

LA DEMARCHE DE L'ECONOMISTE

Il existe des sciences qui, chacune dans leur domaine, nous apportent des éléments de compréhension du monde qui nous entoure. L'objet de ce cours est de vous montrer ce que nous apportent les sciences économiques et sociales pour nous aider à comprendre le monde dans lequel nous vivons. Pour ce faire, nous allons partir de l'étude d'un thème : les comportements alimentaires, en montrant successivement les apports de l'économiste puis celui du sociologue. Dans ce TD, nous présenterons la démarche de l'économiste.

Pourquoi mangeons-nous ? Que mangeons-nous ? En quelle quantité ?

Chaque science, dans son domaine de compétence, peut apporter un élément de réponse à ces questions.

Le biologiste, par exemple, expliquera que l'acte de manger résulte d'un processus biochimique qui crée la sensation de faim en fonction des besoins nutritionnels du corps. Et le choix des aliments ingurgités dépendra justement de ses besoins en fonction de leur nature : quantité de lipides, de calories...

L'économiste, lui, apporte d'autres éléments de réponse.

Pour comprendre son apport, il faut présenter ce qu'est sa démarche scientifique, qui nous permettra de comprendre ensuite ses apports. Pour présenter cette démarche, nous allons donc prendre l'exemple des pratiques alimentaires.

I- Ressources et besoins

Les économistes partent d'une hypothèse simple : nos actions ont pour objectif d'accroître notre bien-être. Nous ne sommes pas masochistes : si nous réalisons une action, c'est parce que nous pensons que cette action va nous apporter un surcroît de bonheur, de satisfaction, ou d'une manière encore plus générale, va nous permettre de répondre à nos besoins.

Imaginons ainsi que nous soyons face à une pomme. Allons-nous la manger ? A priori, la réponse est simple : si nous avons faim, la réponse est positive ; si nous n'avons pas faim, nous ne la mangerons pas.

Donc nous pouvons déjà partir de ce premier constat : pour appréhender des phénomènes économiques, l'économiste pense que, pour répondre à nos besoins (ici la faim), nous utilisons des ressources (ici la pomme). *L'économie est donc la science qui étudie la manière dont les hommes utilisent leurs ressources pour satisfaire leurs besoins.*

II- L'économie, une science qui étudie les choix

Chaque jour, nous sommes confrontés à une multitude de choix : Quel vêtement choisir ? Quels programmes regarder à la télé ? Quel album charger sur son MP3 ?

Il y a plusieurs manières d'effectuer un choix :

- par habitude : on fait alors toujours le même choix
- par instinct : on choisit sans réfléchir, en fonction de l'humeur du moment.

L'économiste, lui, pense que nos choix résultent d'un calcul raisonné. Le calcul part de l'idée simple suivante : nous ne mettons en oeuvre d'action que si elle nous apporte plus de satisfaction qu'elle ne nous coûte de désagréments.

Partons d'un exemple. Imaginons que vous ayez faim, que vous adoriez les pommes, et que justement l'on vous propose une pomme.

Imaginons maintenant que la pomme que soient vendus 0,10 euro l'unité. Vous avez faim et vous disposez justement de 0,10 euro.

1) *Allez-vous acheter cette pomme ?*

Imaginons à présent qu'elle ne soit pas vendue 0,10 euro, mais 0.2 euro, et que vous disposiez de 0.2 euro.

2) *Allez-vous acheter cette pomme ?*

Imaginons enfin à présent que vous avez faim, mais que la pomme est vendue... 25 € et que vous possédiez les 25 €.

3) *Allez-vous acheter cette pomme ?*

Supposons que vous ayez répondu oui aux deux premières questions, et non à la troisième (ai-je raison ?)

Pourquoi refusez-vous la pomme dans la troisième situation ? sans doute parce que 25 € la pomme, même quand on a faim, c'est beaucoup trop cher. Par contre 0,10 ou 0,20 euro la pomme, ce n'est pas trop cher.

Mais qu'est-ce que ça veut dire « trop cher » ? L'économiste possède la réponse à cette question. Elle se comprend en raisonnant en deux étapes :

• ***Première étape : les économistes pensent que nous sommes capables de déterminer un niveau de satisfaction donnée pour chacune de nos actions.***

Par exemple, on peut déterminer que manger une pomme nous apporte une satisfaction d'un niveau de quatre, alors que manger une poire ne nous apporterait qu'une satisfaction d'un niveau de deux, parce que nous aimons deux fois plus les pommes que les poires. Le chiffre en tant que tel n'a pas d'importance, c'est le rapport qui compte : cela reviendrait au même de dire que le niveau de satisfaction est de huit pour une pomme, et de quatre pour une poire, parce que dans ce cas aussi cela prouvera que l'on aime deux fois plus les pommes que les poires.

• ***Deuxième étape : les économistes pensent que nous sommes capables de donner à chaque niveau de satisfaction un « équivalent monétaire ».*** Par exemple, on peut estimer qu'une pomme ne doit pas coûter plus de 0,50 euro. Pourquoi ? parce que nous estimons que le niveau de satisfaction que nous apporte la consommation d'une pomme « équivaut » à une satisfaction que nous apporterait la consommation de n'importe quel produit coûtant 0,50 euro. Cela signifie donc que nous avons le même bonheur à consommer une pomme qu'à dépenser 0,50 euro pour acheter n'importe quel bien ou service : la satisfaction que nous apporte la consommation d'une pomme est donc égale à 0,50 euro.

Ainsi, quand une pomme coûte 0,10 euro, nous l'achetons car son coût est inférieur à la satisfaction que nous apporte sa consommation, qui rappelons-le est de 0,50 euro.

C'est la même chose si la pomme coûte 0,20 euro.

Par contre, si elle coûte 25 €, le coût est supérieur à la satisfaction : le plaisir que nous avons à consommer la pomme est inférieur à son prix. Dans ce cas la pomme est « trop chère » et nous décidons de ne pas l'acheter.

4) *Jusqu'à quel prix, selon cette approche, êtes-vous prêts à acheter une pomme ? Pourquoi ?*

⇒ Nous en déduisons donc la règle suivante : toute action n'est réalisée que si la satisfaction que l'on en tire est supérieur à son coût.

III- Les coûts d'opportunité

Nous allons maintenant compliquer un peu...

Un choix implique un renoncement. Comme l'a dit André Gide dans *Les nourritures terrestres*, « choisir m'apparaissait non tant élire que repousser ce que je n'étais point ».

Cela signifie que lorsque l'on fait un choix, on renonce implicitement à une autre action qu'on aurait pu réaliser. Par exemple si l'on choisit d'aller au cinéma, on sacrifie le plaisir qu'on aurait pu avoir en allant au restaurant. Si l'on va au cinéma, en allant voir le dernier Indiana Jones, on sacrifie le plaisir que l'on aurait pu avoir en visionnant le dernier Star Wars. En achetant le dernier disque de Lorie, on sacrifie le bonheur qu'on aurait pu avoir en achetant celui de Alizée.

Reprenons à présent l'exemple de l'alimentation. Imaginons que nous ayons faim, et que nous ayons le choix entre l'achat d'une pomme et l'achat d'une poire. Comment réaliser notre choix ?

Selon l'économiste, le choix se fera en deux étapes :

- **Quels sont nos goûts ? Que préférons nous ?**

Pour le savoir, il faut comparer le niveau de satisfaction que l'on a en consommant une pomme et celui que l'on a en consommant une poire.

Pour reprendre notre exemple précédent, le niveau de satisfaction associée à la consommation d'une pomme est de quatre, et celui associé à la consommation d'une poire est de deux.

5) *A priori, allez-vous choisir de manger une pomme, ou une poire ?*

- **Il faut reprendre ensuite la méthode que nous avons vue auparavant, en comparant la satisfaction apportée par la consommation d'un produit à son coût.**

Imaginons que, comme nous l'avons vu auparavant, le niveau de satisfaction associée à la consommation d'une pomme est équivalent à 0,50 euro, et que le prix de vente d'une pomme soit de 0,40 euro.

Imaginons aussi que le niveau de satisfaction associée à la consommation d'une poire soit de 0,25 euro, et que son prix soit de 0,10 euro.

6) *Allons-nous choisir de consommer une pomme ou une poire ? Expliquez pourquoi.*

Nous vous en déduisons qu'il vaut mieux consommer une poire qu'une pomme. Pourquoi ? Parce que si nous consommons une pomme, nous perdons la possibilité de consommer une poire ; or, la consommation d'une poire nous rapporte relativement plus de satisfaction par rapport à son coût que la consommation d'une pomme.

Les économistes pensent donc que chaque choix nous amène à nous poser la question suivante : si l'on choisit l'option X, cela nous empêche de profiter de Y... Nous allons donc choisir X si ce que nous ne gagnons pas en ne faisant pas Y est plus faible que ce que nous ne gagnerions pas en ne faisant pas X, c'est-à-dire en choisissant Y. Pour faire simple, nous préférons par exemple aller au cinéma au restaurant parce que la perte de satisfaction que nous aurions pu avoir en allant au restaurant est plus faible que la perte de satisfaction que nous aurions eue en allant au cinéma.

Les économistes pensent donc au moment de réaliser nos choix nous calculons les coûts d'opportunités de chaque possibilité, c'est-à-dire la perte de satisfaction que nous devons subir en ne choisissant pas l'autre possibilité. Bien entendu nous choisirons l'action auxquelles est associé le coût d'opportunité le plus faible.

IV- Le choix de la quantité selon l'économiste

Imaginons que nous préférons manger des pommes que les poires. Le choix est fait : dorénavant nous oublions les poires.

Se pose alors une nouvelle question : combien de pomme allons-nous manger ? Une, deux, trois, quatre, ou plus ?

Pour répondre à cette question, les économistes posent deux hypothèses assez réalistes :

- ***plus nous consommons, plus nous sommes heureux*** : nous préférons manger quatre frites plutôt que seulement deux, nous préférons avoir trois paires de chaussures que seulement deux...

- ***malgré tout, le sentiment de satisfaction que nous avons en consommant une unité de plus est de plus en plus faible***... Ainsi, si j'ai déjà à ma disposition quatre paires de chaussures, l'achat d'une cinquième perd me rendra heureux, mais pas autant que le bonheur que j'ai eu à acheter la première paire de chaussures... qui me permettait de ne pas marcher pied nu dans la rue !

C'est pareil pour les pommes : la première est délicieuse à manger, le goût vous manquait tellement... La deuxième est très bonne aussi, mais la troisième, comment dire... elle est bonne aussi, mais vous commencez à saturer un peu, le bonheur qu'elle vous apporte est nécessairement plus faible que celui que vous apportait la première ou la deuxième pomme.

Voici les niveaux de satisfaction retirés de la consommation de pommes et leur équivalent monétaire :

	Niveau de satisfaction	Equivalent monétaire
1 ^{ère} pomme	4	2 €
2 ^{ème} pomme	3	1 €
3 ^{ème} pomme	2	0.5 €
4 ^{ème} pomme	1	0.2 €
5 ^{ème} pomme	0.5	0.1 €

L'équivalent monétaire, rappelons-le, signifie que le bonheur à manger une première pomme équivaut à deux euros : cela signifie donc que nous sommes prêts à acheter cette première pomme deux euros.

7) *Que signifie ce 0,5 € ?*

8) *Si le prix de vente d'une pomme est de 0,30 euro, allez-vous acheter la première pomme ? pourquoi ?*

9) *Si le prix de vente d'une pomme est de 0,30 euro, allez-vous acheter la quatrième pomme ? pourquoi ?*

10) *Si le prix de vente d'une pomme est de 0,30 euro, combien de pomme allez-vous choisir d'acheter ?*

Les économistes en déduisent la règle suivante : un individu n'achète un objet que lorsque son prix de vente est inférieur ou égal au degré de satisfaction généré par la consommation de l'objet. La quantité consommée d'un objet dépend donc de la comparaison entre le prix et la satisfaction.

Vous avez compris ? nous venons de présenter la démarche de l'économiste, en prenant l'exemple du choix alimentaire.

Résumons : cette démarche consiste à poser des hypothèses sur le comportement des hommes dans le domaine économique. Pour faire simple, nous avons ici posé les hypothèses suivantes :

- les individus réfléchissent avant d'agir, ils n'agissent pas par instinct ou par tradition
- les individus réalisent des calculs, car ils ne réalisent une action que si elle rapporte plus de satisfaction qu'elle ne leur coûte de désagréments
- face à plusieurs possibilités, les individus choisissent celle dont l'écart entre le niveau de satisfaction et le coût est le plus élevé, c'est-à-dire celle dont le coût d'opportunité est le plus faible.

Après avoir posé ces hypothèses, l'économiste ne s'arrête pas là. Il réalise des prédictions : par exemple, si une pomme coûte 0.4 euro et une poire coûte 0.1 euro, l'individu en question devrait choisir de consommer une poire (voir ci-dessus).

Évidemment, il ne s'arrête pas là. Prévoir, c'est bien : ne pas se tromper, c'est mieux ! L'économiste va donc dans un troisième temps tester sa prédiction, en vérifiant si dans le monde réel ce qu'il avait anticipé s'est bien déroulé comme il l'avait prévu.

De deux choses l'une :

- soit sa prédiction s'est révélée exacte (par exemple, l'individu choisit bien la poire et non la pomme), et alors on peut garder les hypothèses qu'il avait posées
- soit sa prédiction s'est révélée fautive (par exemple, l'individu a choisi la pomme), et alors l'économiste doit revoir ces hypothèses.

La démarche de l'économiste, qui reprend celle des autres sciences, suit donc quatre étapes :

- 1) **poser des hypothèses**
- 2) **en déduire des prédictions**
- 3) **confronter ces prédictions avec la réalité**
- 4) **changer d'hypothèses si les prédictions sont inexactes**

Le rôle de l'économiste est alors double :

- 1) **expliquer les phénomènes économiques qui se déroulent**
- 2) **prévoir des phénomènes économiques à venir**

Et maintenant, il nous reste à étudier la démarche du sociologue, en nous basant une fois de plus sur l'étude de la consommation alimentaire (à suivre...)

EXERCICES D'APPLICATION

Exercice 1

Vous avez la semaine prochaine deux DS. : un en mathématiques, un en sciences économiques et sociales.

Imaginons que vous n'avez devant vous que quatre heures de temps de révision. Vous êtes confrontés à trois choix :

- ne réviser que les mathématiques
- ne réviser que les SES
- répartir les quatre heures de révision entre les mathématiques et les SES

Vous savez que chaque heure de révision en SES va vous permettre de gagner 3 points de plus lors du prochain DS, et que chaque heure de révision en mathématiques vous rapportera 2 point de plus lors du prochain DS.

1) Qu'allez-vous choisir de faire ?

On imagine à présent que les mathématiques sont une matière plus importante pour votre passage que les SES. Elles ont un coefficient deux, et les SES ont un coefficient un.

2) Qu'allez-vous choisir de faire ?

Imaginons maintenant que plus vous révisez une matière est plus vous êtes fatigué, et donc moins efficace. L'espérance de gain en point par heure de révision pour chaque matière décroît donc avec le nombre d'heures de révision :

	Maths	SES
1 ^{ère} heure	2	3
2 ^{ème} heure	2	3
3 ^{ème} heure	1.5	2
4 ^{ème} heure	1	1.5

3) Qu'allez-vous choisir de faire ?

Exercice 2

Construisez vous-même un exercice où vous déterminerez vous-même le prix auquel vous serait prêt à acheter un objet plutôt que de ne pas l'acheter.

Exercice 3

Construisez vous-même un exercice où vous déterminerez vous-même une situation où il vous sera préférable d'acheter un objet plutôt qu'un autre.

Exercice 4

« Après avoir progressé de 1,2 % au quatrième trimestre 2004 puis de 0,8 % de janvier à mars 2005, les dépenses de consommation des ménages ont subi un très net coup d'arrêt au printemps, a annoncé, vendredi 19 août, l'Insee. Elles ont reculé de 0,3 % au cours du deuxième trimestre, la plus forte baisse jamais observée depuis le quatrième trimestre 1996.

Cette chute jamais vue depuis près de dix ans n'a pas surpris les économistes, qui s'étonnaient de voir les ménages continuer à consommer vaillamment dans un contexte marqué par un faible pouvoir d'achat et un manque de confiance dans l'avenir.

"C'était largement prévisible", commente Jan-Eric Fillieule, économiste du CCF.

L'envolée des cours du pétrole, immédiatement ressentie par les automobilistes à la pompe à essence, n'a rien arrangé. Au deuxième trimestre "le moral des consommateurs s'est fortement détérioré dans le sillage de prix du pétrole élevés, d'incertitudes politiques et de malaise social", relève Laure Maillard, économiste de Ixis CIB.

A une semaine de la rentrée scolaire, les dépenses dans la grande distribution paraissent ainsi "moroses", a souligné à l'AFP Michel-Edouard Leclerc, président des Centres Leclerc, qui relève que les consommateurs privilégient de plus en plus les produits les moins chers au détriment des grandes marques.

Et la situation ne devrait pas s'améliorer dans l'immédiat, craignent les économistes.

Les entreprises, qui ont fortement réduit leurs investissements au deuxième trimestre, ne paraissent guère disposées à embaucher, notamment dans le secteur industriel touché de plein fouet par la hausse des prix de l'énergie, souligne Laure Maillard »

« La consommation des ménages français en chute libre », *Le Monde*, 19.08.05

Montrez que ce texte met en avant les deux rôles de l'économiste.