

Chapitre 3 : La consommation

Introduction

« Consommer » vient du latin « consummare » qui signifie faire la somme et achever.

Evolution du mot : consommation (C) = destruction de biens et services.

La consommation est étroitement liée à la production.

C = finalité du processus productif.

Importance de la C pour la dynamique de l'économie d'un pays : J.-C. Sismonde de Sismondi et R.T.Malthus.

Position de Malthus par rapport à la sous- consommation.

Plan du chapitre :

Section 1 : Définition et mesures de la consommation

Section 2 : Les principaux déterminants de la consommation

Section 3 : L'analyse de la consommation

Section 4 : La fonction de consommation

Section 1 : Définition et mesures de la consommation

La consommation est une opération économique qui correspond à l'utilisation immédiate de biens ou services. Plus précisément, la consommation d'un bien est la quantité de ce bien qui, par destruction ou transformation, permet de satisfaire un besoin.

Il existe deux types de consommation :

- La consommation intermédiaire (CI)
- La consommation finale (CF).

1. Notions et typologies des besoins et des biens

1.1. Les besoins

Ce sont des sensations que l'on ressent de manière plus ou moins vive envers un bien ou un service que l'on n'a pas et que l'on désire avoir.

Abraham Maslow, en 1943 a établi trois grandes catégories de besoins humains :

- Les besoins fondamentaux ;
- Les besoins secondaires ;
- Les besoins spirituels.

L'analyse économique ne prend en compte que les besoins fondamentaux et les besoins secondaires.

Cela permet de distinguer :

- Les besoins économiques : caractérisés par l'accomplissement d'un travail par un individu et/ou par le paiement du prix de ce travail pour les satisfaire.
- Les besoins non économiques : caractérisés par leur satisfaction par la nature en utilisant les biens libres tels que l'air que l'on respire.

Il existe aussi des besoins individuels et collectifs.

1.2. Les biens

Ils permettent de satisfaire les besoins.

Nous distinguons :

- Les biens naturels ou biens libres : Ils sont produits par la nature et non par une activité humaine.
- Les biens économiques ou biens non naturels : Ils sont nés de l'activité humaine.

Plusieurs types de biens économiques classés selon les quatre critères :

- Le critère de durabilité ;
- Le critère marchand/non marchand ;
- Le critère de matérialité ;
- Le critère collectif/individuel.

2. Les principaux instruments de mesure de la consommation

- Taux de consommation :

$$\text{Taux de consommation} = \frac{\text{Consommations des ménages}}{\text{Produit intérieur brut (PIB)}} \times 100$$

- Propension moyenne à consommer (PMC) :

$$\text{PMC} = \frac{\text{Consommations des ménages}}{\text{Revenu des ménages}}$$

- Propension marginale à consommer (PmC) :

$$\text{PmC} = \frac{\text{Variation de la consommation des ménages}}{\text{Variation du revenu des ménages}}$$

3. Le coefficient budgétaire

Le coefficient budgétaire est la part du budget d'un ménage dédiée à l'achat d'un bien ou service ou d'une famille de biens ou services. Autrement dit, il est le rapport entre la dépense consacrée à un bien ou service particulier et la dépense totale :

$$\text{Coefficient budgétaire} = \frac{\text{Dépense sur un bien ou service}}{\text{Dépense totale}}$$

4. Relation entre la consommation et le revenu : Lois d'Engel

L'économiste Ernst Engel (1857) a distingué trois grandes catégories de biens consommés par les ménages :

- Les biens primaires (l'alimentation) ;
- Les biens normaux (le logement et l'habillement) ;
- Les biens supérieurs (la culture, l'hygiène, la santé, les loisirs, les équipements ménagers et le transport).

1.4. Relation entre la consommation et le revenu : Lois d'Engel

Sur la base de ce classement, Engel stipule que la proportion des dépenses d'alimentation diminue lorsque le revenu augmente ; c'est la première « loi d'Engel ».

En suite, Carroll Wright (1875) a développé l'analyse d'Engel en l'étendant sur les autres catégories de biens consommés par les ménages.

Wright montre que les coefficients budgétaires des diverses catégories de biens consommés par les ménages dépendent étroitement du niveau de leurs revenus.

Les trois « lois de Wright » :

- **1ère loi de Wright ou 2ème loi d'Engel** : la part des dépenses en biens primaires est d'autant plus importante que la famille est pauvre.

L'élasticité-revenu de ces dépenses est < 1 .

- **2ème loi de Wright ou 3ème loi d'Engel** : la part des dépenses en biens normaux est la même dans le revenu des ménages.

L'élasticité- revenu de ces dépenses est $= 1$.

- **3ème loi de Wright ou 4ème loi d'Engel** : les dépenses en biens tertiaires augmentent quand le revenu augmente.

L'élasticité-revenu de ces dépenses est > 1 .

Section 2 : Les principaux déterminants de la consommation

Les déterminants de la consommation sont multiples.

Ils sont groupés en deux grandes catégories :

- Les déterminants économiques ;
- Les déterminants non-économiques.

1. Les déterminants économiques de la consommation

Les agents économiques sont généralement confrontés à deux contraintes économiques qui limitent leur capacité à consommer. Il s'agit :

- Du revenu ;
- Du prix des biens et services.

1.1. Le revenu

Le comportement de consommation des agents économiques évolue en fonction du niveau de leurs revenus.

Plus le revenu est élevé, plus une grande partie est épargnée.

L'élasticité -revenu de la demande met en évidence ce comportement des agents économiques.

$$\text{Elasticité Revenu} = \frac{\text{Variation de la demande (en \%)}}{\text{Variation du revenu (en\%)}}$$

- Si l'élasticité -revenu < 0 , alors une hausse du revenu entraîne une baisse du niveau de la consommation.
- Si l'élasticité -revenu $= 0$, alors la variation du revenu n'agit pas sur la consommation.
- Si l'élasticité -revenu > 0 , alors une hausse du revenu entraîne une augmentation de la consommation.

1.2. Le prix des biens et services

Plus le prix d'un bien est élevé, moins sa demande est forte. Inversement, lorsque le prix d'un bien diminue, sa demande s'accroît.

L'élasticité -prix de la demande met en évidence ce lien opposé entre le prix d'un bien et sa demande.

$$\text{Elasticité} = \frac{\text{Variation de la demande (en\%)}}{\text{Variation des prix (en\%)}}$$

Prix de la demande

- Si l'élasticité -prix < 0 , alors une hausse du prix entraîne une diminution de la demande du bien et inversement.
- Si l'élasticité -prix $= 0$, alors une variation du prix n'a aucune incidence sur la demande du bien.
- Si l'élasticité -prix > 0 , alors une hausse du prix entraîne une augmentation de la demande du bien (effet Veblen).

2. Les déterminants non-économiques de la consommation

Les déterminants non-économiques de la consommation sont généralement :

- Le progrès technique
- La classe sociale
- L'âge

- Le comportement ostentatoire
- Le mode de vie
- L'effet d'imitation
- La publicité
- La catégorie socioprofessionnelle

Section 3 : L'analyse de la consommation

Nous distinguons généralement deux types d'analyse de la consommation :

- L'analyse microéconomique ou classique (voir cours micro)
- L'analyse macroéconomique ou keynésienne.

1. L'analyse microéconomique ou classique de la consommation

L'analyse est basée sur le comportement du consommateur à travers son choix de consommation.

Le consommateur est censé être rationnel et cherche toujours à optimiser son choix, donc à maximiser sa satisfaction.

L'analyse est fondée sur trois hypothèses :

- Le consommateur a un objectif de maximisation de son utilité ;
- La maximisation de l'utilité se réalise sous contrainte budgétaire ;
- Le consommateur est rationnel et autonome.

2. L'analyse macroéconomique ou keynésienne de la consommation

Elle stipule que le niveau de la consommation dépend de celui du revenu. Keynes montre à travers la « loi psychologique fondamentale » que lorsque le revenu augmente, la consommation s'accroît, mais dans une proportion moins importante.

Ainsi, les ménages épargnent une part croissante de leur revenu au fur et à mesure que celui-ci s'accroît. L'épargne est donc une fonction croissante du niveau de revenu.

De nombreux économistes ont remis en cause la théorie keynésienne qu'ils considèrent comme incomplète et imparfaite et ont essayé d'affiner et d'approfondir la relation entre le revenu et la consommation.

L'économiste Kuznets (1946) a démontré que sur le long terme la propension moyenne à consommer est constante.

3. L'hypothèse de Duesenberry

Pour Duesenberry, la consommation d'une période donnée dépend non seulement du revenu de cette période mais aussi des habitudes de consommation acquises antérieurement.

Duesenberry évoque également l'effet d'imitation « tout citoyen d'une classe sociale donnée tend à acquérir le comportement de la classe immédiatement supérieure ».

4. La théorie du revenu permanent de Milton Friedmann

Friedman pense que le comportement du consommateur n'est pas lié au revenu qu'il perçoit à un moment donné mais au revenu qu'il prévoit.

Le consommateur anticipe donc ses gains et prend ses décisions d'épargne ou de consommation en tenant compte non seulement de son revenu actuel mais surtout de ses revenus futurs.

5. La théorie du cycle de vie de Modigliani

Pour Modigliani, un ménage a un cycle de vie. A chaque âge du cycle de vie correspond certains besoins spécifiques et un certain niveau de revenu.

De ce point de vue, les agents économiques sont prévoyants et organisent leur consommation et leur épargne sur toute la durée de leur vie.

Section 4.1: La fonction de consommation keynésienne

La fonction de consommation est l'étude de l'ensemble des dépenses de consommation.

Cette fonction peut être analysée au niveau de l'acteur individuel (microéconomie) ou au niveau de l'ensemble des acteurs par données agrégées (macroéconomie).

Celle qui nous intéresse est la fonction de consommation macroéconomique, c'est -à-dire la fonction de consommation keynésienne.

L'analyse néoclassique construit la fonction de demande sur la base de la relation prix-quantité demandée.

L'originalité de Keynes consiste à relier la consommation globale au revenu global.

Pour Keynes, il existe une relation fonctionnelle entre un montant donné du revenu et celui de la dépense de consommation qui lui correspond

La fonction keynésienne décrit le comportement de consommation des agents économiques sur la base de facteurs psychologiques.

Algébriquement, elle s'écrit : $C = f(Y)$,

C = consommation globale

Y = revenu global

Cette représentation veut dire que le volume de C d'une période dépend du montant de Y de la même période.

Lorsque nous supposons que cette fonction est linéaire, alors sa forme devient :

$$C = cY + C_0$$

C_0 = niveau de la consommation incompressible ou autonome

c = propension marginale à consommer (PmC)

C_0 est le niveau de C lorsque $Y = 0$.

La propension marginale à consommer (PmC) est égale à :

$$PmC = c = \Delta C / \Delta Y \text{ ou } PmC = c = dC / dY$$

A la notion de la PmC , il faut associer celle de la propension moyenne à consommer (PMC) :

$$PMC = C / Y.$$

La PMC est la part du revenu qui est consacrée à la consommation.

Si l'on ne tient pas compte de C_0 , alors la PMC est comprise entre **0** et **1**.

- Pour $PMC = 1$, c'est tout le revenu qui est consommé ;
- Pour $PMC = 0$, aucune part du revenu n'est affectée à la consommation.

Keynes suppose qu'il s'agit d'une fonction stable, quelle que soit sa forme, et que :

- $dC/dY = c$ est positive ($dC/dY = c > 0$) ;
- $dC/dY = c < PMC$.

S'UNIR POUR BATIR, C'EST GRANDIR ENSEMBLE

Certes j'avais porté mon espoir en toi hier

Mais, aujourd'hui, je t'ordonne de me rendre le tablier

Car tu as montré tes belles limites

A l'arrivé du Zénith.

Armé d'audace, rempli d'énergie pour porter le drapeau de la FASEG

Sans la moindre attente d'un chèque ;

Etre au chevet de mes camarades est mon crédo

Au moment où tu as opté leur tourner le dos.

Je ne syndique pas pour une chambre,

Mais plutôt pour aller à la quête de l'ombre.

Tu te bas pour une réputation

Moi, je trime pour une amélioration.

Depuis ma naissance, tu ne pense plus à faire une pause

Je te rappelle que le manque de sommeil mène à la névrose.

Version PDF du cours disponible sur : tval1faseg.canalblog.com