

DUT GEA

2^e année

Sous la direction de **Pierre Marquès et Julien Granata**

DUNOD

Tout le catalogue sur
www.dunod.com



Illustration de couverture : © saicle - Fotolia.com

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2014

5 rue Laromiguière, 75005 Paris
www.dunod.com

ISBN 978-2-10-071941-9

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Table des matières

Introduction XI

Auteurs XV

PARTIE 1 – Semestre 1 1

Sous-partie 1 – Management des organisations 3

Module 1. Économie

1 Introduction à l'analyse économique 5

2 Données macroéconomiques 13

3 Enjeux macroéconomiques et sociaux
contemporains 16

Module 2. Droit du travail

4 Droit du travail 20

Module 3. Droit des affaires approfondi

5 Les instruments cambiaux et non-cambiaux 38

6 La responsabilité bancaire 44

7 Entreprises en difficulté, repérer les procédures judiciaires et non
judiciaires 48

8 La responsabilité du dirigeant d'entreprise 54

9 Grandes dispositions du droit pénal des affaires 56

Module 4. Fiscalité des personnes morales

10 Le champ d'application de l'impôt sur les sociétés 63

11 Du résultat comptable au résultat fiscal 65

12 La liquidation et le recouvrement de l'impôt sur les sociétés 72

Module 5. Analyses statistiques pour la gestion

13	Présentation de la méthode scientifique et statistique appliquée aux sciences de gestion.....	75
14	Estimation de paramètres	80
15	Initiation aux tests d'hypothèses	87

Module 6. Stratégie d'entreprise

16	Qu'est-ce que la stratégie d'entreprise ?	93
17	Le diagnostic stratégique	97
18	Les choix stratégiques.....	103

Module 7. Méthodologie de gestion de projet

19	Les fondements de la gestion de projet	110
20	Le diagramme de GANTT	114
21	Le réseau PERT	120

Sous-partie 2 – Outils de la gestion comptable et financière.....

125

Module 8. Expression-communication des organisations

22	Les écrits et oraux professionnels	127
23	Les outils de communication en relation avec les projets tuteurés.....	131
24	Les techniques de recherche d'emploi.....	135

Module 9. Système de gestion de bases de données de la GCF

25	La notion de système d'information.....	143
26	La conception d'une base de données	146

27	Traitement des composantes dynamiques du SI	151
-----------	---	-----

Module 10. Diagnostic financier

28	Le diagnostic financier du risque	158
29	Le diagnostic financier de la rentabilité	166

Module 11. Calcul et analyse des coûts

30	Méthode des coûts par activités	178
31	Méthode de l'imputation rationnelle	185
32	Notion de coût préétabli et de budget flexible	189

Module 12. Comptabilité approfondie

33	Les contrats à long terme	194
34	Financements particuliers	198
35	Opérations en monnaies étrangères	203

Module 13. Gestion de la trésorerie et diagnostic financier

36	Les outils du diagnostic financier	206
37	La gestion de trésorerie	215

Module 14. Création d'entreprise

38	La création et l'entreprise	219
39	De l'idée au projet	221
40	Le démarrage de l'activité	237
41	Le pilotage de l'entreprise	240

Module 15. Marketing opérationnel

42	La gestion des produits et des marques	244
43	La fixation du prix	250

44	La politique de distribution	255
-----------	------------------------------------	-----

45	La politique de communication	261
-----------	-------------------------------------	-----

Module 16. Gestion de la qualité, de la logistique et de la production

46	La gestion de la qualité.....	267
-----------	-------------------------------	-----

47	La gestion de la production et la gestion logistique	272
-----------	--	-----

Module 17. Droit du travail approfondi

48	La rédaction du contrat de travail.....	284
-----------	---	-----

49	La rédaction du règlement intérieur	289
-----------	---	-----

50	Les relations avec les institutions représentatives du personnel.....	291
-----------	--	-----

Module 18. Gestion administrative des ressources humaines

51	Gestion administrative des ressources humaines.....	299
-----------	---	-----

Module 19. Gestion des emplois et des compétences

52	Gestion des emplois et des compétences.....	309
-----------	---	-----

PARTIE 2 – Semestre 2	321
------------------------------------	-----

Sous-partie 1 – Environnement et outils du management	323
--	-----

Module 20. Économie

53	Économie de l'offre contre économie de la demande.....	325
-----------	--	-----

54	Fonctionnement et analyse des marchés : formation des prix, consommation, investissement	328
-----------	---	-----

55	Principes d'économie publique, politiques publiques et régulation de l'économie	336
-----------	---	-----

Module 21. Projet professionnel personnalisé

56	Le diagnostic des compétences	342
57	La valorisation des compétences.....	346

Module 22. Systèmes d'information de gestion – Introduction

58	Données et modélisation des processus	354
59	La relation avec les partenaires	357
60	Management de la décision et de la connaissance	362
61	L'intégration des systèmes d'information	370

Module 23. Droit administratif

62	Organisation institutionnelle et administrative française	377
63	Les actes administratifs.....	383
64	La justice administrative	389

Module 24. Applications professionnelles statistiques

65	Application de la méthode statistique dans le cadre d'une enquête à visée professionnelle	392
66	Traitement des données grâce à l'utilisation d'un logiciel statistique : l'exemple de « Sphinx »	398
67	Analyse des données : étude du lien entre variables	403

Module 25. Étude de cas pratiques

68	Étude de cas pratiques : méthodologie	410
69	Étude de cas pratiques : exemple d'application de la méthodologie	415

Module 26. Révision comptable

70	Le contrôle interne	424
71	La révision	429
72	L'audit.....	432

Module 27. Spécificités fiscales et comptables des entreprises

73	L'enregistrement de l'impôt sur les sociétés.....	438
74	L'affectation du résultat	440

Module 28. Droit de la concurrence

75	Introduction au droit de la concurrence.....	448
76	La protection de la concurrence entre les entreprises assurée par les entreprises : l'action en concurrence déloyale.....	449
77	La protection de la concurrence entre les entreprises assurée par les entreprises et les pouvoirs publics : les pratiques restrictives de concurrence	451
78	La protection de la concurrence sur le marché assurée par les pouvoirs publics et les entreprises : les pratiques anticoncurrentielles	454
79	La protection de la concurrence sur le marché assurée par les pouvoirs publics : le contrôle des concentrations.....	458

Module 29. Gestion des achats et des ventes

80	La fonction achats, importance stratégique et spécificités	461
81	La vente et la négociation commerciale.....	467

Module 30. Pratiques des relations sociales dans l'entreprise

82	Les relations sociales	475
83	Les représentants du personnel.....	477

84	La négociation sociale	482
-----------	------------------------------	-----

85	La gestion de conflit.....	488
-----------	----------------------------	-----

Module 31. Gestion de la paie, du recrutement et de la formation

86	La gestion de la paie.....	492
-----------	----------------------------	-----

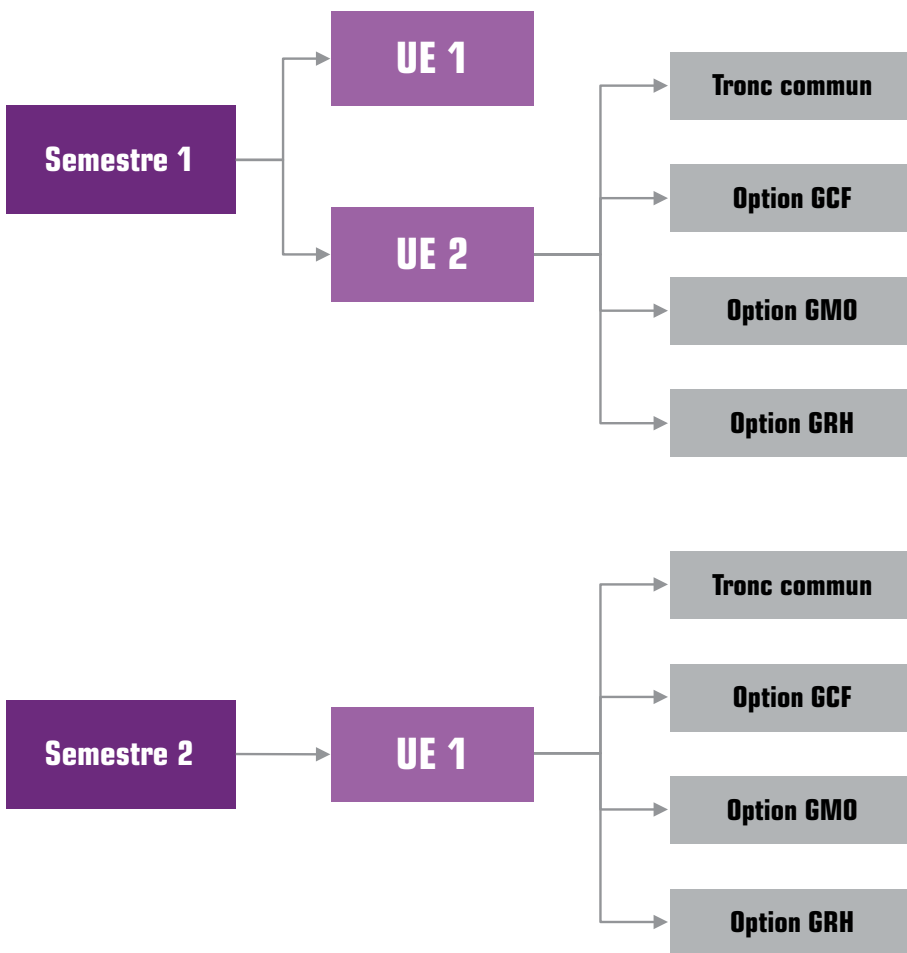
87	Le recrutement.....	498
-----------	---------------------	-----

88	La formation	503
-----------	--------------------	-----

Index	509
-------------	-----

Introduction

DUT GEA 2^e année se veut le compagnon idéal pour tout étudiant qui souhaite compléter ses cours quelle que soit l'option de sa seconde année : « Gestion des Ressources Humaines », « Gestion Comptable et Financière » ou « Gestion et Management des Organisations ». Son contenu s'est construit sur la base du Programme Pédagogique National des DUT. Comme le souligne le schéma ci-dessous, il couvre les deux semestres, tronc commun et options inclus.



Plus généralement, cet ouvrage accompagnera tout étudiant qui s'initie à la gestion et au management, à l'université ou en école de commerce. Au-delà des apports pédagogiques, chaque chapitre, qui correspond à une matière du programme, s'illustre autour de cas concrets, d'exemples et d'exercices. La proportion entre théorie et pratique est indiquée en début de chacun d'eux.

Ces quelques lignes d'introduction nous permettent d'aborder un point important qui ne sera pas évoqué dans cet ouvrage. Il s'agit de réfléchir sur ce que l'on apprend réellement durant ses études. Le programme pédagogique, les matières, les concepts... sont la partie visible de l'iceberg sur lequel on a tendance à beaucoup se concentrer. C'est sur les bases de ce « visible », ou celles des métiers auxquels forme le cursus, que les étudiants font généralement le choix de leurs études. Malgré la mixité d'un enseignement professionnel et théorique au sein des IUT, ainsi que la diversité des profils des enseignants, c'est souvent la partie invisible de l'iceberg qui permet de développer un savoir être, un savoir penser, un savoir agir, indispensable à la construction professionnelle de l'étudiant. Concrètement, ce que l'on apprend aussi sur les bancs de la fac, la partie « invisible » de l'iceberg, c'est une capacité à écouter, à patienter, à synthétiser simplement des choses complexes, à réfléchir de différentes manières, à critiquer les outils. Les études sont également un temps primordial de socialisation où l'on va rencontrer des personnes différentes de son milieu originel, de sa zone géographique de résidence. Cette nouvelle situation de vie va contribuer au développement d'une capacité d'ouverture, d'adaptabilité et d'écoute, indispensable en milieu professionnel. C'est par ailleurs un moment important dans le parcours d'un individu lui permettant de réfléchir sur ce qu'il veut devenir car le travail n'est pas qu'une obligation, le travail peut contribuer à s'épanouir, s'exprimer, à innover... c'est un véritable projet de vie.

Le second point crucial relève des questions concernant l'éthique et le respect d'autrui. L'université, et les études secondaires en général, ne devraient pas être des lieux d'enseignement de civisme. Pourtant, la multiplication des actes d'incivisme, le manque d'éthique du milieu des affaires, la problématique de la responsabilité sociale de l'entreprise, le manque de respect du corps professoral en général... et les conseils de discipline qui en découlent, nous conduisent à reconsidérer l'attention que nous devons porter à ces questions. Les cours d'éthique et de responsabilité sociale envahissent ainsi le contenu des programmes. Ils sont souvent dispensés par des professeurs pleins de bonne volonté mais qui abordent ces thèmes comme un enseignement classique. Comme la création d'entreprise, pour prendre un autre exemple, ou ce qui relève des actions dites « sociales », l'éthique s'éprouve plus qu'il ne s'enseigne. Dans un monde multiculturel, polythéiste, multigénérationnel, l'éthique, fortement influencée par la morale individuelle de chacun, est une question sérieuse et difficile à aborder. D'emblée, il faut comprendre que plusieurs éthiques ou morales coexistent : celle du monde des affaires, celle transmise par ses parents, celle de la religion que vous pratiquez, celle de votre quartier d'origine, de votre sport, etc. Dans ce contexte, il faut simplement s'engager dans la voie du respect des différences des autres individus, en veillant à ne pas choquer leur propre éthique ou leur morale personnelle.

À l'heure de la propagation des réseaux sociaux et des NTIC (téléphones portables, montres téléphones, ordinateurs portables, etc.), la vie privée s'exhibe. Diffuser sa vie privée sur un réseau social est un choix individuel respectable comme celui de ne pas vouloir l'exhiber. Diffuser celle des autres, prendre en photo un individu sans son consen-

tement, insulter un individu dans un groupe fermé, peut s'avérer un manque de respect ou d'éthique. Quelques règles de base comme le respect des horaires, le vouvoiement d'une personne plus âgée, s'adresser à un professeur en débutant par Monsieur ou Madame... peuvent paraître « vieux jeux » au regard de certaines générations et comme un profond manque de respect par d'autres si elles ne sont pas respectées. S'adapter aux autres, sans les juger, c'est cela qu'enseignent également les études. Comprendre les autres, les écouter, sans les juger, est une clé de réussite de la carrière professionnelle qui passe irrémédiablement par le management d'équipe.

Il ne nous reste plus qu'à vous souhaiter une bonne lecture ainsi que tous nos vœux de réussite dans l'obtention de votre DUT.

Julien Granata et Pierre Marquès.

Auteurs

Marie-Aude Abid-Dupont

Professeur assistant, École Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers.

Yves Barlette

Professeur associé – Montpellier Business School.

Rémy Louis Budoc

Membre du Directoire du Grand Port Maritime de Guyane et conseiller économique social et environnemental de la République. Membre associé du laboratoire CEREGMIA de l'Université des Antilles et de la Guyane et membre correspondant de l'Académie des Sciences d'Outre-mer (3^e section) il est maître de conférences associé à l'IUT de Kourou (département Techniques de commercialisation).

Franck Chapuis

Avocat au Barreau de Béziers.

Christine Chevallier

Docteur en économie, elle est enseignant-chercheur au Groupe Sup de Co La Rochelle et membre de la Fondation du Risque, chaire TDTE de l'Université Dauphine. Ayant une formation initiale en mathématiques, elle est responsable de cours de techniques quantitatives de gestion et de statistiques au sein du Groupe Sup de Co La Rochelle, notamment en 1^{re} année de Bachelor.

Blanche De La Mure

Avocate au sein du département Distribution-Concurrence du cabinet FIDAL, qu'elle a rejoint en janvier 2011. Elle a été chargée d'enseignements en droit des obligations à l'Université Paris V. Auteur de nombreux articles en droit des affaires, elle a également contribué à l'ouvrage DUT GEA 1^{re} année (publié aux éditions Dunod sous la direction de P. Marquès et J. Granata). Avant de rejoindre FIDAL, Blanche de La Mure a exercé à la Commission européenne et au Secrétariat général des affaires européennes (SGAE, service du Premier ministre). Elle est diplômée du Master 2 Contentieux européens de l'université Paris II.

Odile Donatien

Maître de Conférences Associé à l'IUT de Kourou, pôle Guyane et dispense les cours de négociation, de Projet Personnel et Professionnel et de méthodologie pour les rapports et les projets tuteurés.

Patrick Fité

A enseigné de nombreuses années à l'IUT de Béziers (Université Montpellier 2) comme vacataire avant d'intégrer l'équipe pédagogique en tant que Professeur contractuel. Il a créé plusieurs entreprises dans les métiers de l'immobilier et du conseil. Il mit à profit son expérience professionnelle aux services de l'encadrement des projets dont il prit la responsabilité.

Karine Garcia

Intervient depuis 4 ans au sein du département Techniques de Commercialisation de l'IUT de Béziers. Elle enseigne les études et recherches commerciales, le marketing et la distribution. Elle prépare actuellement un doctorat en Sciences de Gestion au sein du laboratoire Montpellier Recherche Management.

Irène Georgescu

Professeur des universités à l'ISEM (Université de Montpellier). Ses travaux de recherche se situent à l'interface du contrôle de gestion et des ressources humaines. Elle dirige actuellement le Master 2 Gestion des Établissements de santé.

Mickaël Géraudel

A rejoint le Groupe Sup de Co Montpellier Business School en tant que professeur assistant en septembre 2008. Il est titulaire d'un Doctorat en Sciences de Gestion. Sa recherche se concentre principalement sur le management stratégique et l'entrepreneuriat. Il est fortement impliqué sur les questions de réseau personnel du dirigeant d'une part, et de réseau organisationnel de la petite et moyenne entreprise, d'autre part. Ancien étudiant en GEA et ancien enseignant en DUT, ses enseignements portent aujourd'hui essentiellement sur le management.

Sandrine Gherra

Professeur Assistant en Sciences de Gestion, Spécialité Stratégie et Développement Durable – Montpellier Business School (France).

Olivier Goudou

Licencié en droit, Université Perpignan Via Domitia.

Géraldine Goulinet-Fité

Doctorante en Sciences de l'Information et de la Communication à l'Université Bordeaux 3. Elle collabore actuellement au programme RAUDIN (Recherche Aquitaine sur les Usages pour le Développement des Dispositifs Numériques) sur l'innovation ouverte en santé à travers le Living Labs Usic@re.

Julien Granata

Professeur de stratégie au Groupe Sup de Co Montpellier Business School. Ancien étudiant et professeur de l'IUT de Béziers, ses expériences professionnelles l'ont conduit à accompagner de nombreuses stratégies d'alliances. Ses recherches portent d'ailleurs sur les stratégies de coopération dans le secteur du vin.

Gilles Guieu

Professeur de management stratégique et de théorie des organisations au département GEA-Gap de l'IUT d'Aix-Marseille (Aix-Marseille université) et directeur de recherche au CRET-LOG EA 881. Ses recherches portent sur le management stratégique et l'entrepreneuriat.

Mélanie Jaeck

Enseignant-chercheur au sein du Groupe Sup de Co Montpellier Business School. Titulaire d'un doctorat en sciences économiques, ses travaux de recherche au sein du laboratoire Montpellier Recherche en Management (MRM) portent sur les conditions d'adoption des pratiques responsables en PME du secteur agricole et sur les liens entre diversité

et performance. Elle enseigne les statistiques appliquées à la gestion à des étudiants qui peuvent être titulaires d'un DUT GEA.

Cédrine Joly

Titulaire d'un doctorat en Sciences de Gestion et précédemment responsable marketing au sein d'un grand groupe français. Elle enseigne aujourd'hui le marketing stratégique au sein du Groupe Sup de Co Montpellier Business School. Membre du laboratoire Montpellier Recherche Management, ses recherches s'intéressent aux liens entre marketing et stratégie, marketing et RSE, ainsi qu'aux marketers.

Valérie-Anne Lauhon

Expert-comptable, Commissaire aux Comptes.

Magalie Marais

Professeur assistant en Sciences de Gestion, Spécialité Stratégie et Développement Durable – Montpellier Business School (France).

Pierre Marquès

Maître de conférences en sciences de gestion au sein de l'Université des Antilles. Il dirige le département Gestion des Entreprises et des Administrations du pôle Guadeloupe de l'IUT. Ses recherches portent sur le management stratégique et son terrain de recherche de prédilection est le football professionnel.

Anthony Miloudi

Enseignant-chercheur au Groupe Sup de Co La Rochelle, chercheur au laboratoire CRIEF de Poitiers. Docteur en finance, il enseigne cette matière depuis près de 15 ans tant à l'Université qu'en École de commerce ou d'ingénieur. Actuellement membre du département Finance du Groupe Sup de Co La Rochelle il est responsable des cours de financement de l'entreprise. Par ailleurs, après l'intégration des marchés de capitaux, ses recherches se sont orientées, depuis quelques années, vers le financement des PME à vocation technologique.

Guillaume Muller

Enseignant à l'université Paris 8 et à l'IESEG School of Management ainsi que chercheur au laboratoire d'économie dyonisien LED. Diplômé de l'IUT de Montpellier, il en devient vacataire pour intégrer l'équipe pédagogique en tant que professeur contractuel jusqu'en 2010. Il s'est spécialisé dans les domaines de la fiscalité de l'entreprise et de la comptabilité approfondie. Il enseigne également l'analyse financière et l'audit.

Claudia Parize-Suffrin

Maître de conférences à l'université des Antilles et de la Guyane – IUT de Kourou – Antenne de Cayenne (Guyane).

Patricia Premi

Magistrat, Docteur en droit privé, chargée de cours à l'Université des Antilles et de la Guyane – IUT de Kourou – Antenne de Saint-Claude (Guadeloupe).

Koulani Rezaire

Enseignant d'économie et gestion est actuellement chef du département Techniques de Commercialisation de l'IUT de Kourou. Diplômé de l'IUT A de Toulouse, de l'INTEC

de Paris, de l'IAE de Toulouse et de l'IAE d'Aix-en-Provence, il assure principalement les enseignements liés au marketing et à la finance.

Émilie Soufflet

Doctorante en sciences de gestion au Centre d'Études et de Recherche en Gestion d'Aix Marseille Université. Elle est maître de conférences au sein de l'Université Paris II – Panthéon Assas et enseigne la Gestion des Ressources Humaines et le Management Public.

Laurent Vassallo

Docteur en droit et maître de conférences associé à l'université de Montpellier II. Enseignant à l'Institut Universitaire Technologique de Béziers et chercheur associé au CRIDEAU (université de Limoges) et au CREAM (Université de Montpellier I). En collaboration avec Olivier Goudou, licencié en droit, Université Perpignan Via Domitia.

Garry Weishaupt

Enseignant contractuel à l'université des Antilles et de la Guyane – IUT de Kourou – Antenne de Cayenne (Guyane).

PARTIE 1

Semestre 1

1	UE 1 Management des organisations.....	3
2	UE 2 Outils de la gestion comptable et financière.....	125

Management des organisations

1	Module 1 : Économie.....	4
2	Module 2 : Droit du travail.....	19
3	Module 3 : Droit des affaires approfondi	37
4	Module 4 : Fiscalité des personnes morales.....	62
5	Module 5 : Analyses statistiques pour la gestion	74
6	Module 6 : Stratégie d'entreprise.....	92
7	Module 7 : Méthodologie de gestion de projet	109

Module 1

Économie

75 % théorie

25 % pratique

Objectifs du module

- Initier les étudiants aux principes fondamentaux de l'analyse économique.
- Offrir aux étudiants l'occasion d'améliorer leur culture générale et d'appréhender les enjeux sociaux, économiques et politiques nationaux et internationaux.

Compétences visées

- Comprendre le sens, l'origine et le mode de calcul des grands agrégats et des indices fondamentaux de l'économie.
- Collecter, traiter et interpréter les informations.
- Situer l'action de l'entreprise dans son contexte économique.

Mots-clés

Croissance – Inflation – Chômage – Données macroéconomiques.

Auteur

Docteur Rémy Louis Budoc est membre du Directoire du Grand Port Maritime de Guyane et conseiller économique social et environnemental de la République. Membre associé du laboratoire CEREGMIA de l'Université des Antilles et de la Guyane et membre correspondant de l'Académie des Sciences d'Outre-mer (3^e section) il est maître de conférences associé à l'IUT de Kourou (département Techniques de commercialisation).

Introduction à l'analyse économique

1 Grands courants de la pensée et faits économiques et sociaux

Au fil des siècles, la pensée économique a évolué afin de répondre aux diverses situations de crises économiques apparues à une période donnée. Une pléthore de théories a donc été élaborée afin de pallier à ces problèmes.

Trois principaux courants économiques se dégagent :

- Le courant mercantiliste, première vraie réflexion économique du genre qui fit son apparition au ^{xvi}^e siècle.
- Sont apparus au ^{xviii}^e et ^{xix}^e siècle les courants classiques et keynésiens.
- Une nouvelle vague de pensée a connu un engouement tout particulier au début des années 1970.

En résumé, il existe trois principales grilles de lecture ou théories du fonctionnement d'une économie : la vision libérale, la vision keynésienne et la vision marxiste.

1. La pensée libérale

Les économistes libéraux classiques construisent un modèle qui postule l'existence d'un équilibre général satisfaisant pour tous les agents, mais cependant entaché par des résultats pas toujours rigoureux. Trois théoriciens, Jevons, Menger et Walras, relayés par Marshall vont résoudre ces problèmes par une rupture méthodologique. Avec eux, l'école néoclassique naît. Elle demeure à l'heure actuelle le courant économique dominant.

- **L'*homo œconomicus*, être d'échange** : les néoclassiques considèrent que l'individu cherche à maximiser sa satisfaction ou son utilité (recherche du bonheur individuel. Être rationnel c'est faire usage de sa raison pour maximiser son utilité : c'est l'*homo œconomicus*, être d'échange dont le comportement sera étudié. Jevons, Menger en 1871 et Walras en 1874 vont utiliser le raisonnement à la marge pour caractériser plus précisément le comportement rationnel de l'individu) les « marginalistes ». C'est le principe de l'utilité marginale.

Exemple

Un individu a très soif. Il boit un premier verre d'eau qui lui procure une immense satisfaction ou utilité. Après plusieurs verres, il n'a plus soif et si on lui propose un autre verre d'eau, il le refusera. Si on le force à boire, il en éprouvera du désagrément, une désutilité. Ainsi, chaque quantité supplémentaire consommée provoque une augmentation plus petite de l'utilité totale. Après le point de satiété, l'utilité marginale devient négative.

Graphiquement, on obtient :

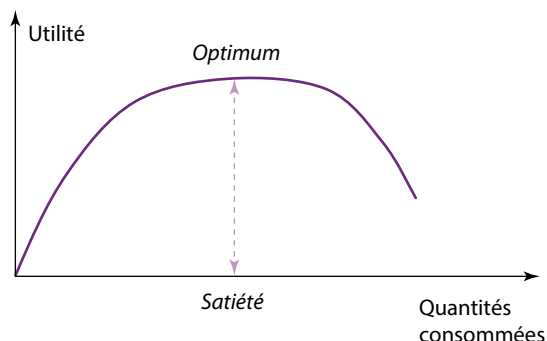


Figure 1.1 L'hypothèse de satiété

Il ressort que les individus sont parfaitement rationnels, comportement qui suit un processus d'optimisation.

- **Le marché et la loi de l'offre et de la demande :** le consommateur, va demander un bien de façon décroissante du prix : la valeur d'un bien, à un moment donné, est déterminée par l'utilité marginale des consommateurs et varie en fonction de l'appréciation subjective des individus quant à leur utilité marginale. Le producteur va également maximiser sa satisfaction — son profit —, déterminée par la différence entre le prix de vente — déterminée par le marché — et les coûts de revient. Pour minimiser ses coûts, il produira alors jusqu'au moment où le coût de la dernière unité de bien produite égalisera la recette de cette dernière unité produite sachant que la recette de la dernière unité produite n'est autre que le prix de vente sur le marché.

$$\text{Coût marginal} = \text{Recette marginale}$$

Au-delà, le producteur fera une perte. En deçà, il existe un manque à gagner. Le comportement du producteur sera représenté par une courbe croissante du prix.

Exemple

Sur un marché donné, il reste à additionner les courbes de demande et les courbes d'offre des individus.

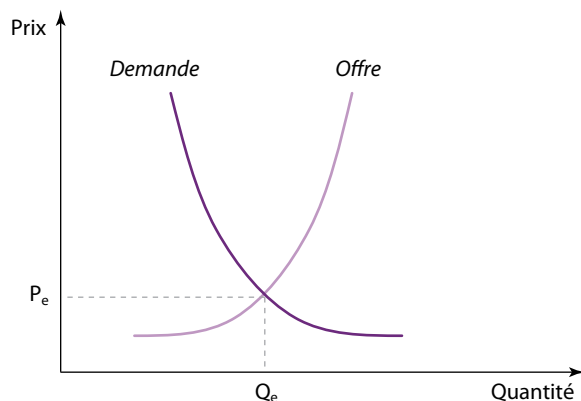


Figure 1.2 La demande, l'offre et l'équilibre

Par tâtonnement, les agents économiques vont aboutir au prix d'équilibre P_e et aux quantités d'équilibre Q_e . Si le prix est supérieur à P_e , l'offre sera supérieure à la demande, les producteurs constateront des stocks et produiront moins, à un prix plus faible. La demande augmente. Si le prix baisse en dessous de P_e , la demande sera supérieure à l'offre, les producteurs seront incités à produire plus en élevant leurs prix, la demande diminue alors. Au bout d'un certain temps, on parvient au prix qui égalise l'offre et la demande : le prix qui s'établit est alors un prix accepté par tous, c'est un prix « naturel ». On aboutit à l'optimum économique sur le marché. Si cet équilibre est atteint simultanément sur tous les marchés, on obtient l'équilibre général de l'économie.

- **La loi des débouchés et le rôle de la monnaie :** Ricardo pose le problème suivant : tous les marchés étant en équilibre, comment se fait à terme la croissance économique ?

La solution : adopter la loi des débouchés de Jean-Baptiste Say (1802) (économiste libéral classique français), loi selon laquelle l'offre crée sa propre demande. Pour que la production soit absorbée par la demande qu'elle crée, par la distribution de revenus, il faut que l'épargne soit intégralement transformée en investissement (dépense). Selon les néoclassiques, la monnaie n'est qu'un simple intermédiaire qui facilite les échanges. Elle ne peut être demandée ou conservée pour elle-même : elle ne peut être thésaurisée.

- **La politique économique libérale :** Milton Friedman, fondateur de l'école de Chicago ou École monétariste, s'impose comme le porteur du renouveau des économistes libéraux depuis la crise du milieu des années 1970, dont ils attribuent la responsabilité aux politiques keynésiennes menées par les États depuis les années 50-60. Les monétaristes modernisent la théorie quantitative de la monnaie de J. Locke au ^{xvii}^e siècle pour expliquer la grande inflation des années 70. Si la monnaie est neutre et n'est qu'un voile qui recouvre l'économie réelle, la masse monétaire en circulation (quantité de monnaie (M) multipliée par la vitesse de circulation de la monnaie (V)) est égale aux quantités échangées ; volume des échanges (Q) multipliées par les prix (P) :

$$M.V = Q.P$$

Comme la monnaie n'est pas demandée pour elle-même par les agents économiques, V est stable à court terme. Le volume des échanges (Q) reste également stable à court terme car il dépend des possibilités de production et des besoins des agents. Conséquence : à court terme, toute augmentation de la quantité de M conduit à l'augmentation de P.

Remarque

La règle d'or des monétaristes : la croissance monétaire doit refléter exactement la croissance de la production. En même temps, c'est la remise en cause des politiques keynésiennes de déficit budgétaire, source de création monétaire inconsidérée.

- **Selon les libéraux, les facteurs de production sont substituables :** une entreprise a le choix pour produire entre 100 % de capital ou 100 % de travail. Le choix de la quantité de travail et de capital dépend du prix de chaque facteur. Si le chômage existe, c'est parce que le prix du travail est trop cher et se situe au-dessus de son prix d'équilibre, décourageant la demande de travail par les entreprises. Plusieurs « rigidités » dans le fonctionnement du marché du travail peuvent expliquer la situation : interven-

tion publique comme la réglementation du travail qui nuit aux ajustements. Au final, il existe un taux de chômage qualifié de « naturel », et volontaire car il incombe aux salariés qui s'opposent à la baisse du salaire.

Cette idée que le marché constitue le meilleur système d'organisation économique et social est portée par une autre grande figure du libéralisme, l'économiste autrichien F. Hayek. Les sociétés complexes n'ont finalement pas d'autre choix possible que le marché.

2. La pensée keynésienne

John Maynard Keynes, économiste anglais, publie en 1936 son œuvre majeure, « *La Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* ». Il s'oppose à la vision économique libérale qu'il rend responsable de la dureté de la crise de 1929.

- **Le comportement des agents :** les consommateurs et les entreprises n'agissent pas selon le principe de maximisation de l'utilité. Le niveau de la consommation dans une économie est déterminé par la propension à consommer des individus (partage du revenu entre consommation et épargne). Elle dépend de facteurs subjectifs (psychologie des individus, us et coutumes) et de facteurs objectifs (importance du revenu, politique fiscale, protection sociale) et se calcule, au niveau macro-économique, en divisant la consommation par le revenu. Keynes fait l'hypothèse que la propension à consommer est stable. Le comportement de consommation dépend de la « *loi psychologique de la consommation* ». Au plan individuel, la propension à consommer sera plus forte chez les agents aux revenus les plus faibles, et plus faible chez les agents aux revenus les plus élevés ; ceux qui épargnent le plus.

Les entreprises ne suivent pas non plus le calcul économique prévu par les néoclassiques. Les profits sont déterminés par la rentabilité des investissements, ceux-ci dépendent du volume de la production souhaité qui dépend à son tour de la demande attendue. On a donc une succession d'anticipations. Plus les perspectives de débouchés seront importantes, plus l'entrepreneur sera certain que la demande absorbera sa production, plus il anticipera un taux de rentabilité important.

- **Monnaie et taux d'intérêt :** contrairement à ce que pensent les néoclassiques, pour Keynes, la demande de monnaie (ou préférence pour la liquidité) dépend surtout de la demande pour motif de spéculation, car la demande de monnaie pour faire face aux échanges et au motif de précaution est stable à court terme.
- **Anticipations, incertitude et équilibre économique :** les entreprises doivent anticiper sur ce que sera la demande, afin d'être prêtes à y répondre. Toute prévision comporte une part d'incertitude et il n'est pas sûr que la demande prévue coïncidera avec la demande effective. On sera alors dans une situation de déséquilibre involontaire sur le marché des biens et services. Cependant, par un processus d'apprentissage et de tâtonnement, à la longue, il est possible que la production soit égale à la demande.

Keynes renverse la loi des débouchés de Say. Ce n'est pas la production qui crée sa propre demande. C'est la demande prévue qui détermine les quantités produites. Supposons que l'on arrive à un équilibre entre l'offre et la demande de biens et services, rien n'indique que le plein-emploi sera atteint. En effet, si la population active, pour des raisons démographiques notamment, est supérieure au nombre d'emplois disponibles dans l'économie, le chômage apparaît. En conclusion, on peut avoir un **équilibre de**