



# MICROECONOMIE AVANCEE

**Grade de Master**

Année Universitaire 2013–14

Dr. Charbel CORDAHI

# Plan et Règles du Cours

## I- Concurrence Monopolistique et Commerce International

- Chapitre (1) : La concurrence monopolistique
- Chapitre (2) : La vente dans la monnaie de l'acheteur (PtM)
- Chapitre (3) : La tarification des échanges internationaux
- Chapitre (4) : Autres pratiques de tarification du commerce international
- Chapitre (5) : Un tableau de bord des pratiques de vente à l'international
- Chapitre (6) : Le pass-through du taux de change

## II- Théories des Contrats, de la Firme, et des Marchés

- Chapitre (7) : Théories de la firme entre contrats et compétences
- Chapitre (8) : La vision contractuelle de la firme
- Chapitre (9) : La firme comme nœud de compétences

## III- Fondements Microéconomiques de la Macroéconomie

- Chapitre (10) : Chocs exogènes non-monétaires sur l'économie
- Chapitre (11) : La consommation
- Chapitre (12) : L'investissement

### Règles du Cours

- L'enseignement au campus de Baabda commence à 17:15 pile jusqu'à 18:45 (première séance), et à 19:00 pile jusqu'à 20:30 (deuxième séance)
- Détente pour 15 minutes exactes
- Efforts continus et excessifs requis de la part des étudiants (en dehors des séances d'enseignement) pour progresser en apprentissage avancé en cycle de Mastère
- Note de réussite = 70/100 / Dont :
  1. Evaluation finale (50%)
  2. Evaluation continue (50%)
- Evaluation continue = 3 composantes :
  1. Projet (20%)
  2. Test de classe (20%)
  3. Note de participation (10%)
- Absence non justifiée ou excessive interdite

**Chapitre (1) :**  
**La concurrence monopolistique**

- En économie d'échelle, la concurrence est pure et parfaite et les gains de monopole sont écartés
- Les avantages comparatifs orientent vers la spécialisation (où prix relatifs élevés) => rendements d'échelle constants
- Mais les économies d'échelle sont à rendements croissants : coût moyen (CM) d'autant plus bas que la production est élevée. Les entreprises ne subissent plus les prix et accroissent leurs ventes en abaissant le prix
- Les économies d'échelle « externes » (CM dépend de la taille de l'industrie) conduisent à une concurrence pure et parfaite
- Les économies « internes » (CM dépend de la taille de la firme) conduisent à une concurrence imparfaite
- Avantages comparatifs : Exemple

Personnes par an	Portugal	Angleterre	
Vin (X Litres)	80 Avantage absolu	120	200
Draps (Y mètres)	90 Avantage absolu	100	190
<i>Besoins main-d'œuvre</i>	170	220	390

(1) L'Angleterre ne dispose d'aucun avantage absolu car moins efficace que le Portugal pour la production des deux biens

(2) En l'absence d'échange entre ces 2 pays, les besoins en main-d'œuvre sont 200 pour le vin et 190 pour les draps

(3) Productivités comparées :

- Vin :  $(X/120) / (X/80) = 0,66$
- Drap :  $(Y/100) / (Y/90) = 0,9$

(4) L'Angleterre a un moindre désavantage dans la production du drap : le Portugal va se spécialiser dans la production du vin / l'Angleterre va se spécialiser dans la production du drap

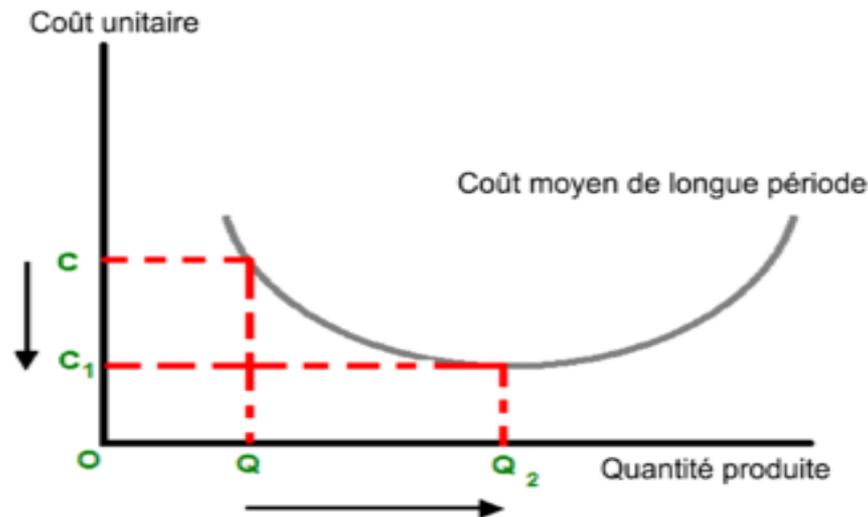
Supposons deux ouvriers sachant l'un et l'autre faire des souliers et des chapeaux : l'un d'eux peut exceller dans les deux métiers ; mais en faisant des chapeaux il ne l'emporte sur son rival que de 20%, tandis qu'en travaillant à des souliers, il a sur lui un avantage de 33%. Ne serait-il pas de l'intérêt de tous les deux que l'ouvrier le plus habile se livre à l'état de cordonnier, et le moins adroit à celui de chapelier ? C'est en effet leur intérêt, montre Ricardo. Le moins adroit peut améliorer son pouvoir d'achat en produisant des chapeaux et en les échangeant contre des chaussures (gain à l'échange). Ce raisonnement transposable à l'échelle de deux pays. A ce niveau, les spécialisations sont déterminées par l'avantage comparatif de chaque pays. Dans le modèle de Ricardo, cet avantage est déterminé par la productivité du travail, le travail étant le seul facteur de production considéré.

Samuelson (1941), élabore le modèle HOS. L'avantage comparatif n'y est plus expliqué par les différences de productivité, mais par les différences de dotations en capital et en travail : un pays où le capital est relativement plus abondant que le travail, comparé aux autres pays, a un avantage comparatif dans la production des biens nécessitant plus de capital.

- Concurrence monopolistique = entreprises fabriquant des produits différenciés, se comportant comme monopoleurs individuels
- Concurrence monopolistique = situation de quelques firmes seulement
- Structure courante = oligopole (quelques entreprises rivalisent mais considèrent les politiques commerciales d'autres firmes)
- En concurrence monopolistique :
  - ❖ Les décisions des entreprises en matière de prix sont liées
  - ❖ Commerce mondial intra-industriel (échanges à l'intérieur de chaque industrie) et inter-industriel (avantages comparatifs)
  - ❖ Si commerce intra-industriel important, produits sophistiqués destinés à l'exportation et bénéficiant d'économies d'échelle
  - ❖ Si commerce intra-industriel faible, produits à forte intensité de travail caractérisés par des avantages comparatifs

- **Un retour sur les économies d'échelle**

- ❖ Chaque bien produit coûte moins cher à produire lorsque les quantités produites (économies par rapport au coût de production) ou vendues (économies par rapport au coût de revient) augmentent



- ❖ Si l'entreprise ne modifie pas son prix, elle accroît sa marge bénéficiaire. En revanche, si elle baisse son prix, la demande pour ses produits augmente à proportion de l'élasticité-prix de la demande
- ❖ Les économies d'échelle => présence de coûts fixes : en accroissant le volume de sa production, l'entreprise répartit ces coûts sur davantage de produits, ce qui permet de réduire le coût unitaire (coûts variables unitaires inchangés)

- ❖ Economies d'échelle quand une entreprise télécom répartit le coût de la mise en service de son réseau sur davantage d'abonnés ou quand une entreprise automobile répartit le coût d'une chaîne de production sur davantage de voitures
- ❖ Economies d'échelle importantes dans les secteurs économiques où les coûts fixes sont élevés, comme les activités fondées sur une infrastructure de réseau (activité ferroviaire, production électrique, réseau téléphonique)
- ❖ Une plus grande taille permet aussi d'obtenir des économies d'échelle : conditions commerciales avantageuses de la part des fournisseurs en cas d'accroissement du volume d'achat, conditions financières favorables pour les emprunts ...

- **Les effets de la concurrence imparfaite**

- ❖ Discrimination de prix, en fixant un prix pour les exportations et un autre pour les ventes dans le pays du producteur
- ❖ Exemple type : le dumping, pratique interdite, possible en concurrence imparfaite et quand les marchés sont segmentés
- ❖ Le pouvoir monopolistique des entreprises est plus fort à l'intérieur d'un pays qu'à l'étranger
- ❖ Exemple d'une entreprise qui vend 1.000 unités d'un bien en France à 20 euros et 100 unités au Liban à 15 euros
- ❖ Dumping réciproque : les entreprises monopolistiques limitent les ventes locales et tiennent des prix relativement élevés



- **La parité de pouvoir d'achat (PPA)**

- ❖ Elle ne tient pas selon un grand nombre d'économistes. Pareil pour la loi du prix unique
- ❖ Les modèles de taux de change sur base de la PPA relative ne correspondent à la réalité empirique
- ❖ Explication (1) des déviations à la PPA : part des biens et facteurs non-échangeables dans les biens échangeables / théorème de Balassa–Samuelson
- ❖ Explication (2) : barrières au commerce international, segmentation du marché du travail, rigidité des prix, coûts de transport
- ❖ Explication (3) : la préférence qu'ont les consommateurs pour les biens fabriqués dans leur pays
- ❖ Explication (4) : imperfections du marché conduisant au non-respect de la concurrence pure et parfaite et facilitant aux entreprises la pratique de la discrimination de prix à l'international et à l'intérieur d'un même pays
- ❖ Explication (5), d'ordre technique : les méthodes de calcul des indices de prix varient d'un pays à l'autre
- ❖ La PPA ne décrit pas donc toujours les variations réelles des niveaux de prix et de taux de change

La théorie de la PPA est l'une des plus anciennes hypothèses de la théorie économique (XVI<sup>e</sup> siècle) : un bien échangé internationalement doit avoir le même prix dans différents pays une fois converti dans la même monnaie.

Dans sa forme absolue :

$$P_x = S \cdot P^*x$$

où  $P_x$  et  $P^*x$  sont respectivement le prix national et étranger d'un bien échangeable

Le plus souvent, la PPA est posée en termes d'indices de prix, qui donnent le prix moyen d'un panier de consommation représentatif :

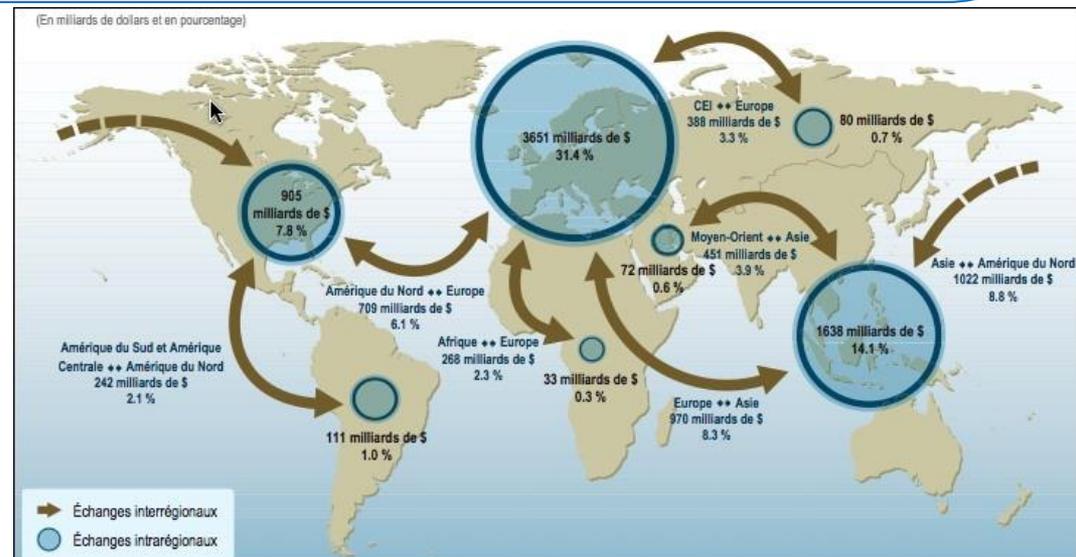
$$P = S \cdot P^*$$

Cette égalité implique que le taux de change nominal entre deux pays doit être donné par le rapport des prix relatifs :

$$S = P / P^*$$

**Pourquoi échanger ?** Les mécanismes du marché entraînent la spécialisation de chaque pays dans les activités où sa productivité, relativement à celle de ses partenaires, est la plus élevée (David Ricardo). Cette théorie de l'avantage comparatif implique que la participation d'un pays aux échanges internationaux soit positive, pour lui comme pour les autres, indépendamment de son degré de développement. Ricardo néglige l'existence de facteurs de production spécifiques, comme le savoir-faire. Les économistes néoclassiques ont proposé une autre explication de l'échange, reposant sur la dotation de chaque pays en ressources (travail, capital, énergie...). Cette théorie a un très faible pouvoir explicatif. La théorie ricardienne est donc restée dominante jusqu'à ces dernières décennies. Mais son pouvoir explicatif a beaucoup diminué. La spécialisation internationale n'augmente pas, malgré le développement des échanges, et les pays échangent très souvent des produits similaires. Pour rendre compte de ces phénomènes, la nouvelle théorie du commerce international (Krugman ou Helpman) introduit les économies d'échelle, qui semblent jouer un rôle important dans l'explication des échanges. Si les coûts unitaires diminuent à mesure que la production s'accroît, l'échange international, en élargissant le marché, permet une diminution des coûts. En général, cependant, les économies d'échelle sont limitées : la baisse du coût devient négligeable au-delà d'un certain niveau de production. L'élargissement du marché a alors pour effet positif d'augmenter le nombre de produits, donc le choix du consommateur.

L'échange international permet à chacun d'utiliser au mieux son travail et donne accès aux ressources et techniques du reste du monde. D'après cette approche, les pays les plus ouverts sur l'extérieur connaissent une croissance plus rapide. L'échange international présente 3 avantages principaux : il favorise la spécialisation, élargit les marchés et donne accès aux techniques.



**La loi des rendements décroissants** : Pour un état des techniques donné, si l'on emploie une quantité croissante d'un facteur, tous les autres facteurs étant fixes, la productivité marginale de ce facteur finit par décroître. Imaginons un atelier de production dans lequel on recrute un ouvrier supplémentaire chaque jour. Les premiers jours, les ouvriers sont trop peu nombreux pour tirer le meilleur parti des équipements disponibles ; chaque ouvrier supplémentaire augmente alors la productivité davantage que ces prédécesseurs, parce qu'il permet une utilisation plus complète du capital, jusqu'au moment où l'on atteint le rapport techniquement idéal entre le nombre de travailleurs et le capital disponible ; au-delà, les nouveaux ouvriers augmentent encore la production, mais moins que leurs prédécesseurs, parce que le capital par ouvrier diminue et s'écarte du rapport idéal ; la productivité marginale finit donc par décroître, jusqu'à devenir nulle. Mais le fait que la productivité du travail soit finalement décroissante dans une entreprise où l'on ne peut modifier ni les techniques ni les équipements employés, n'implique en rien que la productivité générale d'une économie soit toujours décroissante à long terme, quand tout peut changer. On distingue en effet le « rendement factoriel » (qui est la productivité d'un seul facteur variable quand les autres facteurs sont fixes) et le « rendement d'échelle » (productivité d'un facteur quand tous les facteurs varient dans les mêmes proportions).

Les classiques ont le plus souvent pensé que les rendements d'échelle étaient décroissants dans l'agriculture, parce que l'expansion entraînait la mise en culture de terres de moins en moins fertiles. En revanche, nombre d'économistes ont envisagé des rendements d'échelle croissants dans l'industrie. Dès 1613, Antonio Serra montre qu'en présence de coûts fixes, le développement de l'échelle de production entraîne une baisse du coût moyen. En 1776, Adam Smith explique que la grande manufacture améliore le rendement, en permettant une meilleure division du travail que dans les unités de production artisanales. Marshall (1890) met en évidence les externalités positives liées à la taille d'une industrie : chaque entreprise bénéficie d'un environnement (technologie, main-d'œuvre, savoir-faire, infrastructures) d'autant plus favorable que l'ensemble de l'industrie se développe ; la firme profite ainsi d'un gain de productivité externe.

Malgré toutes ces bonnes raisons de croire aux rendements croissants, la théorie néoclassique va privilégier une loi des rendements non croissants à long terme : les rendements d'échelle peuvent être temporairement croissants, mais pas définitivement. Dans le cadre d'une technique donnée, les entreprises rationnelles vont toutes développer leur taille jusqu'à l'échelle minimale efficiente qui permet d'organiser la division du travail optimale. Au-delà de cette taille optimale, les économies d'échelle sont épuisées. Pire, les coûts fixes d'installation et de gestion, que l'on peut mieux amortir sur une production croissante, ne sont pas éternellement fixes : une fois passée la taille optimale, ils recommencent à progresser ; on entre alors dans une phase de déséconomies d'échelle et de rendements décroissants.

## Chapitre (2) :

# La vente dans la monnaie de l'acheter (PtM)

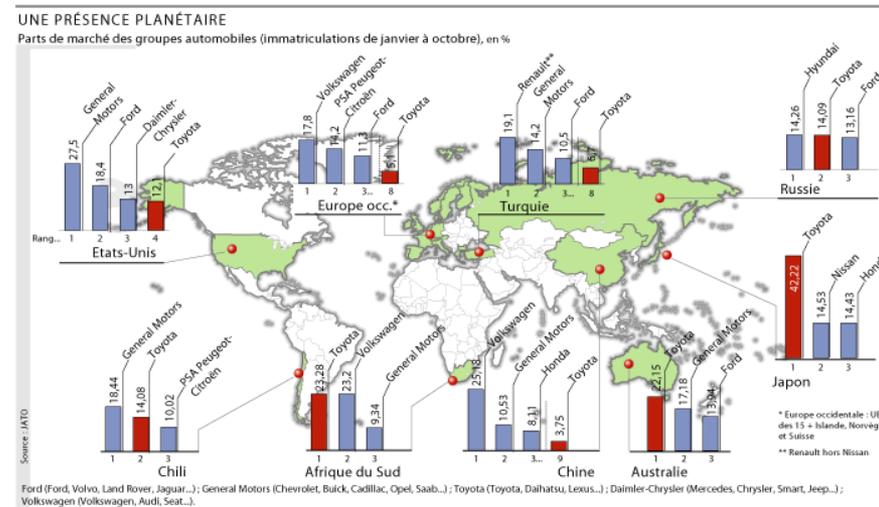
- Le PtM se produit lorsqu'une entreprise vend ses produits à des prix différents en fonction du marché auquel elle s'adresse
- La segmentation des marchés permet la discrimination de prix : l'entreprise choisit de fixer des prix différents
- Les modèles PtM ont été initialement établis pour expliquer pourquoi la loi du prix unique ne tient pas. Deux explications :
  - ❖ Les entreprises monopolistiques fixent intentionnellement des prix différents sur des marchés différents, et proposent plusieurs taux de marge (prix/coût marginal). Les prix varient d'un marché à l'autre et ne sont pas liés entre eux
  - ❖ Local currency pricing (LCP) : les prix sont établis dans la monnaie de l'acheteur => ils ne changent pas quand le taux de change varie => le prix des exportations exprimé dans la monnaie de l'exportateur varie avec le taux de change nominal
  - ❖ Il est courant de désigner les deux phénomènes par le « pricing-to-market »
- **Les faiblesses des modèles de PtM**
  - ❖ Les corrélations entre termes de l'échange et taux de change sont dues aux rigidités nominales, et non au PtM
  - ❖ Les exportateurs libellent leurs exportations dans leur propre monnaie (Exception Etats-Unis : 80% des importations en \$)



Pays	Exportations libellées en monnaie nationale	Importations libellées en monnaie nationale
Etats-Unis	92%	80%
Japon	40%	17%
Allemagne	77%	56%
France	55%	47%
Royaume-Uni	62%	43%
Italie	40%	34%
Pays-Bas	43%	39%

- **La discrimination internationale de prix**

- ❖ Sépare les marchés intégrés des marchés segmentés
- ❖ Un marché parfaitement concurrentiel est intégré
- ❖ Un marché est segmenté si la localité des acheteurs et vendeurs influence la conclusion de la transaction
- ❖ Le marché des automobiles est un exemple: taxes, normes de sécurité et de pollution, service après-vente ...



- **Les conditions de discrimination de prix**

- ❖ La distinction entre les consommateurs, en fonction des consommations des acheteurs ou de leurs propensions à payer
- ❖ Le pouvoir monopolistique du vendeur lui permettant de fixer un prix au-dessus du coût marginal
- ❖ La perception (temporaire ou permanente) qu'ont les acheteurs du taux de change
- ❖ L'histoire passée des achats des consommateurs, ceux anciens et fidèles étant moins sensibles aux variations de prix
- ❖ Les coûts de mobilité encourus par le consommateur en changeant de vendeur
- ❖ La capacité de l'entreprise à limiter la revente d'unités achetées (pratique qui affaiblit le monopole des entreprises)

- **Les méthodes de discrimination de prix**

- ❖ Discrimination parfaite de degré (1) : le monopole fait payer à l'acheteur le prix maximum que celui-ci est disposé à payer
- ❖ L'entreprise qui ne peut pas disposer de la totalité du surplus du consommateur peut pratiquer une discrimination imparfaite de degré (3). Les consommateurs mal informés paient un prix plus élevé que les autres
- ❖ Discrimination de degré (2) : le prix par unité dépend du nombre d'unités achetées et ne permet pas de s'emparer de la totalité du surplus du consommateur (abonnement téléphonique : somme forfaitaire pour l'utilisation + consommation)



- **La discrimination endogène de prix**

- ❖ La loi du prix unique ne s'applique pas dans les zones où le libre échange est instauré depuis plusieurs années
- ❖ La loi du prix unique ne s'applique pas non plus à l'intérieur de certains pays (mais les déviations à cette loi sont plus importantes au niveau international qu'au niveau local)
- ❖ En intégration verticale (présence de détaillants en amont), les entreprises monopolistiques en aval fixent des prix différents pour les commerçants nationaux et étrangers. A cause de cette intégration, la loi du prix unique ne tient pas
- ❖ La décision d'une entreprise de produire par elle-même ses facteurs de production peut s'avérer une mauvaise décision, surtout lorsque l'entreprise manque de savoir-faire dans le domaine visé
- ❖ D'un autre côté, l'intégration verticale élimine les coûts de transactions inter-sociétés et permet de transférer des profits d'une unité située dans un pays à forte imposition à une autre unité située dans un pays à faible imposition

- **Les limites à la discrimination de prix**

- ❖ L'apprentissage de l'information, qui réduit la discrimination de prix et impose une tarification homogène aux entreprises
- ❖ Les comportements de coalition des consommateurs, qui coordonnent leurs achats et pratiquent l'arbitrage
- ❖ L'incertitude sur les anticipations réelles des acheteurs
- ❖ La concurrence, qui déstabilise les règles même de la discrimination et remet en cause la concurrence monopolistique
- ❖ La capacité de certains acheteurs à revendre plus cher en détail les unités achetées à un prix plus bas en gros

## Chapitre (3) :

# La tarification des échanges internationaux

- Sur un marché mondial intégré, la discrimination de prix n'est pas possible, les prix sont identiques (= coût marginal)
- La répercussion des variations de change sur les prix est faible pour certains pays (Japon où les entreprises adoptent le PtM) et forte pour d'autres pays (Etats-Unis où les prix à l'exportation intègrent les fluctuations de change)
- Les entreprises japonaises absorbent une partie des fluctuations de change en modifiant leurs taux de marge, alors que les entreprises américaines répercutent la totalité des variations de change sur leurs prix à l'exportation
- Quand la politique monétaire est stable et l'inflation faible, les entreprises fixent les prix à l'exportation dans leur monnaie
- En revanche, quand la politique monétaire est instable et l'inflation peu maîtrisée, les entreprises fixent leurs prix dans la monnaie l'acheteur (pass-through des variations de change plus élevé)
- **Un état des lieux : PCP versus PtM**
  - ❖ Tous les pays n'adoptent pas le même mode de fixation des prix : certains vendent dans la monnaie de l'acheteur, d'autres dans leur propre monnaie, certains ont un comportement hybride (PCP ou PtM selon les destinations)
  - ❖ Les exportateurs adoptent le PtM lorsqu'il existe des substituts pour leurs produits à l'étranger, et vendent dans leur propre monnaie lorsque leurs produits ne sont pas substituables par d'autres produits



- **Les Etats-Unis et les fluctuations du dollar**

- ❖ Le PtM est faible chez les exportateurs américains : 92% des exportations U.S. libellées en dollars (Institut de l'ECU, 1995 / Bekx, 1998). 45% seulement des industries U.S. adoptent le PtM (Knetter, 1993)
- ❖ Les producteurs U.S. de cigarettes, de maïs et de bourbon vendent en PCP. La production de petites voitures est l'activité qui adopte le plus le PtM
- ❖ La corrélation entre les marges des firmes exportatrices U.S. et les variations de change n'est pas importante (Mann, 1986)
- ❖ Marge dégagée par multinationales U.S. : importante quand le dollar se déprécie, légèrement positive lorsqu'il s'apprécie / Les multinationales profitent de la baisse du dollar, mais ne modifient pas leurs stratégies en cas de hausse du dollar
- ❖ Producteurs U.S. non exposés aux fluctuations de change (Miller et Reuer, 1998) : 8,8% modifient leurs prix si appréciation ou dépréciation du dollar canadien, 13,4% si appréciation ou dépréciation du yen, 11,7% si fluctuation du peso mexicain
- ❖ Du côté des importations, le pass-through s'élève à 60% (Goldberg et Knetter, 1997). 40% des variations de change sont alors compensées par les variations du taux de marge





- **Le Japon et les fluctuations du yen**

- ❖ Contrairement au cas U.S., les entreprises japonaises libellent leurs exportations dans d'autres monnaies que le yen (PtM)
- ❖ Entre le 5 janvier 1994 et le 19 avril 1995, le yen s'est apprécié de 34% par rapport au dollar, en passant de 113 à 80 yens. Pendant la même période, la production industrielle par employé a augmenté de 9% au Japon et de 5% aux Etats-Unis. Pourquoi la production japonaise de biens échangeables n'a t-elle pas diminué par rapport à celle des U.S. ?
- ❖ Malgré la hausse relative des salaires au Japon, les prix à l'exportation des biens japonais n'ont pas augmenté. Les acheteurs étrangers de biens japonais ont continué à acheter les produits japonais aux mêmes prix (exprimés dans leurs monnaies nationales). Le prix d'une Toyota Celica ST fabriquée au Japon et vendue aux Etats-Unis est passé de 16.968 \$ en 1994 à 17.285 \$ en 1995, soit une augmentation de moins de 2%. Encore plus surprenant, le prix de vente d'un grand écran de télévision SONY Tinitron a diminué de 15% aux Etats-Unis entre 1994 et 1995 ! (Goldberg et Knetter, 1997)
- ❖ Seulement 2 secteurs sur 17 de l'industrie japonaise ne pratiquent pas la vente en PtM : il s'agit des appareils photos et des camions de petite taille (Marston, 1990)
- ❖ Les exportateurs d'automobiles japonais suppriment 70% des effets des variations de change sur leurs prix de vente à l'étranger en ajustant leurs taux de marge (Gagnon et Knetter, 1995)
- ❖ 62% des exportations japonaises sont vendues en dollars et seulement 32% en yen – alors que 98% des exportations U.S. sont libellées en dollars et 82% des exportations allemandes sont libellées en DM (Page, 1981)
- ❖ En revanche, du côté des importations, 23% seulement des importations du Japon sont libellées en yen (Bekx, 1998). Les exportateurs étrangers tendent à libeller leurs ventes au Japon dans leur propre monnaie. Les importateurs japonais achètent dans la monnaie de leurs partenaires commerciaux (Faruqee, 2004)

- **Les pays d'Europe et les fluctuations du taux de change**

- ❖ A l'opposé des entreprises U.S. (PCP) et japonaises (PtM), les firmes européennes adoptent un comportement hybride : PCP pour certains produits et secteurs, PtM pour d'autres
- ❖ Ce comportement hybride touche à la fois les pays de la zone euro et les pays qui ont une autre monnaie

- **L'Allemagne**

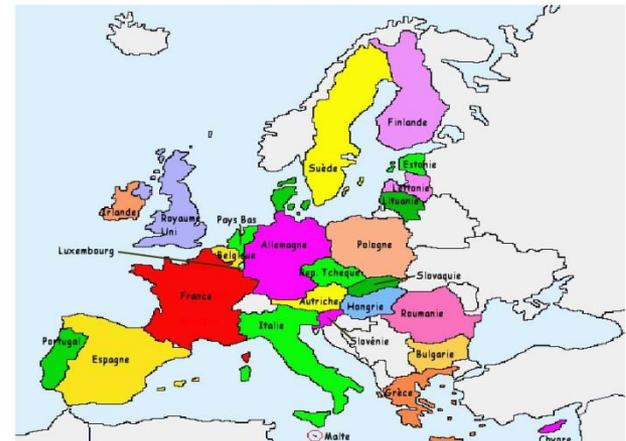
- ❖ 75% des exportations allemandes sont libellées en mark (Bekx, 1998) et 89% des industries adoptent le PtM (Knetter, 1993)
- ❖ Faible PtM pour les voitures de plus que 3000cc (Knetter, 1995) : marchés segmentés pour les grandes voitures (BMW et Mercedes non substituables par d'autres marques) / PtM pour les petites voitures (présence de substituts)
- ❖ Exportateurs allemands => comportement asymétrique (Melka, 2002), ils répercutent plus les fluctuations en cas de dépréciation qu'en cas d'appréciation de leur monnaie (où ils limitent la hausse des prix)
- ❖ Le PtM n'est pas total, mais la baisse des marges bénéficiaires montre que ce comportement existe
- ❖ Malgré la grande importance qu'accordent les exportateurs allemands au marché U.S., ils attribuent les mêmes degrés de PtM aux Etats-Unis qu'aux autres pays (Knetter, 1995)
- ❖ Du côté des importations, 60% des variations de change transitent aux importations allemandes (Campa et Goldberg, 2002)

- **Le Royaume-Uni**

- ❖ 62% des exportations britanniques sont libellées en pound et 38% en PtM (Bekx, 1998). Les entreprises britanniques cherchent à sauvegarder leurs parts de marchés à l'étranger (Faruqee, 2004)
- ❖ Du côté des importations, 43% des achats du Royaume-Uni sont libellés en pound (Institut de l'ECU, 1995) et seulement 39% des fluctuations de change transitent vers les prix à l'importation du Royaume-Uni

- **Les autres pays d'Europe**

- ❖ Les produits européens échangés à l'international se caractérisent en général par une rigidité élevée des prix
- ❖ France => comportement hybride : 45% des exportations sont libellées dans la monnaie de l'acheteur alors que, du côté des importations, 47% sont libellées en francs (Institut de l'ECU, 1995)
- ❖ On retrouve ce comportement hybride aussi chez les exportateurs hollandais : 43% des exportations des Pays-Bas sont libellées en florins (Institut de l'ECU, 1995)
- ❖ Les entreprises italiennes adoptent aussi le PtM dans une certaine mesure



- **Comparaisons internationales**

- ❖ Le PtM se produit, non seulement dans des industries où la discrimination de prix est possible comme le secteur de l'automobile, mais aussi dans des industries où les biens sont homogènes comme le papier
- ❖ La stabilisation des prix de vente dans la monnaie du pays de l'acheteur est relativement faible chez les exportateurs américains, comparé aux exportateurs japonais ou allemands
- ❖ Les exportations U.S. à destination du Japon sont libellées en PCP, mais le pass-through varie (de 7% pour les équipements à plus de 100% pour le bois). En revanche, les exportations du Japon à destination des Etats-Unis sont libellées en PtM
- ❖ Les producteurs allemands fixent 2 prix : un pour leurs ventes en Allemagne et un autre pour leurs ventes en France. Ce comportement est similaire du côté des entreprises françaises



**Chapitre (4) :**  
**Autres pratiques de tarification du  
commerce international**

- D'autres facteurs que le PCP ou le PtM interviennent dans la fixation des prix : la rigidité des prix et l'ajustement des marchés

- **Le rôle des prix**

- ❖ Les prix de certains produits sont rigides et ne varient pas suffisamment pour assurer l'équilibre du marché
- ❖ La durée de stabilité des prix varie selon les industries : produits électroménagers (6 mois), journaux (36 mois)
- ❖ Les marchés sont parfois administrés (variations de prix limitées) par des entreprises qui n'ajustent pas leurs prix. Cependant, au moment de la modification des catalogues des entreprises, les variations de prix sont importantes
- ❖ Suite à un choc de demande ou d'offre de monnaie, les prix des biens vendus au comptant augmentent plus que ceux des biens fixés dans le cadre de contrats à long terme
- ❖ Au niveau international, l'ajustement des prix s'accélère lorsque de nouvelles entreprises rentrent sur le marché
- ❖ Les marges (profits) des entreprises augmentent en période d'expansion économique, et diminuent lorsque l'activité ralentit
- ❖ Cela s'explique par la rigidité des coûts, notamment des salaires réels : quand la demande et les prix augmentent, les coûts varient peu et la marge bénéficiaire s'accroît



- **L'intégration du temps**

- ❖ La lenteur d'ajustement des prix s'explique aussi par la substitution inter-temporelle de la production ou de la consommation
- ❖ Plutôt que les prix, les quantités achetées et produites varient pour assurer l'ajustement des marchés
- ❖ Une hausse du prix actuel par rapport à la valeur future réduit la consommation actuelle au profit de la consommation future
- ❖ Une hausse du prix futur par rapport à la valeur actuelle conduit les entreprises à stocker leur production présente pour la proposer plus tard à un prix plus élevé
- ❖ Production sur commande préférée à la production pour les stocks
- ❖ Si production pour les stocks, la hausse temporaire de la demande conduit à un déstockage et affecte peu le prix de vente
- ❖ Si production sur commande, la hausse temporaire de la demande affecte le prix de vente et le pousse à la hausse
- ❖ Lorsque la marge unitaire augmente, les entreprises alimentent leurs stocks (coût d'opportunité de rupture de stock élevé)
- ❖ Lorsque le prix de vente se rapproche du coût et que la marge dégagée est faible, les entreprises sont peu incitées à stocker



- **L'aléa moral**

- ❖ L'information asymétrique conduit à une utilisation moins efficace des ressources
- ❖ Exemple du marché des automobiles d'occasion
- ❖ Exemple du marché du travail
- ❖ Exemple du marché de l'assurance automobile
- ❖ Exemple des marchés de clientèle
- ❖ Exemple des marchés des crédits
- ❖ Lorsque les transactions sont inscrites dans la durée, l'information devient de moins en moins asymétrique



- **L'absence de marché organisé**

- ❖ Le marché organisé permet aux entreprises de connaître gratuitement le prix d'ajustement
- ❖ Exemple du marché d'enchères : la présence d'un commissaire-priseur résout le problème de fixation de prix
- ❖ Attraits : découverte du juste prix (jonction offre-demande), sécurité des opérations, accès facile au marché, réduction des coûts de transaction
- ❖ L'absence de marché organisé prive les entreprises d'une source d'information et les contraint à chercher d'autres méthodes pour définir le prix d'ajustement
- ❖ Réponses : quête (sonder plusieurs vendeurs), tarification privilégiée, connaissance des besoins des clients

## Chapitre (5) :

# Tableau de bord des pratiques de vente à l'international

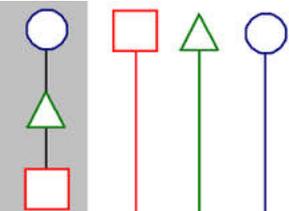
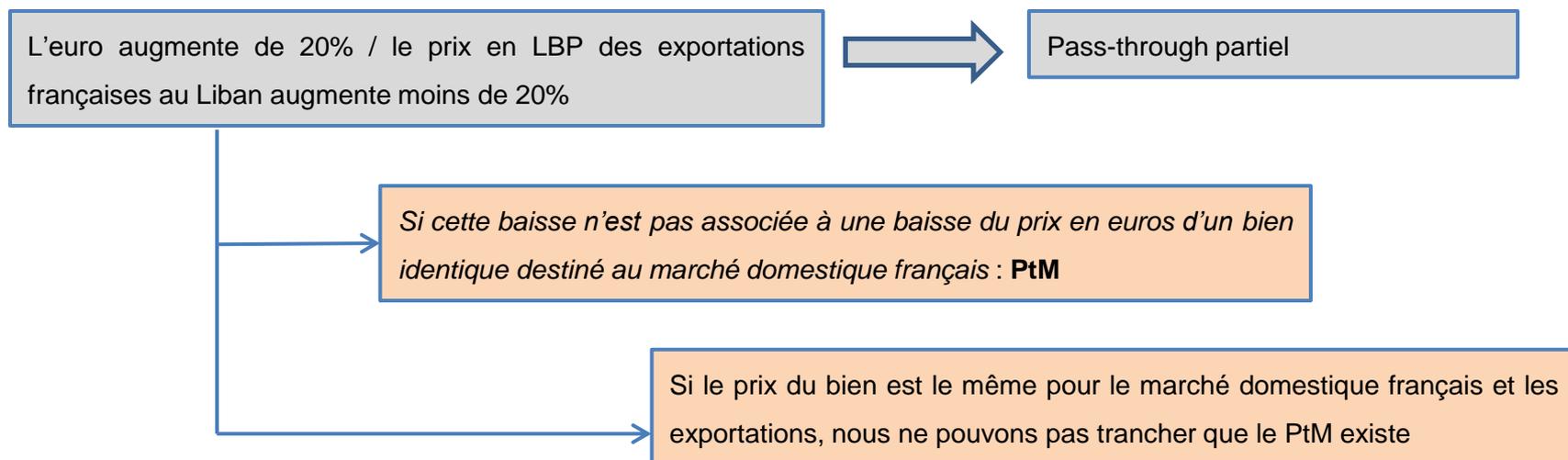
- Les pratiques de tarification des échanges internationaux ne sont pas uniformes
- Le PtM est universel (y compris pour les firmes U.S)
- **La transmission des variations de change aux prix à l'importation**
  - ❖ Le pass-through aux importations est partiel: le PtM fait partie des pratiques de vente des exportateurs
  - ❖ La transmission moyenne des variations de change aux prix à l'importation des pays de l'OCDE s'élève à 0,61 à court terme (un trimestre) et 0,77 à long terme (Campa et Goldberg, 2002)
- **Simultanéité du PCP et du PtM**
  - ❖ Comportements des entreprises nationales et étrangères en matière de pricing



Pays	Court terme	Long terme
Australie	0,55	0,69
Autriche	1,22	1,25
Belgique	0,16	0,71
Canada	0,65	0,68
Suisse	0,67	0,94
République Tchèque	0,38	0,61
Allemagne	0,59	0,79
Danemark	0,56	0,68
Espagne	0,66	0,56
Finlande	0,69	0,82
France	0,53	0,80
Royaume-Uni	0,39	0,47
Grèce	0,40	-0,02
Hongrie	0,58	0,85
Irlande	0,79	1,37
Islande	1,18	0,76
Italie	0,67	0,62
Japon	0,88	1,26
Pays-Bas	0,75	0,77
Norvège	0,51	0,79
Nouvelle-Zélande	0,47	0,62
Pologne	0,50	0,99
Portugal	0,60	0,88
Suède	0,67	0,59
Etats-Unis	0,26	0,41
<b>Moyenne</b>	<b>0,61</b>	<b>0,77</b>

**Chapitre (6) :**  
**Le pass-through du taux de change**

- La littérature attribue la répercussion des variations de change sur les prix au comportement des entreprises (PtM)
- Mais le pass-through partiel ne suffit pas pour déduire qu'il existe un comportement de PtM
- **La problématique du pass-through du taux de change**
  - ❖ Les prix des biens commerciaux suivent-ils totalement ou partiellement les variations de change ?
  - ❖ Pass-through : **Total** si l'appréciation d'une monnaie étrangère entraîne une variation identique du prix d'importation (exprimé dans la monnaie du destinataire) / **Partiel** si la réaction du prix est inférieure à la variation de change
  - ❖ Le pass-through partiel n'est pas une condition suffisante pour supposer un comportement PtM (voir l'exemple)



- **Les effets permanents des fluctuations de change**

- ❖ Un environnement d'hystérésis apparaît lorsqu'il existe une inertie dans les actions du marché des biens
- ❖ La loyauté à la marque peut transmettre l'inertie du marché
- ❖ L'action des entreprises dépend des valeurs anticipées du taux de change, notamment du fait que ces valeurs soient permanentes ou temporaires (voir l'exemple ci-dessous)
- ❖ Les firmes décident d'entrer sur le marché lorsque les profits courants et futurs dépassent la somme des coûts irrécupérables originaux et des coûts de gestion ultérieurs
- ❖ Les entreprises engagent des coûts promotionnels pour réduire l'inertie du marché et augmenter le volume d'affaires
- ❖ En cas de faibles fluctuations de change, les coûts promotionnels l'emportent sur le gain tiré de l'augmentation de la production. Aucune des firmes ne réagit
- ❖ Exemple :

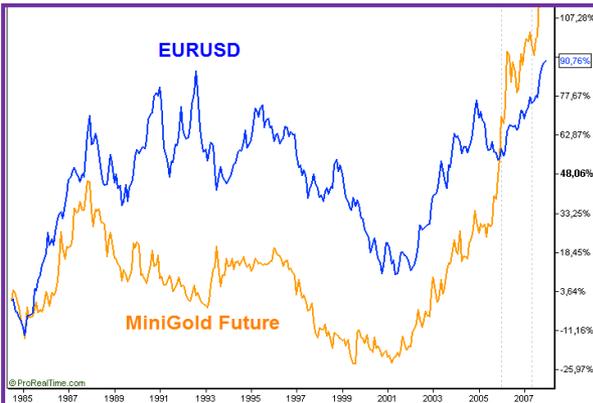
Si la LBP s'apprécie / appréciation temporelle



Les profits actuels des entreprises libanaises (en dollars) seront plus valorisés que les profits futurs



L'augmentation de la marge bénéficiaire est plus attrayante que la baisse du prix en LBP



- **La majoration des marges bénéficiaires**

- ❖ Pass-through complet quand la concurrence est pure et parfaite et lorsqu'une entreprise exportatrice est monopolistique
- ❖ Malgré l'adoption du PCP, les exportateurs U.S. haussent leur marge quand le dollar s'apprécie de façon soutenue
- ❖ Le prix de l'exportateur varie en fonction du coût marginal commun et d'une majoration spécifique pour chaque destinataire
- ❖ Les comportements de fixation de prix, y compris le PtM, varient en fonction de la perception que les entreprises ont des réactions des entreprises concurrentes
- ❖ Les variations des parts de marché atténuent les changements dans le taux de change

- **L'ajustement des coûts**

- ❖ Les coûts d'ajustements découlent de l'ajustement des quantités aux variations de change
- ❖ Les coûts d'ajustements peuvent découler du marketing et de la distribution et des rigidités dans la production
- ❖ Les entreprises japonaises et allemandes n'ajustent pas facilement la production, alors que les entreprises U.S. dépassent ces difficultés (environnement plus flexible) => les entreprises japonaises et allemandes adoptent le PtM
- ❖ Les exportateurs peuvent ne pas répercuter la totalité des variations de change sur leurs prix de vente si ces mouvements sont de courte durée ou faible amplitude, car les coûts d'ajustements de prix (« menu costs ») ne sont pas négligeables
- ❖ Il existe une asymétrie dans la fixation des prix : le PtM est plus élevé lorsque la monnaie de l'exportateur se déprécie / Asymétrie inversée lorsque l'exportateur cherche à accroître sa part de marché

**Chapitre (7) :**  
**Théories de la firme entre contrats et  
compétences**

- Coase (1937) soulève la question de « la nature de la firme » : qu'est-ce qu'une firme et pourquoi les firmes existent elles ?
- La firme est un mode de coordination économique alternatif au marché : alors que sur le marché la coordination se fait par les prix, dans une firme la coordination est administrative (la hiérarchie)
- L'existence d'un pouvoir d'autorité caractérise fondamentalement la firme (organisation hiérarchique)
- La théorie de l'Agence est l'expression la plus influente des théories de la firme (conçue comme un « nœud de contrats »)
- Une autre approche, contractuelle, existe aussi :
  - ❖ Les contrats ne sont pas le centre d'interrogation, mais la nature des relations entre individus et groupes composant la firme
  - ❖ Pourquoi et comment les individus se coordonnent au sein de la firme, et comment s'y prennent les décisions
  - ❖ La firme est le lieu de gestion et de production de connaissances et compétences spécifiques
- Opposition entre théorisations contractuelle (firme = nœud de contrats) et compétence (firme = système de compétences)
  - ❖ Dispositif (1) : Organisation et division du travail & activité de production (« problem-solving features » des organisations)
  - ❖ Dispositif (2) : Incitation et contrôle (confrontation entre intérêts divergents des groupes et personnes)

Ronald Coase (29 décembre 1910 – 2 septembre 2013) est un économiste britannique. Père fondateur de la théorie des coûts de transaction, lauréat du Prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel (1991), il est l'un des théoriciens de l'économie des institutions et de l'analyse économique du droit.

Tableau 1 – Positionnement théorique des principales théories de la firme

Firme comme institution	Firme comme organisation
Théorie de l'agence	Théorie comportementale
Théorie des coûts de transaction	Théorie de l'apprentissage organisationnel
Théorie des droits de propriété	Théorie évolutionniste de la firme
	Théorie des ressources et des compétences

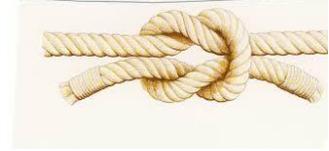


Depuis plusieurs décennies, la « gouvernance d'entreprise » s'est imposée comme principe de gestion des grandes entreprises. Les managers doivent servir d'abord les intérêts des actionnaires, légitimes propriétaires des entreprises.

### **Les actionnaires prennent le pouvoir**

Jusqu'au tournant des années 1970, le dirigeant d'une grande entreprise était à la fois le chef et un membre d'une bureaucratie produisant. Il était choisi en raison de sa compétence technique et de son talent d'organisateur. Son action s'inscrivait dans le temps long. Dès 1932, Berle et Means avaient souligné que les managers à la tête des grandes firmes industrielles détenaient le véritable pouvoir économique, du fait de la dispersion de l'actionnariat, mais aussi et surtout de la compétence qui est la leur. De là à considérer qu'ils ne servaient pas les intérêts des actionnaires, il n'y avait qu'un pas. Il sera franchi par les tenants de la « corporate governance », selon qui les dirigeants doivent être réduits au statut de simple mandataire des actionnaires ou de leurs représentants, au nom du plein exercice du droit de propriété. Cette prise de pouvoir par les actionnaires accompagne la montée en puissance des fonds de pension et autres investisseurs institutionnels, qui résulte de la financiarisation du patrimoine des ménages. Durant les Trente Glorieuses, le salariat s'est en effet développé rapidement dans les pays industrialisés et les salariés se sont mis à dégager de l'épargne, de plus en plus placée sous forme de titres financiers. Cette épargne financière a progressivement cessé d'être gérée en direct par les personnes physiques pour être confiée à des acteurs spécialisés. Et ceux-ci se sont mis à faire pression sur les dirigeants d'entreprise pour qu'ils privilégient désormais la rémunération de leurs actionnaires. Cette évolution a contraint les dirigeants d'entreprises, pour conserver leur poste, à passer beaucoup de temps à se justifier auprès des investisseurs au lieu de se consacrer à d'autres tâches. Mais elle leur a aussi permis, en accord avec les gestionnaires des fonds censés les contrôler, de s'enrichir en accédant à des rémunérations corrélées aux profits et aux plus-values dégagés, au nom de la nécessaire incitation à coller aux intérêts des actionnaires.

**Chapitre (8) :**  
**La vision contractuelle de la firme**



- La vision contractuelle de la firme est aujourd'hui la représentation dominante chez les économistes
- L'ensemble des organisations et des institutions sont le résultat d'accords entre individus libres
- 3 questions : le « design » des contrats, le « renforcement » des contrats, les « coûts de transaction » ou « d'agence »
- La firme est un système particulier de relations contractuelles : elle est un nœud de contrats entre individus
- Les problèmes de coordination résultent des asymétries d'information entre parties : un agent peut disposer d'informations que les autres n'ont pas, et en tirer un profit personnel
- 3 principales théories de la firme : théorie de l'agence, coûts de transaction, contrats incomplets et droits de propriété

Pendant longtemps, les économistes considéraient que l'entreprise transforme des intrants (travail, capital, produits intermédiaires, services) en produits, en vue de réaliser le plus grand profit possible. Au mieux, elle s'identifiait à son propriétaire, l'entrepreneur, qui prenait les risques et empochait les profits. Depuis quelques décennies, d'autres représentations de la firme ont émergé : L'entreprise managériale, dans laquelle la dispersion des actionnaires favorise l'émergence de dirigeants salariés, visant à la croissance maximale plutôt qu'au plus grand profit possible. Les behavioristes vont plus loin: l'entreprise est composée de groupes aux intérêts divergents (actionnaires, salariés non dirigeants, dirigeants, fournisseurs...) qui imposent des contraintes à travers lesquelles se prennent des décisions visant à réduire les conflits. L'entreprise peut être aussi analysée, comme le fait O. Williamson et le courant néo-institutionnaliste, comme un réseau de contrats spécifiques, destinés à réduire les coûts de transaction. Il s'agit plus de minimiser les coûts que de maximiser les profits. Il y a encore la vision traditionnelle de l'entreprise comme assemblage organisé de fonctions (vision développée par Fayol et Taylor).

- **La théorie des coûts de transaction**

- ❖ Pourquoi certaines activités sont réunies dans la firme plutôt que d'être coordonnées par le marché ?
- ❖ Les agents ne peuvent pas envisager tous les événements possibles => contrats incomplets
- ❖ Savoir, dans toute relation contractuelle, ce qui va se passer en cas d'événement imprévu
- ❖ Coûts de transaction : problèmes « post-contractuels » / Théorie de l'agence : questions « précontractuelles »
- ❖ L'incomplétude des contrats peut entraîner la nécessité de renégociations => comportements opportunistes
- ❖ L'opportunisme, et la manière de s'en protéger, sont alors au centre des choix organisationnels
- ❖ Quand une transaction implique des investissements spécifiques, l'internalisation (coordination dans la firme) est préférée à la coordination par le marché
- ❖ La firme est un « arrangement institutionnel » / Principe hiérarchique : la direction prend les décisions en cas d'événements non prévus par les contrats, ce qui permet de limiter les risques liés à l'opportunisme
- ❖ L'intégration, fondée sur un rapport d'autorité, donne à l'une des parties le pouvoir de prendre de manière discrétionnaire les décisions adaptées aux événements (adaptation de l'organisation « sans renégociation »)



Dans un monde parfait, personne ne tricherait ou tirerait parti de l'imprécision des contrats passés. Les marchandises commandées sont livrées à temps, sans défaut. Mais nous ne sommes pas dans un monde parfait. Passer un contrat prend du temps et ne peut pas prévoir tout dans le moindre détail. La notion des coûts de transaction est née de ce constat (Coase) pour expliquer que l'entreprise préfère parfois faire plutôt que faire faire. Williamson insiste dans ce cadre sur l'opportunisme des agents : chacun cherche à profiter des opportunités.

- **Relation d'agence**

- ❖ Les néoclassiques ne remettent pas en question la rationalité parfaite des individus
- ❖ Ils analysent la firme en s'appuyant sur les droits de propriété et la théorie de l'agence
- ❖ La théorie de l'agence tire son influence du modèle de gouvernance (valeur actionnariale « shareholder »)
- ❖ La firme est un « nœud de contrats » : Pas d'opposition entre firme (« marché privé ») et marché
- ❖ La firme est une fiction légale et la propriété du capital est différente de la propriété de la firme
- ❖ Pas de distinction entre ceux qui sont « à l'intérieur » (salariés) et ceux « à l'extérieur » : (fournisseurs, clients)
- ❖ Prééminence du marché => le contrat de travail est similaire à un contrat commercial
- ❖ Délégation du pouvoir de décision => conflit entre affectation de la propriété et affectation du pouvoir de décision
- ❖ Dilemme résolu en octroyant la possibilité d'aliéner les droits de prise de décision à des agents de décision
- ❖ Les actionnaires se partagent la propriété du capital et délèguent aux managers le droit d'en contrôler l'usage
- ❖ Les managers sont alors des agents des actionnaires
- ❖ Dispositifs d'incitation et de contrôle pour amener les managers (l'agent) à se comporter conformément aux intérêts des actionnaires (le principal) => analyse des coûts d'agence
- ❖ Les actionnaires sont propriétaires du capital (facteurs de production), mais pas de la firme



- **Théorie des contrats incomplets et (nouvelle) théorie des droits de propriété**

- ❖ La théorie des contrats incomplets reconnaît l'opposition entre firme et marché et le pouvoir d'autorité sur les salariés
- ❖ Elle intègre les droits de propriété à la théorie des coûts de transaction
- ❖ Un engagement est valablement formulé quand il est possible d'imposer le respect et de le vérifier par un tiers
- ❖ Il y a un contrat incomplet quand certains engagements ne sont pas vérifiables / Rationalité toujours parfaite
- ❖ La firme est un ensemble d'actifs (non-humains), soumis à une propriété et à un contrôle unifiés
- ❖ Contrôle et propriété sont assimilés
- ❖ Un individu, et non pas la firme, détient les actifs et passe un contrat avec d'autres parties (contrats interindividuels)
- ❖ L'importance de la propriété dérive de l'incomplétude des contrats : quand il n'est pas possible de spécifier par contrat l'usage d'un actif dans toutes les situations possibles, c'est la propriété qui détermine qui aura le pouvoir de choisir
- ❖ Le pouvoir sur les choses est aussi un pouvoir sur les hommes
- ❖ La relation entre employeur et salarié ne se distingue pas d'une relation de service (relation de marché)
- ❖ La théorie des droits de propriété porte sur la détention des actifs par des individus, et non pas par l'entreprise
- ❖ Mais l'entreprise détient elle-même la plupart des actifs productifs / De même, c'est la firme (et non pas la direction ou le manager) qui entre dans une relation contractuelle avec les salariés et autres parties



**Comment contrôler le travail d'une équipe ? Comment concilier les objectifs du salarié et ceux de l'entreprise?** Par le recours au contrat, répond la théorie de l'agence. Ainsi, les relations entre individus au sein de la firme se réduisent à la logique du marché. Les grandes sociétés par actions sont habituellement dirigées par des personnes qui ne détiennent qu'une fraction réduite du capital social. Cette dissociation entre propriété du capital et gestion – d'un côté les actionnaires, de l'autre les managers – pose un problème. La grande entreprise a besoin d'être dirigée rigoureusement pour produire et vendre des produits complexes. Pour cela, il lui faut faire appel à des spécialistes qui détiennent le pouvoir au sein de l'entreprise. Mais ce modèle a dépossédé les actionnaires de leur pouvoir : seule une part des actions est représentée aux assemblées générales des actionnaires. Quant à la majorité du capital, on la fait voter par procuration pour les administrateurs choisis par la direction. La direction, malgré une participation négligeable à la propriété de l'entreprise, détient le pouvoir (au détriment des actionnaires, car ne visant pas le profit maximal). La théorie dominante (néoclassique) ajoute : au détriment de l'efficacité économique, puisque le profit maximal correspond à la situation où le coût de production est minimal. Va-t-il falloir contrôler les managers ? Ou les supprimer en découpant la grande entreprise en petites entreprises gérées chacune par leur propriétaire ? Il y a plus astucieux, répond la théorie de l'agence : il suffit que les managers aient intérêt à ce que les actionnaires perçoivent le plus d'argent possible, et le problème sera réglé.



**Travail d'équipe** : La production repose sur un travail d'équipe. Bien difficile de savoir quel est l'apport de chacun dans le résultat final. Chacun des membres de l'équipe sera tenté de « tirer au flanc » : lorsqu'il s'agit de porter une charge à plusieurs, l'un des porteurs s'arrange pour réduire son effort sans que cela se voie. Comme il n'est pas possible de savoir qui réduit son effort au détriment de tous, les procédures du marché sont inopérantes. La solution est d'embaucher un contrôleur, dont le rôle est de contrôler la performance de l'équipe et de repérer celui qui serait tenté de tirer au flanc. Le problème n'est cependant pas réglé : pourquoi le contrôleur ne serait-il pas, lui aussi, tenté par l'opportunisme pour profiter d'une tranquillité imméritée ? Qui va contrôler le contrôleur ? Personne, répondent les tenants de la théorie de l'agence. Il suffit de s'arranger pour que le contrôleur ait intérêt à ce que les choses marchent bien : participation aux bénéfices, stock-options ... La solution passe par un contrat, dans lequel sont spécifiés les responsabilités du contrôleur et les modalités de sa rémunération.

Mais faute de pouvoir envisager tous les problèmes possibles, le contrat est incomplet et source d'opportunisme. Mais ce n'est pas grave, l'agent est intéressé à la bonne marche des opérations : sa rémunération dépend de la réalisation de l'objectif. La relation d'agence désigne ce contrat par lequel le principal charge l'agent d'exécuter en son nom un service, exécution qui implique de déléguer à l'agent un pouvoir de décision. Celui qui va chez le dentiste établit une relation d'agence avec l'homme de l'art, tout comme celui qui fait appel à une baby-sitter pour garder ses enfants. Mais la tentation d'opportunisme est toujours au rendez-vous : le dentiste vous découvrira des problèmes qui exigent de coûteuses séances de soins, la baby-sitter passera sa soirée à votre téléphone ... Donc, dans tous les cas se pose un problème, dans le rapport principal-agent, qu'il faut résoudre. Ce qui implique des coûts, les coûts d'agence.

La théorie de l'agence s'inscrit dans la famille des théories des asymétries d'information : sur le marché, certains savent plus que d'autres et profitent pour vendre plus cher ou acheter moins cher. En vendant mon appartement, je me garderai bien de dire au candidat acheteur que le voisin du dessus est un adepte du hip hop qui joue de la musique la nuit.

Ces recels d'information gênent le fonctionnement correct du marché en créant des déséquilibres entre vendeurs et acheteurs : sur le marché des voitures d'occasion, certaines sont des « citons » (lemons), mais les acheteurs ne peuvent les distinguer des autres. Ils vont donc, pour tenir compte de ce risque, faire baisser le prix moyen des véhicules vendus. Les « bonnes » voitures se raréfient sur le marché de l'occasion et, pour le débloquer, il faut imposer un contrôle technique, donc accepter des coûts de transaction et une perte d'efficacité. A défaut, le prix devient un indice supposé de qualité, comme on le voit pour les vins ou le salaire : avancer des prétentions salariales basses lors d'un entretien incite l'employeur potentiel à se méfier, car ce peut être le révélateur d'une faible efficacité productive du candidat.

**Réduire les coûts d'agence :** Il y a d'abord les coûts de surveillance engagés pour amener l'agent à effectuer ce que le principal attend de lui. Il y a ensuite les coûts engagés par l'agent pour convaincre le principal qu'il effectue bien sa tâche : la radio présentée par le dentiste à son client pour lui prouver qu'il y a bien urgence à opérer. Il y a enfin la perte résiduelle liée au fait que l'agent ne mette autant du sien que s'il agissait pour son propre compte. Le problème est donc de réduire autant que possible ces coûts d'agence. Dans le cas de l'entreprise, tout dépend de la complexité de l'organisation : si, pour faire fonctionner l'entreprise, une seule personne peut maîtriser l'ensemble des informations nécessaires, il serait absurde de les répartir entre plusieurs. Mais le fait que cette personne détienne toute l'information la rend susceptible de pratiquer l'opportunisme. Il serait donc aussi absurde d'établir une relation d'agence entre des apporteurs de capital et cette personne gestionnaire : autant que cette dernière apporte elle-même les fonds nécessaires et dirige l'entreprise pour son propre compte. Comme nul ne saurait avoir toutes les qualités, il est possible que cette concentration du pouvoir entre les mains d'une seule personne – à la fois apporteur de capitaux, analyste du marché, organisateur de la production, gestionnaire des ressources humaines, etc. – soit moins performante que si, pour chacune des fonctions de responsabilité centrale, il avait été fait appel à des spécialistes salariés. Mais, en contrepartie de cette perte relative d'efficacité, on économise des coûts d'agence certainement plus importants encore. Pour ce type d'organisation, la forme « entreprise individuelle » ou la petite société, avec un seul dirigeant apportant à la fois les fonds et la compétence technique, est la plus rationnelle. En revanche, si l'organisation est complexe, qu'une seule personne ne peut pas maîtriser l'ensemble des informations nécessaires à la bonne marche de l'entreprise, l'embauche de spécialistes devient nécessaire. En raison de la spécificité de leurs tâches et du fait qu'ils disposent d'une information que les autres n'ont pas, il va s'établir une relation d'agence entre eux et les apporteurs de fonds. Ces derniers assument les risques résiduels (les capitaux qu'ils apportent sont susceptibles d'être perdus si l'entreprise fait des pertes), tandis que ce sont d'autres qui prennent les décisions. Les coûts d'agence sont donc potentiellement élevés, et sont la contrepartie de la spécialisation des tâches engendrée par la complexité de l'organisation. C'est là que, pour réduire les coûts potentiels, il faudra mettre en place des systèmes de rémunération incitatifs, amenant les agents à agir dans l'intérêt des principaux : rémunérations variables, mécanismes d'intéressement ou de primes conditionnelles, participation aux résultats, stock-options ...



**Une théorie qui légitime le marché :** La théorie de l'agence se réduit à peu de choses : pour faire converger les intérêts des différentes parties prenantes dans l'entreprise, des systèmes de rémunération appropriés sont préférables à la multiplication de contrôles coûteux, stimuler vaut mieux que contraindre. La théorie de l'agence s'inscrit dans le droit fil des conceptions libérales de Hayek : le marché, quand il fonctionne librement, finit toujours par faire émerger les meilleures solutions et éliminer les moins bonnes, par un gigantesque jeu de tri et d'erreurs. Cependant, cette théorie va plus loin encore dans cette problématique : l'entreprise en tant que système hiérarchique organisé n'existe pas. Chacun passe librement contrat avec d'autres pour apporter sa contribution spécifique. Le salarié est agent lorsqu'il doit produire pour le compte d'autrui, et principal lorsqu'il cherche à tirer de son capital humain un revenu aussi élevé que possible en passant contrat avec un apporteur de fonds. L'entreprise se réduit à un nœud de contrats, auquel chacun participe librement parce que tel est son intérêt. Les notions de subordination, de rapports de force, de conflit n'existent pas. Seul existe l'échange de volontés caractéristique du contrat. L'entreprise n'est que la continuation du marché : un lieu où l'on apporte quelque chose en vue d'en retirer autre chose.

## Principal-Agent Relationship

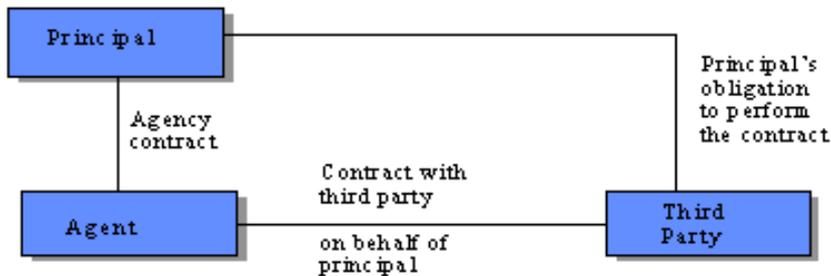
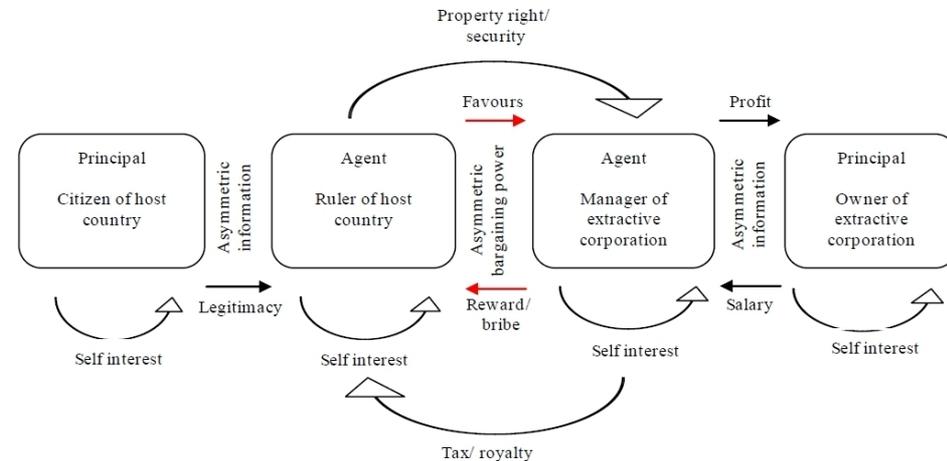


Figure 1- Principal-agent problem in resource-rich countries.



## Chapitre (9) :

# La firme comme « nœud de compétences »

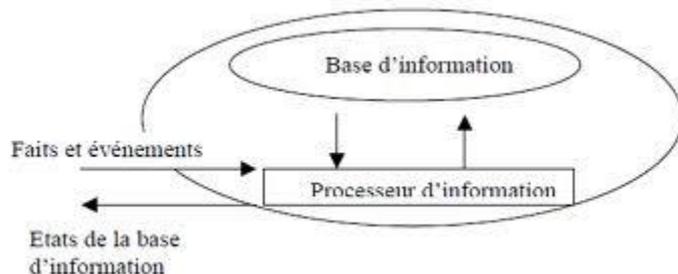
- Approche de la firme mettant au centre la question des compétences / Alternative à l'approche contractuelle
- Approche Basée sur les Compétences (ABC) : ensemble de propositions et de constructions (pas toujours homogènes)
- **Les Trois Origines de l'ABC :**
  - ❖ Approche behaviouriste : rejet de la rationalité et de la maximisation / comment s'effectue la prise de décision
  - ❖ Collection de ressources : gérer ces ressources et les combiner pour permettre les meilleures performances
  - ❖ Approche évolutionniste : les routines (savoir-faire, dispositifs de résolution de problèmes, apprentissages organisationnels) basculent la firme d'un « nœud de contrats » pour devenir un « nœud de compétences »

La théorie contractuelle ignore une dimension majeure : la firme a pour fonction de produire des marchandises ; elle repose sur la constitution d'une capacité collective à produire, gérer et innover. Les théories de la firme dites « fondées sur les compétences » se centrent sur cette question. La théorie évolutionniste de la firme peut être rattachée à ce courant. Les travaux qui se situent dans cette perspective se distinguent des approches contractuelles par leurs fondements théoriques : Pourquoi certaines firmes ont durablement des performances supérieures ? La réponse est que chaque entreprise détient des compétences qui lui sont propres, et que les autres firmes ne peuvent pas acquérir rapidement. Ainsi, l'activité et la compétitivité de chaque firme reposent sur un ensemble de compétences foncières « core capabilities ».



- **La matrice « comportementale » commune : la firme comme processeur d'information**

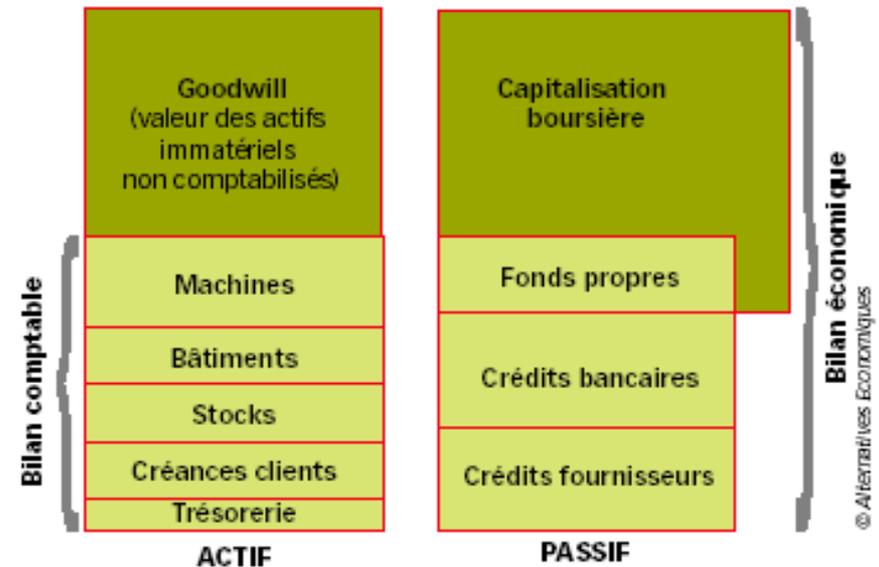
- ❖ Comment s'effectuent au sein de la firme les « processus de prises de décision » (decision making processes)
- ❖ La firme est le lieu de prises de décision qui dépendent des interactions entre les individus qui la composent
- ❖ L'instabilité (le conflit) est l'état normal de la firme : la prise de décision est un processus dont le résultat est imprévisible
- ❖ Information imparfaite (rationalité limitée) et conflits de préférences et d'intérêts => la firme est un processus adaptatif (essais et erreurs donnent lieu à des « micro régularités » servant d'appui à la prise de décision)
- ❖ Micro régularités = « routines » facilitant la prise de décision
- ❖ La firme est une « coalition » donnant lieu à des « side-payments » : gratifications, promesses d'avancement, attribution de moyens en personnel et équipements ... En contrepartie, les subordonnés s'engagent à satisfaire des « sub-goals »
- ❖ Ce processus de direction et de contrôle constitue un coût / « budget discrétionnaire » (managerial slack) du dirigeant pour assurer la cohésion de l'organisation / un bon manager sait minimiser cette « dépense » (slack)
- ❖ Décisions sous-optimales des dirigeants : les ajustements se font hors de l'équilibre, loin des critères de maximisation
- ❖ Pas de théorie de l'agence (où contrats et incitations règlent les asymétries d'information) : les behavioristes croient aux asymétries de pouvoir et aux conflits d'intérêt => les compromis permettent à l'organisation de se reproduire

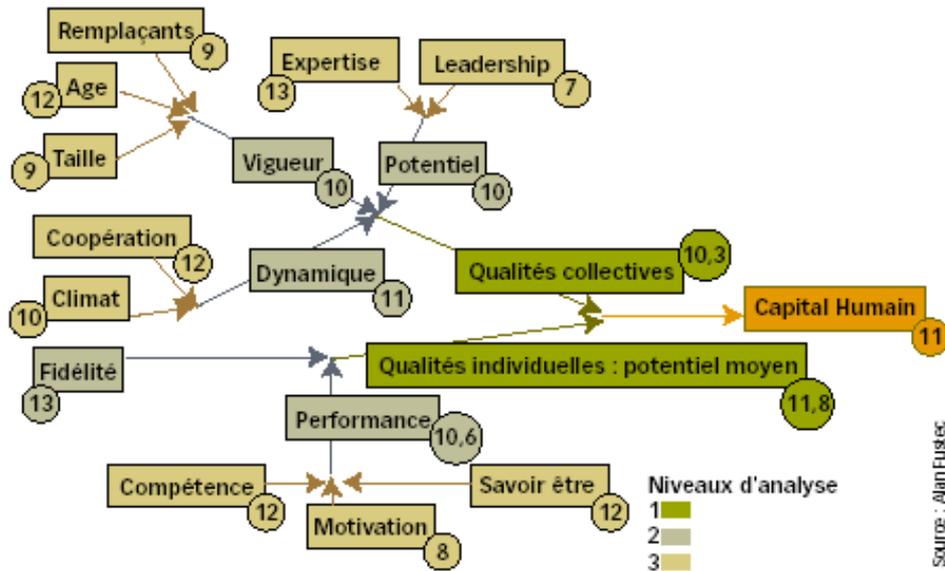


- **La firme comme lieu de gestion et de création de ressources intangibles**

- ❖ La firme est un lieu de traitement des informations, mais aussi un lieu de déploiement de compétences spécifiques
- ❖ Actifs tangibles (équipements, produits ...) et intangibles (compétences des dirigeants, traitement des informations)
- ❖ La compétence d'une firme ne résulte pas des ressources, mais de sa capacité d'en tirer parti / structure administrative
- ❖ L'allocation des ressources résulte de choix volontaires et discriminants des managers
- ❖ Renforcement, extension et démultiplication des ressources
- ❖ Chaque firme se distingue par ses « compétences cœurs » (en management et organisation) : capacité à utiliser les ressources pour offrir des produits et services qui constituent sa singularité => prélever des rentes de surprofit

L'écart entre la valeur comptable et la valeur totale de l'entreprise (goodwill) ne cesse de croître et représente souvent davantage que la valeur comptable. Alors que les 500 premières capitalisations de la Bourse de New York étaient évaluées en moyenne à leur valeur de bilan à la fin des années 70, elles valent aujourd'hui en moyenne 3 fois plus. L'immatériel joue désormais un rôle dominant, mais les actifs immatériels restent très mal pris en compte par la comptabilité. La valeur du pétrolier Total est immatérielle à 75%, celle de la firme pharmaceutique GlaxoSmithKline à 88% et celle de General Electric à 80%.





**Lecture :** Pour juger de la qualité du capital humain d'une firme, on décompose les éléments qui constituent ce capital : des qualités individuelles, des qualités collectives, etc. (niveau 1). Jusqu'à arriver après des niveaux intermédiaires (niveau 2) à des composants élémentaires (ici niveau 3) qui peuvent se prêter à une mesure (ou à une appréciation subjective par un panel d'observateurs). On attribue alors une note à l'entreprise sur cette caractéristique en comparaison avec d'autres entreprises du même secteur d'activité. Puis on agrège ces notes pour aboutir au final à une note pour le capital humain dans son ensemble.

9 classes d'actifs intangibles composent l'essentiel de cette valeur cachée de l'entreprise : **clients** (fidèles, solvables, rentables), **capital humain** (collaborateurs compétents, motivés), **savoir-faire et R&D**, **marques** (connues, réputées), **organisation interne**, **système d'information**, **fournisseurs et partenaires**, **actionnariat**, **environnement** (zones d'implantation, accès aux ressources naturelles).

Pour valoriser les éléments constitutifs du capital immatériel d'une entreprise, il faut connaître le prix de marché (qui n'existe souvent pas) : on peut acheter un terrain ou une machine et les revendre par la suite, on ne peut acheter une organisation ou un capital humain. Pour valoriser ces actifs, on peut utiliser 3 méthodes : coûts historiques, valeur de remplacement, valeur de rendement de chaque actif (promesse de profit futur).

- **La firme et ses routines : structures de résolution et processeur de connaissances**

- ❖ Avec les évolutionnistes, la firme est un lieu de gestion d'informations, mais aussi un outil de traitement de connaissances
- ❖ Chaque firme se distingue des autres par l'ampleur et la nature du réservoir de compétences qu'elle abrite
- ❖ La « variété » est essentielle au monde des firmes
- ❖ Les décisions ne résultent pas de délibération, mais de procédures routinières résultant d'interactions et d'apprentissages
- ❖ Les routines sont l'équivalent pour les organisations des « skills » chez les individus / La « répétitivité » est essentielle
- ❖ Les routines sont économiquement efficaces : une fois acquises, elles se déploient sans délais et coûts supplémentaires
- ❖ Prises ensemble, les routines forment la « mémoire organisationnelle » de l'entreprise
- ❖ Protocoles de résolution de problèmes, à travers lesquelles les firmes produisent des réponses adaptées
- ❖ Chaque firme dispose d'un ensemble singulier de routines, qui constitue sa « compétence foncière » propre
- ❖ Au cours du temps, cette compétence évolue, s'enrichit (ou s'appauvrit), mais rien ne permet de penser que ces évolutions convergent vers un quelconque idéal type => pas de « firme représentative »



**Chapitre (10) :**  
**Chocs exogènes non-monétaires sur**  
**l'économie**

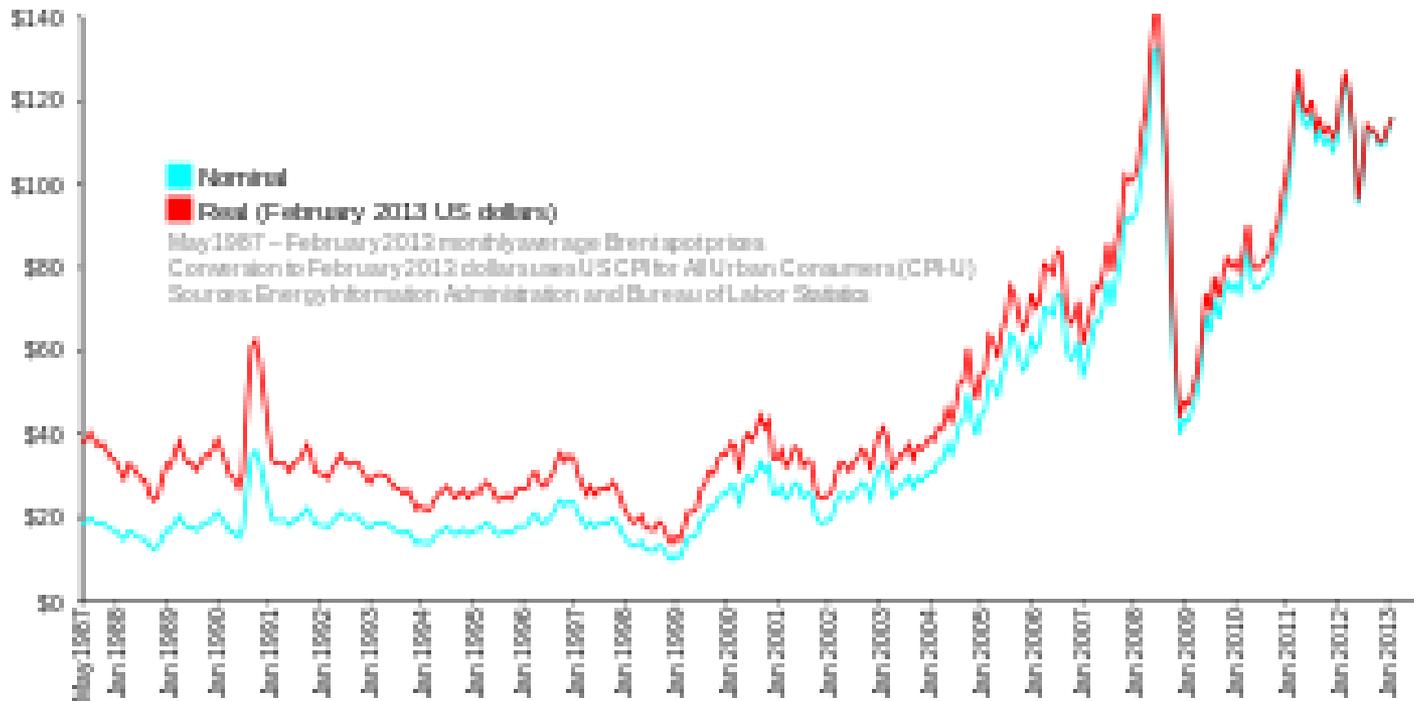
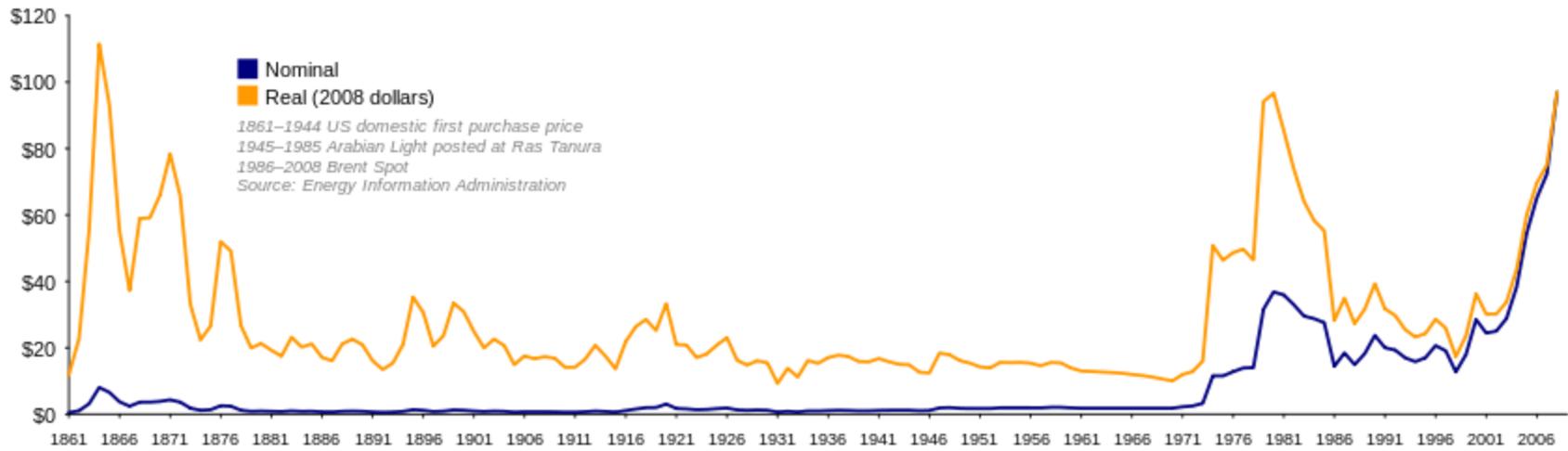
- **Les chocs de demande de biens et services sont une première catégorie de chocs exogènes**
  - ❖ Ces chocs résultent d'un changement des préférences individuelles des consommateurs, qui modifient leur demande
  - ❖ Accroissement des dépenses budgétaires est un exemple des chocs de demande
  - ❖ Chocs de revenu (variation du PIB, du cours des titres ...) => déviation du PIB effectif du PIB potentiel
  - ❖ Chocs de salaires (incitations temporelles) => les travailleurs travaillent davantage (salaire actuel > période suivante) / Dans le cas inverse, ils choisissent le loisir
  
- **Les chocs d'offre (« chocs de prix ») sont une deuxième catégorie de chocs exogènes sur l'économie**
  - ❖ Ils affectent le niveau général des prix / **coût de revient et prix et quantités** – varient en sens inverse
  - ❖ Chocs pétroliers 1973 (guerre du Kippour), 1979 (révolution iranienne) / climat / législations en matière d'environnement

Un « choc pétrolier » fait référence aux conséquences sur l'économie mondiale d'une modification brutale de l'offre de pétrole, combinant hausse du prix et augmentation de la consommation et/ou baisse de la production. On distingue 3 crises (1973, 1979 et 2008). Le début des années 2000 a vu une importante augmentation du prix du pétrole mais, sans atteindre la brutalité et les conséquences des 3 autres crises et n'est donc pas considéré comme un choc pétrolier.

**Choc pétrolier (1) :** augmentation du prix du pétrole due au dépassement des U.S. de leur pic de production en 1971, suivi de l'abandon de Bretton Woods, de la dévaluation du dollar, et de l'embargo Arabe.

**Choc pétrolier (2) :** cycle de hausses des prix en 1979. Sous les effets de la révolution iranienne, de la fuite du Shah et de la guerre Iran-Irak, le prix du pétrole a été multiplié par 2,7 entre mi-1978 et 1981.

**Choc pétrolier (3) :** envolée surprise des prix début 2008 : le baril atteint 147\$, replonge brutalement fin 2008 (atteignant un creux de 40\$) avant de rebondir



- **Les chocs sur IS–LM sont une troisième catégorie de chocs exogènes sur l'économie**

- ❖ Les chocs sur la courbe IS sont des variations exogènes de la demande de biens et de services
- ❖ Anticipations des entreprises : un regain de confiance dans l'avenir relance l'investissement et déplace IS vers la droite => hausse du revenu national (qui corrobore l'optimisme initial des entreprises)
- ❖ Changements dans la demande de biens de consommation : lorsque les ménages sont sceptiques quant à l'avenir, ils augmentent l'épargne et réduisent la consommation => déplacement de IS vers la gauche et baisse du revenu national

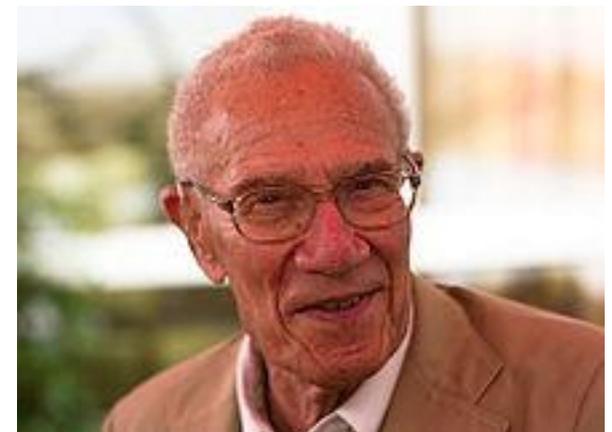
Les chocs d'offre sur la courbe IS expliquent pour beaucoup d'économistes la grande dépression des années 1920–1930. Pour eux, la baisse exogène des dépenses est la principale cause de la crise. En premier lieu, parce que la baisse des dépenses de consommation a entraîné un glissement vers la gauche de la courbe IS et provoqué une réduction du revenu national. En deuxième lieu, parce que la demande d'investissements résidentiels a baissé suite aux investissements excessifs en logements dans les années 1920, et à la baisse de l'immigration, donc de la demande, dans les années 1930. En troisième lieu, parce que la dépression a entraîné la faillite d'un grand nombre de banques et, en conséquence, la baisse de l'investissement des entreprises et de la consommation des ménages. En quatrième lieu, parce que les gouvernements de l'époque étaient préoccupés par l'équilibre budgétaire, ce qui a entraîné la hausse des impôts et la baisse des dépenses publiques.



- **Les chocs technologiques sont une quatrième catégorie de chocs exogènes sur l'économie**

- ❖ Importante amélioration des techniques de production => hausse de la production en cours
- ❖ La théorie du cycle réel attribue les récessions au recul technologique et au manque d'innovation scientifique
- ❖ Théorie des chocs technologiques réfutée si nous croyons à un progrès technologique progressif et refusons l'idée d'une accumulation négative du savoir-faire technologique (recul technologique)
- ❖ Résidu de Solow
- ❖ Théorie du cycle réel : prix flexibles même à court terme => les chocs monétaires n'ont pas d'effet sur les variables réelles (production, niveau d'emploi) / Seul un choc réel (exemple : progrès technologique) a une influence sur l'économie

Le résidu de Solow (né le 23 août 1924) correspond à la croissance qui n'est pas expliquée par l'accumulation des facteurs (travail et capital). Sur longue période, le résidu de Solow était quantitativement important, entre 40 et 60 % de la croissance. L'interprétation habituelle du résidu de Solow est la productivité globale des facteurs (PGF), celle qui ne s'explique pas par l'accumulation des facteurs (accumulation du capital, croissance de la population ou augmentation du travail). La principale explication qui nourrit le résidu de Solow est donc le progrès technique. Mais pas uniquement, en effet, tout ce qui peut concourir à rendre plus efficace l'utilisation des facteurs productifs va alimenter le résidu de Solow : c'est le cas des institutions (politiques, juridiques ou économiques). De nombreux travaux ont montré que la corruption, le respect de l'Etat de droit, les guerres ou l'absence d'arbitraire jouent sur la croissance d'une économie. Le progrès technique semble néanmoins la première source du résidu de Solow.



- **Les crises financières internationales sont une cinquième catégorie de chocs exogènes**

- ❖ C'est le cas, par exemple, des chocs de taux de change
- ❖ Un changement dans la perception par les agents du risque pays peut provoquer une crise financière et entraîner une sortie des capitaux
- ❖ Les crises financières internationales sont qualifiées de chocs lorsque leurs effets déstabilisent le fonctionnement du système financier international et se propagent aux pays du reste du monde par un mécanisme de contagion

La crise financière mondiale qui a commencé en 2007 est une crise financière marquée par une crise de liquidité et parfois par des crises de solvabilité tant au niveau des banques que des États, et une raréfaction du crédit aux entreprises. Amorcée en juillet 2007, elle trouve son origine dans le dégonflement de bulles de prix (dont la bulle immobilière américaine des années 2000) et les pertes importantes des établissements financiers provoquées par la crise des subprimes. C'est la crise la plus grave de l'histoire des bourses de valeurs, après celle de 1873, découlant de la crise bancaire de mai 1873. La crise financière de l'automne 2008 amplifie le mouvement et provoque une chute des cours des marchés boursiers et la faillite de plusieurs établissements financiers. Pour éviter une crise systémique, les États doivent intervenir et sauver de nombreuses banques ce qui provoquera une crise de la dette publique en Islande d'abord puis en Irlande. Par ailleurs, elle provoque une récession touchant l'ensemble de la planète. Les finances publiques ont été lourdement sollicitées pour résoudre cette crise. Le déficit public s'est creusé dans de nombreux pays, après un recul du produit intérieur brut mondial de 2,2 % en 2009. Cette crise provoque un mouvement en faveur d'une meilleure régulation du système bancaire et financier. Aux États-Unis, sous la pression de l'opinion publique et d'experts tels Paul Volcker est adoptée la règle Volcker destinée à éviter qu'une crise du même type ne se reproduise. Malgré tout la crise perdure. Dans certains pays comme la Chine, les prêts bancaires ont fortement progressé. Aussi, début 2010, l'afflux de liquidités fait craindre l'éclatement de nouvelles bulles dans l'immobilier chinois, les bourses, les emprunts d'États et les métaux. En Europe la crise de la dette publique a souvent, notamment dans le cas irlandais, la crise financière en toile de fond.

**Raisons conjoncturelles** : La crise financière qui débute en 2007 tient principalement son origine de la politique monétaire trop accommodante de la Réserve fédérale américaine (la Fed) au cours des années 2000 et d'innovations financières mal maîtrisées. Lors de la récession qui a suivi l'éclatement de la bulle Internet en 2000-2001, la Fed a abaissé son taux directeur jusqu'à 1 %, puis l'a maintenu à un niveau trop bas, provoquant une création monétaire trop forte et un gonflement de bulles sur les marchés immobiliers (bulle immobilière américaine des années 2000) et sur les matières premières. De plus, le gouvernement américain a mis en place une politique d'accession à la propriété qui a encouragé les banques à faire des prêts à des ménages en réalité non solvables. Les organismes semi-étatiques Freddie Mac et Fannie Mae ont été incités à fortement abaisser leurs critères de sélections aux prêts hypothécaires. En 2006, la Fed, au début du mandat de Ben Bernanke, a augmenté son taux directeur de 1 % à 5 % afin de réduire les pressions inflationnistes grandissantes. Cette hausse du taux directeur a provoqué un dégonflement de la bulle immobilière américaine des années 2000, et a entraîné un renchérissement des mensualités de remboursement des crédits immobiliers (les crédits étant souvent à taux variables). Près de 3 millions de foyers américains étaient en situation de défaut de paiement et ont dû quitter leur bien immobilier, saisi puis mis en vente par les établissements de crédit, entraînant une augmentation de l'offre sur le marché immobilier, et faisant donc davantage baisser les prix. Du fait de la baisse des prix, les établissements ne récupèrent que partiellement la somme prêtée. Les effets du dégonflement d'une bulle immobilière se limitent généralement à des faillites personnelles et à des pertes réduites pour les établissements financiers. La crise de 2007-2008 est différente car les établissements de crédit immobilier n'ont pas conservé les créances immobilières dans leurs bilans, mais les ont regroupé dans des véhicules de placement, des fonds hypothécaires, pour les revendre entre autres à des fonds de pension et à des grandes banques américaines. Les fonds hypothécaires perdant de la valeur avec la fin de la bulle immobilière, et, surtout, la complexité et l'enchevêtrement des véhicules de placement rendant très difficile l'estimation de leur valeur, le bilan des établissements financiers a été aggravé, qui du fait des normes comptables de mark-to-market, ont dû fortement provisionner des dépréciations d'actifs. Ceci a provoqué un effet de contagion et une perte de confiance généralisée entre établissements financiers, ce qui a asséché le marché interbancaire (crise de liquidité). Les institutions financières, en particulier les banques d'investissement, ont été fragilisées.

**Les principaux chocs exogènes non-monétaires sur l'économie**

<b>Choc de demande</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Changement dans le goût des consommateurs</li> <li>- Retournement de l'investissement étranger net</li> <li>- Hausse ou baisse des exportations nettes</li> <li>- Choc de revenu</li> <li>- Choc de salaire (relèvement salaire minimum, réduction du temps de travail pour le même niveau de salaire)</li> </ul>
<b>Choc d'offre (de prix)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conditions climatiques</li> <li>- Nouvelle réglementation environnementale</li> <li>- Hausse du prix des produits pétroliers</li> <li>- Choc de productivité</li> </ul>
<b>Choc sur IS-LM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modification de la demande de biens et services (IS)</li> <li>- Contraction ou expansion des dépenses publiques (IS)</li> <li>- Hausse ou baisse de la demande de monnaie (LM)</li> </ul>
<b>Choc technologique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Innovation scientifique ou technique</li> <li>- Accumulation du savoir-faire technologique</li> <li>- Choc de productivité</li> </ul>
<b>Choc financier mondial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crises financières (asiatique, russe, etc.)</li> <li>- Crise du taux de change (Brésil, Chili, etc.)</li> <li>- Crash boursier (1929, 1987, etc.)</li> </ul>
<b>Choc fiscal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modification de la taxe sur la valeur ajoutée</li> <li>- Modification du taux d'imposition des entreprises</li> <li>- Modification de l'impôt sur le revenu</li> </ul>

# Chapitre (11) : **La consommation**

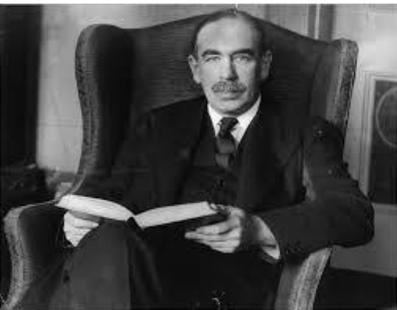
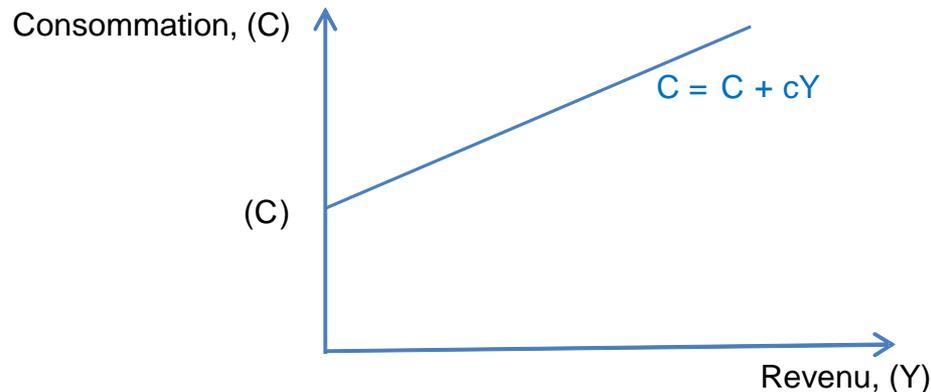
- Consommation des ménages : deux tiers du PIB / Rôle crucial dans la succession des phases d'expansion et de récession
- **John Maynard Keynes et la fonction de consommation**

- ❖ « Théorie Générale » (1936) de Keynes : la consommation au centre des fluctuations économiques / 3 hypothèses
- ❖ Propension marginale à consommer (PMC, part consommée de chaque dollar supplémentaire) comprise entre (0) et (1) : lorsqu'un consommateur gagne un dollar supplémentaire, il en dépense une partie et épargne la somme restante
- ❖ Propension moyenne à consommer (pmc, part consommée du revenu) diminue à mesure que le revenu augmente : l'épargne est un luxe => les gens riches épargnent une part plus grande de leur revenu que les pauvres
- ❖ Revenu = déterminant de la consommation / Faible influence du taux d'intérêt (remise en cause des théories classiques)

❖ 
$$C = \dot{C} + cY / (\dot{C} > 0) \text{ et } (0 < c < 1) \quad (1)$$

(C) = consommation, (Y) = revenu disponible, ( $\dot{C}$ ) = consommation autonome, (c) la propension marginale à consommer

### La fonction de consommation keynésienne



❖ Graphique => Fonction de consommation sous forme d'une droite, dotée des 3 propriétés posées par Keynes :

(i) (c) comprise entre (0) et (1) : toute hausse du revenu induit une consommation et une épargne accrues

(ii) (pmc) où à mesure que (Y) augmente, ( $\dot{C}/Y$ ) diminue => la propension moyenne à consommer (C/Y) se réduit

$$pmc = C/Y = \dot{C}/Y + c \quad (2)$$

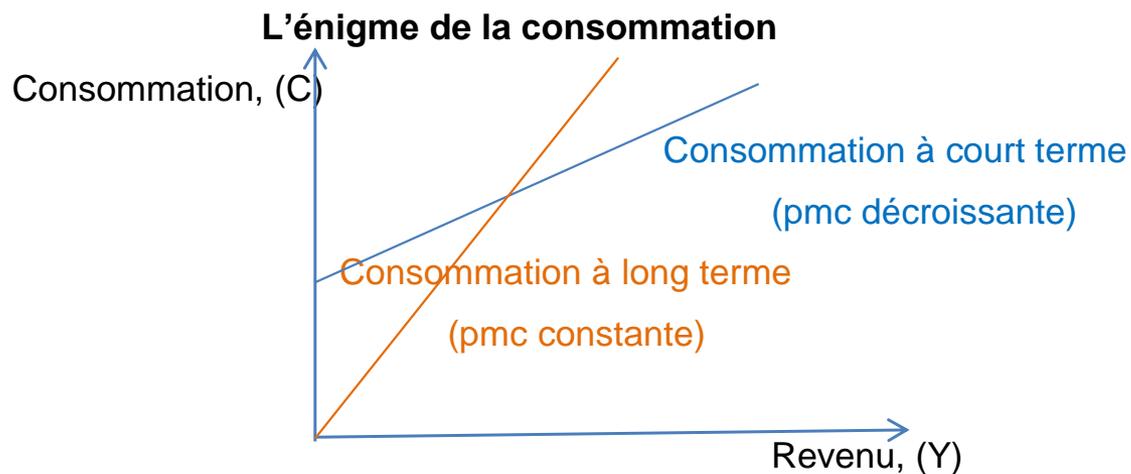
(iii) Pas de taux d'intérêt dans l'équation en tant que déterminant de la consommation

❖ 1ères études : fonction de consommation keynésienne = comportement des consommateurs ( $c > 0$  et  $c < 1$ )

❖ 2 anomalies dans l'hypothèse de relation inverse entre (pms) et (Y) : insuffisance de projets rentables pour absorber l'épargne (=> « stagnation séculaire) et stabilité de la consommation dans le revenu

En dépit de ses succès précoces, la fonction de consommation keynésienne se heurta bientôt à deux anomalies, toutes deux relatives à l'hypothèse keynésienne d'une relation inverse entre la propension moyenne à consommer et le revenu. La première anomalie fut mise en évidence après que certains économistes aient formulé pendant la deuxième guerre mondiale une prévision, qui s'avéra heureusement erronée. Sur la base de la consommation keynésienne, ils annoncèrent qu'à mesure que les revenus allaient croître au fil du temps, les ménages consommeraient une fraction de plus en plus réduite de ce revenu. Ils redoutaient qu'il n'y ait jamais assez de projets d'investissement rentables pour absorber toute cette épargne. La faiblesse de la consommation provoquerait alors une demande insuffisante de biens et services qui induirait à son tour une dépression dès que la fin de la guerre aurait mis un terme aux dépenses publiques élevées. Ces économistes s'inspiraient de la fonction de consommation keynésienne pour prévoir une « stagnation séculaire », une longue dépression de durée indéterminée. Simon Kuznets a fait apparaître la deuxième anomalie en découvrant que la part de la consommation dans le revenu est remarquablement stable de décennie en décennie, en dépit de l'accroissement substantiel des revenus survenu au cours de la période étudiée (allant de 1869 à 1940).

❖ Enigme : Hypothèses validées par les études d'enquête et de courtes périodes / Invalidées par des séries plus longues



### LE MORAL DES MÉNAGES AU PLUS BAS



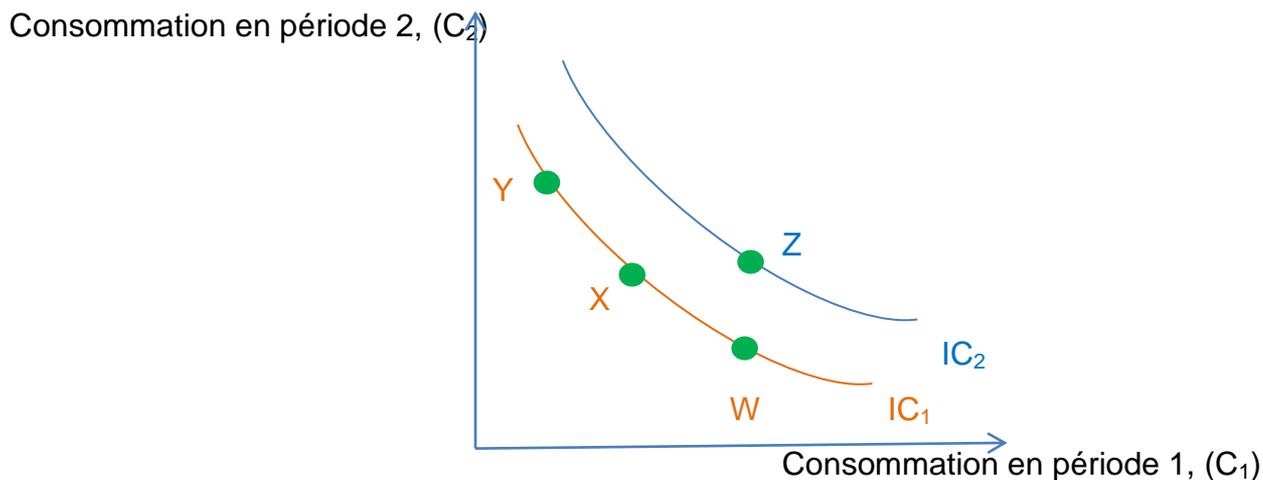
- **Irving Fisher et le choix intertemporel**

- ❖ Fonction de Keynes : relie la consommation courante au revenu courant, ne tient pas compte de l'avenir
- ❖ Choix intertemporels (plusieurs périodes) / Consommateurs confrontés à une « contrainte budgétaire intertemporelle »
- ❖ 2 périodes (adolescence et âge adulte) :  $(Y_1)$  et  $(C_1)$  en période (1),  $(Y_2)$  et  $(C_2)$  en période (2)
- ❖ Consommation au cours des deux périodes liée au revenu de chacune d'elles par l'équation :

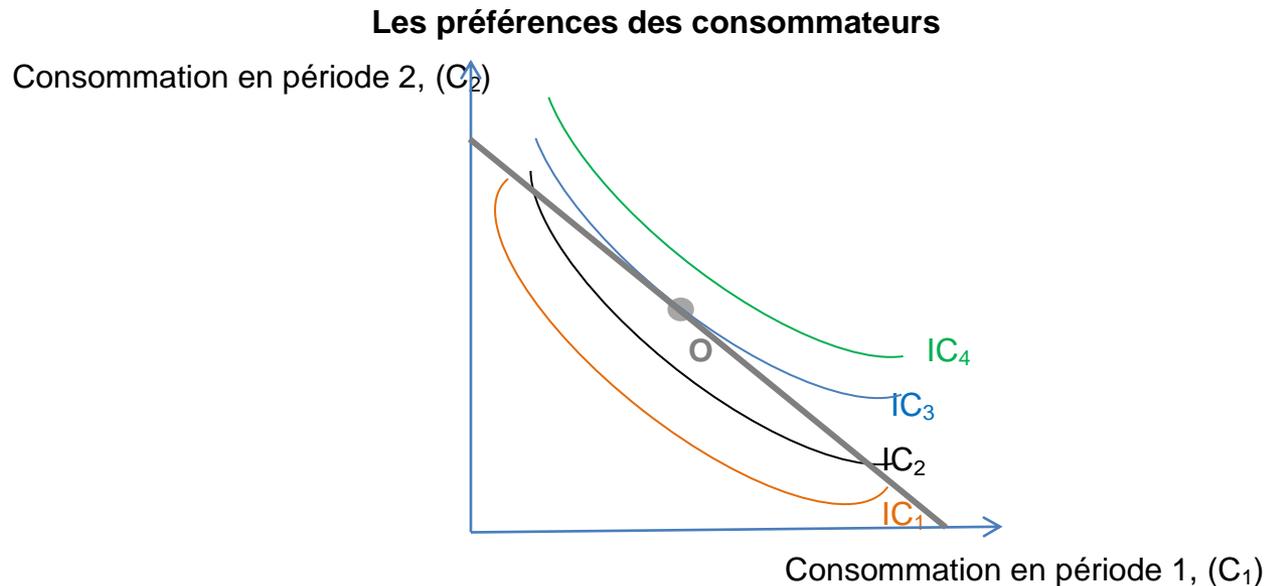
$$C_1 + C_2/(1 + r) = Y_1 + Y_2/(1 + r) \quad (3)$$

- ❖ Quand le taux d'intérêt est nul, la consommation totale au cours des deux périodes est égale au revenu des deux périodes
- ❖ Préférences des consommateurs quant à la consommation au cours des deux périodes => courbes d'indifférence
- ❖ Combinaisons possibles de consommation aux périodes (1) et (2), assurant le même niveau de satisfaction ou d'utilité
- ❖ Taux marginal de substitution entre les consommations en périodes (1) et (2)

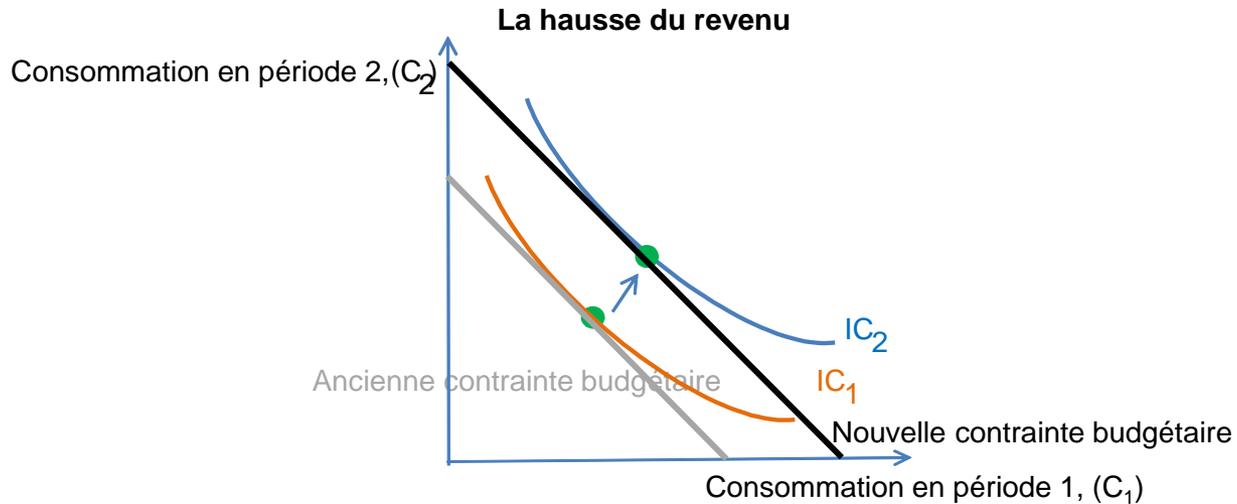
### Les préférences des consommateurs



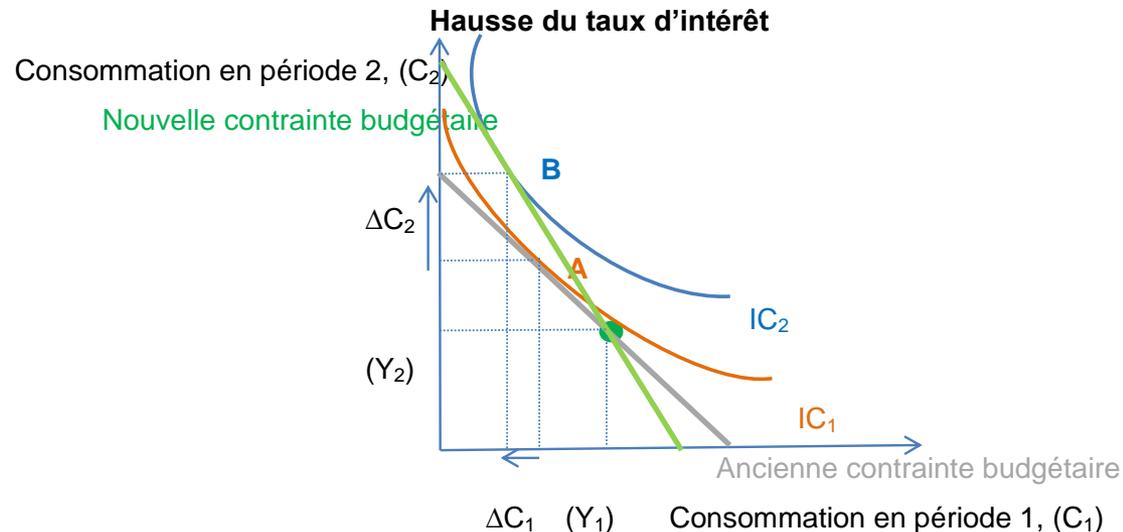
- ❖ Si consommation élevée en période (1) et faible en période (2) faible, comme au point (W), le TMS est faible
- ❖ Si au contraire consommation faible en période (1) et élevée en période (2) élevée, comme au point (Y), le TMS est élevé
- ❖ Le consommateur souhaite consommer plutôt plus que moins, les courbes d'indifférence ont d'autant plus sa faveur qu'elles sont élevées : il préfère tout point situé sur la courbe (IC2) à tout point situé sur la courbe (IC1)
- ❖ Même s'il préfère se situer sur la courbe d'indifférence la plus élevée possible, sa contrainte budgétaire lui impose de se situer sur ou en dessous de la droite de budget (qui mesure les ressources totales dont il dispose)
- ❖ Courbe d'indifférence la plus élevée accessible au consommateur sans violer sa contrainte budgétaire : (IC3)
- ❖ Meilleure combinaison au cours des 2 périodes = « O » (optimum), tangence entre courbe d'indifférence et droite de budget



- ❖ Impact des variations du revenu sur la consommation : le consommateur atteint une courbe d'indifférence plus élevée



- ❖ Lissage de la consommation : la consommation dépend du revenu anticipé tout au long de la vie
- ❖ Variation du taux d'intérêt réel : rotation de la droite budgétaire autour du point ( $Y_1, Y_2$ )
- ❖ Déplacement de (A) vers (B) => Moins de consommation en période (1), plus de consommation en période (2)



- ❖ 2 effets d'une hausse du taux d'intérêt réel sur la consommation : « effet revenu » et « effet substitution »
- ❖ Effet revenu => déplacement vers une courbe d'indifférence supérieure. Explications
- ❖ Effet substitution => incite à consommer davantage en période (2) et moins en période (1). Explications
- ❖ Choix du consommateur conjointement déterminé par les effets revenu et substitution
- ❖ Hausse du taux d'intérêt réel => consommation accrue en période (2), mais plus ou moins de consommation en période (1)
- ❖ En fonction de l'ampleur relative des 2 effets, une hausse du taux d'intérêt peut stimuler ou déprimer l'épargne
- ❖ Le consommateur est libre d'emprunter autant que d'épargner : la consommation courante peut excéder le revenu courant
- ❖ Mais s'il n'est pas en mesure d'emprunter, sa consommation courante ne peut excéder son revenu courant

$$C_1 \leq Y_1 \quad (4)$$

- ❖ Contrainte « de rationnement du crédit » ou « de liquidité » : consommation exclusivement fonction du revenu courant

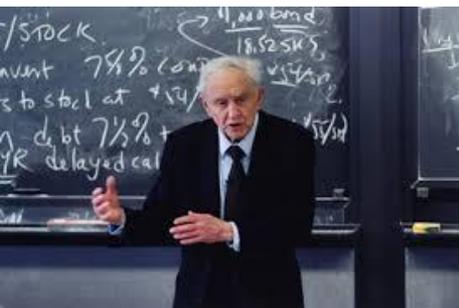
- **Franco Modigliani et l'hypothèse du cycle de vie**

- ❖ Selon Fisher, la consommation est fonction du revenu calculé sur toute la durée de vie des gens
- ❖ Selon Modigliani, le revenu varie au cours de la vie et l'épargne permet aux consommateurs de transférer une partie de leur revenu des périodes où le revenu est élevé vers celles où il est faible (hypothèse du cycle de vie)
- ❖ Pour préserver leur niveau de consommation après la retraite, les gens épargnent pendant leur carrière professionnelle
- ❖ Cas (1) d'un consommateur qui s'attend à vivre encore (T) années, qui dispose d'une richesse (W) et qui s'attend à gagner un revenu (Y) lorsqu'il prendra sa retraite dans (R) années
- ❖ Solution : Ses ressources pendant sa vie sont faites de sa richesse initiale (W) et des revenus gagnés (R X Y). Si taux d'intérêt nul, il divise les ressources auxquelles il s'attend par le nombre (T) d'années qu'il s'attend à vivre encore

$$C = (W + RY)/T \quad (5)$$

$$C = (1/T)W + (R/T)Y \quad (6)$$

- ❖ Cas (2) : Si le consommateur s'attend à vivre encore 50 ans et à travailler pendant 30 de ces 50 années (T = 50 et R = 30), sa fonction de consommation est :
 
$$C = 0,02 W + 0,6 Y$$
- ❖ La consommation est fonction du revenu et de la richesse : chaque \$1 de revenu supplémentaire par année accroît la consommation de \$0,60 par an, et tout \$1 supplémentaire de richesse accroît la consommation de \$0,02 par an



❖ La fonction de consommation agrégée est fonction à la fois de la richesse et du revenu :

$$C = \alpha W + \beta Y \quad (7)$$

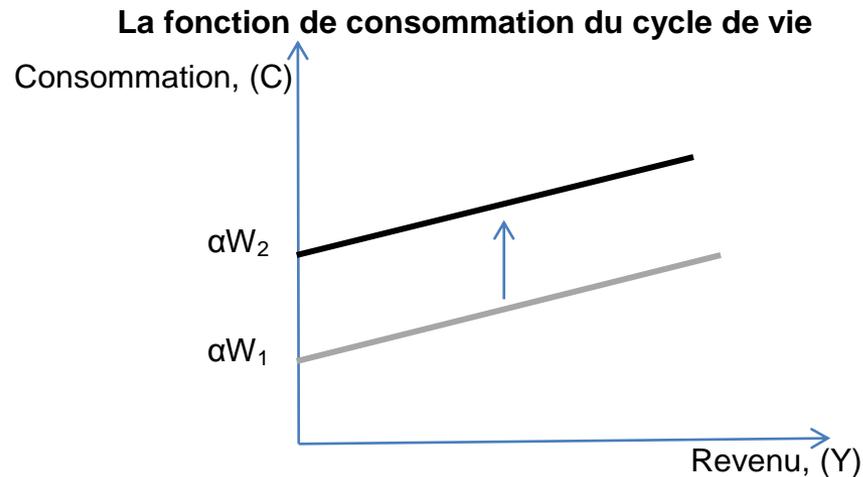
( $\alpha$ ) et ( $\beta$ ) : propensions marginales à consommer une partie de richesse ou du revenu, respectivement

❖ Résolution de l'énigme de la consommation : propension moyenne à consommer :

$$C/Y = \alpha(W/Y) + \beta \quad (8)$$

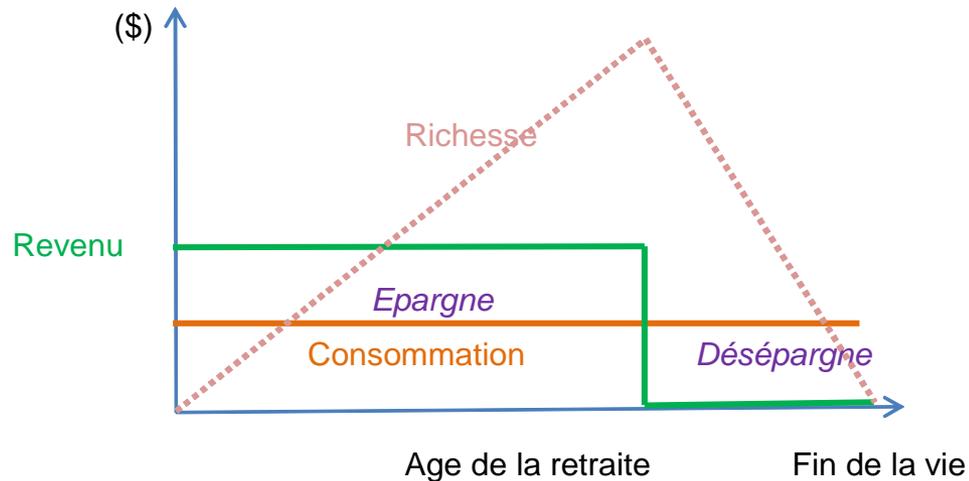
❖ La fonction de consommation du cycle de vie ressemble (Keynes) ne se vérifie qu'à court terme (richesse constante). A long terme, à mesure que la richesse augmente, la fonction de consommation se déplace vers le haut

❖ Ce déplacement empêche (pmc) de se réduire à mesure que (Y) augmente => résolution de l'énigme de la consommation



- ❖ L'épargne varie au cours de la vie des gens : Si quelqu'un entre dans l'âge adulte sans richesse, il va accumuler celle-ci au cours de sa vie professionnelle et l'utiliser pour consommer après l'âge de sa retraite
- ❖ Pour garder une consommation confortable durant leur vie, les jeunes qui travaillent épargnent, les retraités désépargnent

### Consommation, revenu et richesse au cours du cycle de vie



- ❖ Dans la pratique, les âgés ne désépargnent pas autant que le modèle le prédit et ne réduisent pas leur richesse aussi rapidement que l'on pourrait s'y attendre (même si elles lissent leur consommation sur les années qu'il leur reste à vivre)
- ❖ Deux explications : (i) l'épargne de précaution et (ii) la sur-épargne pour laisser un héritage aux enfants

Les personnes âgées se préoccupent des dépenses non prévues. Elles font une « épargne de précaution » supplémentaire suscitée par l'incertitude. L'une des raisons de cette épargne est que les personnes concernées peuvent s'attendre à vivre plus longtemps que prévu, et donc devoir puiser dans leur richesse pendant une période plus longue. Une autre raison est la possibilité de maladie et de frais médicaux élevés. Les personnes âgées réagissent alors à cette double incertitude en épargnant davantage.

- **Milton Friedman et l'hypothèse du revenu permanent**

- ❖ Elle complète celle du cycle de vie : la consommation ne dépend pas exclusivement du revenu courant (Irving Fisher)
- ❖ En revanche, les revenus subissent d'année en année des chocs aléatoires et temporaires
- ❖ Le revenu courant ( $Y$ ) des gens est la somme 2 composantes : revenu permanent ( $Y_P$ ) et revenu transitoire ( $Y_T$ )

$$Y = Y_P + Y_T \quad (9)$$

- ❖ Les gens s'attendent à conserver le « revenu permanent » à l'avenir, mais pas le « revenu transitoire »
- ❖ Les consommateurs épargnent leurs revenus permanents, et tendent à épargner l'essentiel de leurs revenus transitoires
- ❖ La consommation est donc proportionnelle au revenu permanent / ( $\alpha$ ) mesure la fraction consommée du revenu permanent

$$C = \alpha Y_P \quad (10)$$



Marie, docteur en économie, a gagné davantage d'argent cette année que Fadi, qui a abandonné ses études à la fin du cycle secondaire. Le revenu plus élevé de Marie s'explique par son revenu permanent, dont le niveau de vie supérieur dû à des études plus poussées devrait subsister tout au long de sa vie professionnelle.

Ahmad, qui cultive des oranges dans le Sud du Liban, a gagné moins cette année, en raison des gelées qui ont détruit une partie de sa récolte. Julie, qui fait de même au Nord du Liban, a gagné d'avantage que d'habitude parce que les gelées qui ont affecté les récoltes dans le Sud ont également fait augmenter le prix des oranges du Nord. C'est à son revenu transitoire que Julie doit ses revenus accrus cette année, car rien n'indique qu'elle pourra davantage que Ahmad bénéficier d'un temps clément l'année prochaine.

- **Robert Hall et L'hypothèse de la marche au hasard**

- ❖ Selon le « revenu permanent », la consommation est fonction des anticipations des gens qui, selon l'hypothèse des anticipations rationnelles, utilisent toute l'information disponible pour formuler les prévisions optimales quant à l'avenir
- ❖ Pour Robert Hall, il est impossible de prévoir les variations de la consommation dans le temps : marche au hasard (ou aléatoire) de la consommation
- ❖ Les événements nouveaux qui modifient les anticipations des gens les amènent à faire varier leur consommation. Exemple d'une promotion inattendue
- ❖ Si les « surprises » sont imprévisibles, les variations de la consommation le sont aussi
- ❖ Seules des variations non anticipées des politiques influencent la consommation





- **David Laibson et la pression de gratification immédiate**

- ❖ La plupart des économistes font l'hypothèse que les consommateurs sont rationnels et maximisent leur utilité
- ❖ Récemment, les économistes sont retournés à la psychologie (économie comportementale)
- ❖ Dans un sondage aux U.S., 76% des personnes interrogées ont déclaré ne pas épargner en vue de leur retraite => l'insuffisance d'épargne est liée à un autre phénomène : la pression de la gratification immédiate
- ❖ Les préférences des consommateurs peuvent être incohérentes dans le temps : celles et ceux qui suivent un régime se resservent aujourd'hui en se disant qu'ils feront attention demain ; celles et ceux qui ont décidé d'arrêter de fumer allument une nouvelle cigarette en se promettant que c'est la dernière
- ❖ Mais, quand le lendemain arrive, les promesses appartiennent au passé et un nouveau « moi » prend le contrôle du processus de décision, animé par son propre désir de gratification immédiate

- **David Laibson et la pression de gratification immédiate**

- ❖ L'interprétation du comportement du consommateur s'est progressivement modifiée
- ❖ Selon Keynes, la consommation est dans une large mesure fonction du revenu courant :

$$\text{Consommation} = f(\text{revenu courant}) \quad (17.19)$$

- ❖ Les travaux récents suggèrent au contraire que :

$$\text{Consommation} = f(\text{revenu courant, richesse, revenu futur anticipé, taux d'intérêt}) \quad (17.20)$$

- ❖ Le revenu courant ne serait qu'un des déterminants de la consommation agrégée



