

## UNE PREMIERE PRESENTATION DE LA DEMARCHE DE L'ECONOMISTE

*Pour comprendre comment nous réalisons nos choix de consommation, les économistes partent d'une hypothèse simple : nos actions ont pour objectif d'accroître notre bien-être, c'est-à-dire notre plaisir. 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. Ou encore, si nous détestons le goût d'une pomme, nous ne la mangerons pas ; si nous adorons les pommes, nous ferons tout pour pouvoir en manger.

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 (par exemple l'argent dont ils disposent) pour satisfaire leurs besoins, ou plus généralement pour accroître leur bien-être.*

### 1) 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.*

#### Exercice 1

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 ? Pourquoi ?*

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 ? Pourquoi ?*

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 ? Pourquoi ?*

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, je suis capable de dire que manger une pomme m'apporte plus de satisfaction que manger une poire, tout simplement parce que j'aime mieux 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.***

## 2) Le choix de la quantité selon l'économiste

Imaginons que nous aimons les pommes, et pas 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, 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. Voici donc l'équivalent monétaire de la satisfaction retirée de la consommation de pommes :

	<b>Equivalent monétaire</b>
1 <sup>ère</sup> pomme	2 €
2 <sup>ème</sup> pomme	1 €
3 <sup>ème</sup> pomme	0.5 €
4 <sup>ème</sup> pomme	0.2 €
5 <sup>ème</sup> pomme	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.

5) *Que signifie ce 0,5 € ?*

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

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

8) *Imaginons que vous disposiez de 5 euros en poche. Combien de pommes allez-vous acheter?*

9) *Imaginons que vous disposiez d'un euro en poche. Combien de pommes allez-vous acheter?*

10) *Imaginons que vous ne disposiez que de 80 centimes d'euro en poche. Combien de pommes allez-vous 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, en fonction des ressources financières disponibles.***

Vous avez compris ? Nous venons de découvrir la démarche de l'économiste.

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.

Après avoir posé ces hypothèses, l'économiste ne s'arrête pas là. Il **réalise des prédictions** : par exemple, si une pomme coûte 0.3 euro, l'individu étudié va en consommer 3.

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 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, et alors on peut garder les hypothèses qu'il avait posées
- soit sa prédiction s'est révélée fautive, et alors l'économiste doit revoir ces hypothèses.

La démarche de l'économiste, qui reprend celle des autres sciences, suis 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 les phénomènes économiques à venir**

➤ Document 1 p 22 : questions 2 et 3

### EXERCICE D'APPLICATION

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 :

	<b>Maths</b>	<b>SES</b>
1 <sup>ère</sup> heure	2	3
2 <sup>ème</sup> heure	2	3
3 <sup>ème</sup> heure	1.5	2
4 <sup>ème</sup> heure	1	1.5

3) *Qu'allez-vous choisir de faire ?*

### **3) Compliquons un peu: le choix de consommation lorsque différents biens sont appréciés par le consommateur**

Les déterminants des choix des individus sur un marché sont une des questions centrales de l'analyse économique. Les consommateurs consomment pour satisfaire leurs besoins et leurs envies. Ainsi au moment de réaliser un choix, un individu doit prendre en compte deux éléments : ses goûts, et sa contrainte budgétaire... ainsi je peux préférer posséder une Ferrari plutôt qu'une Twingo et, pourtant, acheter une Twingo... car mes ressources financières ne me permettent pas de me procurer le bolide italien !

Pour illustrer, imaginons qu'un individu ait le choix entre deux produits : manger des pommes, ou des bananes. En fait, il aime les pommes deux fois plus que les bananes ; cela signifie que le plaisir qu'il prend en mangeant une pomme est deux fois plus élevé que celui qu'il prend en mangeant une banane.

Il dispose de 10 euros. La banane est vendue 0,5 euro pièce, et la pomme 0,8 euro pièce. Il a le choix entre les paniers suivants :

	<b>Nombre de bananes dans le panier</b>	<b>Nombre de pommes dans le panier</b>
Panier A	10 bananes	10 pommes
Panier B	10 bananes	5 pommes
Panier C	5 bananes	10 pommes
Panier D	3 bananes	3 pommes

1) *Qu'est-ce qu'une contrainte budgétaire?*

2) *Quel est le prix de vente de chaque panier ?*

3) *Avant tout autre calcul, quel panier est-on sûr que le consommateur ne va pas choisir ?*

4) *Si le consommateur cherche le plaisir maximum tiré de sa consommation, quel panier va-t-il choisir ? Pourquoi ?*

5) *Si le consommateur recherche le meilleur rapport plaisir ressenti-prix, quel panier va-t-il choisir ? Pourquoi ?*