

Cours d'économie

11^e Sciences Economiques et Sociales



PROGRAMME D'ECONOMIE 11è SES

CHI. LA COMPTABILITE NATIONALE

CHII. L'ENTREPRISE

CHIII. LA MONNAIE

CHIV. LE MARCHE DES BIENS ET SERVICES

CHV. L'INFLATION

CHVI. LES INSTRUMENTS D'ANALYSE STATISTIQUE

CHVII. INITIATION A LA TECHNIQUE DE DISSERTATION

CHAPITRE I : LA COMPTABILITE NATIONALE

INTRODUCTION

Après la deuxième guerre mondiale, les pays développés vont connaître une croissance très rapide de leur économie. Cette forte croissance va multiplier les interventions de l'Etat dans la vie économique. Mais, il fallait un tableau de bord complet pour l'Etat afin d'orienter sa politique économique.

C'est ainsi qu'apparaissent dans les années 1950 des systèmes de comptabilités nationales qui furent progressivement enrichis.

Comme les entreprises, l'Etat tient une comptabilité qui lui permet de suivre les données économiques liées aux développements et la croissance.

La **comptabilité nationale** est une représentation schématique et quantifiée de l'activité économique d'un pays. Elle consiste en une mesure des flux monétaires représentatifs de l'économie d'un pays pendant une période donnée, en principe, une année.

Les objectifs de la comptabilité nationale sont multiples :

- Elle permet une meilleure connaissance de la situation économique actuelle d'un pays ;
- La CN fournit les éléments de réflexion sur le futur et facilite la prise de décision ;
- La CN donne la possibilité d'opérer la comparaison dans le temps ;
- La CN élabore le langage commun, C'est-à-dire les définitions de référence pour l'ensemble des partenaires et des observateurs économiques.

DEFINITIONS

- 1- Définition :** la CN est une représentation simplifiée, simultanée et cohérente de l'activité économique (P. Salles).
- 2- Définition :** la CN est une technique de sélection et de représentation dans un cadre de comptabilité à partie double, de grandeurs caractéristiques d'une entité macro-économique (H. Culmann).
- 3- Définition :** la CN est une représentation simplifiée et chiffrée du fonctionnement d'une économie pendant une période donnée (1 an). Elle consiste à mesurer les flux économiques représentatifs de l'économie d'un pays.

I. UNITES ET SECTEURS INSTITUTIONNELS

Les différents agents économiques sont regroupés dans différentes branches baptisées unités institutionnelles. Elles constituent les unités de base de la comptabilité nationale.



1. Définitions

Une unité institutionnelle est un centre de décision autonome pouvant être une personne physique ou morale. Elles sont susceptibles de posséder elles-mêmes des actifs, de souscrire des engagements, de s'engager dans des activités économiques et de réaliser des opérations avec d'autres unités.

Ces unités institutionnelles doivent exercer des opérations économiques pendant un an au moins sur le territoire national pour être comptabilisées dans les secteurs institutionnels. Ce territoire est, si on prend l'exemple de la France, la métropole et les départements d'outre-mer, les enclaves territoriales françaises hors du territoire, l'espace aérien, les eaux territoriales et les espaces qui regroupent des ressources appartenant à la France. En revanche, les enclaves étrangères, à l'image de consulats et ambassades présents sur le sol français, ne sont pas considérées comme des unités résidentes.

Un secteur institutionnel est un ensemble d'unités institutionnelles ayant une même fonction économique principale.

2. Les différents secteurs institutionnels

On distingue cinq secteurs institutionnels **résidents** :

a. Les sociétés et quasi sociétés (SQS) non financières

Leur fonction principale est la production de biens et services marchands.

Les ressources des sociétés et quasi-sociétés non financières sont le résultat de la production et des éventuelles subventions versées par les administrations publiques (collectivités locales...).

Exemples : *Fofy Industrie, Mali Lait SA, SOMAPILE, Les Usines Stones.*

b. Les sociétés financières

Les sociétés financières sont constituées par l'ensemble des sociétés et quasi-sociétés dont la principale fonction est d'offrir des services d'intermédiation financière et/ou d'exercer des activités financières auxiliaires. Leurs ressources sont des fonds provenant des engagements financiers.

Elles regroupent les banques et les entreprises d'assurance. Les banques collectent et prêtent les fonds ; les sociétés d'assurance assurent, c'est-à-dire qu'elles transforment un risque individuel en risque collectif.

Une assurance est un service qui fournit une prestation lors de la survenance d'un risque. La prestation, généralement financière, peut être destinée à un individu, une association ou une entreprise, en échange de la perception d'une cotisation ou prime.



Cinq sous-secteurs institutionnels constituent le secteur institutionnel des sociétés financières :

1. Les banques centrales
2. Les autres institutions financières monétaires (la compatibilité nationale y inclut par convention les sociétés d'assurance et les fonds de pension)
3. Les intermédiaires financiers
4. Les auxiliaires financiers
5. Les sociétés d'assurance et les fonds de pension

Exemples : BRS, BOA, ECOBANK, BNDA, Assurance Lafia, SONAVIE, JEMENI,

c. Les administrations publiques

La fonction principale de ces unités institutionnelles est de produire des services non marchands et/ou d'effectuer des opérations de redistribution des revenus ou du patrimoine national. Elles tirent la majeure partie de leurs ressources de contributions obligatoires (impôts).

On y trouve les administrations publiques centrales ; les administrations publiques locales et les administrations de sécurité sociale (régimes d'assurance sociale, hôpitaux publics).

Exemples : Etat, conseil de cercle, le point G

En France, les administrations publiques (APU) se regroupent en trois sous-secteurs:

1. Les APU centrales (APUC) : composées de l'État et des organismes divers APUC (ODAC); les universités, le CNRS, l'ANPE...
2. Les APU locales (APUL) : régions, départements, communes + OAL (régie de transport municipal, chambre de commerce...)
3. Les ASSO (Administration de sécurité sociale) : unités qui distribuent des prestations sociales à partir de cotisations sociales obligatoires + ODASS; les ressources proviennent des assurances sociales (ex : hôpitaux publics).

d. Les administrations privées ou Institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM)

Elles regroupent les agents qui fournissent des services non marchands. On y trouve diverses structures dont certaines associations (ex : association de consommateurs, parti politique, syndicat, Église, organisme de charité, etc.). Leurs points communs sont que, d'une part, elles produisent des services pour les ménages, d'autre part, elles sont financées par des cotisations volontaires et parfois par la vente de biens et services.

Exemples : les Associations, les partis politiques, les églises, les mosquées, Fondation pour l'Enfance, etc.



e. Les ménages

La fonction principale des ménages est la consommation à partir de ressources principales obtenues de deux manières :

- D'une part par la rémunération des facteurs de production, à savoir le travail, la terre, le capital.
- D'autre part, par les transferts effectués par d'autres secteurs institutionnels à destination des ménages.

Au sein des ménages, on peut distinguer:

- Le ménage « ordinaire » ou "pur", à savoir un ensemble de personnes vivant dans un logement.
- Le ménage « collectif » qui est constitué par les populations des maisons de retraite, des foyers de travailleurs, etc.

On retrouve également dans ce secteur les entreprises individuelles qui sont des unités économiques dont la fonction principale est la production de biens et services pour leur usage final propre. On retrouve ainsi dans cette catégorie les agriculteurs, les artisans, les professions libérales, les petits commerçants, etc.

Exemple : *une prison, un internat (ménage collectif)*

Ces cinq secteurs institutionnels ont un point commun : ils sont composés d'agents résidents, c'est-à-dire d'agents économiques installés sur le territoire depuis un an au moins (sans distinction de nationalité d'origine).

Les agents non résidents, c'est-à-dire installés hors du territoire, sont regroupés dans un ensemble appelé Reste Du Monde.

Le Reste Du Monde (RDM) ou extérieur

Il rassemble les agents économiques hors du territoire national avec lesquels les résidents entretiennent des relations économiques. On l'appelle aussi l'étranger.

Ceci n'est pas un véritable secteur institutionnel car il ne s'intéresse qu'à l'activité des unités non-résidentes (les exportations, les importations).



FONCTIONS ET RESSOURCES PRINCIPALES DES SECTEURS INSTITUTIONNELS

Secteur Institutionnel	Fonction Principale	Ressources Principales
Sociétés et quasi-sociétés non financières (SQS)	Produire des biens et des services marchands non financiers	Résultat de la vente (Chiffre d'affaires)
Institutions financières	Financer, c'est-à-dire collecter, transformer et répartir des disponibilités financières	Fonds provenant des engagements financiers contractés
Entreprises d'assurance	Assurer, c'est-à-dire garantir un paiement en cas de réalisation d'un risque	Primes contractuelles ou cotisations volontaires
Administrations publiques	- Produire des services non marchands destinés à la collectivité - Effectuer des opérations de redistribution du revenu et des richesses nationales	Versements obligatoires effectués par les autres secteurs et reçus directement ou indirectement.
Administrations privées	Produire des services non marchands, dans certains cas, à but lucratif et destinés aux ménages	- Contribution volontaire effectuée par les ménages - Achat des ménages
Ménages (y compris entreprises individuelles)	Consommer et, en tant qu'entrepreneurs individuels, produire des biens et des services marchands non financiers	- Rémunération des facteurs de production - Produits de la vente (Chiffre d'affaires) - Transferts effectués par les autres secteurs
Reste Du Monde	Compte des opérations entre unités résidentes et unités non résidentes	

II. LES DIFFÉRENTES OPÉRATIONS DES SECTEURS INSTITUTIONNELS

On distingue deux grands types d'opérations : *les opérations financières et non financières*.

A. Les opérations non financières

1. Les opérations sur les biens et services

Il s'agit de l'ensemble des opérations qui concernent la création et l'utilisation des biens et des services.

Parmi elles on distingue :

a. La production :

Elle consiste à créer des biens et services à partir des facteurs de production. Elle peut être marchande ou non marchande.

b. La consommation :

Elle désigne l'utilisation des biens et services en vue de satisfaire un besoin. Cependant, il faut distinguer la consommation intermédiaire de la consommation finale.

-La consommation intermédiaire désigne la valeur des biens et services utilisés par un agent producteur dans le but de produire d'autres biens et services.

-Quant à la consommation finale, elle représente la quantité des biens et services utilisées pour satisfaire directement les besoins des agents économiques.

c. La Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) :

Dans le langage courant **l'investissement** c'est une dépense engagée pour obtenir un résultat futur.

Pour les économistes, l'investissement c'est la Formation Brute de Capital Fixe.

La FBCF représente la valeur des biens durables acquis par les unités de production pour être utilisés pendant au moins un an dans le processus de production.

Chaque année des biens de production cessent d'être utilisés parce qu'ils sont usés ou inadaptés aux nouvelles méthodes de production. Par ailleurs, si l'entreprise se développe et augmente ou diversifie sa production il lui faut acquérir de nouveaux biens de production.

La FBCF contient donc en fait, deux types d'achats de biens de production :

- certains remplacent du matériel usé ou déclassé
- d'autres s'ajoutent aux biens de production déjà installés

Seuls les achats de biens de production s'ajoutant au capital fixe disponible constituent une Formation Nette de Capital Fixe (FNCF), et pour retrouver la Formation Brute de Capital Fixe, il faut ajouter les achats de biens de production de remplacement.

Pour qualifier ces achats de remplacement, les économistes utilisent une expression qui ne traduit pas l'achat mais la cause de cet achat : ils disent qu'il s'agit d'une Consommation de Capital Fixe (CCF).

On a donc la formule suivante :

$$\mathbf{FBCF = FNCF + CCF}$$

Dans le langage courant, la Formation Nette de Capital Fixe (FNCF) devient **l'investissement net** (augmentation nette des capacités de production), la Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) devient **l'investissement brut** et la Consommation de Capital Fixe (CCF) devient **l'investissement de remplacement** ou **de renouvellement** ou **l'amortissement**.

L'investissement est une dépense servant à ajouter du capital au stock déjà existant. C'est aussi le résultat de cet acte : une machine nouvelle est appelée investissement. Cette définition générale peut déboucher sur différents types d'investissement : investissement technique, financier, humain.

L'économiste donne une définition plus restreinte de l'investissement : c'est l'achat de biens de production durables. On limite la notion aux dépenses visant à acquérir des biens servant directement et pendant plus d'un an à la production. Les investissements permettent aux unités de production de maintenir, d'augmenter et de moderniser leur capital technique.

L'investissement concerne le capital fixe, c'est-à-dire l'ensemble des moyens de production qui participent à plusieurs cycles de production. C'est pourquoi la comptabilité nationale parle de Formation Brute de Capital Fixe (FBCF). Ce capital est un stock qui varie en fonction d'un flux positif qui est l'investissement brut et d'un flux négatif correspondant aux déclassements dus à l'usure physique et à l'obsolescence (c'est-à-dire l'usure, voire le dépassement technique). L'investissement net correspond à la différence entre ces deux flux. Il mesure la variation de la capacité de la capacité productive d'une entreprise ou d'un pays.

Il ne faut pas confondre l'investissement avec l'achat de consommations intermédiaires qui, elles, ne serviront qu'une fois et seront immédiatement détruites ou transformées. Il faut aussi éviter le terme d'«investissement financier» qui sème la confusion entre investissements et placements.

Parmi les investissements, on distingue les investissements matériels qui concernent les acquisitions physiques (achats de terrains, bâtiments, machines, véhicules...) et les investissements immatériels (ou incorporels) qui correspondent aux achats de logiciels, de brevets de marques déposées, aux dépenses de recherche et développement, de formation du personnel, de publicité, marketing et autres dépenses commerciales.

Les investissements matériels comprennent :

Les investissements de remplacement qui visent à remplacer les équipements usés et maintiennent en l'état le stock de capital fixe.

Les investissements de capacité (ou d'extension) consistant à acheter des biens de production supplémentaires à technologie identique et qui augmentent la capacité de production.

Les investissements de productivité(ou de rationalisation ou encore de modernisation) qui permettent d'intégrer les progrès techniques et de rendre la combinaison de production plus efficace.

La FBCF comprend l'investissement de l'ensemble des agents économiques résidents : les entreprises, les ménages (les investissements des ménages ne concernent que l'achat de logements, leurs autres achats relèvent de la consommation finale), l'Etat et les collectivités locales (équipements collectifs tels qu'écoles, armement...).

La FBCF inclut des biens (investissements physiques) et des services marchands lorsqu'ils sont inséparables des investissements matériels (par exemple en cas de réparation d'un équipement, on prend en compte les pièces et la main-d'œuvre) ou s'ils sont liés à des actifs incorporels (frais financier).



d. La variation de stocks ($\Delta stock$)

Les stocks comprennent tous les biens autres que la FBCF détenus à un moment donné par les unités de production et destinés à être utilisés dans un temps bref.

La variation des stocks est la différence de stock entre le début et la fin de l'année comptable.

Selon l'activité commerciale d'une entreprise, la variation des stocks peut être :

- Positive ;
- Négative.

Pour calculer la variation des stocks, il faut tenir compte :

- Du Stock Initial (SI), calculé en début d'exercice ;
- Du Stock Final (SF), calculé en fin d'année.

Le calcul de la variation des stocks est le suivant :

Variation des stocks ($\Delta stock$) = SI-SF

- Une variation des stocks positive peut être expliquée par une augmentation de la production ou de la capacité de stockage. Parfois, cela peut traduire un recul des ventes.
- Une variation des stocks négative indique qu'il ya moins de marchandises en réserve. Cela peut s'expliquer par un recul de la production ou une augmentation des ventes.

e. Les importations :

Les importations de biens et services comprennent tous les biens neufs ou existants, qui, à titre onéreux ou gratuit, entrent définitivement sur le territoire national, en provenance du reste du monde, et tous les services fournis par des unités non-résidentes à des unités résidentes.

f. Les exportations :

Les exportations comprennent tous les biens neufs ou existants, qui, à titre onéreux ou gratuit, sortent définitivement du territoire national, à destination du reste du monde, et tous les services fournis par des unités résidentes à des unités non-résidentes.

2. Les opérations de répartition des revenus

Ce sont les opérations par lesquelles la valeur ajoutée créée par la production est distribuée entre les salariés, les propriétaires d'entreprises et les administrations publiques, puis redistribuée du fait de l'action des administrations publiques (versements d'allocations financées par des prélèvements...).

La CN retient six opérations dont 4 primaires et 2 secondaires :

2.1. Répartition primaire :

La répartition primaire est la répartition de la valeur ajoutée réalisée à travers le marché et qui donne naissance aux revenus primaires.

a. La rémunération des salaires

Elle comprend tous les versements effectués et avantages fournis par l'employeur à l'employé pour le travail que ce dernier a accompli. Il s'agit des salaires et traitements bruts aussi que les cotisations sociales à la charge de l'employeur.

b. Les impôts liés à la production et à l'importation

Il s'agit des prélèvements obligatoires sur les entreprises qui sont versés à l'Etat (TVA, droit de douane, etc.).

c. Les subventions d'exploitation et à l'importation

Ce sont des aides accordées par l'Etat aux entreprises.

d. Les revenus de la propriété et de l'entreprise

Ce sont :

- Les revenus de la terre (fermage, métayage) et des actifs incorporels (droits d'auteur) ;
- Les dividendes et autres revenus distribués par les sociétés ;
- Participation des salariés aux fruits de l'expansion des entreprises ;
- Licence d'exploitation de brevet d'invention.

2.2. La répartition secondaire : redistribution

Les opérations décrivent comment s'opère une nouvelle répartition indépendamment de la production.

a. Les opérations d'assurance dommage

Ces opérations regroupent les versements des primes opérées par les assurés et la remise d'indemnités effectuées à leur profit par les entreprises d'assurances.

b. Les autres transferts courants sans contreparties

Il s'agit des :

- Impôts courants sur le revenu et le patrimoine,
- Cotisations sociales,
- Prestations sociales,

- Transferts courants entre administrations publiques,
- Transferts courants aux administrations privées.

Remarque :

En plus de ces six opérations, on distingue une 7^e qui n'influence pas directement sur la consommation des bénéficiaires ; appelée « transfert en capital ». Il s'agit par exemple des aides à l'investissement, des impôts à capital (prélèvement sur les donations et successions).

B. Les opérations financières

Les opérations financières représentent les engagements pris par les agents économiques les uns envers les autres, en contrepartie de monnaie ou de produits. Par exemple les prêts faits par certains représentent des emprunts pour les autres. La comptabilité nationale retrace ces opérations entre les principaux secteurs institutionnels dans le cadre du TOF "tableau des opérations financières".

III. LES COMPTES D'OPÉRATIONS NON FINANCIÈRES (CONF)

1. Présentation des comptes en T des SI

La CN présente un compte sous la forme d'un tableau à deux colonnes :

- La colonne de droite s'appelle ressources ou « entrées ». On y inscrit les diverses ressources ;
- La colonne de gauche se nomme emplois ou « sorties ». On y enregistre les divers emplois effectués.

La différence entre les emplois et les ressources donne un solde qui s'inscrit au côté faible.

Exemple : En 2011, un pays a enregistré des ressources d'une valeur de 28 milliards de FCFA. Il a effectué des dépenses de 18 milliards la même année. Enregistrez cette écriture dans un compte.

EMPLOIS	RESSOURCES
Dépenses : 18 milliards	Gains : 28 milliards
Solde : 10 milliards	
Total emplois : 28 milliards	Total ressources : 28 milliards

2. La séquence des comptes des S.I

Au lieu d'enregistrer les comptes des SI dans un compte unique, la CN préfère les enregistrer dans une série de comptes afin de dégager les étapes pour faciliter l'analyse économique.

Cette séquence suit un ordre précis appelé chronologie **PERUC(Production, Exploitation, Revenu, Utilisation, Capital)**.

a. Le compte de production

Il comporte en ressources la production effectuée par les secteurs considérés et en emplois la consommation intermédiaire qui a été nécessaire pour obtenir cette production. Le solde qui en résulte s'appelle Valeur Ajoutée «VA».

Cette VA mesure la contribution de ce secteur dans la production de ce pays.

b. Le compte d'exploitation

En ressources, on inscrit le solde du compte précédent (VA), puis les éventuelles subventions d'exploitation accordées par l'Etat.

En emplois, on enregistre les charges liées à l'exploitation (salaires, impôts liés à la production).

Ce compte retrace la répartition de la valeur ajoutée entre les salaires et les impôts. Le solde s'appelle Excédent Brut d'Exploitation «EBE».

c. Le compte de revenu

En ressources, on enregistre d'abord l'EBE puis les divers revenus reçus. En emplois, on porte les différents revenus versés.

Ce compte récapitule les opérations courantes de répartition des revenus. Le solde qui en résulte est le Revenu Disponible Brut «RDB».

d. Le compte d'utilisation du revenu

Il porte en ressources le RDB et en emplois, l'utilisation du RDB.

Cette utilisation constitue la consommation finale. Le solde s'appelle Epargne Brute «EB».

NB : Seuls les ménages et les administrations sont concernés par le compte d'utilisation du revenu car ils sont les seuls à effectuer la consommation finale. Pour les autres secteurs, le RDB = EB.

e. Le compte de capital

Ce compte présente l'ensemble des emplois réservés à l'Epargne Brute (EB) et d'autres ressources destinées à l'investissement. Si l'ensemble de ces ressources est insuffisant pour couvrir les emplois, il en résulte un solde négatif appelé « besoin de financement » inscrit en valeur absolue dans la colonne de droite. Dans le cas contraire, on a une « capacité de financement » inscrite dans la colonne de gauche.

Exemple de séquence des comptes : le cas des ménages

EMPLOIS	RESSOURCES
Compte de production	
Consommation intermédiaire =	Production des biens et services
Valeur ajoutée =	
Compte d'exploitation	
Rémunération des salaires =	Valeur ajoutée = Subvention d'exploitation =
Impôt liés à la production =	
Excédent brut d'exploitation =	
Compte de revenu	
Intérêts versés =	EBE = Salaires reçus = Intérêts reçus = Dividendes reçus = Indemnités d'assurances reçues = Prestations sociales reçues = Autres revenus reçus =
Dividendes versés =	
Primes d'assurance versées =	
Cotisation sociales versées =	
Impôts sur le revenu et le patrimoine =	
Autres revenus versées =	
Revenu disponible brut =	
Compte d'utilisation du revenu	
Consommation finale =	RDB
Epargne brute =	
Compte de capital	
FBCF =	EB = Subventions d'investissement = Transferts en capital reçus
Variation de stocks =	
Acquisition nette de terrain =	

Transferts en capital versés =	
CAPACITE DE FINANCEMENT	BESOIN DE FINANCEMENT

❖ **L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)** : mesure le profit qui correspond au solde du compte d'exploitation. Il mesure ce qui reste au secteur institutionnel après rémunération des salariés et versement des impôts liés à la production (sauf TVA), et est indépendant de la nature des capitaux utilisés.

❖ **La valeur Ajoutée Brute (VAB)** : est égale à la valeur de la production moins la valeur des consommations intermédiaires. La somme des valeurs ajoutées brute correspond au PIB.

❖ **Le Taux d'investissement** : correspond au rapport entre la FBCF et la VA.

❖ **Le Taux d'autofinancement** : représente la capacité de financement de l'investissement d'un agent grâce à son épargne pendant une période considérée. Un taux d'autofinancement de 80% signifie qu'en moyenne les entreprises recourent à un financement externe pour 20% de leurs investissements.

❖ **Le Taux d'épargne** : est donné par le rapport de l'épargne brute au revenu disponible brut.

❖ **Le Taux de marge** : est donné par le rapport entre l'EBE et la valeur ajoutée.

PIB = sommes des V.A (au prix de base) + impôts sur les produits - subventions sur les produits.

3. Le compte d'opérations non financières

Au lieu de découper les opérations en une série de petits comptes comme le cas de la séquence des comptes, on peut les regrouper dans un grand compte en T qui récapitule les ressources à droite et les emplois à gauche de toutes les opérations sur les biens et les services et les opérations de répartition du revenu des différents SI.

Exemple de compte d'opérations non financières

EMPLOIS	RESSOURCES
Consommation intermédiaires =	Production des biens et services =
Rémunération des salaires =	Subventions d'exploitation =
Impôts liés à la production =	Salaire reçus =
Impôts sur le revenu et patrimoine =	Intérêts et dividendes reçus =
Primes d'assurance =	Indemnités d'assurance =
Intérêts et dividendes versés =	Prestation sociales reçus =
Cotisations sociales versés =	Subventions d'investissement reçus =
Consommation finales =	Autres ressources=
FBCF =	
Variation de stock =	
Acquisition de terrain =	

Autres emplois =	
CAPACITES DE FINANCEMENT	BESOIN DE FINANCEMENT
TOTAL EMPLOIS	TOTAL RESSOURCES

VI. LES TABLEAUX DE SYNTHESE

Le Système Elargi de Comptabilité Nationale (SECN) retient principalement deux tableaux : le Tableau d'Entrées-Sorties (TES) et le Tableau Economique d'Ensemble (TEE).

A. Les Tableaux d'Entrées-Sorties (TES)

Le tableau entrées-sorties distingue les branches et secteurs.

La **branche** est constituée par l'ensemble des activités qui élaborent un produit donné. Ainsi, il y a autant de branches que de produits.

Un **secteur** est constitué par l'ensemble des entreprises ayant la même activité principale. Le TES indique le montant de chaque produit utilisé par les diverses branches de l'économie. Il permet de retrouver l'équilibre pour chaque branche entre les emplois et les ressources. Il permet d'expliquer a posteriori et de simuler a priori les incidences d'une modification des conditions économiques générales.

La comptabilité nationale utilise le « tableau entrées-sorties » qui décrit l'équilibre des opérations sur biens et services pour toutes les branches de l'économie.

On entend par branche l'ensemble des unités de production qui fabriquent un même produit. Ainsi le TES permet pour chaque branche et pour l'ensemble de l'économie, de faire ressortir un équilibre entre les emplois et les ressources de la branche. Sa structure repose sur une division par branches et par produits. Il constitue un outil utile aux comptes nationaux. Dans une perspective keynésienne, s'inspirant du tableau économique de Quesnay, le TES a été mis en évidence par l'analyse entrée-sortie de Wassily LEONTIEF pour représenter l'ensemble des opérations des agents économiques au cours d'une période donnée. On va donc tout d'abord rappeler l'égalité de base, puis voir la structure du TES, et enfin son utilité.

Rappel de l'égalité de base

Ressources = Production + Importation

Ressource = P + M

Emplois = Consommation intermédiaire + Consommation finale + FBCF + Exportations + Variation des stocks

Emplois = CI + CF + FBCF + X + VS

Le TES présente l'équilibre emploi/ressources : **P + M = CI + CF + FBCF + X + VS**



Cet équilibre est toujours vérifié dans les comptes en T.

La structure du TES

En ligne : répartition des produits entre les branches c'est-à-dire le volume de produits utilisés par chaque branche.

En colonne : volume des produits nécessaires à chaque branche pour sa production. Le total des ressources de chaque branche est égal au total des emplois des produits correspondants.

Le TES se compose quatre tableaux:

- Tableau des emplois intermédiaires
- Tableau des emplois finaux
- Tableau des comptes de production
- Tableau total des ressources

L'utilité du TES

Le TES donne une représentation cohérente de la production nationale et permet de représenter les branches qui contribuent le plus à la production nationale. Il permet de faire apparaître le degré d'indépendance des branches en faisant le calcul : $(\text{Total des consommations intermédiaires de branche} / \text{Production de la branche}) \times 100$

Ainsi, toute modification de la production dans une branche entraîne des répercussions dans les autres branches.

Le TES est aussi un instrument de prévision économique. On peut calculer des coefficients techniques : $(\text{Consommation intermédiaire en produit } x / \text{Production de la branche } y) \times 100$

L'ensemble des coefficients techniques donne une matrice sur laquelle on peut baser des prévisions relativement fiables à court terme. Il est notamment possible de prévoir :

L'effet d'entraînement d'une branche sur les autres, les conséquences sur les branches d'une augmentation globale de la production, des exportations, de la consommation des ménages...

Le TES peut servir de base à la construction d'une matrice de comptabilité sociale, entrée utile pour un modèle d'équilibre général calculable.

1. Le Tableau des Entrées (ou emplois intermédiaires)

C'est un tableau portant les branches en colonne où on peut lire la consommation intermédiaire de chaque branche.

Branches Produits	Agriculture	Industrie	Administration	TOTAL CI Produits
Agricoles	12	15	6	33
Industriels	18	19	8	45

Administration	8	6	12	26
Total CI Branches	38	40	26	104

2. Le Tableau des emplois finaux

Il enregistre en colonne l'utilisation finale des produits : consommation finale des ménages et des administrations, la variation, l'exportation des produits, la FBCF de tous les agents économiques. La dernière colonne inscrit le total des emplois.

La fusion de ces 2 tableaux (emplois intermédiaires – emplois finaux) donne en ligne les emplois intermédiaires et les emplois finaux par produits. Le total de la colonne fournit le total des emplois.

C.F		FBCF	ΔS	X	Total emplois
Ménages	Administrations				
15	10	30	20	25	133
20	21	32	15	28	161
26	25	16	13	18	124
117		78	48	71	418

3. Le Tableau de compte de production

Ce tableau donne le total de la consommation intermédiaire, de la valeur ajoutée et de la production finale de chaque branche.

Branches	Agriculture	Industrie	Administration	Total CI des produits
Total CI des branches	38	40	26	104
Valeur ajoutée	32	45	24	101
Production	70	85	50	205

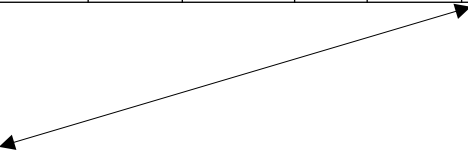
4. Le Tableau des ressources en produits

Les ressources en produits comprennent essentiellement la production totale des branches et les importations.

Produits	70	85	50	205
Importations	90	73	50	2013
Total Ressources	160	158	100	418

En fusionnant ces 4 tableaux, on obtient le tableau suivant :

Branches Product°	Agr i	Indust	Adm	Total CI	CF		FBCF	ΔS	X	Total Emploi s
					M	A				
Agricul	12	15	6	33	15	10	30	20	25	133

Industrie	18	19	8	45	20	21	32	15	28	161
Administ	8	6	12	26	26	25	16	13	18	124
Total CI	38	40	26	104	61	56	78	48	71	418
VA	32	45	44	101						
Product°	70	85	50	205						
M	90	73	50	213						
Total Ressources	160	158	100	418						

Dans le tableau de TES, les colonnes correspondent aux branches et les lignes aux produits.

Lecture en colonne :

- ❖ L'agriculture a consommé 12 de produits agricoles ; 18 de produits industriels ; 8 de services
- ❖ L'industrie a consommé 15 de produits agricoles ; 19 de produits industriels ; 6 de services
- ❖ Le service a consommé 6 de produits agricoles ; 8 de produits industriels ; 12 de services.

Lecture en ligne :

- ❖ L'agriculture a fourni 12 de produits agricoles à l'agriculture ; 15 de produits agricoles à l'industrie ; 6 de produits agricoles au service.
- ❖ L'industrie a fourni 18 de produits industriels à l'agriculture ; 19 de produits industriels à l'industrie ; 8 de produits industriels au service.
- ❖ Le service a fourni 8 de service à l'agriculture ; 6 de service à l'industrie ; 12 de service au service

B. Le Tableau Economique d'Ensemble (TEE)

Le **TEE** est un tableau de synthèse qui donne une présentation simultanée des comptes de flux des secteurs institutionnels et des comptes d'opérations. Il rassemble les opérations économiques et financières de l'économie nationale pour une année donnée.

Le **TEE** permet ainsi de mesurer les résultats économiques globaux, la contribution de chaque secteur institutionnel à ces résultats, ainsi que l'importance des relations entre l'économie nationale et le reste du monde. Il constitue également un outil très important pour la prévision économique.

La comptabilité nationale utilise le « tableau économique d'ensemble » qui rassemble l'origine et l'utilisation des ressources de chaque secteur (sociétés non financières, instituts de crédit, entreprises d'assurance, administrations publiques, administrations privées, ménages et reste du monde).

Le TEE se décompose en une succession de lignes et de colonnes qui aboutissent chacune à la mesure d'un solde correspondant. Chaque compte est séparé en emplois (actif) et en ressources (passif). Excepté dans le compte de production, les soldes des différents comptes sont évalués dans les comptes trimestriels tout simplement par solde.

Le Tableau Economique d'Ensemble (TEE) est un tableau symétrique à double entrées où sont réunis les comptes retraçant les opérations de production et de répartition de tous les secteurs de l'économie. Il a été conçu de manière à obtenir sur chaque ligne un équilibre entre les parties gauches et droites du tableau.

L'ordre dans lequel apparaissent les comptes correspond à la séquence des comptes des secteurs telle qu'elle a été définie précédemment.

Le **TEE** se caractérise par 2 décalages des comptes entre la droite et la gauche :

- **Un 1^{er} décalage** provient du fait que la VA est à la solde du compte de production et une ressource du compte d'exploitation. Elle ne peut figurer que sur une seule ligne en décalant l'un des comptes.

Le compte d'exploitation (et avec lui tous les autres comptes) doit remonter d'une ligne en ressources sur la partie droite du TEE.

- **Un 2^{ème} décalage** vient du fait que les salaires sont enregistrés à la fois en emplois du compte d'exploitation et en ressource du compte revenu. C'est pourquoi on remonte d'une ligne en ressource.

Exemple de TEE

COMPTES	COMPTES DES SECTEURS			RESTE DU MONDE	BIENS ET SERVICES	TOTAL	OPERATIONS	COMPTES	COMPTES DES SECTEURS			RESTE DU MONDE	BIENS ET SERVICES	TOTAL
	EMPLOIS								RESSOURCES					
	SQS	Adm	Ménag						SQS	Adm	Ménag.			
PRODUCT							Exportations Importations Productions CI Valeurs Ajoutées	PRODUCT						
EXPLOIT							Rémunération des salaires	EXPLOIT						
REVENU							EBE Impôts sur le revenu Dividendes Prestations sociales	REVENU						
UTILISATION REVENU							RDB Consommation finale	UTILISAT REVENU						
CAPITAL							EPARGNE BRUT Formation Brut de Capital Fixe Variation de Stocks CAPACITE (+) ou BESOIN (-) FIN	CAPITAL						
							TOTAL							

COMMENT REMPLIR LE TEE ?

1. Production :

L'entreprise produit des biens et services : c'est une ressource de l'entreprise et emploi biens et services.

2. Consommation intermédiaire :

Emploi des entreprises et ressources biens et services.

3. Valeur Ajoutée :

Ressource et emploi des entreprises.

4. Rémunération des salaires :

C'est l'entreprise qui verse le salaire aux ménages :emploi des entreprises et ressource pour les ménages

5. Excédent Brut d'Exploitation :

Emploi et ressource des entreprises.

6. Intérêts versés :

Les entreprises versent les intérêts aux ménages :emploi des entreprises et ressource pour les ménages.

7. Dividendes versés :

Les entreprises versent les dividendes aux ménages : emploi des entreprises et ressource pour les ménages.

8. Revenu Disponible Brut :

Emploi/entreprise : ce montant est soldé au ressource/entreprise.

Emploi/ménage : ce montant est soldé au ressource/ménage.

9. Consommation finale :

Les ménages consomment des biens et services : emploi/ménage et ressource/biens et services.

10. Epargne Brute :

Emploi/entreprise : ce montant est soldé au ressource/entreprise.

Emploi/ménage : ce montant est soldé au ressource/ménage.

11. Formation Brute de Capital Fixe :

C'est un emploi des entreprises.

12. Capacité ou besoin de financement :

Est la partie de l'épargne qui ne finance pas l'acquisition d'actifs non financiers.

C'est égale à la valeur de l'épargne brute diminuée de l'investissement(FBCF).

Capacité ou besoin de financement= $EB - FBCF$

NB :Total emploi=Total ressource

METHODOLOGIE DU TEE :

➤ Dans la partie ressource (à droite) :

- faire le total de la consommation intermédiaire, de la consommation finale, de la variation de stock, de la formation brute de capital fixe au niveau de la colonne biens et services.
- faire le total de la rémunération des salaires, des intérêts versés, des dividendes versés, des prestations sociales au niveau de la colonne ménage.

➤ Dans la partie emploi (à gauche) :

❖ faire le total de la production au niveau de la colonne biens et services.

➤ Enfin, pour ce qui est du résultat des opérations à savoir :

❖ VA, EBE, RDB, EB, les recopier de part et d'autre du tableau.

Remarque : le principe du TEE est qu'il est équilibré sur les lignes.

CHAPITRE II : L'ENTREPRISE

Les activités de production et de distribution sont faites par les entreprises.

I. DÉFINITION

L'entreprise est une unité de production qui vend ses produits et services sur un marché en vue de réaliser un bénéfice.

II. CLASSIFICATION DES ENTREPRISES

On classe les entreprises selon trois critères principaux qui sont : la taille, le domaine d'activité, et la nature juridique.

1. Selon la taille

Les entreprises peuvent être classées par taille en utilisant des critères tels que : les effectifs employés, les capitaux investis, le chiffre d'affaire réalisé.

En utilisant les effectifs comme critère, on distingue :

- Les Petites Entreprises (PE) : qui compte moins de 10 salariés.
- Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) : dont le personnel est compris entre 10 et 500 salariés.
- Les Grandes Entreprises (GE) : qui emploient plus de 500 salariés.

2. Selon le domaine d'activité

Selon ce critère, on distingue les entreprises agricoles, industrielles, commerciales et prestataires de services.

a. Les entreprises agricoles

Ce sont des entreprises productrices de matières premières, il s'agit de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, de l'exploitation forestière.

b. Les entreprises industrielles

Ce sont les entreprises dont la fonction principale est la fabrication d'articles ou de marchandises à partir de matières premières. Elles transforment les matières premières en produits finis.

Exemple : BATEX-CI, Usine Stone, NBB,...

c. Les entreprises commerciales ou de distribution

Ce sont des entreprises qui ont pour fonction principale la vente de marchandises en l'état (c'est-à-dire acheter et vendre sans transformation).

Exemples : les stations, les supermarchés, lux-beauté,...

d. Les entreprises prestataires de services

Ce sont des entreprises qui fournissent des services à leurs clients.

Exemples: les banques et assurances, compagnies de transport, les hôpitaux, salon de coiffure.....

3. Selon la nature juridique ou statut juridique

Ce critère de classification met en relief la provenance du capital.

a. Les entreprises privées

Sont les entreprises dont le capital appartient à des personnes physiques ou morales relevant du droit privé. On peut distinguer les entreprises individuelles (qui appartient à une personne) et les entreprises sociétaires (qui appartiennent à deux ou plusieurs personnes).

Exemples : Entreprises privées => Ecole privée, Boutique,
Entreprises sociétaires => Orange Mali, NBB

b. Les entreprises publiques et semi-publiques

Il s'agit des entreprises appartenant intégralement ou partiellement à l'Etat.

Exemples : ORTM, BDM SA.

III. LES FONCTIONS DE L'ENTREPRISE

Les nombreuses tâches réalisées par l'entreprise peuvent faire l'objet d'un regroupement selon leur objectif. Cela permet notamment d'identifier les grandes fonctions de l'entreprise.

Traditionnellement, on recense 8 grandes fonctions dans l'entreprise dont la fonction de Production, la fonction Marketing & Vente ou la fonction Recherche et Développement. Certaines revêtent une importance cruciale, car elles participent directement à la création de richesse. D'autres, appelées "fonctions support", sont secondaires.

1. La fonction Direction et Administration Générale

Elle consiste à définir les objectifs, prévoir et choisir les actions à accomplir, contrôler leur réalisation, prendre d'éventuelles mesures correctives.

Il faut pour cela avoir une vision à long terme et surtout une capacité à mobiliser l'ensemble de l'entreprise.

Le premier à avoir réfléchi sur la Direction (Administration) est Henri FAYOL en 1916.

Pour lui, la direction d'une entreprise s'appuie sur 5 types d'actions :

Prévoir : Essayer de planifier l'avenir en fonction de différents scénarios

Organiser : Munir l'entreprise des différentes fonctions (ou organes) nécessaires à son bon fonctionnement

Commander : Indiquer à ces différents organes les tâches à accomplir

Coordonner : S'assurer que l'ensemble des actions de l'entreprise répondent à une certaine harmonie (et ne se parachutent pas)

Contrôler : Vérifier que tout se passe conformément aux consignes du plan, afin de pouvoir corriger au plus vite les éventuelles erreurs.

2. La fonction Production

Elle englobe l'ensemble des activités qui transforment des matières premières et composantes en produits vendus aux clients.

3. La fonction Comptabilité et Finance

Elle se donne pour mission de modéliser les flux de composants et produits d'une part, et les flux financiers d'autre part afin :

- De donner des informations sur la situation financière de l'entreprise vis-à-vis des partenaires extérieurs
- D'aider à la décision en mettant en avant les données économiques nécessaires
- D'utiliser au mieux les ressources financières disponibles dans l'entreprise
- D'obtenir les capitaux (au meilleur coût) nécessaires pour le développement de l'entreprise.

4. La fonction Logistique

Elle se donne pour mission d'optimiser l'ensemble des flux physiques et informationnels de l'entreprise.

L'importance de la fonction logistique peut s'appréhender à plusieurs niveaux :

- En amont de l'entreprise : gestion des flux en provenance des fournisseurs
- Au sein de l'entreprise : gestion des stocks, manutention des composants, gestion des flux informationnels
- En aval de l'entreprise : stockage des produits, transport vers les distributeurs et vers les clients.

5. La fonction Ressources Humaines

Elle a pour mission de faire en sorte que l'entreprise dispose du personnel nécessaire à son fonctionnement et que celui-ci fasse de son mieux pour améliorer la performance de l'entreprise, tout en s'épanouissant.

6. La fonction Marketing et Vente

Elle regroupe l'ensemble des activités et processus permettant à une entreprise :

- De comprendre les attentes des consommateurs et la situation du marché sur lequel elle évolue
- D'essayer d'influencer le comportement des consommateurs dans le sens de ses objectifs.

L'importance de la fonction marketing et vente peut s'appréhender à plusieurs niveaux :

-Les études de marché permettent de choisir au mieux les produits qui seront les plus rentables pour l'entreprise.

-Une bonne étude des attentes des consommateurs permettra de vendre plus facilement les produits.

7. La fonction Achat



Elle est chargée de procurer les matières premières et composantes nécessaires à la production. Ces composants doivent être livrés dans les délais, tout en étant conformes en qualité et en quantité au cahier des charges (c'est-à-dire aux besoins) de l'entreprise.

8. La fonction Recherche & Développement

Elle regroupe l'ensemble des processus qui, partant de la recherche fondamentale ou d'une invention, assurent sa faisabilité industrielle. Il s'agit donc de l'ensemble des étapes permettant de passer du laboratoire de recherche à la production industrielle en usine.

La fonction Recherche & Développement développe donc des innovations, qui sont les applications industrielles et commerciales d'une découverte ou d'une invention.

Déjà en 1912, SCHUMPETER distinguait 5 formes d'innovations :

- L'innovation de produit : mise sur le marché de nouveaux produits ou de produits améliorés (lecteur DVD)
- L'innovation de procédé : utilisation de nouvelles méthodes de production (thermo-emballage)
- L'innovation de débouchés : découvertes de nouveaux débouchés pour les produits existants (ventes de camionnettes aux familles nombreuses et non plus seulement aux professionnels)
- L'innovation commerciale : utilisation de nouvelles méthodes de commercialisation ou de distribution (vente par internet)
- L'innovation organisationnelle : évolution de la structure ou du fonctionnement de l'entreprise (développement des entreprises-réseaux).

IV. LA COMBINAISON PRODUCTIVE

Lorsqu'un entrepreneur décide de produire, le but qu'il poursuit est de réaliser un profit. Pour cela, il fait le choix d'une combinaison productive.

Il existe plusieurs façons de combiner les facteurs de production. Pour fabriquer un bien ou un service donné, l'entrepreneur combinera une proportion plus ou moins importante de facteurs travail et capital ; l'objectif sera d'optimiser la recherche du profit et d'assurer la pérennité de l'entreprise, tout en tenant compte des contraintes financières, technologiques, humaines...

La combinaison productive désigne la proportion variable de capital et de travail utilisée pour produire.

La fonction de production est une fonction à deux variables qui associe à un niveau de production une certaine quantité de travail et une certaine quantité de capital. Elle est notée:
 $Y=F(K;L)$

1. Les facteurs de production

Les facteurs de production sont les moyens mis en œuvre par une entreprise pour produire et commercialiser sur le marché des biens et des services.

On distingue deux types de facteurs de production :

- *Le travail(L)*
- *Le capital (K)*

a. Le travail

Le travail désigne l'effort physique ou intellectuel qui doit être accompli pour faire quelque chose ou obtenir un résultat recherché. Fourni par des employés en échange d'un salaire, il est organisé et dirigé vers la réalisation de biens ou de services.

b. Le capital

Ensemble des moyens matériels (terrains, bâtiments, machines, matières premières, énergies) et immatériels (brevets, logiciels, etc..) qui permettent à l'entreprise de fonctionner.

On distingue *le capital fixe et le capital circulant*.

Le capital fixe :ensemble des moyens de production durables (plus d'un an dans l'entreprise) qui participent à plusieurs cycles de production.

Exemple :machines, bâtiments....

Le capital circulant :ensemble des moyens de production qui sont transformés (matières premières dont l'énergie, produit semi-finis) au cours du processus de production.

Exemple : matières premières

Deux facteurs de production sont complémentaires lorsqu'il n'existe qu'une seule combinaison possible et donc une seule fonction de production. Ainsi, on ne peut remplacer le travail par le capital ou le capital par le travail.

Exemple : Dans le cas du TGV, il existe un conducteur (travail) et un train (capital). Or le conducteur ne peut conduire sans TGV et le TGV ne peut être conduit sans conducteur.

Deux facteurs de production sont substituables lorsqu'on peut indifféremment combiner le travail et le capital : il existe alors une multitude de fonctions de production.

Exemple : Dans un fast-food, on peut parfois aussi bien utiliser des caisses automatiques (capital) que des caisses manuelles (travail).

2. Le choix de la combinaison optimale

Le choix de la combinaison s'effectue selon le coût du travail et le coût du capital : le moins cher l'emporte souvent. Pour chaque niveau de salaire et de prix du capital, on peut déterminer une combinaison productive dont le coût est minimum et qui procure donc le bénéfice maximum : c'est la combinaison optimale.

a. Aspect technique du choix : *isoquant*

Une isoquante représente toutes les combinaisons de facteurs de production (K et L) qui permettent de produire la même quantité de biens.

Application :

On dispose des données concernant une entreprise de fabrication de sceaux en plastique dans le tableau ci-dessous :

Nbre de travailleurs utilisés (L)	20	40	60	60	40	30	60	40
Nbre de machines utilisées(K)	4	1	0	1	2	4	2	4
Quantité produite (Y)	100			1500			2000	

Ces différentes combinaisons qui permettent de produire le même volume de biens peuvent être illustrées dans un graphique par une courbe appelée **isoquante**.

b. Aspect économique du choix : *isocoût*

Soit P_K et P_L les prix unitaires des facteurs de production K et L. Le coût d'une combinaison de facteurs (K, L) est :

$$C = P_K K + P_L L$$

Un isocoût est un ensemble de combinaison (K, L) qui entraînent les mêmes coûts C pour l'entreprise.

La droite représentant ces couples est la droite d'isocoût.

Application



Un chef d'entreprise peut produire une même quantité de biens en combinant deux facteurs de production : le capital et le travail, considérés ici comme substituables.

La combinaison peut s'effectuer de trois façons différentes :

Combinaison	Travail (heures)	Capital (nbre de machines)
X	30	5
Y	20	5
Z	15	6

- Le coût de l'heure de travail est de 767F.
- Le coût horaire d'utilisation d'une machine est de 400 F.

Travail à faire :

- 1) Y a-t-il une combinaison que l'on peut écarter d'emblée ?
- 2) Quelle combinaison nécessite le plus de capital (la plus forte intensité capitaliste) ?
- 3) Quelle combinaison faut-il choisir ?
- 4) Quelle serait la combinaison optimale si le salaire horaire passait à 84F sans changement du coût horaire d'utilisation des machines.
- 5) EN définitive, quel critère a permis à l'entreprise de déterminer la combinaison optimale des facteurs de production ?

V. LES COÛTS DE PRODUCTION

Produire nécessite de combiner des facteurs de production, travail et capital, qui ne sont gratuits ni l'un ni l'autre. Pour disposer de travail, l'entreprise doit embaucher des salariés auxquels elle devra verser un salaire. Pour disposer de capital financier, elle doit en emprunter aux épargnants qui demanderont à percevoir un intérêt.

1. Définition

Le coût de production est considéré comme l'ensemble des dépenses supportées par l'entreprise dans la production des biens et services.

2. Les différents coûts de production

2.1. Les coûts fixes (CF)

Ce sont les coûts constatés quel que soit le niveau de production. Il s'agit de l'amortissement du capital technique (machine, outillage, équipement), des charges locatives, etc. Ils sont indépendants de la quantité produite.

Exemple : le loyer, l'abonnement à MULTICANAL

Exemple : Si l'agriculteur qui cultive les tomates loue le champ sur lequel il fait travailler des ouvriers agricoles, le loyer du champ ne varie pas selon que l'on emploie un ouvrier



(production=50) ou trois ouvriers (production=150). Tant que la production est concentrée sur ce champ, le coût du capital (c'est-à-dire le loyer) est fixe.

2.2. Les coûts variables (CV)

Ce sont des coûts qui varient en fonction de la quantité produite.

Exemple : matière première, énergie, eau....

Ces coûts variables peuvent être proportionnels ou non.

a. Les couts variables proportionnels (CVP)

Ce sont des coûts qui varient exactement au même rythme que la production.

Exemple : Supposons ainsi qu'il faut un pied de tomates pour produire 5 kilos de tomates et qu'un pied de tomate coûte 1 euro. Si l'agriculteur veut obtenir 50 kg de tomates, il lui faut acheter 10 pieds, soit un coût de 10 euros.

b. Les couts variables non proportionnels (CVNP)

Il s'agit des coûts qui varient moins proportionnellement par rapport à la production.

NB : $CV = CVP + CVNP$

Exemple : Supposons que l'agriculteur veuille augmenter la production sans embaucher de nouveaux ouvriers agricoles. Il peut alors demander aux ouvriers qui travaillent déjà pour lui de travailler plus longtemps. Mais ces heures supplémentaires doivent être payées plus cher, ce qui provoque une augmentation du coût du travail plus que proportionnelle par rapport à l'augmentation de la production.

2.3. Les coûts totaux (CT)

Le coût total représente l'ensemble des coûts fixes et variables qu'il faut supporter pour pouvoir obtenir une certaine quantité de produits.

$CT = CV + CF$

2.4. Les coûts moyens (CM)

Ils correspondent aux coûts supportés pour une unité de bien produit.

Ils sont aussi appelés coûts unitaires de production. On les obtient en faisant le rapport entre le coût total et la quantité produite.

$$CM = \frac{CT}{Q} = \frac{CVT + CFT}{Q} = \frac{CVP + CVNP + CFT}{Q}$$

$$\text{NB : } CM = \frac{CT}{Q} \quad \text{CT} = CM \times Q \quad \longrightarrow$$

2.5. Les coûts marginaux (Cm)

Ce sont des coûts additionnels supportés pour une unité supplémentaire de biens produits.

Ils correspondent au rapport entre la variation des coûts totaux et celle de la quantité produite.

$$C_m = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} = \frac{\Delta CVT + \Delta CFT}{\Delta Q} = \frac{\Delta CVP + \Delta CVNP + \Delta CFT}{\Delta Q}$$

$$\text{NB : } C_m = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} \quad \longrightarrow \quad \Delta CVT = C_m \times \Delta Q$$

Application : Soit la structure évolutive des coûts d'une entreprise produisant des chaussures :

Qte de chaussures(Q)	CFT	CVP	CVNP	CVT	CT	CFM	CVM	CTM	CTm	Cvm
0	525	0	0							
1	525	80	132							
2	525	150	132							
3	525	280	120							
4	525	390	170							
5	525	500	175							
6	525	580	0							

- 1) Compléter le tableau (CVT, CT, CFM, CVM, CTM, CTm, Cvm).
- 2) Représenter graphiquement les courbes de CTM et CTm dans un même repère.

VI. LES RENDEMENTS

Le rendement désigne la relation entre la variation de la quantité produite (output) et la variation des facteurs nécessaires à la production (input).

Le rendement est la capacité d'une entreprise à produire une certaine quantité de biens et services avec une certaine quantité de facteurs de production.

On distingue **les rendements d'échelle** et **les rendements factoriels**.

1. Les rendements d'échelle

Les rendements d'échelle désignent la façon dont varie la quantité produite si l'on augmente dans la même proportion tous les facteurs de production.

Ils relient la production à une combinaison de facteurs variant simultanément.

Les rendements d'échelle peuvent être croissants, constants ou décroissants.

1.1. Les différents types de rendements d'échelles

a. Rendements d'échelle croissants

Les rendements d'échelle sont croissants lorsque la production varie de façon plus importante que la variation des facteurs de production utilisés. La production d'une unité supplémentaire s'accompagne alors d'une baisse du coût unitaire, et la même quantité de facteurs permet de produire plus. On parle dans ce cas là d'**économie d'échelle**.

b. Rendements d'échelle constants :

Les rendements d'échelle sont constants lorsque la production varie dans la même proportion que celle des facteurs de production utilisés. Le coût reste lui aussi constant.

c. Rendements d'échelle décroissants :

Les rendements d'échelle sont décroissants lorsque la production varie de façon moins importante que la variation des facteurs de production utilisés. Ceci signifie que le coût marginal va en s'accroissant (plus on produit et plus il est coûteux de produire une unité supplémentaire) ou qu'il faut plus de facteurs pour produire une unité. Lorsque les rendements deviennent négatifs, on parle de **gaspillage d'échelle** ou **déséconomie d'échelle**.

2. Les rendements factoriels

Les rendements factoriels relient la production à une combinaison de facteurs dont un fixe.

Le rendement d'un facteur est sa productivité moyenne, c'est-à-dire le rapport entre la quantité produite et la quantité nécessaire de ce facteur (l'autre restant constant).

La productivité du travail ou son rendement factoriel Π_L , quand la quantité de capital est K^* est égale à :

$$\Pi_L = \frac{Y(K^*, L)}{L} = \frac{\text{Production totale}}{\text{Quantité du facteur travail utilisée}}$$

La productivité du capital ou son rendement factoriel Π_K , quand la quantité de travail est L^* est égale à :

$$\Pi_K = \frac{Y(K^*, L)}{K} = \frac{\text{Production totale}}{\text{Quantité du facteur capital utilisée}}$$

La loi des rendements factoriels est générale et peut s'expliquer à toute activité humaine.

Elle peut se formuler comme suit : « Si une production quelconque nécessite l'emploi de deux facteurs de production et si l'on augmente progressivement la quantité du facteur variable pendant que l'autre facteur ne change pas, le produit marginal du facteur variable augmente jusqu'à un point puis diminue. Au delà de ce point, le produit total continue à augmenter mais à un taux décroissant »

VII. LA PRODUCTIVITE :

La productivité est le rapport entre une production de biens ou de services et les moyens qui ont été nécessaires pour sa réalisation (humains, énergie, machines, matières premières, capital, etc...).

La productivité permet de quantifier l'efficacité de chaque facteur de production. Elle mesure le rapport entre les quantités produites et la quantité de facteurs de production nécessaires à ce niveau de production.

Elle mesure l'efficacité avec laquelle une économie ou une entreprise utilise les ressources dont elle dispose pour fabriquer des biens ou offrir des services.

Elle est le rapport de la production de biens ou de services à la quantité de facteurs de production ou intrants (parmi lesquels, le capital et travail) utilisés pour produire ces biens ou services.

Rapport entre une quantité produite (output) et les moyens mis en œuvre pour l'obtenir (input).

Elle mesure ainsi l'efficacité des facteurs de production et l'efficacité de leur combinaison.

La productivité est un ratio obtenu en divisant la production par l'un des facteurs de production employé pour l'obtenir.

On peut ainsi calculer **la productivité du travail** et **la productivité du capital**.

1. Productivité du travail :

La productivité du travail est définie comme la production (en termes de quantités de biens ou de services produits) obtenue pour chaque unité du facteur de production «travail» utilisé.

Rapport entre un volume de production réalisé et la quantité de travail employé (en heures ou en effectifs).

2. Productivité du capital :

Rapport entre un volume de production obtenu pendant une période donnée et le volume de capital utilisé.

3. La Productivité Physique Moyenne (PPM)

On appelle productivité moyenne d'un facteur, le rapport de la quantité produite à la quantité utilisée de ce facteur.

C'est le rapport de la quantité totale du produit par la quantité du facteur variable utilisée.

$$\text{PPM} = \frac{\text{Production totale obtenue}}{\text{Quantité du facteur variable utilisé}}$$

- a. **La productivité moyenne du travail** est le rapport de la quantité produite à la quantité de travailleur utilisée.

$$\text{PPM}_L = \frac{PPT}{L} = \frac{Q}{L}$$

- b. **La productivité moyenne du capital** est le rapport de la quantité produite à la quantité de capital utilisée.

$$\text{PPM}_k = \frac{PPT}{k} = \frac{Q}{k}$$

4. La Productivité Physique marginale (PPm)

La productivité marginale d'un facteur désigne l'accroissement de la production qui résulte de l'utilisation de l'unité supplémentaire de ce facteur.

$$\text{PPm} = \frac{\text{Variation de la production totale obtenue}}{\text{Variation du facteur variable utilisé}}$$

- a. **La productivité marginale du travail** est la quantité de production additionnelle générée par l'emploi d'une unité supplémentaire de travail (un homme ou une heure).

$$\text{PPm}_L = \frac{\Delta PPT}{\Delta L} = \frac{PPT_2 - PPT_1}{L_2 - L_1}$$

- b. **La productivité marginale du capital** est la quantité de production additionnelle générée par l'emploi d'une unité supplémentaire de capital (un euro de capital ou une machine).

$$\mathbf{PPm_K} = \frac{\Delta PPT}{\Delta K} = \frac{PPT_2 - PPT_1}{K_2 - K_1}$$

Application :

Soit l'évolution du PPT d'une entreprise :

Nbre d'unité de travail (L)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Produit Physique total (PPT)	0	18	28	41	53	64	73	80	85	88

1/ Calculer PPM et PPm.

2/ Représenter sur un même graphique le PPT, PPM, PPm.

CHAPITRE III- LA MONNAIE : EVOLUTION ET QUANTIFICATION

La monnaie joue un rôle spécifique dans l'économie à travers ses trois fonctions : **intermédiaire des changes, unité de compte et réserve de valeur.**

Si ces dernières sont reconnues depuis fort longtemps (dès l'antiquité, Aristote met en évidence les deux premières), en revanche la forme prise par la monnaie, à travers les siècles évolue considérablement.

L'étude des composantes de la masse monétaire permet d'apprécier le volume et la forme de la monnaie à la disposition des agents.

I. LA MONNAIE : DÉFINITIONS ET FONCTIONS

Les définitions de la monnaie sont nombreuses, ce qui indique la difficulté rencontrée lorsqu'il s'agit d'en délimiter les contours. Une première approche considère **la monnaie comme l'ensemble des moyens de paiement dont disposent les agents économiques pour régler leurs transactions.**

La simplicité de cette définition ne lui donne pas un caractère analytique très pertinent. L'utilisation de la monnaie se limite-t-elle à des transactions ?

Elle peut être abordée, comme le fait Raymond BARRE (1956), **comme un bien d'échange généralement accepté par une communauté de paiement.**

Dans cette approche, la notion de communauté de paiement apparaît comme intéressante puisqu'elle introduit l'idée d'espace géographique et de zone monétaire.

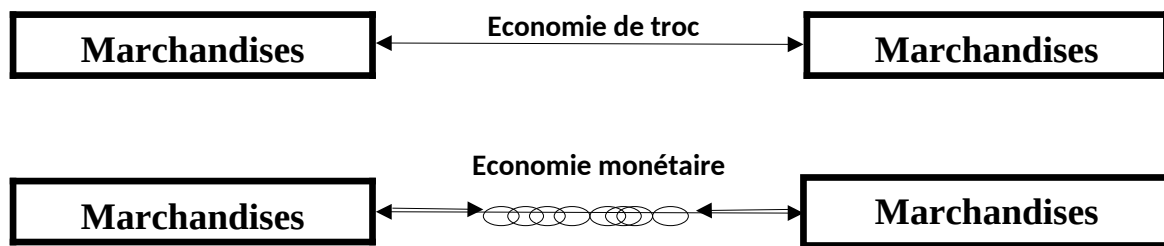
Si la monnaie est un bien spécifique par le rôle qu'elle joue dans l'économie, il semble nécessaire de la définir justement au regard des trois grandes fonctions qu'elle remplit.

1. La monnaie, intermédiaire des échanges :

Au fur et à mesure que la division du travail se développe dans les économies et que les transactions se multiplient, les pratiques de troc, échanges de biens contre d'autres biens, montre leurs insuffisances. En effet, l'échange ne peut se réaliser que si les besoins des différents agents économiques correspondent exactement.

Un agent ayant produit un bien A et désirant un bien B, doit trouver un autre agent disposant du bien B et intéressé par le bien A (double coïncidence des besoins).

Certains produits étant périssables, cette correspondance des besoins doit être réalisée immédiatement. De plus, dans une économie de troc, les besoins doivent correspondre également quantitativement, or certains biens ne sont pas divisibles (dans notre exemple, l'échange ne pourra avoir lieu si un agent ne désire que la moitié du bien B et que celui-ci ne puisse être décomposé).



2. La monnaie, unité de compte

Dans une économie sans monnaie, la valeur d'un bien doit s'exprimer en fonction de la valeur de tous les autres biens qui peuvent faire l'objet d'un échange. En exprimant la valeur absolue de chaque bien en une unité, la monnaie simplifie grandement ces problèmes de mesure puisqu'elle permet de chiffrer directement la valeur d'un bien sans référence à la valeur des autres biens.

3. La monnaie, réserve de valeur :

La monnaie détenue par un agent représente le pouvoir d'achat dont il dispose et qui, sous cette forme, peut être utilisé dans le temps. De nombreux auteurs mettent ainsi l'accent sur le fait que la monnaie constitue un lien entre le présent et le futur, puisqu'elle conserve au pouvoir d'achat toute sa valeur. Elle apparaît alors comme un actif particulier du patrimoine des agents.

II. LES FORMES DE MONNAIES :

On distingue :

1. Les monnaies métalliques ou la réponse au trois fonctions :

La monnaie retenue pour circuler dans l'économie doit prendre une forme qui contribue le plus efficacement possible à la réalisation des trois fonctions. De nombreuses monnaies ont été retenues aux formes les plus diverses, voire les plus exotiques. JK GALBRAITH (1956) nous en donne quelques exemples : bétail, coquillages, cailloux, whisky.....Cependant, les métaux se sont très rapidement imposés comme la forme de monnaie la plus efficace.

En tant qu'instrument des échanges, ils présentent l'avantage d'être peu encombrants et de qualité homogène.

Ils constituent également une bonne unité de mesure puisqu'ils peuvent être décomposés (en lingot, en pièces) sans pratiquement aucune perte de valeur.

Enfin, les métaux résistent à l'usure du temps et permettent ainsi à la monnaie de jouer son rôle de réserve de valeur.

Plusieurs types de métaux ont été utilisés à travers le temps comme monnaie, mais l'or et l'argent ont progressivement été retenus, cohabitant quelquefois dans des systèmes qualifiés de bimétallisme. La circulation simultanée de l'or et de l'argent nécessitait, alors, de définir un rapport légal (valeur de l'un par rapport à l'autre) entre les deux monnaies. Ce rapport légal était calculé en fonction des quantités respectives d'or et d'argent en circulation. Mais les découvertes de gisements d'un des deux métaux modifiaient les volumes respectifs de l'or ou

de l'argent. En conséquence et jouant sur le rapport légal. Les agents préféraient conserver le métal en moins grand nombre et utilisaient l'autre métal pour leurs transactions. Ce phénomène est connu sous le nom de loi de GRESHAM (XVI^e siècle) et résumé par la formule : « la mauvaise monnaie chasse la bonne ». Devant les dysfonctionnements du bimétallisme, le monométallisme or va être instauré.

2. La monnaie papier ou monnaie fiduciaire :

Une étape supplémentaire va être franchie avec l'arrivée du papier monnaie inventé au XVII^e siècle par **PALMSTRUCK**, fondateur de la Banque de Stockholm.

Cette nouvelle forme de monnaie facilite bien évidemment les échanges, mais engendre le problème de la garantie de sa valeur.

Dans un premier temps, le papier monnaie est convertible en or ce qui constitue une sécurité absolue pour son possesseur.

A partir du moment où le billet de banque reçoit un cours forcé (valeur fixée sans possibilité de conversion en or) et un pouvoir libératoire illimité (le billet doit être accepté comme moyen de paiement) se pose alors la question de la confiance que les agents vont avoir à l'égard de cette forme de monnaie.

On parlera alors de monnaie fiduciaire (fiducia : confiance, en latin), puisque la valeur nominale est supérieure à la valeur du support (papier).

La monnaie apparaît comme un phénomène social. Son utilisation repose sur une convention implicite entre agents qui acceptent de faire usage de telle ou telle forme de monnaie selon la confiance qu'ils ont dans sa capacité à assurer durablement ses différentes fonctions. Cette confiance doit reposer sur une autorité représentant la collectivité et, plus précisément, la communauté de paiement.

L'autorité garantit la valeur de la monnaie (c'était le cas par exemple quand les pièces étaient frappées d'un sceau) et maintient cette valeur (fonction de réserve de valeur) à l'intérieur des frontières (l'inflation réduit le pouvoir d'achat par exemple) et vis-à-vis de l'extérieur (problème de convertibilité de la monnaie vis-à-vis des autres devises).

Ce rôle, longtemps assuré par le pouvoir royal ou les gouvernements, est de plus en plus souvent aujourd'hui à la charge des banques centrales.

3. La monnaie scripturale :

Le lien entre la valeur nominale et la valeur du support va totalement disparaître avec l'avènement de la monnaie scripturale dont l'usage va être généralisé au milieu du XIX^e siècle en Angleterre.

La monnaie scripturale (du latin scriptura : écriture) est une forme de monnaie qui s'appuie sur un jeu d'écritures dans les livres d'une banque.

Cette dernière ouvre un compte à un client qui a effectué un dépôt, la banque reconnaissant ainsi la dette qu'elle a à son égard. Ce compte devient véritablement monnaie lorsque l'agent, par l'intermédiaire de différents instruments (chèque, virement, carte bancaire), l'utilisera



pour réaliser ses transactions. La monnaie est ici constituée par le compte qu'il ne faut pas confondre avec les différents instruments cités, qui font que permettre son utilisation.

Cette monnaie totalement dématérialisée représente aujourd'hui plus de 80% de la circulation monétaire.

Si le rôle des banques a toujours été très important quelque soit la forme de la monnaie, il dévient, dans ce cadre, indispensable. En effet, la tenue des comptes et l'existence de la monnaie scripturale ne peut être envisagée sans système bancaire.

La confiance dans cette monnaie dont la valeur ne peut être gagée sur des métaux précieux, repose sur l'image que se font les agents du système bancaire.

Cette confiance se construit sur l'élaboration des règles de fonctionnement, d'organisation et de contrôle des établissements, tâche qui devra être assurée par une autorité supérieure : la banque centrale.

4. La monnaie électronique

La monnaie électronique peut désigner les moyens de paiement électronique qui sont sollicités par les différents agents économiques pour effectuer leurs paiements.

Exemple : carte bancaire, carte prépayée, transportant des unités électroniques de paiement pour des paiements de proximité ou de faibles montants => portes monnaies électroniques.

Exemple : e-cash, e-money, moyen de paiement universel pour des transactions en ligne. Elles sont d'initiative privée et surtout globale. => les e-monnaies.

Il existe trois grands types de monnaies immatérielles :

- **La monnaie fiduciaire** est une monnaie qui repose sur la confiance. Il peut s'agir de pièces ou de billets.
- **La monnaie scripturale** est une monnaie qui circule par simple jeu d'écriture. On peut citer par exemple comme support les chèques.
- **La monnaie électronique** : valeur monétaire mesurée en unités fiduciaires et stockées sous forme électronique ou dans une puce électronique. Il existe deux grandes formes de monnaies électroniques : les portes monnaies électroniques et les e-monnaies.

III. LE PROCESSUS DE CRÉATION MONÉTAIRE

1. La création monétaire par les banques

Les banques ont toujours occupé une place importante dans le processus de création monétaire.

A l'époque où la monnaie prenait la forme de métaux précieux, les pièces déposées sur les comptes bancaires donnaient la possibilité aux banques de faire des prêts, sachant que les déposants ne procéderaient pas à des retraits de façon massive et simultanée. Par ces prêts, les banques diffusaient ainsi des moyens de paiements supérieurs au stock de métal précieux existant.

L'avènement de la monnaie scripturale rend plus facile encore le processus de création monétaire.

Lorsqu'une banque accorde un crédit à un de ses clients, elle augmente à la fois son actif (la dette du client à son égard) et le passif (le montant du crédit viré sur le compte du client).

Il y a donc bien création monétaire puisque la monnaie virée sur le compte du client ne provient pas de ressources existantes (le client n'a déposé aucune somme sur son compte) et a pour simple contrepartie la créance de la banque sur son client (les crédits créent les dépôts).

La création de monnaie correspond bien à une transformation de créances en moyens de paiement. Lorsque le client remboursera sa dette vis-à-vis de la banque, il s'agira alors de destruction monétaire.

Création monétaire

Bilan de la banque

Actif	Passif
Crédit accordé : 1 000 F (Créance de la banque vis-à-vis du client)	Compte du client : 1 000 F (le client dispose dorénavant de 1 000 F supplémentaires, monnaie qui n'était pas dans le circuit)

Destruction monétaire

Bilan de la banque

Actif	Passif
Annulation du crédit accordé : $1\,000\text{ F} - 1\,000\text{ F} = 0$ (le client rembourse sa dette)	Compte du client : $1\,000\text{ F} - 1\,000\text{ F}$ (le compte du client est diminué du montant de sa dette, la monnaie disparaît du circuit)

Les banques ne créent pas de la monnaie uniquement par l'intermédiaire du crédit. Lorsqu'elles souscrivent des bons du trésor (Banquier de l'Etat), sans avoir recours à des ressources existantes, il y a bien création monétaire. De même, lors de l'achat de devises par les banques, ces dernières alimentent le compte de leur client avec une monnaie qui n'existait pas jusque-là et qui représente à partir de cet instant un moyen de paiement sur le territoire national.

2. Les autres acteurs dans la création monétaire

Le trésor qui gère les recettes et les dépenses de l'Etat, joue un rôle dans la création monétaire puisqu'il dispose du monopôle de la fabrication des pièces.

Toutefois, son rôle est un peu plus large puisque le trésor crée de la monnaie scripturale ; il peut, pour régler une dette à un fournisseur de l'Etat par exemple, alimenter un compte courant postal. Ce simple jeu d'écritures correspond bien à une création de monnaie avec la mise à disposition de moyens de paiement qui n'existaient pas jusqu'alors.



La banque Centrale a été pendant longtemps qualifiée de Banque d'émission dans le sens où, elle tient le monopole de l'émission des billets.

Outre les billets, la banque centrale, jusqu'à une certaine époque, accordait des avances au trésor public, créant ainsi de la monnaie. En fin, comme pour les banques, l'achat de devises correspond également à une création monétaire.

La création monétaire consiste en la transformation d'une créance en un moyen de paiement. L'ensemble de ces créances constitue donc les contreparties de la masse monétaire et sont rangées en trois catégories : les crédits à l'économie, les créances sur le trésor et les créances sur l'extérieur.

3. Le rôle de la Banque centrale

a- Les limites de la création monétaire

Le processus de création monétaire semble, à priori, sans limite puisque les banques pour accorder des crédits n'ont pas besoin d'un montant de dépôt équivalents.

Pourtant, une première limite apparaît. Les agents peuvent faire des retraits en billets et la banque doit disposer en permanence d'une encaisse suffisante pour faire face à cette demande. L'ensemble des banques n'accorde donc pas de façon illimitée des crédits qui vont contribuer à accroître cette demande. Le niveau d'encaisses sous forme de billets que les banques prévoient pour faire face à la demande de leurs clients, est très variable et dépend, notamment, des habitudes des agents, habitudes différentes selon les pays et les régions.

Une deuxième limite, quelque peu du même ordre, apparaît lorsqu'on tient compte des achats et des ventes de devises que les banques effectuent.

Elles doivent disposer d'encaisses en monnaies nationale et en devises pour assurer cette activité.

En fin, une banque ne fonctionne pas en circuit fermé. Les crédits qu'elle accorde, se transforment en dépôts dans une autre banque. Ainsi, un établissement bancaire qui accorderait des crédits dans des proportions trop importantes, prendrait le risque de se trouver débiteur des autres banques.

Les limites au processus de création monétaire

Retrait des clients

Transaction en devises

Position vis-à-vis des autres banques

→ à la création monétaire

Il existe donc, d'une part, des freins à la création monétaire des banques et d'autre part, un besoin de refinancement des établissements bancaires, afin de faire face à la demande de billets et de devises et de gérer les transactions interbancaires.

b- La nécessité d'une banque centrale

Les différents besoins des banques sont assurés par la banque centrale, car celle-ci est au centre du système de refinancement qu'il s'agisse de billets, de devises ou de monnaie scripturale. La banque centrale détient le monopole de l'émission des billets. De ce fait, les banques se fournissent auprès d'elle pour satisfaire la demande de leurs clients. Il en va de même pour les devises achetées auprès de la banque centrale.

De plus, les dettes et les créances que les banques détiennent entre elles, font l'objet d'une compensation qui s'effectue sous forme de virement dans les comptes courants des banques à la banque centrale.

On voit alors apparaître une nouvelle forme de monnaie, la monnaie centrale composée des billets et des avoirs des banques dans leurs comptes courants à la banque centrale. Entre la masse monétaire et la monnaie centrale, il existe un lien direct puisque les billets appartiennent aux deux formes de monnaies.

Cependant, l'alimentation des banques en monnaies centrale leur permet d'accorder des crédits plus facilement et de créer de la monnaie. Ce mécanisme est connu sous le nom de multiplicateur de crédit, exprimant, ainsi, l'idée que l'augmentation de la masse monétaire est un multiple de l'augmentation de la monnaie centrale.

Cet effet multiplicateur dépend de l'importance plus ou moins grande de la demande de billets de la part des agents. Mais la banque centrale limite l'effet multiplicateur et donc la création monétaire, en imposant aux banques des réserves obligatoires, dépôts non rémunérés laissés par chaque banque sur son compte courant à la banque centrale.

Les opérations de refinancement ne se déroulent pas uniquement entre la banque centrale et les banques. Ces dernières peuvent s'échanger leur excédents et leurs déficits de trésorerie sur le marché monétaire et plus précisément sur le marché interbancaire.

La banque centrale n'est pas absente de ce marché, où s'échange de la monnaie centrale et ces interventions consistent alors à injecter ou à retirer des liquidités.

Dans sa relation directe avec les banques ou du fait de ses interventions sur le marché monétaire, la banque centrale se positionne comme prêteur en dernier ressort (ultime recours pour les banques).

IV. LA MASSE MONÉTAIRE

1- Définition

La masse monétaire se définit comme l'ensemble des moyens de paiement en circulation dans une économie et des placements facilement transformable en liquidité.

La masse monétaire se décompose en différents agrégats :

a- Les agrégats monétaires

Les agrégats monétaires sont des indicateurs statistiques regroupant dans des ensembles homogènes les moyens de paiement détenus par les agents d'un territoire donné.

Il ya plusieurs niveaux d'agrégats statistiques dans la masse monétaire, selon le degré de liquidité (ordre de liquidité décroissante).

Ainsi le premier agrégat **M1** (ou disponibilité monétaire ou masse monétaire au sens strict) regroupe les formes de monnaies les plus liquides : monnaies divisionnaires, billets, comptes à vue.

$$\mathbf{M1 = pièces + dépôts à vue}$$

L'agrégat **M2** intègre **M1** et des actifs correspondant à de la quasi-monnaie comme les placements à vue rémunérés.

$$\mathbf{M2 = M1 + compte sur livret}$$

Le troisième agrégat **M3** englobe **M2** et les dépôts en devises ainsi que les titres émis par les banques.

$$\mathbf{M3 = M2 + comptes à termes + dépôts en devises + titres à court terme émis par les institutions financières}$$

Enfin, le dernier agrégat **M4** comprend **M3** et les titres à court terme émis par les entreprises (billets de trésorerie) ou peu le trésor l'Etat (bons du trésor).

$$\mathbf{M4 = M3 + titres court terme émis par les institutions non financière (entreprises et Etat par l'intermédiaire du trésor)}$$

EXPLICATION DES TERMES DES FORMULES DES AGREGATS

Dépôt à vue :

Somme d'argent déposée sur un compte et que le déposant peut retirer aisément.

Un compte courant est un dépôt à vue. Il en est de même pour le livret A.

Un dépôt à vue peut être ou non rémunéré. C'est une excellente façon de placer son argent tout en conservant sa disponibilité contrairement à un placement de long terme où les frais de retrait peuvent être élevés.

Compte sur livret :

Parfois appelé compte d'épargne (matérialisé par un livret détenu par l'épargnant où sont notés les dépôts, retraits et soldes) est un dépôt d'argent à vue dans une banque, ou un organisme assimilé(caisse d'épargne), rapportant un intérêt (généralement annuel) et ne permettant généralement pas d'être utilisé pour faire directement des paiements.



Bons du trésor :

Sont émis avec des échéances allant de 1 mois à 1 an. Ils sont vendus à escompte, c'est-à-dire que le gouvernement les vend au-dessous du pair (valeur nominale) et les rembourse au pair à l'échéance.

En pratique, la différence entre le prix d'achat et le montant remboursé à l'échéance correspond aux intérêts qui sont versés. Ainsi, si vous payez 9800\$ US un bon du trésor ayant une valeur nominale de 10000\$ US et que vous le conservez jusqu'à l'échéance, vous toucherez des intérêts de 20\$ US.

Les bons du trésor sont très populaires, car ils sont l'un des rares instruments du marché monétaire vendus à un prix accessible.

En effet, ils sont habituellement émis en coupures de 1000, 5000, 10000, 25000, 50000, 100000\$ US.

NB : Notez que les courtiers exigent généralement un achat minimal de 10000\$ US.

Ils ont la réputation d'être les placements les plus sûrs du marché financier, car ils sont garantis par les gouvernements.

Billets de trésorerie :

Est un titre d'emprunt à court terme non garanti émis par une entreprise. Son échéance tourne en moyenne autour de 1 à 2 mois et ne dépasse habituellement pas 9 mois. Il est vendu à escompte, en fonction des taux d'intérêts en vigueur sur le marché.

Ils procurent des rendements supérieurs à ceux des bons du trésor, car le risque de défaut de paiement d'une entreprise est plus élevé que celui d'un gouvernement.

Placement à terme :

Est un placement fixe renouvelable permettant de bloquer votre argent pendant une durée de placement convenue à l'avance en contrepartie du versement d'intérêt.

Marché monétaire :

C'est un marché du court terme où les banques, les compagnies d'assurance, les entreprises et les Etats (via les banques centrales et les trésors publics) prêtent et empruntent des fonds en fonction de leur besoin.

Les principaux supports sont les certificats de dépôt, les bons du trésor, les billets de trésorerie, les prêts interbancaires en "blanc", les pensions livrées.

Titres du marché monétaire :

Ils sont essentiellement des reconnaissances de dette émises par des gouvernements, des institutions financières et de grandes sociétés.

Ces instruments sont très liquides et jugés extrêmement sûrs.

L'une des principales caractéristiques distinguant le marché monétaire du marché boursier est que la plupart des valeurs à court terme se négocient en coupures extrêmement élevées.

Le marché monétaire est en outre un marché horscote, ou entre courtiers, ce qui signifie que les courtiers vendent et achètent des titres dans leur propres comptes en assumant les risques eux-mêmes.

Cette situation a pour effet de limiter l'accès aux investisseurs particuliers, à l'inventaire détenu par leur courtier. Sur le marché boursier, en revanche, les courtiers agissent comme des mandataires et sont payés à la commission, tandis que les investisseurs prennent le risque de détenir les actions. Les marchés horscote sont aussi caractérisés par l'absence de parquet

centralisé, ou de bourse. Les opérations sont négociées par téléphone ou au moyen de systèmes électroniques.

Reconnaissance de dette :

Acte par lequel une personne reconnaît unilatéralement devoir une certaine somme ou quantité à une autre personne.

Elle doit être un écrit daté et signé sur lequel le débiteur mentionne de sa main, en toutes lettres et en chiffres, la somme ou la quantité d'un produit qu'il reconnaît devoir.

Une reconnaissance de dette est un contrat convenu entre un prêteur et un emprunteur.

Le prêteur est le créancier, l'emprunteur est le débiteur.

L'emprunteur s'engage à respecter son engagement de remboursement au profit du créancier.

Ainsi, le créancier peut vendre le contrat librement sans l'accord de l'emprunteur. Ainsi, une obligation est une reconnaissance de dette.

Pour le prêteur, elle vaut plus que la somme prêtée, sinon il ne prêterait pas.

Elle s'achète et se vend comme toute autre marchandise. Être propriétaire d'une reconnaissance de dette donne un droit analogue au droit de propriété sur une chose, sur un titre financier.

Dépôt à terme :

Somme d'argent bloquée sur un compte pour une durée d'au moins un mois et rémunératrice d'intérêts.

A l'issue de la période, l'argent redevient enfin disponible. Durant toute cette période de placement, il n'était pas possible pour l'épargnant de retirer son argent. C'est l'indisponibilité de cet argent qui a généré des intérêts plus élevés que pour un placement totalement disponible.

Epargne contractuelle :

C'est une épargne qu'un client peut effectuer suivant un contrat précisant une périodicité et un taux négociable.

Exemple : Epargne contractuelle pour le logement, épargne contractuelle pour l'éducation, assurance vie.

V. LA POLITIQUE MONÉTAIRE

1- Définitions

La politique monétaire est l'action par laquelle l'autorité monétaire, en général la banque centrale, agit sur l'offre de monnaie dans le but de remplir son objectif de triple stabilité, à savoir la stabilité des taux d'intérêts, la stabilité des taux de changes et la stabilité des prix. Elle tâche également d'atteindre les autres objectifs de la politique économique, qualifiés de triangle Keynésien : la croissance, le plein emploi, l'équilibre extérieur.

La politique monétaire est l'ensemble des mesures qui sont destinées à agir sur les conditions du financement de l'économie.



Pour l'économie d'un pays, se poser la question de son financement, c'est se demander comment les agents à besoin de financement, ceux qui dépensent, pour l'investissement, par exemple, trouvent les ressources financières nécessaires.

Elle est mise en œuvre par la banque centrale du pays. Pendant longtemps au Mali, la banque du Mali a été sous l'autorité directe du gouvernement mais l'appartenance à l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) a imposé à tous les pays membres de rendre leur banque centrale indépendante.

C'est la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) qui décide les mesures de politique monétaire et qui les met en œuvre en utilisant les banques centrales nationales comme relais.

Les banques centrales nationales n'ont donc plus de pouvoirs particuliers. Et le Mali, comme les autres pays de l'UEMOA, ne peut plus mener de politique monétaire autonome.

NB : Le 1 juillet 1962, le franc CFA est remplacé par le franc malien qui a une valeur égale à celle du franc CFA. En 1968, le Mali a réintégré la zone franc.

2- Les objectifs de la politique monétaire

Les objectifs de la politique monétaire rejoignent ainsi les objectifs de la politique économique que sont la croissance (avec un niveau satisfaisant de moyens de paiement en circulation dans l'économie) et la stabilité interne de la monnaie (afin d'éviter l'inflation).

Mais la politique monétaire ne peut pas agir directement sur ces objectifs. En revanche, elle peut agir efficacement sur certaines variables de l'économie qui elles-mêmes influencent les objectifs de croissance et de stabilité des prix. Ces variables, comme la masse monétaire par exemple sont appelées des "objectifs intermédiaires".

Les autorités monétaires se fixent donc des objectifs intermédiaires sur lesquels elles exercent une influence directe.

Quels sont ces objectifs intermédiaires ? Ce sont les objectifs quantitatifs, les objectifs du taux d'intérêts et les objectifs de change.

2.1 Les objectifs quantitatifs

Les objectifs quantitatifs portent sur l'évolution des agrégats monétaires c'est-à-dire sur les différents indicateurs de la masse monétaire en circulation dans l'économie.

L'objectif consiste, pour les autorités, à fixer un taux de croissance pour l'augmentation annuelle de la masse monétaire (par exemple, un taux de croissance de 6% pour l'agrégat **M2**).

Durant l'année, les autorités devront donc utiliser tous les instruments de la politique monétaire qui sont à leur disposition pour que la masse monétaire ne dépasse pas le niveau fixé.

2.2 Les objectifs de taux d'intérêts

Les objectifs de taux d'intérêt amènent les autorités monétaires à fixer un niveau souhaitable pour les taux d'intérêts. Elles ne peuvent pas évidemment déterminer un taux précis car ce sont les mécanismes de marché (le marché monétaire) qui décident, selon jeu de l'offre et de la demande de monnaie, du niveau des taux (taux d'intérêt à très court terme comme le taux au jour le jour).

Lorsque les autorités souhaitent favoriser l'épargne des ménages (pour aider l'industrie ou pour réduire une consommation jugée trop importante, par exemple), elles cherchent alors à relever les taux d'intérêts. A l'inverse, un objectif de taux d'intérêt faibles doit conduire à stimuler la croissance et l'investissement (le coût des emprunts baisse pour les entreprises).

2.3 Les objectifs de change

Les objectifs de change ont pris depuis quelques années une place très importante. Les autorités monétaires peuvent utiliser les instruments monétaires pour atteindre un certain niveau du taux de change de la monnaie nationale sur le marché des changes.

Un pays peut rechercher une dépréciation de sa monnaie pour relancer ses exportations ou, au contraire, une appréciation de sa monnaie (s'il veut bénéficier d'une désinflation importée avec la baisse des prix de ses importations).

Cette politique de maîtrise du taux de change peut d'ailleurs s'inscrire parfois dans un contexte de changes fixes ou d'accords de change (cas du SME).

3- Les instruments de la politique monétaire

Les autorités monétaires peuvent, directement, chercher à limiter autoritairement la quantité de monnaie créée par les banques lorsque celles-ci distribuent des crédits (politique d'encadrement du crédit). Indirectement, elles peuvent intervenir au moment où les banques ont besoin elles-mêmes de monnaies (monnaie banque centrale nécessaire pour faire face aux retraits de la clientèle, par exemple).

3.1 L'encadrement des crédits

C'est une mesure réglementaire qui s'impose aux banques. Celles-ci doivent respecter un certain pourcentage d'augmentation annuelle des crédits qu'elles distribuent ; ainsi, d'une année sur l'autre, le total des crédits distribués ne doit pas augmenter de plus de tant de %. En cas de dépassement, les banques sont soumises à des sanctions (en particulier, la monnaie banque centrale dont elles ont besoin leur coûtera plus cher).

Comme les banques limitent alors la distribution de crédits aux différents agents de l'économie, la création monétaire est ralentie.

3.2 Refinancement et réserves obligatoires

Les banques ne peuvent pas créer autant de monnaie qu'elles le souhaitent car elles doivent être en mesure à tout instant, de faire face à une demande de la clientèle qui désire retirer ses fonds.

Lorsqu'elles ont besoin de "monnaie banque centrale" (billets, par exemple) pour satisfaire les besoins de la clientèle, elles ont la possibilité de s'adresser à la banque centrale ("prêteur en dernier ressort") afin de "mobiliser" des créances qu'elles détiennent. La banque centrale agit alors avec la banque comme cette dernière a pratiqué avec l'entreprise : elle crée de la monnaie (concrètement, elle crédite le compte que la banque détient à la banque centrale) en échange de la créance que lui donne la banque.

Cette opération de refinancement (aussi appelée parfois réescompte lorsque la banque centrale rachète une créance que la banque avait escomptées à la demande d'une entreprise) a cependant un coût pour les banques, coût représenté par le taux d'intérêt exigé par la banque centrale.

En augmentant ce coût du refinancement des banques, la banque centrale les oblige à réduire leurs activités de distribution de crédit.

Les banques peuvent continuer à distribuer des crédits au même taux pour la clientèle mais leurs profits diminuent très rapidement car les ressources qu'elles prêtent leur coûtent de plus en plus cher (politique qui ne peut durer longtemps). Elles préfèrent alors augmenter les taux de crédits à la clientèle, ce qui freine les demandes de crédits. Le coût de refinancement permet à la banque centrale d'agir sur la distribution de crédits des banques et donc sur la création monétaire.

Ainsi, une baisse des taux de refinancement entraîne les banques à créer davantage de moyens de paiement à la disposition des agents économiques (politique de relance de l'activité économique).

Les autorités disposent d'un autre instrument permettant de peser sur l'activité des banques avec les réserves obligatoires.

Les réserves obligatoires sont des dépôts non rémunérés que chaque banque doit effectuer sur un compte à la banque centrale. Le montant de ces dépôts correspond à une part du total des dépôts réalisés dans les banques.

Les réserves obligatoires sont donc des ressources que les banques donnent gratuitement à la banque centrale (celle-ci ne les utilise pas) alors qu'elles auraient pu les prêter à leurs clients afin de réaliser un profit. Ainsi, lorsque la banque centrale augmente le montant des réserves obligatoires, les banques doivent réduire leurs offres de crédits ; en revanche, une diminution de ces réserves encourage les banques à prêter davantage de fonds (augmentation de la masse monétaire).

3.3 L'intervention sur le marché monétaire

Les mécanismes de la création monétaire montrent le rôle fondamental joué par le marché monétaire.

Quotidiennement, l'ensemble des banques se retrouvent sur le marché monétaire pour s'échanger leurs besoins et leurs déficits de monnaie banque centrale.



Une banque qui a besoin de liquidité peut se refinancer auprès de la banque centrale, mais elle peut aussi s'adresser directement au marché monétaire ; c'est en particulier le cas lorsque les taux pratiqués sur le marché monétaire sont inférieurs aux taux de refinancement.

Prenons quelques exemples : si les autorités cherchent à faire baisser les taux d'intérêts, la banque centrale va acheter massivement des créances (bons du trésor possédés par les banques par exemple) et distribuer en contrepartie de la monnaie supplémentaire, cette offre nouvelle de monnaie sur le marché monétaire favorisant une diminution des taux ; si les autorités désirent ralentir la création monétaire des banques, la banque centrale vend des titres (bons du trésor par exemple) aux banques qui cèdent alors de la monnaie banque centrale (celle-ci est "détruite" par la banque centrale), ce qui réduit les possibilités de crédits des banques ; il faut néanmoins préciser que les banques cèdent leurs ressources en monnaie centrale car la rémunération des titres qu'elles achètent est élevée (ou retrouve bien ainsi la hausse des taux d'intérêts sur le marché monétaire).

CHAPITRE IV : LE MARCHÉ DES BIENS ET SERVICES

I. DÉFINITION

Le marché est un lieu (virtuel ou physique) où se rencontrent l'offre et la demande des secteurs institutionnels.

En économie par opposition au langage courant, un marché peut exister même si les individus ne se rassemblent pas en un lieu précis. L'offre et la demande peuvent se présenter sous la forme de catalogue de lettre, de téléphone, d'internet, de visite, de représentant, en un mot de relation entre entreprises.

II. LES DIFFÉRENTS TYPES DE MARCHÉS

On distingue les types de marché suivant :

- Les marchés selon la nature des produits (biens)
- Les marchés selon leur taille
- Les marchés selon leur structure
- Les marchés selon la filière

1. Les marchés selon la nature des produits (biens)

On distingue :

❖ Le marché des biens :

Qui concerne les produits matériels. Par exemple, ce sont les ordinateurs, les vêtements etc....

❖ Le marché des services :

Qui prend en compte les produits immatériels. On peut citer par exemple, les assurances, les voyages.

2. Les marchés selon la taille :

Les marchés ont des tailles qui peuvent être comptabilisées par un million de francs ou par plusieurs milliards de francs.

Chaque extrémité bénéficie d'un nom particulier :

On parle de :

o Marché de masse ou marché des produits de grande consommation :

Qui se caractérise par des chiffres d'affaires très importants. Par exemple les produits alimentaires ont un chiffre d'affaires dépassant plusieurs milliards de francs.

o Niche :

Qui se caractérise par sa petite taille, un potentiel de développement limité en volume, une clientèle spécifique, des compétences très pointues en matière de production.

3. Les marchés selon leur structure:

Les structures de marché(organisation industrielle) sont des caractéristiques qui influent sur les choix et les stratégies des entreprises en matière de prix de vente, du volume de production (quantité optimale), du profit attendu.

4. Les marchés selon la filière:

La filière désigne couramment l'ensemble des activités complémentaires qui concourent d'amont en aval, à la réalisation d'un produit fini. On parle ainsi de filière électronique (du silicium à l'ordinateur en passant par les composants) ou de filière automobile (de l'acier au véhicule en passant par les équipements). La filière intègre en général plusieurs branches.

Les produits proposés à des clients/consommateurs (marché aval) sont réalisés à partir de ressources exploitées à cette fin (marché amont).

Chaque entreprise sur ces marchés prend part à ces intermédiations. Elle entre ainsi dans un processus appelé "filiale".

Les fonctions qui se réalisent au long de la filière d'un produit sont appelées "fonction logistique" :

o Emballage et conditionnement :

Le produit est groupé (mis en caisse) et conditionné (mis sous emballage destiné à être présenté au client final).

o Transport et livraison à chaque niveau de la filière :

Il s'agit souvent d'une expédition, dans les délais convenus (délais de livraison).

o Assortiment :

C'est le groupement de produits différents destinés à un même client.

o Stockage :

C'est, à chaque stade de la filière, la nécessité de conserver le produit jusqu'à sa revente et d'en financer l'immobilisation.

o Facturation et paiement :

C'est ce qui marque le passage du produit des mains d'un acteur à celle du suivant.

III. LES FORMES DE MARCHE

- a- Le monopole
- b- L'oligopole
- c- La concurrence monopolistique
- d- Concurrence parfaite

a. Le monopole :

Marché où il existe de nombreux acheteurs et un seul vendeur.

Il existe d'autres types de monopole :

- o en situation de **monopole privé**, le vendeur bénéficie d'un pouvoir de monopole lui permettant de contrôler le prix de vente.
- o en situation de **monopole public**, les prix sont fixés par l'Etat selon les modalités propres.
Le terme est également utilisé lorsque l'un des vendeurs domine le marché de manière très importante.
 - o **Le monopole légal** procède de l'intervention d'un organe réglementaire (Etat ou collectivité) qui restreint la concurrence sur un marché donné afin d'atteindre un objectif donné.
 - o **Un marché local** existe quand une entreprise dispose d'une situation de monopole dans une sous-partie de l'espace géographique ou de l'espace des produits.

b. L'oligopole :

Une situation d'oligopole se rencontre lorsque, sur un marché il y a un nombre très faible d'offres (vendeurs) et un nombre important de demandeurs (clients).

- o Lorsque les rendements sont constants ou croissants, les producteurs sont naturellement incités à grossir afin de réaliser des économies d'échelle, ce qui tend à la concentration. Ces marchés tendent alors naturellement vers un équilibre oligopolistique.
- o Beaucoup de concurrence, mais par rapport aux prix. Il faut savoir à qui appartient chaque compagnie.

Exemple : PEGABO, SIMARD, FEETFIRST, toutes ces compagnies sont une propriété de l'ALDO GROUP INC appartenant à Aldo BENSADOUN.

Elles vendent plus de 25% des souliers au Canada.

c. La concurrence monopolistique :

Entente entre entreprises indépendantes en vue d'accroître leur pouvoir sur un marché.

BUTS :

Fixer les prix et empêcher l'arrivée de nouveaux vendeurs.

- o Illégal dans plusieurs pays comme le Canada et les Etats unis.
- o Chaque entreprise dispose d'un monopole sur un produit qui n'est pas strictement identique à ceux des entreprises concurrentes (image de marque).

Exemples : Médicaments :Tylenol, Aspirine, Advil

Restauration rapide : Mc Donald, Burgerking

d. La concurrence parfaite :Inverse du monopole

La concurrence est une compétition, une rivalité entre personnes, des entreprises, etc, qui ont le même objectif, qui recherchent le même avantage.

En matière d'économie, la concurrence est une forme d'organisation sociale des relations où domine un souci d'égalité des positions dans la relation économique entre celui qui offre (vendeur) et celui qui demande (acheteur).

La libre concurrence est un système économique où chacun dispose de la liberté d'exercer une activité, de produire et de vendre aux conditions qu'il souhaite et où l'Etat n'intervient que pour garantir le libre jeu des règles de l'économie (interdiction des abus de position dominante et des ententes).

La concurrence est parfaite si les offreurs de produits ou de services vendent au prix du marché, aucun d'entre eux ne disposant du pouvoir de fixer les prix ou d'influencer les décisions des autres acteurs. Le prix résulte alors de l'affrontement et la négociation de l'ensemble des acteurs.

- o Seul le prix compte, pas de publicité
- o Structure du marché hypothétique dans laquelle aucun producteur ni aucun consommateur ne dispose d'un pouvoir discrétionnaire sur la fixation des prix.

La concurrence est imparfaite si l'un des acteurs (monopole) ou un groupe d'acteurs (oligopole) a la possibilité de fixer un prix, une quantité ou une qualité.

Les atteintes à la concurrence:

Accords entre entreprises visant à limiter la concurrence qu'elles pourraient se faire entre elles ; concentration d'entreprises pouvant conduire à des positions dominantes ; concurrence déloyale ou abus de concurrence (exemple : dumping).

IV. CLASSIFICATION DES MARCHÉS (TABLEAU DE STACKELBERG)

Dans ce tableau, les différents types de marchés sont définis suivant le nombre d'offreurs et de demandeurs.

Nombres d'offreurs (vendeurs) Nombres de demandeurs (acheteurs)	Un	Plusieurs (Petits nombres)	Multiples (Grands nombres)
	Un	Plusieurs (Petits nombres)	Multiples (Grands nombres)
Un	Monopole bilatérale	Monopsone contrarié	Monopsone
Plusieurs (Petits nombres)	Monopole contrarié	Oligopole bilatérale	Oligopsone
Multiples (Grand nombres)	Monopole	Oligopole	Concurrence pure et parfaite

Sur un marché, on peut avoir les cas suivants :

- Marché de concurrence pure et parfaite : une multitude de vendeurs et d'acheteurs.
- Marché oligopsone : une multitude de vendeurs et un petit nombre d'acheteurs.
- Marché monopsone : un grand nombre de vendeurs et un seul acheteur.
- Marché oligopole : un petit nombre de vendeur et une multitude d'acheteurs.
- Marché de monopole : un seul vendeur et un grand nombre d'acheteurs.

V. CONDITIONS DE PERFECTION DU MARCHÉ

1. Conditions de la concurrence pure et parfaite

La concurrence pure et parfaite est une situation de marché, caractérisée par les néoclassiques, qui se rencontre lorsque cinq conditions sont réunies :

- Atomicité de l'offre et de la demande* : il existe une multitude (un grand nombre) d'acheteurs et de vendeurs, de telle sorte qu'aucun ne puisse influencer le marché ;
- La libre entrée et sortie sur le marché* : il n'existe pas de restrictions à l'entrée, ainsi la concurrence n'est pas figée ;
- L'homogénéité du produit* : les produits échangés sur le marché sont identiques de telle sorte que la concurrence ne peut porter que sur le prix ;



- d. *La transparence du marché* : tous les acteurs du marché bénéficient d'une information parfaite sur les conditions du marché (en particulier les prix) ;
- e. *La mobilité des facteurs de production* : les facteurs de production peuvent se déplacer, de manière à ce que chaque entreprise puisse profiter des mêmes conditions de production.

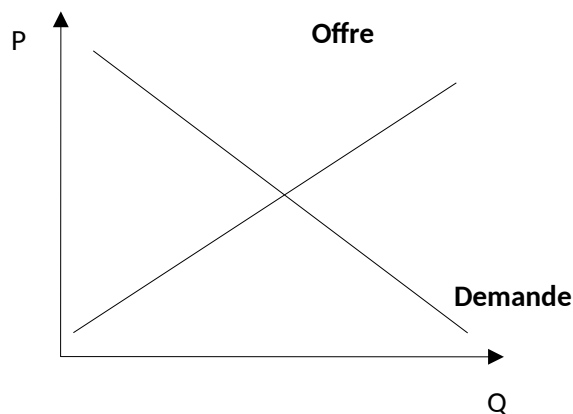
2. Conditions de monopole

L'entreprise en situation de monopole dispose d'un pouvoir d'influence sur le prix du bien ou service qu'il propose aux consommateurs : l'entreprise est "faiseur de prix".

C'est la raison principale pour laquelle le monopole est le plus souvent stigmatisé.

Pouvant à loisir (mais dans une certaine mesure) déterminer le prix de vente et conjointement le volume de production offert aux consommateurs, le monopoleur dispose du pouvoir de « rationner » le marché et de bénéficier de prix plus élevés que ceux qu'autorise la concurrence.

VI. ANALYSE THÉORIQUE DES COURBES D'OFFRE ET DE DEMANDE DU MARCHÉ



A. LA COURBE D'OFFRE DU MARCHÉ

Lorsqu'on procède à l'agrégation des fonctions d'offre de toutes les entreprises, on obtient la fonction d'offre globale du marché, qui permet de tracer la courbe d'offre.

Cette fonction d'offre globale relie les quantités offertes par les entreprises aux prix qui s'établiraient sur le marché.

Plus le prix de vente est élevé, plus la production est rentable, plus elle est susceptible de couvrir les coûts de production des entreprises et de leur permettre de dégager des bénéfices.

En somme, la courbe d'offre du marché est une fonction croissante du prix.

Plus le prix est élevé, plus la quantité offerte augmente.



B. LA COURBE DE DEMANDE DU MARCHE

Les consommateurs expriment une demande pour un bien en fonction du prix de ce bien.

Chaque consommateur indique le prix maximum qu'il accepte de payer pour se procurer le bien.

Ce prix est appelé « prix de réserve », car il s'agit du prix au-dessus duquel le consommateur se réserve le droit de ne pas acheter le bien.

Bien entendu, les prix de réserve diffèrent d'un individu à l'autre, selon l'importance que l'on accorde au bien dans la satisfaction de ses besoins.

Ainsi, plus le prix sur le marché diminue, plus le nombre de personnes dont le prix de réserve est supérieur à ce prix augmente, plus la demande de ce bien s'accroît.

En définitive, la courbe de demande d'un bien particulier est décroissante.

Plus le prix diminue, plus le nombre de demandeurs augmente.

NOTION D'ÉLASTICITÉ DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE PAR RAPPORT AU PRIX

CONCEPT DE L'ÉLASTICITÉ :

-Elle mesure la sensibilité des acheteurs et des vendeurs à une variation dans les conditions du marché.

-Elle permet d'analyser l'offre et la demande avec une plus grande précision.

DEFINITION DE L'ELASTICITE :

C'est la « variation en % d'une chose, suite à une variation de 1% d'une autre chose »

Exemples :

- a- De combien de % la demande de pommes augmente lorsque le prix des pommes baisse de 1%.
- b- De combien de % la demande de cadillacs d'occasion baisse lorsque le prix de l'essence augmente de 1%.
- c- De combien de % l'offre de blé baisse lorsque le prix du blé diminue de 1%.

Elasticité prix d'un bien ou d'un service :

Elasticité prix simple : l'élasticité prix est le rapport entre la variation relative de la demande d'un bien et la variation relative du prix de ce bien.

Ce rapport est généralement négatif car lorsque le prix augmente, la quantité demandée diminue et réciproquement.



$$e = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

On peut distinguer trois cas particuliers :

❖ $e < 0$; la demande baisse quand le prix augmente (ou le contraire).

Un changement de prix à la hausse est susceptible de provoquer une variation à la baisse des volumes de la demande (et inversement).

Ainsi, pour certaines destinations touristiques les promotions sur les prix peuvent déclencher des ventes, et inversement la hausse des tarifs provoquer une évacuation de la clientèle vers d'autres destinations.

❖ $e > 0$; la demande augmente avec le prix (ou le contraire), ce qui est paradoxal, mais possible. On peut distinguer deux types :

-**Un bien de GIFFEN** (d'après **Robert GIFFEN**) est un type de bien de première nécessité (exemple : le pain) ; lorsque son prix augmente, cela réduit assez fortement le pouvoir d'achat des consommateurs. Ceux-ci sont donc forcés pour équilibrer leur budget, à renoncer à d'autres biens de substitution plus coûteux (exemple : la viande) et à reporter leur demande sur le premier produit.

-**Un bien de VEBLEN** (d'après **Thorstein VEBLEN**) est un type de bien de luxe (le parfum) ; lorsqu'il n'est « pas assez cher » (c'est-à-dire que son prix ne reflète pas son positionnement haut de gamme) sa demande est faible (soit car la qualité perçue est inférieure, soit parce qu'il n'est plus un symbole de statut).

Lorsque que son prix augmente, sa demande augmente aussi et on parle alors **d'effet VEBLEN** ou **d'effet de démonstration**.

❖ $e = 0$; concrètement cela signifie que la demande ne varie pas à la hausse ou à la baisse quand le prix varie. La demande reste inchangée quelque soit le prix.

C'est notamment le cas des produits de première nécessité : bien que le prix augmente, la consommation se maintient car il existe peu de produits de substitution.

A court terme, c'est aussi le cas des « dépenses pré-engagées » : loyers, contrats d'assurance, abonnements de téléphone, télévision, internet, de fourniture d'eau, d'électricité.

De même, lorsque le prix baisse, la demande n'augmente pas nécessairement.

L'effet peut être accentué s'il n'existe pas de substitution (exemple : les pâtes remplacées par le riz ou la pomme de terre).

Une élasticité nulle à court terme peut toutefois s'avérer non nulle à long terme, car l'augmentation des prix peut pousser à la recherche de nouveaux produits de substitution.

Le pétrole, par exemple, est un non substituable à court terme mais, sur le long terme, l'augmentation de son prix peut favoriser l'exploitation de nouvelles sources d'énergies et à l'achat de voiture consommant moins et/ou des carburants moins chers.

Elasticité de la demande : étude de l'effet des variations du prix de vente du bien ou du service sur le niveau de demande.

Elasticité de l'offre : étude de l'effet des variations du prix de vente du bien ou du service sur le niveau de l'offre.

Sur un marché, 3 grandeurs sont susceptibles de varier : *la demande, l'offre, le prix.*

1. Sur un marché, la demande et le prix varient en sens inverse

Plus le prix d'un bien économique tend à s'élever, moins les quantités achetées sont importantes.

Selon les catégories de biens, la sensibilité des demandeurs aux variations des prix est plus ou moins forte. Les économistes qualifient cette sensibilité d'élasticité de la demande. Ils calculent ainsi un coefficient d'élasticité qui est le rapport à des taux de variation :

$$e_{D/p} = \frac{\Delta D / D}{\Delta P / P}$$

- Si $e_{D/p} > 1 \Rightarrow$ la demande est élastique (loisirs, restauration, spectacles,...) ;
- Si $e_{D/p} = 1 \Rightarrow$ la demande est unitaire ;
- Si $e_{D/p} < 1 \Rightarrow$ la demande est inélastique (biens de consommation).

🚦 **Une demande élastique** signifie que les consommateurs sont relativement sensibles à changement de prix.

🚦 **Une demande inélastique** signifie que les consommateurs sont relativement insensibles à changement de prix.

2. Sur un marché, l'offre et le prix varient dans le même sens

L'élasticité de l'offre :

L'élasticité de l'offre est définie comme la capacité de la production à augmenter ou à décroître en volume par rapport à la variation des prix.

La courbe de l'offre est croissante. Plus le prix de vente est élevé plus il est facile aux entreprises de réaliser des conditions rentables. Les économistes calculent pour l'offre un

coefficient d'élasticité qui mesure la plus ou moins grande rigidité de l'appareil de production ; $e_{O/P}$. Il est généralement de signe positif.

Il traduit la sensibilité de l'offre à une variation du prix.

$$e_{O/P} = \frac{\Delta O / O}{\Delta P / P}$$

- Si $e_{O/P} > 1$, l'offre est élastique. C'est-à-dire qu'elle croît relativement plus vite que le prix.
- Si $e_{O/P} < 1$, l'offre est inélastique, c'est-à-dire qu'elle croît relativement moins vite que le prix.
- Si $e_{O/P} = 0$, l'offre est rigide (stable, ne baisse pas)
- Si $e_{O/P} = 1$, on parle d'élasticité unitaire, c'est-à-dire que l'offre croît relativement au même rythme que le prix.

🚦 On dit que **l'offre est « inélastique à la hausse »** (élasticité=0) quand une augmentation de prix ou de demande pour produit donné n'entraîne pas l'augmentation de l'offre de ce produit.

🚦 On dit que **l'offre est élastique** ou fortement réactive quand une variation de prix pour un produit donné entraîne une variation du volume de la production du produit.

COMPOSANTES DES FORMULES DE L'ELASTICITE :

❖ L'élasticité de la demande par rapport au prix :

$$e_{D/P} = \frac{\Delta D / D}{\Delta P / P}$$

- $\Delta D/D$ =Taux de variation de la demande (%)
- $\Delta P/P$ =Taux de variation du prix (%)
- ΔD =Variation de la demande
- ΔP =Variation du prix
- $D=1^{\text{ère}}$ Demande ou demande initiale
- $P=1^{\text{er}}$ Prix ou prix initial



❖ **L'élasticité de l'offre par rapport au prix :**

$$e_{O/P} = \frac{\Delta O / O}{\Delta P / P}$$

- $\Delta O / O$ = Taux de variation de l'offre (%)
- $\Delta P / P$ = Taux de variation du prix (%)
- ΔO = Variation de l'offre
- ΔP = Variation du prix
- $O = 1^{\text{ère}}$ Offre ou Offre initiale
- $P = 1^{\text{er}}$ Prix ou prix initial

VII. ANALYSE THÉORIQUE DE LA FORMATION DES PRIX ET DU COMPORTEMENT DE L'ENTREPRENEUR

A. LA METHODE DE FORMATION DES PRIX

Pour fixer le prix d'un produit, plusieurs techniques peuvent être utilisées.

1. La fixation des prix à partir des prix du marché :

Cette approche est souvent pratiquée par les entreprises pour fixer les prix de leurs produits, elle consiste à se référer essentiellement au prix des produits concurrents sur le marché choisi et la clientèle ciblée.

Ce procédé présente des avantages dans les circonstances suivantes :

-Lorsque les coûts sont difficiles à mesurer ou que l'exploitation n'a pas mis en place un système de comptabilité analytique.

-Lorsque le prix moyen pratiqué dans le marché sélectionné procure une rentabilité suffisante.

Mais il existe des dangers liés à la concurrence sur les prix. Les avantages d'une baisse des prix par un producteur sont rapidement annulés par un alignement de la concurrence dans la mesure où la diminution ne permet pas d'accroître la demande globale. Cette pratique risque de dégénérer en guerre des prix qui élimine les plus faibles.

Le risque de concurrence forte sur les prix montre l'intérêt pour le vigneron d'être présent dans un marché de niche où la concurrence directe est faible.

2. La fixation des prix à partir de la demande :

Pour cette technique, il s'agit de se demander quel est le prix jugé normal ou acceptable pour le plus grand nombre de clients potentiels de la cible. Pour le savoir, on a recours à des études qualitatives ou quantitatives sur le prix d'acceptabilité.

Pour un viticulteur l'analyse qualitative de son marché repose sur des entretiens formels ou informels afin de mieux connaître le profil des clients (âge, profession, etc), ainsi que leurs attentes vis-à-vis de vos produits



Quant aux études qualitatives sur le prix, il s'agit de se procurer des informations auprès de l'onivins ou des syndicats d'appellation. Toutefois, les analyses correspondent à des études concernant l'ensemble de l'appellation et donc sans prendre en compte le choix du positionnement et du marché.

3. La fixation des prix à partir des coûts : le calcul des coûts

Dans son principe, la méthode est simple :

Aux coûts de revient, on ajoute une marge que l'on juge raisonnable.

Mais cette application pose des difficultés dans la définition du coût de revient et de la fixation d'une marge raisonnable.

Pour cela, il appartient à la comptabilité analytique d'expliquer et d'informer.

La comptabilité analytique constitue un système d'information ouvert, dont les règles de fonctionnement ne sont pas aussi strictes que la comptabilité générale.

La comptabilité analytique permet de :

- o Connaître les coûts des différentes fonctions de l'exploitation : production, vinification, conditionnement et de commercialisation.
- o Expliquer les résultats en calculant les coûts des produits : vin en vrac, en bouteille, pour les comparer au prix de vente correspondant.
- o Connaître le prix de vente minimum, le coût de revient par produit, par réseau de vente.

4. La fixation des prix par confrontation de la demande et des coûts :

Les techniques à partir de l'étude des coûts peuvent conduire à l'établissement de prix que les consommateurs refusent. La méthode fondée sur l'estimation de la demande risque de faire choisir un niveau de prix insuffisant pour couvrir les coûts.

Ainsi, la prise en compte (considération) du coût et de la demande constitue la meilleure démarche, la mieux adaptée, car elle oblige à considérer les deux éléments indissociables du problème.

Comme on peut supposer que les acteurs économiques cherchent à profiter de leur position plus ou moins dominante sur le marché, le prix ne se fixe pas au même niveau en situation de concurrence pure et parfaite qu'en situation de monopole.



A.1. La formation des prix en concurrence pure et parfaite :

a. La loi de l'offre et de la demande :

Le prix est l'expression monétaire de la valeur d'échange : ainsi le prix des biens et des services dépend de la quantité nécessaire à leur fabrication (valeur travail), mais aussi de l'utilité que procurent les biens acquis (la valeur est fonction de l'utilité marginale) et de la rareté (plus un bien est rare, plus il est cher).

La loi de l'offre et de la demande illustre le mécanisme de formation des prix en concurrence pure et parfaite.

L'offreur cherche à maximiser son profit et le demandeur souhaite maximiser son utilité. Ainsi, plus le prix est élevé, plus les quantités offertes seront importantes, moins les quantités demandées apparaîtront élevées.

Le mécanisme joue également en sens inverse : plus les quantités demandées sont élevées, plus le prix augmentera puisque les demandeurs surenchérisent pour s'accaparer l'offre disponible. En outre, plus les quantités offertes s'élèvent, plus le prix a de la chance de diminuer, puisque les offreurs rivalisent pour attirer vers eux la demande. Dans le modèle néoclassique, le prix constitue une donnée pour l'entreprise.

b-L'équilibre du marché :

Il survient lorsque les entreprises n'ont plus intérêt à produire compte tenu du prix sur le marché. Ce prix d'équilibre, pour la firme, est atteint quand le profit qui résulte de la dernière unité vendue est nul, c'est-à-dire lorsque le prix de vente sur le marché est égal au coût marginal.

$$C_m = P$$

Le prix s'impose à l'entreprise, quelles que soient les quantités que celle-ci souhaite vendre.

Pour un coût marginal égal au prix, l'entreprise détermine alors sa quantité à produire Q .

A.2 La formation des prix en situation de monopole :

Dans ce cas, l'entreprise fixe elle-même le prix du marché qui n'est donc plus une donnée pour elle, mais une variable. Elle va fixer son prix de manière à maximiser son profit. Ce dernier est en effet soumis à deux effets contraires :

🚦 **un effet-prix (la hausse du prix permet d'augmenter les recettes)**

🚦 **une effet-quantité (la hausse du prix diminue les quantités demandées selon la courbe de demande du marché)**

En situation de monopole, la recette moyenne est décroissante, puisque la demande qui s'adresse à l'entreprise est la demande totale du marché : plus l'entreprise souhaite vendre, plus elle doit baisser ses prix.



Si la recette moyenne est décroissante, la recette marginale l'est aussi : c'est parce que la recette obtenue sur la dernière unité vendue diminue que la recette moyenne diminue.

La recette marginale est donc toujours inférieure à la recette moyenne.

L'entreprise fixe son prix pour maximiser son profit, c'est-à-dire au point où le profit retiré de la dernière unité vendue est nul, c'est-à-dire lorsque la recette marginale est égale au coût marginal.

$$R_m = C_m$$

Elle détermine alors la quantité Q à produire ainsi que le prix P^* qui correspond à sa recette moyenne.

On constate que la situation de monopole conduit à un prix supérieur pour des quantités échangées moindres.

Cependant, en situation de monopole, il n'est pas toujours intéressant pour l'entreprise d'augmenter trop fortement ses prix.

En effet, un monopole est souvent temporaire et limité. Des prix trop élevés, et des profits en conséquence, suscitent l'intérêt de nouveaux concurrents souhaitant entrer sur le marché.

En produisant en grande quantité, le monopoleur peut réduire ses coûts unitaires, ce qui rend l'accès au marché plus difficile tant les investissements doivent être importants pour rivaliser avec le monopoleur sur les coûts. Ainsi, l'entreprise opte pour une politique de prix modérée, de manière à décourager les éventuels nouveaux arrivants.

A.3 L'intervention de l'Etat dans la formation des prix :

Selon les circonstances, l'Etat peut intervenir pour fixer des prix plafonds (prix maximal d'un produit) lorsqu'il s'agit de protéger les acheteurs, ou des prix planchers (prix minimal d'un produit) quand il souhaite garantir un minimum de revenu aux vendeurs.



CHAPITRE V : L'INFLATION

Depuis les années 90 et la forte période d'inflation qu'a connu le pays, le niveau général des prix est particulièrement surveillé et contrôlé. La banque centrale veille en effet à ce que l'inflation soit maîtrisée.

Pourtant, les craintes d'une remontée de l'inflation sont particulièrement à l'ordre du jour, tout particulièrement lorsque l'on observe l'envolée spectaculaire du prix du baril de pétrole, qui a des conséquences sur l'ensemble de l'économie. Comment mesure-t-on l'inflation ? Quelles sont ses causes et ses conséquences, comment maintenir le niveau général des prix dans une économie ? Autant de questions auxquelles ce cours tentera de répondre.

I-L'INFLATION : DEFINITION ET MESURE

A. DEFINITION

L'inflation désigne une hausse durable et continue du niveau général des prix.

B. MESURE DE L'INFLATION

L'inflation est un phénomène global que l'on mesure par l'Indice des Prix à la Consommation établi par INSTAT, qui reflète, mois par mois l'évolution d'ensemble des prix à la consommation.

1. L'Indice des Prix à la Consommation (IPC):

Pour mesurer le niveau général des prix, c'est-à-dire l'ensemble des prix des biens et services, on utilise l'Indice des Prix à la Consommation car il est impossible de relever tous les prix des produits.

L'indice des prix est constitué d'une moyenne pondérée des prix d'un panier de produits consommés par les ménages.

Cet indice est calculé sur la base de 305 postes de dépenses (alimentation, logement, chauffage, éclairage, santé, loisirs et culture.....)représentant l'ensemble de la consommation des ménages. La population de référence est composée de " l'ensemble des ménages ".

L'IPC mesure le coût des biens et des services achetés par un consommateur typique.



Cet indicateur permet de déceler l'existence de l'inflation. Si une cause isolée est à l'origine de la hausse de l'indice général des prix on ne parlera pas d'inflation mais de **tensions sur les prix** ou de **pressions inflationnistes**.

2. L'harmonisation des indices des prix :

Les pays de l'UEMOA ont mis en place des Indices des Prix à la Consommation Harmonisés (IPCH). Ils sont destinés aux comparaisons internationales et ne vont pas se substituer aux indices nationaux.

3. Utilités et limites de l'indice des prix à la consommation:

L'indice des prix permet de suivre l'évolution des prix, mois par mois, il est donc un indicateur indispensable pour mesurer les tensions inflationnistes.

Dans le cadre de l'objectif de stabilité des prix de la banque centrale, l'IPCH est l'indicateur majeur de la politique monétaire dans la zone franc.

En outre, il est utilisé par l'Etat pour revaloriser de nombreuses prestations sociales et salaire minimum.

On reproche toutefois à cet indice des prix de sous estimer le niveau réel de la hausse des prix.

C. DEFLATION ET DESINFLATION

La déflation caractérise la baisse continue du niveau général des prix. (Exemple : ce phénomène s'est produit pendant la grande crise des années 30). La plupart du temps, elle est associée à une récession économique avec une hausse du chômage.

La désinflation désigne une baisse du taux d'inflation : le niveau général des prix augmente toujours mais à un rythme moins important qu'auparavant (exemple : si l'inflation passe de 10% à 8% puis à 5%, le niveau général des prix augmente donc toujours mais à un rythme moins rapide).

L'INFLATION ET LA POLITIQUE DE STABILITE DU NIVEAU GENERAL DES PRIX



II. LES CAUSES DE L'INFLATION :

Elles sont multiples. En général, on distingue :

A. L'INFLATION PAR LA MONNAIE :

La hausse des prix peut résulter d'une création monétaire excessive. Une croissance trop importante de la masse monétaire par rapport à la production de biens et services augmente la demande des ménages et des entreprises. Il en résulte une pression à la hausse sur le niveau général des prix.

B. L'INFLATION PAR LA DEMANDE :

L'inflation par la demande résulte d'une demande globale supérieure à l'offre globale. Si les entreprises ne peuvent pas, à court terme, répondre à ce surcroît de demande, à cause des capacités de production insuffisantes (plein emploi des facteurs de production), elles vont augmenter leurs prix pour rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande.

Ce décalage entre l'offre et la demande peut provenir :

- d'une augmentation des salaires : la demande des ménages augmente
- d'un déficit budgétaire : si les dépenses de l'Etat sont supérieures aux recettes publiques (cas d'un déficit budgétaire), cela entraîne une hausse de la consommation.
- de la baisse des taux d'intérêt : cela rend le crédit moins cher et va inciter les ménages et les entreprises à accroître leur demande.

C. L'INFLATION PAR LES COUTS :

L'inflation peut provenir d'une hausse des coûts de production. Les entreprises répercutent alors sur le prix de vente l'augmentation de leurs coûts afin de préserver leur marge.

La hausse des coûts peut provenir :

- d'une hausse des salaires ou des charges sociales
- d'une hausse du prix des matières premières (inflation importée)
- d'une hausse des impôts

III. LES CONSEQUENCES DE L'INFLATION :

A. EFFETS POSITIFS :

Elle facilite les investissements et la consommation :

En effet, les ménages s'attendent à des hausses de prix et accélèrent leurs achats.

De plus, les achats à crédit sont mieux supportés car les remboursements s'opèrent avec une monnaie qui se déprécie (plus la différence entre les taux d'intérêt et le taux d'inflation diminue, moins le crédit est cher).

Elle réduit les déficits publics :

La hausse des prix favorise les rentrées fiscales.

B. EFFETS NEGATIFS :

Elle diminue le pouvoir d'achat de la monnaie :

Cela pénalise les bénéficiaires de revenus fixes

- rentiers
- épargnants
- salariés dont les revenus ne sont pas réajustés

Elle diminue la compétitivité des produits exportés (car les prix sont élevés en CFA) :

- cela favorise le déficit extérieur
- le prix des produits importés peut devenir moins élevé que le prix des produits intérieurs.

Elle oblige les pouvoirs publics à adopter des politiques de rigueur :

- hausse des taux d'intérêts
- hausse des impôts
- baisse des dépenses publiques

Elle provoque la baisse de la croissance et la hausse du chômage :

Après avoir connu deux grandes poussées inflationnistes en 1974 et 1979-1980, la France s'est engagée depuis 1982 dans une phase de désinflation.

Cette désinflation compétitive a eu pour but d'améliorer la compétitivité des produits français et donc de rétablir l'équilibre des échanges extérieurs et de restaurer la rentabilité des entreprises françaises.

IV. LA POLITIQUE DE STABILITE DES PRIX :

A. La lutte contre l'inflation d'origine monétaire : utilisation de la politique monétaire

La politique monétaire consiste pour l'Etat à limiter la masse monétaire en circulation.

Pour lutter contre l'inflation, la banque centrale cherche à réduire la masse monétaire en circulation en augmentant ses taux d'intérêts (appelés taux directeurs). Les banques commerciales répercutent la hausse des taux directeurs sur les taux d'intérêts débiteurs qu'ils proposent aux entreprises et aux particuliers. Ainsi, si les taux d'intérêts augmentent, il y aura moins de recours au crédit dans l'économie. La consommation et les investissements diminuent, la baisse de la demande entraîne donc une baisse de l'inflation.

B. La lutte contre l'inflation par la demande : utilisation de la politique budgétaire

En cas de tension inflationniste, l'Etat peut agir sur l'inflation en réduisant la demande, c'est-à-dire le revenu disponible des ménages. Pour cela, l'Etat doit réduire le déficit budgétaire :

- **en réduisant les dépenses publiques** (baisses des allocations, réduction du nombre de fonctionnaires, ralentissement du programme de travaux publics.....)
- **en accroissant la pression fiscale** (TVA, ISF, IS, CSG....).

C. La lutte contre l'inflation par les coûts: utilisation de la politique des revenus

Les pouvoirs publics interviennent en s'efforçant de contrôler les revenus et tout particulièrement les revenus salariaux dans le cadre de la politique des revenus.

C'est pourquoi l'Etat a désindexé les salaires sur les prix (sauf le SMIC).

D. La lutte contre l'inflation structurelle: la politique structurelle

L'Etat peut s'efforcer de restaurer les lois du marché en permettant que se développe la concurrence, facteur de baisse des prix (lutte contre les ententes, les abus de position dominante).



CHAPITRE VI : LES INSTRUMENTS D'ANALYSE STATISTIQUES

I. INTRODUCTION:

La science peut être définie comme l'effort systématique de connaître, de comprendre, et de savoir.

Le but de la recherche scientifique est d'accumuler des observations sur les phénomènes naturels, de les analyser et de les interpréter afin de mieux comprendre leurs causes et conséquences. Les chercheurs mesurent les phénomènes naturels afin de les représenter sous forme numérique et de traiter cette information de façon mathématique.

La traduction d'une observation en une quantité numérique est problématique pour toutes les branches de la science. Il est cependant important de surmonter cette difficulté étant donné les multiples avantages qu'offre une formulation en terme mathématique. Entre autre, le langage aux langues naturelles pour :

- a- sa précision dans les valeurs et dans les procédures à suivre
- b- son universalité.

La science cherche à énoncer les connaissances en termes de lois constantes et générales.

Pour arriver à formuler une loi, une seule observation ne suffit pas. La formulation d'une loi requiert une multitude d'observations ou de mesures.

La statistique est d'un point de vue théorique une science, une méthode et une technique. La statistique comprend : la collecte des données, le traitement des données collectées, l'interprétation des données, la présentation afin de rendre les données compréhensibles par tous.

1. CALCUL DES INDICES :

Très fréquemment, les économistes mobilisent dans leurs analyses, les indices, ceci pour décrire des évolutions de prix, de pouvoir d'achat, de croissance, etc....

La construction des indices est complexe, et leur interprétation souvent délicate.

a- Les indices simples :

On appelle « indice simple » ou « élémentaire » d'une grandeur G prise dans deux situations distinctes (dates différentes, lieux différents) le rapport :

$$I_{2/1} = \frac{\text{Grandeur dans la situation 2}}{\text{Grandeur dans la situation 1}} \times 100$$

La situation 2 désigne la période pour laquelle on calcule l'indice, la situation 1 représente la période de base.

D'une façon générale, un indice statistique est un nombre sans unité.

Les indices sont des nombres qui permettent de faire des comparaisons.

Exemple : Soit l'évolution des effectifs d'un club sportif dans le tableau ci-dessous :

DATES	1 998	1999	2000
EFFECTIFS	136	145	200

*Calcul de l'indice en base 100

$$I_{2/1} = \frac{\text{Grandeur dans la situation 2}}{\text{Grandeur dans la situation 1}} \times 100$$

*Calcul de l'indice en base 1

$$I_{2/1} = \frac{\text{Grandeur dans la situation 2}}{\text{Grandeur dans la situation 1}}$$

Solution

Calcul de l'indice en base 100

L'année 1998 est la période de base

$$\text{Indice base 100 (1998)} = \frac{136}{136} \times 100 = 100$$

$$\text{Indice base 100 (1999)} = \frac{145}{136} \times 100 = 106,6$$

$$\text{Indice base 100 (2000)} = \frac{200}{136} \times 100 = 147,1$$

On lit directement qu'il y a eu 6,6% d'augmentation entre 1998 et 1999 et 47,1% d'augmentation entre 1998 et 2000.

Taux de variation = Indice base 100 (2000) - 100

ou

$$\text{Taux de variation} = \frac{\text{Indice base 100}((2000)) - \text{Indice base 100 (1998)}}{\text{Indice base 100 (1998)}} \times 100$$

Ainsi, le Taux de variation entre 1998 et 2000 se calcule :

Taux de variation = Indice base 100 (2000) -100

Taux de variation = 147,1-100 = 47,1%

Ou

$$\text{Taux de variation} = \frac{147,1 - 100}{100} \times 100 = 47,1 \%$$

DATES	1998	1999	2000
EFFECTIFS	136	145	200
INDICE BASE 100(1998)	100	106,6	147,1
Taux de variation	-	6,6%	47,1 %

Exercice :

On vous donne des informations sur les exportations d'un pays :

ANNEES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXPORTATIONS (X)	70	80	60	100	120	110	150

Calculer les indices base1 (1990) ; base1 (1993) ; base1 (1995).

Solution

Calcul de l'indice en base 1 de l'exportation (X) de ce pays :

ANNEES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXPORT	70	80	60	100	120	110	150

INDICE BASE1(90)	1	1,14	0,86	1,43	1,71	1,57	2,14
INDICE BASE1(93)	0,7	0,8	0,6	1	1,2	1,1	1,15
INDICE BASE1(95)	0,64	0,73	0,55	0,91	1,09	1	1,36

base1 (1990)=70

base1 (1993)= 100

base1 (1995)=110

2. CALCUL DU TAG ET DU TAAM :

-Cas de la valeur absolue

$$TAG = \frac{VA - VD}{VD} \times 100$$

$$TAAM = \left(\sqrt[n]{\frac{VA}{VD}} - 1 \right) \times 100$$

n = dernière année-première année

-Cas de la valeur relative (taux de croissance)

TAG = (mg-1) × 100 avec mg = m × m × m × m × m × m × m × m

$$\text{avec } \left(m = \left(\frac{t'}{100} + 1 \right)^{n+1} \right)$$

TAAM = $\left(\sqrt[n+1]{mg} - 1 \right) \times 100$ Avec mg = m × m × m × m × m × m × m × m

$$\text{avec } \left(m = \left(\frac{t'}{100} + 1 \right)^{n+1} \right)$$

m= coefficient multiplicateur

mg= produit des coefficients multiplicateurs

mg = m × m × m × m × m × m × m × m

$$mg = \left[\left(1 + \left(\frac{t'}{100} \right) \right)^{n+1} \times \left(1 + \left(\frac{t'}{100} \right) \right)^{n+1} \times \left(1 + \left(\frac{t'}{100} \right) \right)^{n+1} \dots \dots \dots \left(1 + \left(\frac{t'}{100} \right) \right)^{n+1} \right]$$

TAG= [mg-1] × 100 et TAAM= $\left(\sqrt[n+1]{mg} - 1 \right) \times 100$

n = dernière année-première année

3. LE COEFFICIENT MULTIPLICATEUR :

$$M = \frac{VA}{VD}$$

Définition du pouvoir d'achat :

Le pouvoir d'achat est une notion économique qui a pour objectif de mesurer la quantité de biens et de services qu'un revenu donné permet d'acquérir.

Pour un ménage, le pouvoir d'achat est la capacité d'achat que lui permet l'intégralité de ses revenus. Le pouvoir d'achat dépend donc du niveau des revenus et des prix. Les évolutions du pouvoir d'achat correspondent aux variations des revenus en valeur réelle (c'est-à-dire après correction des effets de l'inflation).

Le pouvoir d'achat global d'un pays est égal à son revenu national brut.

L'INSEE définit ainsi le pouvoir d'achat du salaire :

Le pouvoir d'achat du salaire est la quantité de biens et de services que l'on peut acheter avec unité de salaire.

Son évolution est liée à celle des prix et des salaires.

C'est ainsi que, si les prix augmentent dans un environnement où les salaires sont constants, le pouvoir d'achat diminue alors que si la hausse des salaires est supérieure à celle des prix le pouvoir d'achat pourra augmenter.

$$\text{Indice du pouvoir d'achat} = \frac{\text{Indice du salaire nominal}}{\text{Indice des prix}} \times 100$$

Exercice :

Un salaire passe de 7000F à 8000F entre janvier de l'année 1 et janvier de l'année 2. Durant la même année période, l'indice des prix à la consommation passe de 100 à 104,8

(Base 100, l'année 1). Calculer l'indice du pouvoir d'achat.

Solution

Calculons l'indice du pouvoir d'achat :



$$\text{Indice du pouvoir d'achat} = \frac{\text{Indice du salaire nominal}}{\text{Indice des prix}} \times 100$$

La situation 2 désigne la période pour laquelle on calcule l'indice, la situation 1 représente la période de base.

Calcul de l'indice (base 100, l'année 1)

$$I_{2/1} = \frac{\text{Grandeur dans la situation 2}}{\text{Grandeur dans la situation 1}}$$

$$I_{2/1} = \frac{8000}{7000} \times 100 = 114,3$$

$$\text{Taux de variation} = \frac{8000 - 7000}{7000} \times 100 = 14,3 \%$$

On constate une augmentation de 14,3% durant la période (du salaire)

$$I_{2/1} = \frac{104,8}{100} \times 100 = 104,8$$

$$\text{Taux de variation} = \frac{104,8 - 100}{100} \times 100 = 4,8 \%$$

On constate une augmentation du prix de 4,8% durant la période.

$$\text{Indice du pouvoir d'achat} = \frac{\text{Indice du salaire nominal}}{\text{Indice des prix}} \times 100$$

$$\text{Indice du pouvoir d'achat} = \frac{114,3}{104,8} \times 100 = 109,1$$

$$\text{Taux de variation} = \text{Indice} - 100$$

$$\text{Taux de variation} = 109,1 - 100 = 9,1 \%$$

Le pouvoir d'achat a augmenté de 9,1% entre les deux périodes (deux dates), parce que la hausse des salaires est supérieure à celle des prix durant la période.

A RETENIR :

Taux de variation = Indice -100 (en %)

Ou

$$\text{Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 \text{ (en \%)}$$

VA=Valeur d'Arrivée

VD= Valeur de Départ

Prix nominal : c'est le prix exprimé en unités monétaires.

Prix réel : c'est le prix d'un bien, compte tenu de l'effet de l'inflation (augmentation du niveau général des prix)

Prix relatif : le prix relatif de deux biens est le prix du bien exprimé en quantité de l'autre bien.

Exemple : une table= deux chaises

Exercice : Soit l'évolution des prix et des quantités des biens de consommation d'un ménage sur la période 2002-2004.

BIENS	2002		2004	
	PRIX	QUANTITE	PRIX	QUANTITE
HUILE	12	6	15	7
LAIT	5	13	8	11
SUCRE	15	9	13	18
VIANDE	8	10	10	9

TRAVAIL A FAIRE :

1. Calculer les indices des prix et des quantités par rapport à 2002.
2. Calculer le taux de variation des prix et des quantités de 2002 à 2004.

$$\text{NB : Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 \text{ (en \%)}$$

VA=Valeur d'Arrivée

VD=Valeur de Départ



Solution

1. Calcul de l'indice des prix et des quantités :

Indice des prix

L'année 2002 est l'année de base

Indice base 100 (calcul)

$$I_{04/02} = \frac{\text{Grandeur dans la situation 2}}{\text{Grandeur dans la situation 1}} \times 100$$

HUILE

$$I_{04/02} = \frac{15}{12} \times 100 = 125$$

LAIT

$$I_{04/02} = \frac{8}{5} \times 100 = 160$$

SUCRE

$$I_{04/02} = \frac{13}{15} \times 100 = 86,67$$

VIANDE

$$I_{04/02} = \frac{10}{8} \times 100 = 125$$

Indice des quantités

HUILE

$$I_{04/02} = \frac{7}{6} \times 100 = 116,67$$

LAIT

$$I_{04/02} = \frac{11}{13} \times 100 = 84,61$$

SUCRE

$$I_{04/02} = \frac{18}{9} \times 100 = 200$$

VIANDE

$$I_{04/02} = \frac{9}{10} \times 100 = 90$$

2. Calcul du taux de variation des prix et des quantités

Calcul du taux de variation des prix

HUILE

$$\text{Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 = \frac{15 - 12}{12} \times 100 = 25 \%$$

LAIT

$$\text{Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 = \frac{8 - 5}{5} \times 100 = 60 \%$$

SUCRE

$$\text{Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 = \frac{13 - 15}{15} \times 100 = -13,34 \%$$

VIANDE

$$\text{Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 = \frac{10 - 8}{8} \times 100 = 25 \%$$

Calcul du taux de variation des quantités

HUILE

$$\text{Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 = \frac{7 - 6}{6} \times 100 = 16,67 \%$$

LAIT

$$\text{Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 = \frac{11 - 13}{13} \times 100 = -15,38 \%$$

SUCRE

$$\text{Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 = \frac{18 - 9}{9} \times 100 = 100 \%$$

VIANDE

$$\text{Taux de variation} = \frac{VA - VD}{VD} \times 100 = \frac{9 - 10}{10} \times 100 = -10 \%$$

CHAPITRE VII : INITIATION A LA TECHNIQUE DE DISSERTATION ECONOMIQUE

1. UNE DISSERTATION EST UNE DISCUSSION

Dissenter sur une question, c'est mener une discussion pertinente, organisée et argumentée sur cette question.

Votre dissertation doit donc vous permettre de montrer que vous savez comprendre un problème et mobiliser les connaissances nécessaires pour y répondre.

✚ Comprendre un problème, c'est tout à la fois :

- en analyser les termes
- être capable de le situer (dans le temps, par rapport aux autres questions de la discipline, etc.)

✚ Mobiliser les connaissances nécessaires suppose :

- de les avoir acquises correctement
- d'être capable de les restituer
- d'articuler ces connaissances entre elles, en faisant ressortir leurs articulations logiques

Tout cela peut apparaître comme une enfilade de banalités, et je dois le reconnaître, rien de ce qui précède ne déborde d'originalité. Alors, quitte à ajouter une évidence à cette série déjà longue, j'insisterai également sur le fait que la première qualité d'une dissertation est d'être rédigée dans une langue correcte.

On voit beaucoup trop de copies où la maîtrise de la langue française est défaillante : incorrections grammaticales, fautes d'orthographe, barbarismes, mots employés à contresens, etc. Tout cela constitue un premier handicap... souvent fatal. Les tournures incorrectes n'empêchent pas seulement le correcteur de vous comprendre, ou de comprendre ce que vous avez voulu dire ; elles vous empêchent également d'être rigoureux et précis dans vos raisonnements et dans votre compréhension des raisonnements des autres. Entendons-nous bien : personne ne vous demande d'écrire comme Stendhal ou Proust. La dissertation n'est pas un exercice de beau style. Mais la correction de la langue, le choix des mots et de la syntaxe justes sont considérés comme un préalable, sans lequel il est impossible de juger de la qualité des connaissances et de la réflexion.

Dans une conversation courante, on peut parfois employer un mot pour un autre. S'ils sont voisins, cela ne prête que rarement à conséquence. Mais en sciences — fut-ce en sciences économiques — toute imprécision, toute négligence, peut rendre un énoncé faux ou absurde. Si je dis « le profit baisse », par exemple, c'est une idée très différente que de dire « le taux de profit baisse ». Et c'est encore tout autre chose lorsque j'affirme que « le taux de profit augmente moins vite ». Dans un raisonnement, employer une de ces expressions à la place de l'autre, c'est être certain de proférer une énormité, et de transformer une vérité en erreur, ou en proposition absurde. Ainsi, il est impossible d'être rigoureux dans ses idées quand on n'est pas

rigoureux sur la manière de les formuler. Et en économie, la frontière entre une formulation imprécise et une formulation franchement fautive est très rapidement franchie.

Je ne m'étends pas davantage sur ce thème, mais j'espère vous en avoir fait comprendre son importance. Revenons-en donc à nos moutons.

2. LA PROBLÉMATIQUE ET L'INTRODUCTION

La compréhension du sujet, dont je parlais tout à l'heure, passe par ce qu'on appelle traditionnellement l'analyse de la problématique.

Cette fameuse problématique, c'est la question qui se cache (peut-être) derrière celle qui vous a été posée, et qui permet d'y répondre.

On tombe parfois sur des sujets où la problématique est transparente, dans la mesure où la formulation de départ ne cache aucune autre question que celle qu'elle pose. Mais parfois, il y a un vrai travail de reformulation à effectuer pour en arriver au vrai problème. Prenons deux exemples.

Sujet n°1 :

Un des sujets des années passées était : « L'intervention économique de l'État est-elle nécessaire ? » Toute personne ayant un minimum de connaissances en économie reconnaît immédiatement là un débat séculaire, qui a impliqué tous les courants de pensée sans exception. Il s'agit de celui qui a opposé les partisans d'une telle intervention à ses adversaires, ces derniers étant convaincus de la capacité des marchés à se réguler eux-mêmes. Ici, la problématique est inscrite dans le sujet de manière transparente : qu'on prenne le problème par un bout (l'intervention de l'État est nécessaire, ou elle ne l'est pas) ou qu'on le prenne par l'autre (les marchés ne sont pas capables de se réguler seuls, ou ils le sont), il s'agit bien évidemment de la même question. Voilà donc un sujet où l'analyse de la problématique ne pose guère de difficultés, et où elle peut être rapidement menée.

Sujet n°2 :

Imaginons à présent une question comme « Que pensez-vous de la citation suivante de Joseph Stiglitz : 'Si la main invisible est si souvent invisible, c'est parce que la plupart du temps, elle n'est pas là' ». Ici, la problématique est moins immédiate. Il faut déterminer ce qu'est cette « main invisible ». On peut (et on doit) aussi chercher qui est Joseph Stiglitz. Ceci nous amène au fait que la « main invisible », est une des plus célèbres métaphores de l'histoire économique ; elle a été employée par Adam Smith, pour illustrer la capacité des marchés à se réguler, comme s'il existait une volonté consciente qui mettait de l'ordre dans un système (le marché) où ne s'exerce pourtant aucune autorité sur les agents économiques. La boutade de Stiglitz sous-entend donc que cette capacité d'autorégulation des marchés est beaucoup moins réelle que les partisans de Smith (les libéraux) ne le pensent. Cela n'étonnera personne, lorsqu'on saura que Stiglitz est connu pour ses opinions keynésiennes. En fait, ce sujet revient donc à savoir si les marchés sont capables ou non de s'autoréguler... ce qui veut dire que derrière une formulation très différente, la problématique est exactement la même que celle du sujet n°1... Mais là, incontestablement, la question de départ appelait davantage d'éclaircissements avant de pouvoir être traitée convenablement.

L'analyse de la problématique doit s'effectuer dans l'introduction, qui doit tout à la fois :

- introduire le sujet par une phrase d'accroche

- préciser le sujet, le délimiter, le reformuler si nécessaire
- annoncer le plan qui va suivre.

Une difficulté traditionnelle de l'introduction est la phrase d'accroche. Bien souvent, en panne d'inspiration, on est tenté d'aller chercher une fausse évidence éternelle, sur le mode du trop connu : « de tous temps, les hommes se sont interrogés sur la place de l'État dans l'économie... » J'exagère à peine. En réalité, une introduction est d'autant plus réussie qu'elle part d'un problème précis, et si possible actuel. On tentera donc au maximum d'accrocher le sujet à un fait, à un débat ou à une déclaration récente, qui mettra la suite de la dissertation en valeur, en montrant que des discussions vieilles de cent ou deux cents ans sont parfois bien utiles pour éclairer les enjeux contemporains. Cela dit, l'expérience montre qu'une bonne abstention vaut mieux qu'une mauvaise idée, et que faute d'une accroche évidente et en tout cas pertinente, mieux vaut attaquer le sujet bille en tête qu'aller chercher une mise en bouche capillotractée.

Pour terminer, une astuce technique : beaucoup de gens n'hésitent pas à réfléchir dès le départ à la problématique et au plan (c'est hautement préférable !) mais ne rédigent l'introduction qu'en dernier, après avoir terminé le développement et la conclusion. Cette manière de procéder a des avantages ; ne serait-ce que celui de savoir avec certitude où on doit mettre les pieds, et par exemple d'annoncer un plan dont on est certain qu'il sera le bon. Bien que ce ne soit pas recommandé, il arrive qu'on change de plan dans l'urgence, en cours de route. Dans ce cas, écrire l'introduction en dernier permet d'éviter d'avoir à la refaire au dernier moment.

3. LE DEVELOPPEMENT

Une fois la problématique cernée, il faut la traiter. On attend de vous que vous soyez capables de mobiliser l'ensemble des connaissances nécessaires, de les restituer convenablement et de les organiser de manière construite. Cela veut donc dire que sans les connaissances du cours, vous ne pouvez même pas espérer faire illusion : la dissertation a entre autres pour but de vérifier que ces connaissances sont acquises, et on attend que vous en fassiez la démonstration.

Mais il est essentiel de comprendre qu'une dissertation n'est pas un simple catalogue d'extraits du cours : elle doit constituer un véritable raisonnement. Soyons clairs : personne ne vous demande de présenter un raisonnement original, en émettant des idées novatrices. Si vous parvenez à exposer correctement les idées des autres, ce ne sera déjà pas si mal (et pour tout dire, cela peut même être excellent). Cela ne veut pas dire que vous n'avez pas le droit d'avoir un point de vue, ni de le faire valoir. Simplement, ce point de vue - restons modestes - doit rendre à César ce qui est à César, et vos idées personnelles à ceux qui les ont formulées les premiers et qui vous ont ainsi permis de les avoir.

Votre point de vue apparaîtra donc dans la manière d'ordonner la présentation des différentes thèses, et de donner le dernier mot à l'une plutôt qu'à l'autre. On ne vous pénalisera jamais - en principe - pour avoir donné raison à tel courant de pensée plutôt que tel autre. En revanche, quelles que soient vos opinions, vous devez absolument présenter fidèlement tous les raisonnements (même ceux avec lesquels vous n'êtes pas d'accord), et ne réfuter un raisonnement que par un autre raisonnement (s'appuyant au besoin sur des exemples).

Du point de vue des connaissances à mobiliser, il s'agit d'éviter deux écueils symétriques :

- l'absence d'une ou plusieurs références majeures pour le sujet en question. Un devoir sur l'intervention de l'État en économie qui ignorerait par exemple l'apport de Keynes et du courant keynésien, serait lourdement pénalisé.
- le hors sujet (ou le fourre-tout) consistant à balancer un maximum de connaissances, en se disant que Dieu (en la personne du correcteur), reconnaîtra les siens et fera lui-même le tri. Sauf qu'encore une fois, une dissertation n'est pas le catalogue de la Samaritaine (où l'on trouvait tout, disait la publicité) mais un raisonnement. Ne doivent donc y figurer que les connaissances en rapport avec le sujet traité.

Une question traditionnelle consiste à se demander de combien de parties le plan doit-il être formé. La réponse classique est catégorique : deux ou trois.

Moins, ce serait une seule partie. Et lorsqu'il n'y a qu'un seul point de vue, ce n'est plus une discussion ! Il faut donc que vous présentiez, sur un même sujet, au moins deux points de vue. S'ils ne sont pas forcément opposés, ils sont au moins complémentaires. Et pour cela, il faut au moins deux parties.

Passons au travers inverse, un devoir qui comporterait quatre parties ou plus. Là, votre devoir se disperserait - d'autant que le but est rarement d'écrire des dizaines de pages. Ce qui est donc recommandé pour un mémoire ou un livre n'est pas une bonne idée pour un devoir de quelques pages.

Nous savons donc que le devoir doit s'articuler en deux ou trois parties. Certes, mais lesquelles ? On peut adopter les structures de plans classiques (pour ne pas dire bateau) : en deux parties, ce sera : « Oui, Non », ou « Oui, Mais ». En trois parties, le fameux « Thèse, antithèse, synthèse ». Néanmoins, on peut aussi opter pour un plan chronologique, ou pour un plan thématique (chacune des parties traitant un aspect différent du sujet).

J'ai tendance à recommander des plans qui favorisent l'argumentation, et qui empêchent le développement de tourner au catalogue. C'est-à-dire d'éviter dans la mesure du possible un plan où chaque partie représente un courant de pensée, pour préférer au contraire un plan thématique, où chacune des différentes parties permettra d'aborder les points de vue de différents courants.

Une fois la problématique clairement cernée, une bonne stratégie pour construire le plan peut être :

- dresser l'inventaire des sous-thèmes qui se rattachent à cette problématique, des points vus en cours en rapport avec elle.
- revenir plusieurs fois sur le point précédent, en tentant de compléter les oublis éventuels et d'élaguer les points trop éloignés de la problématique.
- une fois l'inventaire terminé, trier les éléments de manière thématique. Un bon tri doit permettre de répartir les éléments en deux ou trois groupes de taille équivalente, sans en laisser de côté. En cas d'échec, plusieurs explications possibles : soit le regroupement n'est pas le bon, soit il faut revenir aux points précédents, l'inventaire étant en réalité incomplet ou comportant des hors sujet.
- les grandes parties étant établies, il ne reste plus qu'à ordonner au sein de chacune d'elles les idées qui leur reviennent en suivant un ordre logique.
- on peut alors passer à la rédaction proprement dite

Cette méthode n'est certainement pas une panacée, mais appliquée consciencieusement, elle évite la plupart des erreurs les plus grossières de la construction des plans.

4. LA CONCLUSION

Si les étapes précédentes ont été correctement menées à bien, la conclusion est la partie la plus facile de la dissertation. Son rôle est de :

- rappeler les différentes conclusions établies au cours du développement
- formuler, ou reformuler, une conclusion générale
- élargir le débat

C'est surtout ce dernier point qui peut poser problème - il constitue en quelque sorte la réplique inversée de la première phrase de l'introduction. Rien ne sert de se torturer pour imaginer à grand peine ce que vous devez dire ; si vous avez correctement traité le sujet, vous devriez sans trop de difficulté voir comment terminer, quelles sont les questions plus larges que soulève la problématique et que vous n'avez pas pu traiter. Là encore, faute d'idées, plutôt qu'écrire une phrase bateau ou qui tombera comme un cheveu dans la soupe, préférez ne rien mettre.