

3^{ème} PARTIE : REVENU, CONSOMMATION, EPARGNE

CHAPITRE 1 : LES REVENUS DES MENAGES

1-Définition

C'est la somme d'argent que perçoit un agent économique en contrepartie d'une activité ou en fonction de l'exercice d'un droit (par exemple être propriétaire permet de percevoir des revenus).

2-Les types de revenu

Il existe 02 grandes catégories de revenu : les revenus primaires et les revenus secondaires.

2-1- Les revenus primaires

Les revenus primaires sont les revenus perçus par tous ceux qui participent (directement ou indirectement) à la production. Il s'agit donc des revenus que les ménages tirent de leur contribution à l'[activité économique](#). Les revenus primaires se répartissent en deux grandes catégories : *les revenus d'activité ou revenus du travail et les revenus de la propriété ou revenus du capital*.

2-1-1- Les revenus d'activité ou revenus du travail

Les revenus du travail sont ceux que perçoit l'agent en échange d'une activité productive. Le salaire est le principal revenu du travail. Le salaire constitue la contrepartie du travail manuel ou intellectuel du salarié à l'employeur.

2-1-2- Les revenus de la propriété ou revenus du capital.

Les revenus du capital sont les revenus liés à la détention d'un actif. C'est pourquoi on les appelle aussi « revenus de la propriété ». Aucunement liés au travail fourni par leur

détenteur, ils sont de deux ordres : il y a les revenus immobiliers ou fonciers, que l'on perçoit lorsque l'on loue un bien immobilier (appartement, boutique, maison, etc.), et les revenus mobiliers, représentatifs de titres financiers (actions, obligations,...). Les principaux revenus du capital sont : les loyers, les dividendes, les intérêts.

Remarque : il existe aussi des revenus mixtes. Ce sont à la fois des revenus du travail et des revenus du capital. Ils sont perçus par les personnes installées à leur propre compte. L'exemple-type du revenu mixte est le profit. En effet, il rémunère d'une part le travail et le goût du risque des chefs d'entreprise, et d'autre part leur capital.

2-2-Les revenus secondaires

Les revenus secondaires sont les revenus perçus par les personnes qui ne participent pas à la production.

Dans la pratique les revenus secondaires sont ceux issus des opérations de redistribution effectuées par les administrations. Les principaux revenus secondaires sont la pension, les bourses, les allocations familiales.

1- La distribution du revenu

La distribution du revenu ou répartition est le partage de la richesse nationale. On distingue la répartition primaire et la répartition secondaire ou redistribution.

3-1- La distribution primaire

La répartition primaire ou La distribution primaire est le partage de la valeur ajoutée entre les personnes ayant participé à la production. La valeur ajoutée(VA) est la richesse créée par l'entreprise. **Elle est égale à la différence entre la valeur de production et la consommation intermédiaire.**

VA = valeur de production - consommation intermédiaire.

$$\mathbf{VA = P - C}$$

Le tableau ci- dessous récapitule le partage de la valeur ajoutée entre les différents bénéficiaires.

Bénéficiaires	Rémunération perçue
Salariés	Salaire (en contrepartie d'un travail)
Banques	Intérêts (contrepartie de prêts de capitaux)
État	Impôts (en contrepartie biens et services collectifs fournis)
Actionnaires	Dividendes (contrepartie de leur participation en actions)
Entreprises	Bénéfice (autofinancement + amortissement)

3-2- La distribution secondaire

La répartition secondaire ou distribution secondaire est aussi appelée la redistribution.

La redistribution est l'ensemble des opérations par lesquelles administrations publiques effectuent des prélèvements obligatoires (impôts + cotisations sociales) et versent des revenus de transfert. Elle a pour but de réduire les disparités entre les ménages.

Exemples : les pensions, les retraites, allocations familiales, les bourses,...

REVENU DISPONIBLE BRUT = REVENU PRIMAIRE – PO + REVENUS DE TRANSFERT

Il représente la part du revenu primaire qui reste à la disposition des ménages pour la consommation et l'épargne.

CHAPITRE 2 : LA CONSOMMATION

1- DEFINITION

La consommation est l'utilisation de biens et services en vue de satisfaire un besoin.

2- LES TYPES DE CONSOMMATION

2-1- La consommation intermédiaire

C'est la valeur des biens et services détruits ou incorporés dans d'autres biens plus élaborés au cours du processus de production.

Exemple : utiliser de l'acier transformé en casseroles ; du bois en table banc.

2-2- La consommation finale ou directe

C'est la valeur des biens et services utilisés pour la satisfaction directe des besoins individuels ou collectifs.

Exemple : écouter un concert de zougloù ; boire du yaourt.

2-3- La consommation individuelle

Le bien ou le service est consommé que par un seul individu, excluant tout autre individu du même usage en même temps. C'est donc l'utilisation d'un bien par un seul individu.

Exemple : porter un tee-shirt, porter une paire de lunettes.

2-4- La consommation collective

C'est l'utilisation par plusieurs individus au même moment d'un bien ou d'un service.

Exemples : les routes ; les écoles (l'enseignement) ; l'éclairage publique...

3- STRUCTURE DE LA CONSOMMATION (selon KEYNES)

Keynes élabore une théorie de la consommation qui permet d'écrire une fonction dite de consommation keynésienne et de dégager des ratios.

3-1- La fonction de consommation keynésienne

Elle se présente comme suite :

$$C = cY_d + C_0$$

Où, **C** : la consommation ; **c** : la propension marginale à consommer ; **C₀** : la consommation autonome ou consommation incompressible qui existe même quand le revenu est nul ;

Y_d : le revenu disponible

Selon Keynes la consommation augmente avec le revenu mais à un taux plus faible.

3-2- Les ratios de consommation

Nous verrons successivement :

- ✍ Le coefficient budgétaire
 - ✍ La propension moyenne à consommer et la propension moyenne à épargner
 - ✍ La propension marginale à consommer et la propension marginale à épargner

3-2-1- Le coefficient budgétaire (CB)

C'est la part d'une certaine consommation dans l'ensemble des dépenses de consommation. Autrement dit, c'est la part des dépenses d'un poste par rapport au total des dépenses.

$$CB = \frac{\text{Catégorie de dépense}}{Y \text{ (revenu)}}$$

On peut par exemple calculer le coefficient budgétaire de l'alimentation.

3-2-2- La propension moyenne à consommer et la propension moyenne à épargner

✍ La Propension Moyenne à Consommer (PMC)

C'est la part du revenu qu'un ménage consacre aux dépenses de consommation :

$$\frac{C}{Y} = PMC \quad \begin{array}{l} C = \text{consommation} \\ Y = \text{revenu} \end{array}$$

✍ La Propension Moyenne à Épargner (PME)

C'est la part du revenu d'un ménage affecté à l'épargne.

$$PME = \frac{E}{Y}$$

E= épargne

Y= revenu

3-2-2- La propension marginale à consommer et la propension marginale à épargner

✍ La Propension marginale à Consommer (PmC)

C'est la part du supplément de revenus consacré à la consommation.

ΔC : consommation finale – consommation initiale

$$PmC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

ΔY : revenu final – revenu initial

✍ La Propension marginale à Épargner (PmE)

C'est la part du supplément de revenus consacré à l'épargne.

ΔE : épargne finale – épargne initiale

ΔY : revenu final – revenu initial

$$PmE = \frac{\Delta Y}{\Delta E}$$

4-La fonction de consommation

4-1-Définition

La fonction de consommation est la relation qui lie la consommation au revenu.

De façon générale la consommation d'un ménage croît avec son revenu.

4-2- Représentation graphique

Revenu	0	100000	200000	300000	400000	500000	600000	700000
en FCFA								
Consommation	20000	80000	160000	240000	320000	400000	480000	560000
en FCFA								

Construisez la courbe de la consommation en fonction du revenu

Échelle : **1 cm=50.000** FCFA (consommation et revenu)

5- LES DETERMINANTS DE LA CONSOMMATION

Ils sont de 02 natures : économiques et psychologiques

5-1- Déterminants économiques

Les déterminants économiques sont pour l'essentiel

- ✓ l'utilité
- ✓ le revenu
- ✓ le prix

5-1-1- L'utilité

Une chose est utile dès lors qu'elle peut servir à un usage quelconque pour la satisfaction de l'utilisateur. Elle dépend des goûts de chaque consommateur.

5-1-2- Le revenu

Le revenu est la ressource qui permet au ménage de consommer. De façon générale plus le revenu est élevé, plus le ménage consomme.

Le choix du consommateur pour un type de bien ou service n'est jamais définitif. Il dépend de la variation de son revenu. Ce qui fait intervenir la notion d'élasticité. Elle mesure la variation relative de la demande d'un bien en fonction de la variation relative du revenu. Elle est donnée par la formule :

$$e = \frac{\frac{\Delta C}{C}}{\frac{\Delta Y}{Y}}$$

Si $e > 1 \Rightarrow$ on dit que la demande est élastique : lorsque le revenu augmente, la consommation augmente plus que proportionnellement.

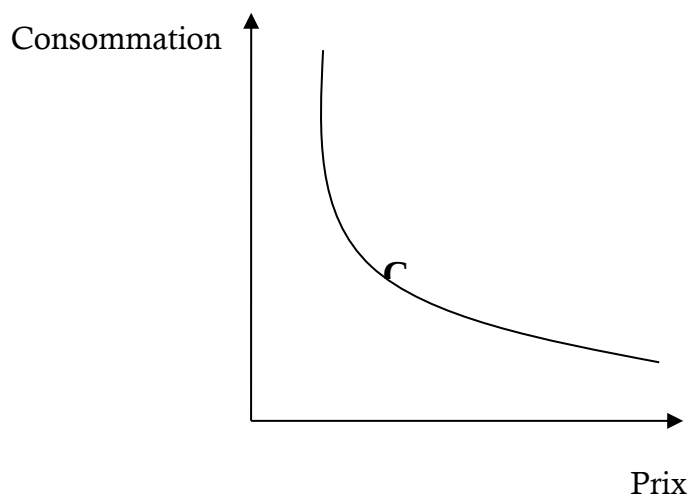
Si $e = 1 \Rightarrow$ on dit que la demande est iso élastique : lorsque le revenu augmente, la consommation augmente dans les mêmes proportions.

Si $e < 1 \Rightarrow$ on dit que la demande est inélastique : lorsque le revenu augmente, la consommation augmente moins que proportionnellement.

5-1-3- Le prix

Le prix est la valeur monétaire d'un bien (service). Plus simplement c'est la somme d'argent qu'il faut déboursier pour acquérir ce bien (service).

Lorsque le prix d'un bien augmente, la demande de ce bien diminue. On dit que La demande est une fonction décroissante du prix.



Le comportement du consommateur n'obéit pas toujours à cette loi dans certains cas :

- ✍ effet giffen : une augmentation du prix peut provoquer un accroissement de la demande
- ✍ effet de démonstration : une baisse de prix d'un bien peut amener certains consommateurs à réduire leur demande.

- ✍ L'élasticité de la demande par rapport au prix

Elle mesure variation relative de la demande d'un bien en réponse à la variation relative du prix de ce bien.

$$e/\text{prix} = \frac{\frac{\Delta C}{C}}{\frac{\Delta P}{P}}$$

Si $e/\text{prix} < -1 \Rightarrow$ la demande est dite élastique : lorsque le prix augmente, la consommation diminue plus que proportionnellement.

Si $e/\text{prix} = -1 \Rightarrow$ la demande est dite iso élastique : le prix et la demande varient dans les mêmes proportions.

Si $e/\text{prix} > -1 \Rightarrow$ la demande est dite inélastique : lorsque le prix augmente, la demande baisse moins que proportionnellement.

5-2- Les déterminants psychologiques

Il s'agit de :

- ✍ la publicité
- ✍ l'effet d'imitation
- ✍ l'effet de différenciation
- ✍ la culture et le mode de vie

5-2-1- La publicité

La consommation est en partie influencée par la publicité produite par les entreprises. Elle est donc provoquée par le producteur. On parle alors de « filière inversée » (Galbraith).

5-2-2- L'effet d'imitation

La consommation répond parfois au besoin de copier la consommation de la classe sociale supérieure. Les pauvres veulent ressembler aux riches.

5-2-3- L'effet de différenciation

La consommation répond au besoin d'être reconnu par la société comme appartenant à un groupe social particulier.

5-2-3- la culture et le mode de vie

Le niveau d'éducation et la manière de vivre influencent la consommation.

3- La relance par la consommation

Il s'agit pour l'État(le gouvernement) de stimuler la demande. Il procède par une hausse des dépenses publiques ou un allègement fiscal.

CHAPITRE 3 : L'EPARGNE

1-Définition

L'épargne consiste à renoncer à une satisfaction immédiate pour une consommation future.

L'épargne est la part du revenu disponible qui n'est pas consommée.

2-Les différents types d'épargne

2-1-L'épargne forcée

Il s'agit des prélèvements obligatoires qui empêchent les ménages de disposer d'une partie de leurs revenus immédiatement. Ces prélèvements servent à couvrir certains risques (retraite...).

2-2-L'épargne volontaire

Elle est la partie du revenu réservée délibérément pour une utilisation future. Elle est utilisée pour :

- ✍ des transactions futures (achat de biens durables)
- ✍ des placements (achat de valeur mobilière)
- ✍ les investissements (achat de logements)

2-3- L'épargne productive (système bancaire)

Elle est dite productive lorsqu'elle se retrouve dans le système bancaire.

2-4- L'épargne non productive ou thésaurisation

La thésaurisation est une épargne stérile, elle ne produit pas d'intérêts. C'est le fait de garder de l'argent en dehors du système bancaire (coffre, canari, sous le lit,...).

3-Les déterminants de l'épargne

Il s'agit des facteurs qui expliquent le niveau de l'épargne.

3-1- Le niveau du revenu

L'épargne étant la partie du revenu qui n'est pas immédiatement utilisé, elle est fonction de ce revenu. L'épargne est une fonction croissante du revenu.

3-2- Le niveau de la consommation

Explique ou détermine le niveau de l'épargne car la consommation et l'épargne sont deux faces d'une même pièce.

3-3- Le taux d'intérêt (les anticipations)

Les agents économiques font des anticipations sur les taux d'intérêts. S'ils anticipent, une hausse des taux d'intérêts ils vont augmenter leurs épargnes.

Par contre, s'ils anticipent une baisse des taux d'intérêts, ils vont réduire leurs épargnes.

4- Les facteurs explicatifs de l'épargne

Les ménages épargnent pour 04 motifs principaux :

- ✍ **Le motif de précaution** : les ménages épargnent dans le but de se prémunir face à de baisses temporaires de leurs revenus (maladie, chômage, vols...) et ce, malgré l'existence d'organismes sociaux d'assurance et de compagnies d'assurances privées.
- ✍ **Le motif de liquidités** : les ménages épargnent afin de réaliser une dépense plus importante dans le futur.
- ✍ **La volonté de constituer un patrimoine** : ce patrimoine peut prendre des formes de placements différents et sert soit à procurer un complément de revenu, soit à être transmis sous la forme d'un héritage aux descendants de l'épargnant.
- ✍ **Le motif de spéculation** : la spéculation consiste à acquérir des titres (actions, obligations) en espérant les revendre à la hausse pour dégager une plus-value.

