

## Quelle est la démarche de l'économiste ?

L'économie est une discipline qui étudie la consommation, la production et la répartition des richesses. Au niveau épistémologique, on peut considérer que les économistes adoptent une démarche scientifique dès lors que les énoncés et les discours qu'ils produisent relèvent du raisonnement logique, sont réfutables, validés par une démarche spécifique et soumis à la critique d'une communauté de chercheurs.

La démarche spécifique des économistes fait référence notamment à la modélisation. La réalité économique et sociale étant particulièrement complexe, les économistes vont construire des modèles qui correspondent à des abstractions de la réalité, des simplifications, en sélectionnant quelques variables, en étudiant leurs relations afin principalement de répondre à une question particulière. Les modèles s'appuient sur un certain nombre d'hypothèses limitant ainsi leur portée et les conditions de leur validité.

Pour Edmond Malinvaud (économiste français, 1923-2015), l'économie est une « science qui étudie comment des ressources rares sont employées pour la satisfaction des besoins des hommes vivant en société », elle s'apparente ainsi à une science des choix, étudiant la façon dont les agents économiques prennent leurs décisions. Compte tenu de la rareté des ressources, les choix des agents s'effectuent sous contrainte (revenus, coûts, temps...), la notion de coûts d'opportunité tient donc une place centrale dans les sciences économiques. En effet, lorsqu'un individu prend une décision, il effectue un arbitrage et renonce ainsi à autre chose. Dans cette optique, certains courants de l'économie intègrent à leur démarche, l'analyse du contexte institutionnel (règles de fonctionnement) pour comprendre les choix des acteurs.

Il existe deux grandes branches de l'économie, la micro-économie et la macro-économie. La micro-économie est une branche de l'économie qui cherche à expliquer le fonctionnement de l'économie par les comportements individuels. Les individus, appelés agents économiques, font des choix rationnels en prenant leurs décisions à partir d'une analyse coût-bénéfice. La macro-économie analyse l'économie à un niveau « global » en étudiant l'évolution et les relations des principaux

agrégats économiques (production, consommation, épargne, investissement, solde extérieur...). Ces deux branches tendent aujourd'hui à s'articuler permettant d'accéder à une meilleure compréhension du fonctionnement de l'économie grâce à des recherches sur les fondements micro-économiques de la macro-économie.

# I : Entreprises, marché et financement de l'économie

- **2** : Comment l'entreprise prend-elle ses décisions de production d'après l'analyse néo-classique ?
- **3** : Comment l'analyse des coûts de transaction permet-elle d'expliquer l'existence et la taille des entreprises ?
- **4** : Comment l'entreprise organise-t-elle les rapports sociaux en son sein ?
- **5** : Comment se fixent les prix sur un marché ?
- **6** : Quelles sont les principales défaillances du marché ?
- **7** : À quoi sert la monnaie ?
- **8** : Qui crée la monnaie ?
- **9** : Comment les activités économiques sont-elles financées ?

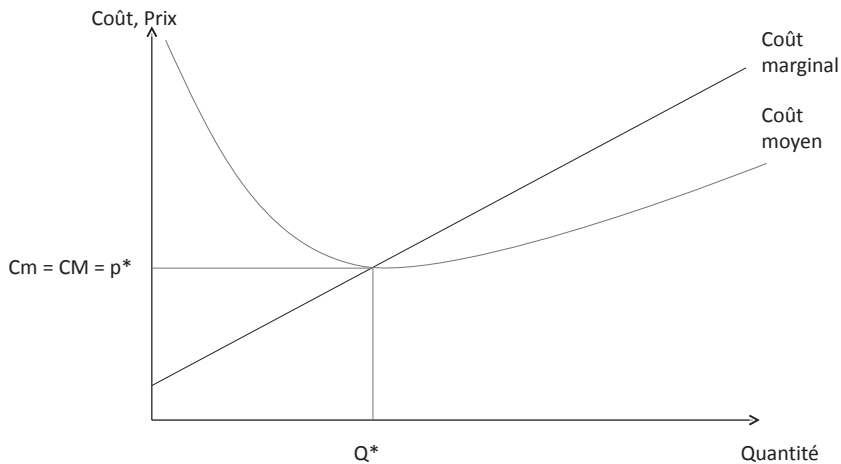
## 2 Comment l'entreprise prend-elle ses décisions de production d'après l'analyse néo-classique?

L'entreprise est une organisation productive, juridiquement autonome, dont l'activité est la production de biens et services marchands. L'analyse néo-classique s'intéresse à la combinaison de facteurs (travail et capital) que l'entreprise opère pour produire un certain niveau de production. L'entreprise correspond à une « fonction de production » qui cherche à maximiser son profit à partir d'une allocation optimale des facteurs de production.

Les décisions de production dépendent ainsi d'un calcul rationnel. Le choix de la combinaison productive est déterminé par les coûts associés à chacune d'elles et dépend donc du coût relatif des facteurs de production. Ainsi, la hausse du prix d'un facteur de production incite les entreprises à lui en substituer un autre car ce dernier devient relativement moins cher. L'entreprise décide du niveau optimal des quantités à produire dans le but de maximiser son profit. La maximisation du profit de l'entreprise se fait de telle sorte que le coût marginal (coût supplémentaire lié à la dernière unité produite) soit égal au coût moyen (coût total/quantités produites), c'est-à-dire, au niveau minimum du coût moyen.

Une telle vision de l'entreprise permet d'analyser les combinaisons productives et le volume de production des entreprises, cependant les entreprises prennent aussi des décisions en tenant compte de leur organisation interne. En effet, les entreprises cherchent à minimiser leurs coûts de production en trouvant l'organisation et la taille idéale leur permettant d'atteindre ce but.

**Graphique : Analyse néo-classique des décisions de production**



*Le coût marginal est une courbe croissante en raison de la productivité marginale décroissante. Le coût moyen est une courbe en « U ». Lorsqu'il y a des coûts fixes, le coût marginal est d'abord inférieur au coût moyen puis il croise le coût moyen en son minimum. Au-delà de ce point d'équilibre qu'est le croisement des deux courbes, le coût marginal est supérieur au coût moyen et toute augmentation de la production fait augmenter le coût moyen. La maximisation du profit de l'entreprise en concurrence pure et parfaite se fait donc au niveau minimum du coût moyen.*

### 3

## Comment l'analyse en termes de coûts de transaction permet-elle d'expliquer l'existence et la taille des entreprises ?

Dans un article célèbre, Ronald Coase (1937) analyse la nature des entreprises et les raisons de leur existence. Pour Ronald Coase, la firme est un mode de coordination alternatif au marché : « à l'extérieur de l'entreprise, les prix dirigent la production par le jeu des transactions du marché. À l'intérieur, c'est l'entrepreneur qui dirige la production ». Les coûts de transaction, coûts qu'il faut engager pour réaliser une transaction (recherche d'un partenaire à l'échange, rédaction du contrat, surveillance de l'exécution du contrat...), permettent de comprendre pourquoi les entreprises font directement certaines tâches et en délèguent d'autres. La décision de production ne serait alors qu'une comparaison des coûts de production internes et des coûts de production lorsque l'on externalise. La taille des entreprises dépend donc de la capacité d'une organisation à gérer les coûts de bureaucratie au regard des coûts de transaction qui existent sur le marché. Oliver Williamson a développé la théorie des coûts de transaction en précisant les éléments qui peuvent influencer largement les coûts de transaction. Pour Oliver Williamson, il y a trois facteurs importants : la spécificité des actifs (les actifs ne sont pas ou peu redéployables vers un autre usage), la fréquence des transactions et l'incertitude (plus celle-ci est grande plus une entreprise a tendance à produire directement). Les coûts de transaction peuvent donc varier d'une entreprise à l'autre et d'un secteur économique à un autre. L'analyse par les coûts de transaction permet de comprendre l'existence des entreprises et la manière dont se décident leurs contours.

## Comment l'entreprise organise-t-elle les rapports sociaux en son sein ?

La prise de décision dans l'entreprise peut fonctionner selon un modèle bureaucratique comme l'a théorisé Max Weber. Dans un tel cadre, les relations entre individus, notamment celles d'autorité, sont parfaitement impersonnelles. Elles ne sont déterminées que par les fonctions occupées et les tâches effectuées par les individus. L'organisation taylorienne du travail basée sur une division des tâches est un bon exemple de ce type d'organisation. Toutefois, la réussite de ce modèle a été remise en question par des sociologues comme Robert Merton ou Michel Crozier. Le premier montre que l'excès de formalisme peut entraîner une absence de perception de l'objectif global de l'entreprise par les individus ainsi qu'une difficulté d'adaptation au changement du fait de la rigidité des règles et du développement de l'esprit et du corps. Michel Crozier montre que certains salariés ayant une compétence particulière peuvent capturer une partie du pouvoir vis-à-vis de leur hiérarchie et ainsi influencer les décisions relatives au rythme de travail par exemple. Les décisions prises résultent souvent des rapports de force entre les parties prenantes de l'entreprise, de la combinaison de leurs objectifs et de la manière selon laquelle chacune adhère aux choix collectifs. L'entreprise n'est donc pas une « boîte noire », comme l'analyse néo-classique le laisse penser, mais une organisation dont le processus de production peut être bouleversé par les rapports de force internes. Ces tensions internes et la poursuite d'objectifs différents par les différents corps constituants d'une entreprise amènent à comprendre les rapports sociaux en son sein comme des relations d'incitations entre différentes parties prenantes.

# 5

## Comment se fixent les prix sur un marché?

Un marché est un lieu de rencontre de l'offre et de la demande d'un bien ou d'un service. Il existe une grande variété de marchés, allant de la criée de la Cotinière sur l'île d'Oléron aux marchés financiers tels que la Bourse de Wall Street à New York. Les économistes ont développé un cadre théorique, dit de Concurrence Pure et Parfaite (CPP) pour analyser le fonctionnement des marchés et comprendre la manière dont se fixent les prix.

D'après les hypothèses du modèle de CPP (atomicité du marché, homogénéité des produits, libre-circulation des facteurs de production, libre entrée et sortie du marché, transparence de l'information), un marché est équilibré lorsque l'offre égalise la demande, déterminant ainsi le prix et les quantités d'équilibre du marché. Pour ce prix et cette quantité d'équilibre, le marché fonctionne de manière optimale : le bien-être des offreurs et des demandeurs est maximisé. Le prix sur un marché dépend alors de la loi de l'Offre et de la Demande.

Lorsque la demande pour un bien augmente et que l'offre reste stable, on observe généralement que le prix augmente. De la même manière, lorsque l'offre pour un bien augmente et que la demande reste stable, on observe théoriquement que le prix baisse. Ainsi, sur le marché du pétrole par exemple, l'augmentation de la production de pétrole dans le monde, permise par des nouvelles techniques d'exploitation du pétrole de schistes aux États-Unis, a entraîné une forte baisse des prix du baril de pétrole en 2014.

Dans le modèle de CPP, on considère que les agents économiques sont « price-taker » (ils n'influencent pas le prix des produits échangés). Cependant, les travaux de Jean Tirole, Nobel d'économie 2014, ont contribué à montrer que les marchés sont souvent imparfaits. Les entreprises cherchent à s'octroyer un certain pouvoir de marché, mettant en place des stratégies pour sortir de la concurrence, en différenciant leurs produits par exemple (marketing, image de marque, qualité...). Ces stratégies permettent alors aux entreprises de devenir « price-maker » (possibilité de fixer le prix des produits). Enfin, lorsque les marchés sont oligopolistiques, les entreprises s'entendent parfois entre elles sur les prix, bien que ces pratiques soient interdites. Dans le secteur de la téléphonie mobile par exemple, SFR, Bouygues Telecom et Orange ont été condamnés en 2005 pour entente illégale.