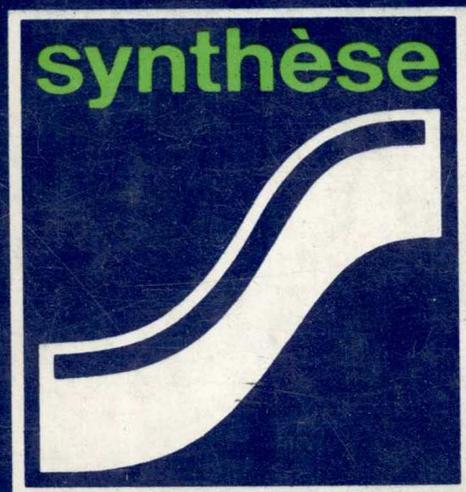


Jacques Lecaillon

**Nouveaux
mécanismes
de l'économie**



Cujas

Jacques Lecaillon

Professeur à l'Université de Paris

**NOUVEAUX
MÉCANISMES
DE L'ÉCONOMIE**

CUJAS

*4, 6, 8, rue de la Maison-Blanche
PARIS*

SOMMAIRE

Introduction

I. — L'ENTREPRISE

Chapitre I. — La demande du produit et les recettes de l'entreprise

Chapitre II. — Les coûts de production et la détermination des prix

Chapitre III. — L'équilibre et l'expansion de l'entreprise

II. — L'ÉCONOMIE FERMÉE

Chapitre IV. — Le niveau d'équilibre du produit global

Chapitre V. — La répartition du revenu national

Chapitre VI. — La croissance du produit national

III. — L'ÉCONOMIE OUVERTE

Chapitre VII. — L'équilibre global en économie ouverte

Chapitre VIII. — Les mécanismes d'ajustement en économie ouverte

Conclusion. — Objectifs et priorités économiques

Table des matières

INTRODUCTION

On définit traditionnellement la science économique comme l'étude des procédés par lesquels les ressources rares sont réparties entre des besoins concurrents en vue de satisfaire ces besoins le mieux possible.

Les biens économiques

Cette définition met l'accent sur les problèmes *de rareté*. Car il est évident que l'on n'économise que ce qui est rare : la France doit faire des économies de pétrole parce que ses ressources en énergie sont très inférieures à ses besoins. Si les ressources dont dispose l'humanité étaient illimitées et si une quantité infinie de chaque bien pouvait être obtenue sans difficulté, les besoins des hommes en nourriture, logement, vêtement, instruction, loisirs..., pourraient être immédiatement et pleinement satisfaits. Il n'y aurait pas *de biens économiques*, c'est-à-dire de biens rares par rapport aux besoins, et il ne serait pas nécessaire d'élaborer une science économique ou un « *art d'économiser* ».

Du fait de leur rareté, les biens économiques doivent être rationnés d'une manière ou d'une autre, soit par un système de répartition autoritaire, soit le plus souvent en faisant *payer un prix* à ceux qui les désirent. Par contre, il n'est pas nécessaire de rationner les biens qui sont surabondants par rapport aux besoins, même s'ils sont très utiles : leur prix est nul ; l'air que nous respirons, l'eau de la mer, la neige des montagnes, sont *des biens libres* ; nous pouvons les utiliser gratuitement, tels que la nature nous les fournit.

Les problèmes économiques

Du fait de leur rareté, les biens économiques, qu'il s'agisse de denrées matérielles (produits agricoles ou industriels) ou de services (consultations médicales, soins de beauté, spectacles), doivent généralement être *produits* et mis à la disposition *des consommateurs*, c'est-à-dire de tous.

L'activité économique est donc l'ensemble des opérations qui consistent à utiliser les ressources disponibles en main-d'œuvre, en matières premières, en outillages, afin de fabriquer les biens économiques, les transporter, les commercialiser, là où ils sont le plus nécessaires. Le but ultime de l'activité économique, sa justification véritable est de satisfaire les besoins humains. Pour atteindre ce but, plusieurs problèmes doivent être résolus :

1) *Il faut d'abord décider quels biens et services seront produits et en quelles quantités.*

Puisque nos disponibilités en matières premières, en énergie, en main-d'œuvre qualifiée sont limitées, nous ne pouvons pas espérer produire tous les biens que les membres de la société désireraient immédiatement pouvoir consommer. Si nos usines automobiles tournent à plein, notre industrie automobile ne pourra fabriquer plus de voitures particulières qu'en réduisant la production de camions

ou de tracteurs... Il faut donc être en mesure de choisir si l'on produira des voitures ou des camions ou combien d'automobiles et combien de camions.

2) *Il faut également décider comment les biens seront produits, avec quels moyens et selon quelles techniques.*

Pour satisfaire au mieux les besoins, il ne suffit pas que toutes les ressources disponibles, notamment en main-d'œuvre, soient employées. Il faut encore que chaque travailleur soit utilisé efficacement, suivant ses compétences et avec le matériel nécessaire à son activité ; sinon, il est mal employé : c'est « un chômeur déguisé ».

Dans un monde de rareté où tant de besoins demeurent insatisfaits, l'absence d'efficacité est une forme de gaspillage ; elle est contraire à la rationalité économique. Toute société doit donc trouver les moyens d'utiliser correctement ses ressources productives.

3) *Il faut enfin décider pour qui les biens seront produits.*

Chaque année, l'économie nationale fournit une multitude de biens de consommation : denrées alimentaires, appareils ménagers, téléviseurs, soins médicaux, loisirs... A qui ces biens économiques seront-ils attribués ? Selon quels principes s'effectuera la distribution des produits et des services entre les membres de la collectivité ?

Dans le monde moderne, cette distribution ne s'effectue pas directement, en nature, mais par l'intermédiaire de *la monnaie*. Chaque personne active, chaque chef de famille perçoit, à intervalles réguliers, une somme de monnaie qui constitue *son revenu* (salaire, revenu agricole, honoraires, traitement, allocations familiales, retraite, bénéfice, intérêts et dividendes...). A l'aide de ce revenu, il peut acheter les biens qu'il juge nécessaires à la satisfaction des besoins familiaux. Ces achats pourront être d'autant plus importants que son revenu sera élevé ou que *les prix* des biens seront faibles. La société doit donc disposer d'une procédure de détermination des revenus et de fixation des prix.

L'organisation économique

On peut résoudre les problèmes économiques de différentes manières.

1) L'une consiste à agir *par voie d'autorité* : un chef de tribu, un monarque absolu, un parti ou un dictateur, décide quels biens seront produits et selon quelles techniques ; il décide également des emplois attribués à chacun, du niveau des rémunérations et des prix de chaque produit. Dans les sociétés industrielles modernes, l'ensemble de ces décisions constitue une opération extrêmement complexe, car elles doivent rester cohérentes entre elles. Pour être efficace, l'administration centrale doit s'assurer que ses ordres ne sont pas contradictoires ; *elle a besoin d'un Plan*. Un tel système de planification *centralisée* fonctionne dans les pays socialistes de l'Est. Toutes les activités y sont soumises à un ensemble d'ordres chiffrés adressés aux différents agents économiques par l'Etat qui est le seul centre de décision ; ces ordres sont récapitulés en un Plan qui est impératif, détaillé et cohérent.

2) Un autre procédé consiste à laisser les chefs d'entreprise choisir librement quels biens ils fabriqueront et vendront et à quel prix, les consommateurs dépenser comme ils l'entendront leurs revenus pour

acheter les produits qu'ils désirent, les citoyens exercer le métier de leur choix... En raison de l'existence de nombreuses entreprises indépendantes, les organes de décision économique sont dispersés ; la direction de l'économie est donc *décentralisée*. A première vue, cette décentralisation ne peut mener qu'à l'anarchie, car il y a peu de chances pour que les produits fabriqués dans les usines soient exactement ceux que les consommateurs ont l'intention d'acheter. Et pourtant un tel système fonctionne également ; c'est lui qui est en partie réalisé dans les pays occidentaux et qui y a permis l'accroissement de la production et du niveau de vie enregistré depuis des décennies.

Ce système est l'*économie de marché* ou économie de libre-entreprise ; il est pratiqué dans les pays appelés « capitalistes » où l'appropriation privée des biens de production laisse aux dirigeants des entreprises une grande autonomie de décision, malgré les interventions de l'Etat dans de nombreux domaines et l'existence d'un important secteur public ou nationalisé.

Prenant pour point de départ les règles de fonctionnement de ce système, nous envisagerons dans un premier temps comment les problèmes économiques sont résolus au niveau de l'entreprise. Nous analyserons ensuite la cohérence de l'ensemble du système en nous plaçant dans le cadre d'une économie nationale fermée, sans relations avec les pays étrangers. Nous nous attacherons enfin aux problèmes résultant de l'ouverture de l'économie sur le monde extérieur.

première
partie

L'ENTREPRISE

Dans une économie de marché, les entreprises qui proposent des produits, soit aux autres entreprises sous forme de biens de production (machines, camions, matières premières et produits semi-finis), soit directement aux consommateurs sous forme de biens de consommation (produits alimentaires, vêtements, logements, appareils ménagers, distractions...), ces entreprises doivent prendre toute une série de décisions. Ces décisions qui mettent en cause aussi bien le fonctionnement de l'entreprise au jour le jour que son développement à long terme, sont étroitement liées entre elles.

1) Le premier type de décision consiste à choisir le produit qui sera fabriqué et mis en vente, qu'il s'agisse d'un bien matériel (par exemple un magnétophone) ou d'un service (une semaine de vacances en Grèce), d'un produit déjà existant (une réédition de Jules Verne) ou d'un bien inconnu de la clientèle (un disque d'un nouveau chanteur). Une telle décision exige trois sortes d'estimations : les responsables de l'entreprise doivent être en mesure d'évaluer le prix auquel le produit pourra être vendu, la quantité qui pourra être écoulee sur le marché et les coûts de production (y compris l'amortissement du matériel) et de vente (publicité, distribution). Il est évident que si les recettes attendues des ventes ne permettent pas de couvrir les coûts, le lancement du produit devra être différé.

2) La seconde décision concerne la fixation du prix de vente du produit. En ce domaine, la liberté de manœuvre est assez limitée surtout s'il s'agit d'un produit indifférencié déjà vendu par d'autres entreprises, puisque le prix de ce produit est connu. Lorsqu'il s'agit d'un produit nouveau ou disposant de caractéristiques particulières, il existe une certaine possibilité de choix. Il y a cependant une limite inférieure à respecter, celle qui est imposée par la couverture des coûts de production ; quant à la limite supérieure, elle dépend de la concurrence, c'est-à-dire des prix pratiqués par les autres entreprises qui vendent des produits similaires ou « substituables ».

3) Une troisième décision concerne le volume de la production et de « l'offre ». Celui-ci dépend en réalité des possibilités de vente : une fois que le prix du produit a été défini, ce sont les consommateurs qui décideront s'ils achèteront ou non le produit proposé. La « demande » du produit, lorsqu'elle est correctement estimée, indique la quantité qui sera vendue au niveau du prix fixé. Cependant, si cette demande dépasse

la capacité de production de l'entreprise, il faudra décider si on allonge les délais de livraison, si on recourt au travail supplémentaire et si on relève le prix de vente ; il conviendra également d'envisager la possibilité d'accroître la capacité de production en procédant à de nouveaux investissements. Inversement, si la demande se révèle insuffisante, il faudra s'interroger sur l'opportunité de constituer des stocks de produits, de recourir à la publicité ou de réduire la production et même de licencier du personnel en surnombre.

4) Quant aux décisions techniques, elles interviennent au niveau des méthodes de fabrication. L'objectif est de parvenir au coût de production le plus bas possible, compte tenu des prix des machines et des matières premières, des salaires des ouvriers et des cadres, du prix de l'énergie et de tous les autres facteurs de production. Toute modification de ces prix comme tout progrès de la technologie peuvent remettre en question les choix antérieurs. Très souvent, ces modifications ne peuvent être prises en considération que lorsqu'il est nécessaire d'installer de nouveaux outillages, car le choix des techniques est lié au choix des équipements ; les décisions techniques impliquent alors des décisions d'investissement. Celles-ci supposent l'existence de moyens de financement, à commencer par la possibilité de réaliser des bénéfices. Si la recherche du profit n'est pas toujours le but unique, exclusif, de toute entreprise, il est clair qu'une entreprise qui ne ferait pas de profit, qui ne pourrait pas financer de nouveaux achats d'outillages ni même payer correctement son personnel, serait tôt ou tard condamnée à disparaître. L'expansion de l'entreprise, son développement à long terme, n'est pas indépendant de la manière dont se réalise à court terme son équilibre financier.

L'étude des problèmes qui viennent d'être évoqués peut être regroupée autour de trois thèmes :

- La demande et les recettes de l'entreprise.
- Les coûts de production et la fixation des prix.
- L'équilibre et l'expansion de l'entreprise.

Chapitre I

**LA DEMANDE
DU PRODUIT
ET LES RECETTES
DE L'ENTREPRISE**

Dans le langage courant, la demande d'un produit représente simplement la quantité vendue de ce produit sans autre précision. Pour la théorie économique, la notion de demande concerne la relation fonctionnelle entre une variable dépendante, la quantité achetée et vendue du produit considéré, et diverses variables indépendantes, telles que le prix de ce produit, le revenu des consommateurs, le prix des produits concurrents ou substituables... etc... La relation prix-demande joue un rôle essentiel puisqu'elle permet de calculer les recettes des entreprises vendeuses en multipliant la quantité vendue par le prix.

Lorsque plusieurs entreprises produisent et vendent un même produit, une distinction doit être faite entre la demande totale du produit sur le marché et la fraction de cette demande qui s'adresse à chaque entreprise en particulier.

Section I

LA DEMANDE TOTALE DU PRODUIT

La quantité demandée d'un produit dépend de nombreux facteurs au premier rang desquels s'inscrit le prix de ce produit ; on représente traditionnellement la relation prix-quantité par une courbe, appelée courbe de demande ; toute variation du prix provoque une variation de la demande *le long de cette courbe*. Toutes les autres influences éventuelles se manifestent par *un déplacement de la courbe*.

L'influence du prix sur la demande

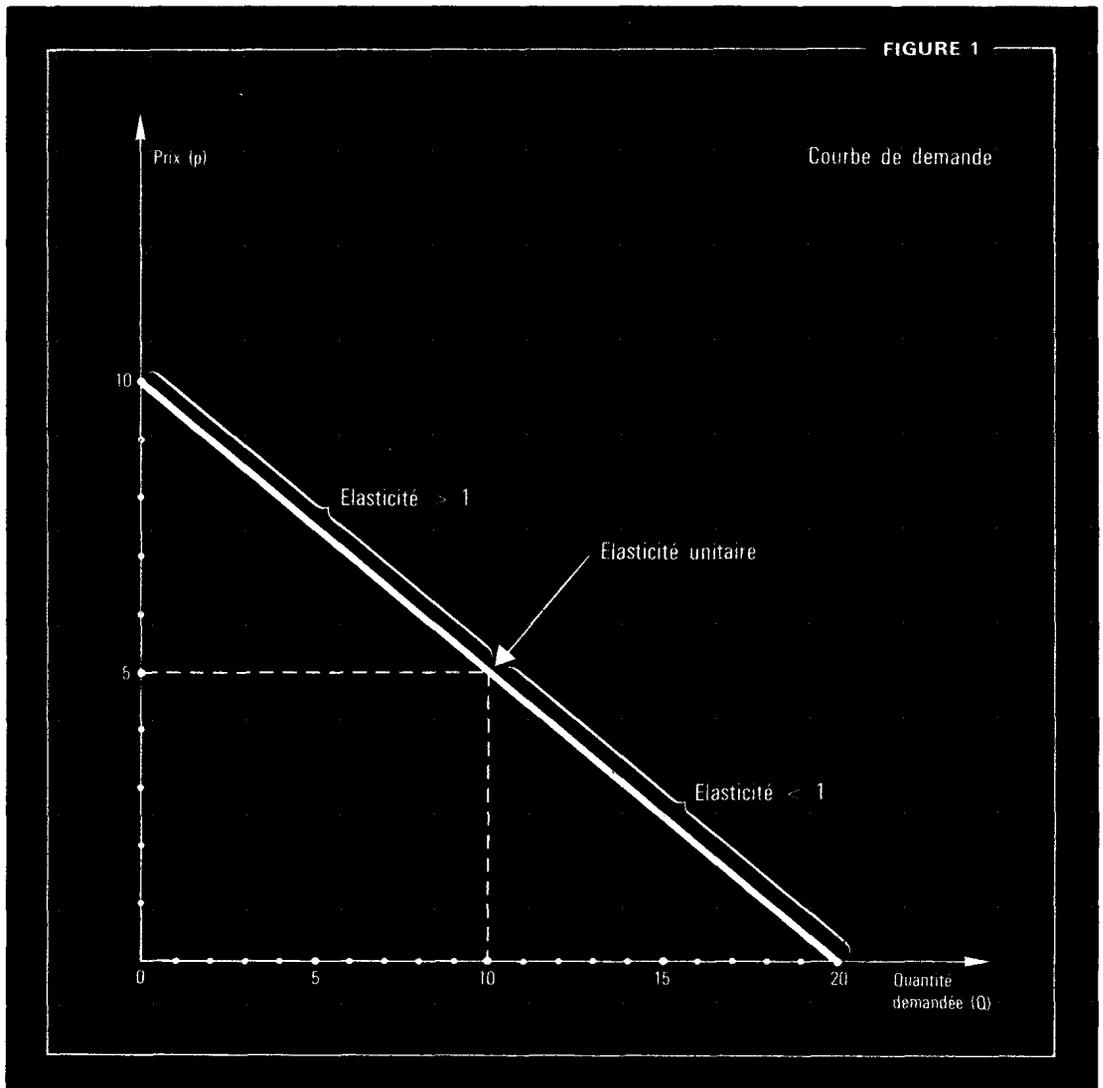
Dans la plupart des cas, la quantité demandée d'un produit est d'autant plus faible que le prix est élevé. On dit que la demande est une fonction décroissante du prix : la courbe de demande descend de la gauche vers la droite.

La courbe de la figure 1 est construite à partir des chiffres donnés au tableau ci-dessous ; il s'agit d'une droite d'équation :

$$Q = 20 - 2p ,$$

où Q est la quantité demandée et p le prix d'une unité du produit.

Prix (p)	Quantité demandée (Q)
0	20
1	18
2	16
3	14
4	12
5	10
6	8
7	6
8	4
9	2
10	0



Toutes choses égales par ailleurs, la baisse du prix provoque une augmentation de la demande ; inversement, la hausse du prix décourage les acheteurs. Il est alors très intéressant de mesurer la réaction de la demande à une variation du prix, autrement dit *l'élasticité de la demande par rapport au prix* ; celle-ci est définie par le rapport de la variation en pourcentage de la quantité demandée à la variation en pourcentage du prix.

1) *Le calcul de l'élasticité-prix de la demande* (ϵ) peut s'effectuer de différentes manières.

Une formule simple et pratique est :

$$\epsilon_p = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1}}{\frac{p_2 - p_1}{p_2 + p_1}}$$

où Q_1 est la quantité vendue *avant* le changement du prix, Q_2 la quantité vendue *après* ce changement, p_1 l'ancien prix et p_2 le nouveau prix. Elle mesure *l'élasticité d'arc*, c'est-à-dire la sensibilité de la modification de la quantité à la variation du prix sur un segment de la courbe.

Supposons, à partir du tableau ci-dessus, que le prix monte de 3 à 4 F ; dans ce cas, la quantité demandée diminue de 14 à 12 unités. Nous avons donc :

$$p_1 = 3; \quad p_2 = 4; \quad Q_1 = 14; \quad Q_2 = 12$$

d'où :

$$\epsilon_p = \frac{\frac{12 - 14}{12 + 14}}{\frac{4 - 3}{4 + 3}} = \frac{-0,077}{0,14} = -0,55$$

L'élasticité est *négative* puisque la quantité varie en sens inverse du prix.

On peut aussi mesurer *l'élasticité en un point* de la courbe :

$$\epsilon_p = \frac{dQ}{dp} \cdot \frac{p}{Q}$$

où p est le prix en un point donné de la courbe, Q la quantité demandée correspondante et dQ/dp la dérivée de la quantité par rapport au prix en ce point.

Dans notre exemple, l'équation de la courbe est : $Q = 20 - 2p$. La dérivée est donc : $dQ/dp = -2$. Quant à l'élasticité-point, elle s'écrit :

$$\epsilon_p = -2 \cdot \frac{p}{20 - 2p}$$

Si $p = 2 \text{ F}$,

$$\varepsilon = -2 \cdot \frac{2}{20 - 4} = -0,25 ;$$

pour $p = 5 \text{ F}$, on a $\varepsilon = -1$; pour $p = 8 \text{ F}$, $\varepsilon = -4$. On voit que l'élasticité varie d'un point à l'autre de la courbe, même lorsque cette courbe est une droite.

2) *La signification de l'élasticité* dépend de la valeur absolue du coefficient ε . Une élasticité nulle indique qu'une variation du prix reste sans influence sur la demande ; on dit alors que la demande est rigide. Une élasticité égale à 1 signifie que la variation en pourcentage de la quantité est égale à la modification (en %) du prix ; dans ce cas, la recette totale des entreprises vendeuses n'est pas affectée par le changement de prix, comme nous le verrons plus loin. On dit que la demande est élastique lorsque la valeur absolue de ε est supérieure à 1 et inélastique lorsque cette valeur est comprise entre 0 et 1. Une élasticité infinie indique que les entreprises peuvent vendre toutes les quantités qu'elles veulent au prix courant, mais qu'elles ne pourraient rien vendre à un prix légèrement supérieur.

Nous retrouverons la notion d'élasticité lorsque nous étudierons les recettes des entreprises.

Les autres influences

Ces influences sont multiples : campagne de publicité, accroissement de la population, amélioration du produit, développement des échanges internationaux... Tout ce qui accroît la demande d'un produit dont le prix est fixé provoque un déplacement de la courbe de demande vers la droite et inversement. On se limitera à l'action du revenu et des prix des autres produits.

1) *Une modification du revenu réel* ou du pouvoir d'achat des consommateurs réagit généralement, mais inégalement, sur la quantité demandée des différents biens et services. Cette réaction est mesurée par l'*élasticité-revenu* de la demande qui indique la variation (en %) de la quantité demandée consécutive à une variation (en %) du revenu (Y),

ou :

$$\varepsilon_Y = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1}}{\frac{Y_2 - Y_1}{Y_2 + Y_1}}$$

L'élasticité-revenu est normalement *positive* : la demande de la plupart des biens augmente quand le revenu s'améliore. Si elle est positive mais inférieure à 1, les ventes du produit considéré se développent, mais moins vite que le revenu ; il en résulte que la place occupée par ce produit dans le budget des ménages diminue (cas des produits