

# L'EPREUVE ORALE D'ECONOMIE DU BACCALAUREAT BILINGUE

## A. LE PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT: thèmes, unités, contenus, approche didactique

Le projet didactique pour la discipline ECONOMIE se propose de:

- privilégier les activités d'apprentissage centrées sur une démarche active;
- aborder les contenus en perspective thématique;
- alterner les séquences thématiques avec des études de cas et des exercices.

I. **LES UNITES D'APPRENTISSAGE** identifiées par les **THEMES** retenus, conformément au PROGRAMME d'ECONOMIE comme discipline non-linguistique dans le cadre du BACCALAUREAT BILINGUE, sont:

**Unité 1: Le consommateur**

**Unité 2: La production. L'entrepreneur**

**Unité 3: Le marché – espace de rencontre des agents économiques**

**Unité 4: L'économie ouverte**

II. **LES CONTENUS** prévus par le PROGRAMME de BACCALAUREAT BILINGUE pour la discipline ECONOMIE prennent en considération:

**Unité 1: Le consommateur**

- Besoins. Ressources.
- La consommation. Le coût d'opportunité. L'utilité économique.

**Unité 2: La production (l'entrepreneur)**

- Les facteurs de production et leur combinaison.
- Les coûts de production.
- La productivité.

- Le profit (le bénéfice).

### **Unité 3: Le marché – point de rencontre des agents économiques**

- La relation offre-demande-prix dans les économies de marché

### **Unité 4: L'économie ouverte**

- L'intégration européenne

III. Une fois les contenus corroborés avec les objectifs de référence, **LES ACTIVITES D'APPRENTISSAGE** consistent à pouvoir, en partant de textes, graphiques ou situations-problème:

- analyser l'ensemble d'un phénomène (le constater, en reconnaître les causes, en remarquer la fréquence et les conséquences)
- analyser une politique économique (ses objectifs, instruments, résultats)
- débattre à partir d'une problématique et d'un plan pré-établi
- synthétiser, en partant de 2-3 documents, ce qui implique la construction d'un plan et d'une argumentation d'ensemble, exprimée à l'oral ou à l'écrit.

IV. **LES MOYENS D'APPRENTISSAGE** qui peuvent être utilisés selon le choix du professeur:

- articles de journaux et revues de profil ou d'ouvrages de spécialité
- graphiques et tableaux statistiques
- photographies et caricatures
- films documentaires
- recueils contenant des études de cas sur des problèmes d'économie

V. **LES QUESTIONS** qu'on peut utiliser pour encourager et soutenir le processus de compréhension et d'utilisation de l'information tout le long de la démarche didactique peuvent être:

- Q. de compréhension globale
- Q. de compréhension interprétative
- Q. de compréhension personnelle
- Q. de compréhension critique

## B. LE DEROULEMENT DE L'EPREUVE

Le candidat choisira son sujet par tirage au sort parmi un nombre de sujets couvrant l'ensemble du programme.

Il a à sa disposition **30 minutes** pour préparer sa réponse.

L'épreuve orale se compose:

- d'un exposé de **10 minutes** organisé sous forme de plan argumentatif, pour répondre à la problématique du sujet, suivi
- d'un entretien de **10 minutes** avec le jury.

## C. LE SUJET DE L'EPREUVE

**L'EVALUATION FINALE** (L'EXAMEN ORAL) appréciera **LES COMPETENCES** acquises suite à l'étude du programme d'économie, classe de Première bilingue, profil littéraire ou scientifique (1 h par semaine):

- L'utilisation adéquate des concepts spécifiques à la discipline ECONOMIE.
- L'analyse, l'évaluation et l'illustration du comportement rationnel des agents économiques à l'intérieur de l'économie de marché.
- L'analyse, l'explication et la comparaison de certains processus et phénomènes spécifiques à la vie économique.
- L'évaluation de certains phénomènes économiques.

**LE SUJET DE BACCALAUREAT** implique:

- L'interprétation d'un document (texte, carte, image, graphique, tableau statistique...);
- L'étude d'un ensemble documentaire (2-3 documents du même type ou de types différents).

**LES CONSIGNES** apparaissent sous forme de 3 itèmes, censés mettre en évidence la capacité du candidat de **dégager une problématique, d'identifier, comprendre et expliquer** des concepts, des mécanismes et des théories économiques, **d'analyser** des situations concrètes, **de résoudre des problèmes**, de même que de **présenter** ses connaissances de manière adéquate, construisant une argumentation en français.

## **A. LE CONSOMMATEUR**

### **1.BESOINS. RESSOURCES**

### **2.LA CONSOMMATION. LE COÛT D'OPPORTUNITÉ. L'UTILITÉ ÉCONOMIQUE**

**Le consommateur** est un agent économique, personne physique/juridique (l'individu, la famille, l'entreprise ou l'Etat) qui utilise des biens ou des services obtenus, sur le marché, afin de satisfaire ses besoins. Les besoins, les désirs, les goûts des consommateurs se trouvent à la base de la production.

### **1.BESOINS ET RESSOURCES**

**I.LES BESOINS** représentent la cause, la motivation et la finalité de toute activité économique. Ce sont des demandes, des goûts, des aspirations, dont la satisfaction assure l'existence même et le développement des individus, des groupes et de la société. Objectivement, les besoins sont déterminés par le degré de civilisation. Subjectivement, les besoins sont déterminés par les désirs, les aspirations, les propensions individuelles.

#### **Classification:**

- #Besoins physiologiques, psychologiques et sociaux;
- #Besoins simples (élémentaires) ou besoins complexes;
- #Besoins individuels, de groupe ou généraux;
- #Besoins fondamentaux, de luxe ou vicieux;

D'après Maslow, il y a une hiérarchie des besoins déterminant les motivations: besoins physiologiques, de sécurité, de reconnaissance (appartenance sociale), besoins d'estime (des autres et de soi), besoins d'accomplissement.

Les besoins forment un système ouvert, caractérisé par:

- l'absence de limite numérique;
- la limitation en volume de chaque besoin;
- la concurrence entre les besoins;
- la complémentarité des besoins;
- la capacité de régénération.

Les besoins se trouvent à l'origine des intérêts économiques et des comportements spécifiques, de production, d'achat etc. Ils deviennent des mobiles pour les activités économiques. Ainsi, on peut définir les activités économiques comme des activités conscientes, supposant l'utilisation de ressources rares pour la satisfaction de besoins et d'intérêts pratiquement illimités.

**II. LES RESSOURCES** représentent la totalité des éléments matériels ou humains qu'on peut mobiliser et utiliser pour la production de nouveaux biens ou services, destinés à satisfaire les nécessités individuelles et sociales.

**Classification:**

- Selon leur provenance, on peut distinguer des ressources primaires et des ressources dérivées;
- Selon leur nature, on peut distinguer des ressources humaines, matérielles, financières et informationnelles;

La caractéristique limitée des ressources (rareté, inaccessibilité, le caractère onéreux) par rapport au caractère illimité des besoins représente le problème fondamental de l'économie mondiale. Par conséquent, l'utilisation rationnelle, efficace des ressources est le principe de base de toute économie. Chaque société est obligée de choisir entre plusieurs alternatives d'action.

**LA CONSOMMATION**

**I. LA CONSOMMATION** représente l'utilisation de biens et de services par les individus ou par l'Etat, afin de satisfaire à des besoins personnels ou sociaux. Cette fonction économique est l'un des moteurs de la croissance, par la demande qu'elle exerce auprès des entreprises.

**Classification:**

- Selon la nature du consommateur, on distingue entre la consommation finale (le dernier utilisateur, le ménage) et la consommation intermédiaire (consommation des entreprises dans un but de production);
- Selon la nature du produit consommé, on distingue entre la consommation des biens fongibles, de biens semi durables et durables;
- Selon le prix de l'utilisation du bien, on distingue entre la consommation marchande (le prix est supérieur à son coût de revient) ou non-marchande (le prix est inférieur à son coût de revient).

La consommation est liée d'une part au revenu, mais aussi à l'offre de l'Etat de services publics.

Les déterminants de la consommation sont:

- Des facteurs économiques: l'augmentation du revenu, l'évolution des prix réels, les transformations au niveau de l'offre avec l'apparition de nouveaux produits, le crédit, la publicité;

-Des facteurs sociologiques et psychologiques: âge, habitat, taille du ménage, effet de démonstration, imitation, différenciation.

### **La théorie économique et la consommation:**

-D'après J.M Keynes, la consommation marchande résulte de la différence entre le revenu et l'épargne. La part moyenne du revenu consacré à la consommation (la propension moyenne à consommer) est globalement constante.

-M.Friedman complète la relation revenu-consommation, en montrant que les individus effectuent des anticipations rationnelles, en adaptant leur consommation au revenu futur anticipé (prévisions d'accroissement ou de réduction des ressources).

-L'effet Giffen montre que la baisse des prix des produits inférieurs peut entraîner une hausse de la demande de ces biens.

-L'effet Veblen ou „*snob-effet*” montre que les consommateurs cherchent à se distinguer en achetant les produits les plus onéreux.

-L'effet mode, montre que, sous l'influence de la publicité, le consommateur est entraîné vers des comportements bien éloignés de la rationalité classique. Le prix élevé est perçu comme un signal de qualité et les marques connues exercent un effet d'attraction.

-Les phénomènes d'élasticité permettent d'éclairer des liaisons paradoxales entre l'évolution des prix et l'évolution de la demande. Le comportement du consommateur est caractérisé par l'élasticité par rapport aux prix et par rapport au revenu.

Globalement, le comportement du consommateur suit la loi psychologique de la saturation: la propension moyenne à consommer tend à diminuer.

Les économistes mesurent les changements dans la structure de la consommation en calculant les coefficients budgétaires (le pourcentage des dépenses d'un poste de consommation par rapport au total des dépenses). Les grandes tendances (les lois de Engel) sont:

-La part des dépenses alimentaires baisse lorsque le revenu augmente;

-La part des dépenses de logement reste constante lorsque le revenu augmente;

-La part des dépenses de santé, de loisir, de transport progresse plus vite que la consommation totale.

Le consommateur est toujours obligé de choisir. Le principe de tout choix, c'est la maximisation de la satisfaction (de l'utilité) en même temps que la minimisation des efforts (des dépenses).

**II. LES COÛTS D'OPPORTUNITÉ** sont les coûts de ces choix, le prix des chances sacrifiées par la société pour l'accomplissement d'une action (production, consommation etc.).

Le choix suit le principe de la maximisation des effets utiles (production, revenus, productivité) par la minimisation des efforts (ressources, coûts).

**III.L'UTILITÉ ÉCONOMIQUE** est une mesure du bien-être ou de la satisfaction obtenus par la consommation ou, tout du moins, par l'obtention d'une quantité déterminée d'un bien ou d'un service, dans des conditions précises de lieu et de temps. Objet de toute activité économique, l'utilité est liée à la notion de besoin et à la prise de risques.

Les formes d'utilité sont:

-L'utilité individuelle, c'est-à-dire la satisfaction que l'individu tire de la consommation de chaque quantité (dose) d'un bien ou d'un service;

-L'utilité totale, c'est-à-dire la satisfaction obtenue par la consommation d'une quantité de biens homogènes; [ $U_t = U_1 + U_2 + \dots + U_n$ ]

-L'utilité marginale, c'est-à-dire la satisfaction qu'un agent économique tirera de la consommation d'une quantité supplémentaire d'un bien ou d'un service; elle décroît avec la quantité de biens consommés.

D'après la loi de Gossen (1854), l'intensité d'un plaisir qui se prolonge diminue et finit par disparaître quand l'individu parvient à la satiété. Chaque dose supplémentaire d'un bien va en diminuant et devient nulle à partir d'un certain seuil (point de satiété). Au-delà de ce point, l'utilité marginale devient négative (désutilité).

La mesure de l'utilité:

-L'utilité cardinale suppose que le consommateur est capable de donner une évaluation de l'utilité que lui apporte toute combinaison de biens; par exemple, si l'utilité de la quantité Q du bien A est 100 et la quantité Q' du bien B est 10, alors QA est équivalent à 10 fois QB;

-L'utilité ordinale, suppose que le consommateur peut classer raisonnablement les biens en fonction de l'utilité apportée et de l'urgence du besoin; il doit savoir s'il préfère QA à QB, QB à QA ou s'il est indifférent.

De façon analogue à ce qui est fait pour le consommateur, on peut définir une fonction d'utilité sociale qui reflète les préférences de la société dans son ensemble.

## **B. LA PRODUCTION. L'ENTREPRENEUR.**

### **1.LES FACTEURS DE PRODUCTION ET LEUR COMBINAISON**

### **2.LES COÛTS DE PRODUCTION**

### **3.LA PRODUCTIVITÉ**

### **4.LE PROFIT (LE BÉNÉFICE)**

**L'ENTREPRISE** est une unité économique autonome, combinant différents facteurs de production, produisant pour la vente de biens ou de services et distribuant des revenus en contrepartie de l'utilisation des facteurs.

**Fonctions** (dimensions) de l'entreprise: fonction économique (elle ajoute de la valeur aux biens et aux services), sociale et juridique.

**Classification:**

- Selon l'objet d'activité, on peut distinguer des entreprises de production de biens (industrielles, agricoles, de construction etc.) et des entreprises de prestation de services (de transport, télécommunication, d'assurance, de crédit etc);
- Selon le patrimoine, on distingue des entreprises privées, publiques et mixtes;
- Selon les dimensions de l'activité, on distingue de petites entreprises (10-50 salariés), des entreprises moyennes (50-500 salariés), de grandes entreprises (500-10.000 salariés);
- Selon la plage d'activité, on distingue des entreprises d'intérêt local, régional, national ou international.

**Caractéristiques:**

- Le but de l'entreprise est la production de biens ou la prestation de services;
- L'entreprise dispose d'un patrimoine (terre, bâtiments, unités techniques etc.);
- Elle utilise les facteurs de production d'une manière rationnelle, afin d'obtenir un maximum de production contre un minimum de dépenses;
- L'entreprise produit exclusivement pour le marché et, pour connaître le marché, elle fait des études de marketing;
- L'entreprise poursuit la maximisation du profit, condition pour la survie et le développement de la firme;

**I.a.LES FACTEURS DE PRODUCTION**

Ils représentent les ressources, matérielles ou non, utilisées dans le processus de production de biens et de services. D'après les théoriciens de l'école classique, la production de la firme est le résultat de la combinaison de trois facteurs principaux: le travail, le capital et la terre. Les économistes néo-classiques ne retiennent que deux facteurs de production. Le facteur „terre et sous-sol” fait partie du capital.

**Classification:**

- Selon leur essence, on peut distinguer des facteurs objectifs (la terre, les machines etc.) et des facteurs subjectifs (les gens, leurs idées, leur expérience);
- Selon la modalité d'action, on peut distinguer des facteurs directs et des facteurs indirects;
- Selon la plage d'application, on peut distinguer des facteurs communs et des facteurs spécifiques;
- Selon leur nature, on peut distinguer des facteurs économiques, sociaux, politiques;

**LA NATURE** représente la totalité des éléments naturels préexistants par rapport à toute activité économique: la terre, le relief, les cours d'eau, le climat, les ressources du sous-sol. La nature donne l'espace nécessaire pour le déroulement de toute activité. Elle est aussi le facteur principal dans les activités agricoles.

**LE TRAVAIL** représente l'apport humain rémunéré en fonction du temps passé, de l'effort, des qualifications ou de l'expérience et des normes sociales en vigueur. Activité consciente, spécifiquement humaine et créatrice, le travail suppose des capacités d'anticipation, expérience, habileté, efficacité. Le travail mobilise l'énergie physique, mais aussi la créativité, l'information, donc un effort intellectuel. La dimension quantitative du travail est le temps, ou le nombre de postes, tandis que la dimension qualitative en est le rendement, la productivité.

La force de travail représente la totalité des capacités physiques et intellectuelles réelles ou potentielles. Seule l'union entre la force de travail et le capital assure la possibilité de la production. Alors, le travail devient productif, participant à la création de la valeur ajoutée. Le prix du travail est le salaire.

**LE CAPITAL** représente l'ensemble des ressources productives et reproductibles de la firme, qui permettent d'obtenir un revenu. Les apports en numéraires constituent le capital comptable ou le capital juridique (social) de la firme. Il permet de constituer le capital technique: les capitaux fixes (machines...) et les capitaux circulants (stock de matières premières...)

#### **Classification:**

**-Par nature:** capital corporel ou physique ou matériel (machines, biens) et capital incorporel, ou immatériel (brevets, savoir-faire, image de marque);

**-Par structure:** capital fixe, qui résiste à plusieurs cycles de production et dont la valeur décroît avec l'usure et le capital circulant; éléments du capital technique, qui disparaissent lors d'un cycle de production;  $K = K_f + K_c$

**-Par fonction:** capital humain (la somme des connaissances et des savoir-faire acquis par l'expérience ou par la formation), capital financier et capital technique.

Le capital fixe est soumis à un processus d'**usure physique** et **morale**. L'usure physique représente la dépréciation graduelle des propriétés techniques, suite à l'utilisation dans la production et à l'action d'agents naturels. L'usure morale est déterminée par le progrès technique et par les conditions du marché.

Le niveau du capital fixe est maintenu par l'amortissement et par l'investissement.

**L'amortissement** enregistre la dépréciation du capital et permet de reconstituer le capital, en prévisionnant, annuité par annuité, la valeur destinée à remplacer le bien devenu obsolète, et, donc, de maintenir le potentiel productif de la firme.

$A = Kf/t$  A= l'amortissement; K= la valeur totale du capital fixe; t= le nombre d'années de fonctionnement:

**L'investissement** est destiné à maintenir ou accroître de façon durable la capacité de production de l'entreprise. Il correspond à l'acquisition de biens de production, d'actifs fixes.

## **b.LA COMBINAISON DES FACTEURS DE PRODUCTION**

Dans une économie de rareté, on cherche la combinaison optimale de facteurs pour chaque produit ou service. La croissance économique est assurée soit par un accroissement des facteurs de production mobilisés, soit par une amélioration de la combinaison productive, soit par le progrès technique qui augmente la productivité globale des facteurs. Pour décider de la combinaison productive, l'entrepreneur prendra en compte: la nature de l'activité, la demande de biens et de services, les conditions techniques et financières de l'entreprise, le coût relatif du capital et du travail et l'efficacité de la combinaison retenue. L'entrepreneur cherche à améliorer sa productivité, parce que cela aura des conséquences favorables sur son profit. La croissance de la productivité se passe soit en produisant davantage, soit en économisant des facteurs de production. Quand la production augmente dans la même proportion que les facteurs utilisés, on parle de croissance extensive. Quand l'accroissement de la production est plus rapide que celui des facteurs utilisés on parle de croissance intensive.

Le choix de la combinaison productive dépend de facteurs techniques (la complémentarité et la substituabilité des facteurs) et économiques (les coûts).

La complémentarité, c'est la nécessité d'une utilisation conjointe du capital et du travail. Si on augmente l'un de ces facteurs, l'entreprise est obligée d'augmenter l'autre.

La substituabilité, c'est le cas où on peut remplacer un facteur par l'autre. L'augmentation d'un facteur entraîne la diminution d'un autre (par exemple la substitution du travail au capital suppose la diminution du capital et l'augmentation du travail). Le taux marginal de substitution, c'est le rapport entre la quantité  $x$  du facteur introduit nécessaire pour remplacer une unité du facteur  $y$ , sans modifier la production:

$$T_{ms} = - \Delta x / \Delta y$$

Le rôle de l'entrepreneur est d'établir la meilleure combinaison possible, donc la fonction de production.

La fonction de production est l'expression mathématique de la combinaison productive. Elle indique la quantité qu'on obtient en combinant une quantité donnée de travail à une quantité donnée de capital et d'éléments naturels.

$$Q = f(t, k, n)$$

## II. LES COÛTS DE PRODUCTION

La consommation de facteurs de production afin d'obtenir de nouveaux biens et services est inévitable pour l'entreprise. Cette consommation intermédiaire engendre des dépenses. La somme des dépenses qu'une entreprise doit fournir avant de produire représente le coût de production.

La **comptabilité analytique** (ou de gestion) est un outil d'évaluation qui a pour fonction de calculer les coûts: coût de production, frais de distribution et coût de revient (la somme entre les deux). Elle donne un indicateur de prix minimal aux offres et permet d'évaluer les stocks. Ainsi, le prix (P) sera la somme entre le coût de production (Cp) et le profit (Pr).

$$P=Cp+Pr$$

Au niveau minimal du prix, le profit sera 0.

Chaque entreprise doit assumer des charges directes et des charges indirectes, des charges variables et des charges fixes.

-Une charge directe (fixe et variable) est une charge ayant un lien immédiat avec le coût d'achat des facteurs ou le coût de production d'un bien (les dépenses pour la matière, la main d'œuvre directement concernée par la production etc.).

-Une charge indirecte est une charge qui n'a pas de lien immédiat et évident avec le coût de production (les dépenses pour l'éclairage de l'atelier, le travail du service administratif etc.).

### **La typologie des coûts:**

-Selon leur nature, on peut distinguer les dépenses matérielles et les dépenses salariales;  $Cp=Cm+Cs$

-Selon le niveau de calcul, on distingue le coût moyen, unitaire, puis le coût marginal et le coût global :

**Le coût moyen** ou le coût **unitaire** est le coût total divisé par le nombre d'unités produites:

$$Cu=Ct/Q$$

On peut distinguer le coût fixe moyen, le coût variable moyen et le coût total moyen.

Le coût fixe moyen représente le coût fixe par unité de produit:

$$Cfm=Cf/Q$$

Le coût variable moyen représente le coût variable par unité de produit:  $Cvm=Cv/Q$

Le coût total moyen représente le coût total par unité de produit:

$$Ctm=Ct/Q$$

**Le coût marginal** est le coût supplémentaire induit par la dernière unité produite:

$$Cmg=\Delta Ct/\Delta Q$$

Le coût marginal permet de déterminer un optimum technique de production qui est inclus dans une zone de bénéfice. La meilleure production est celle qui assure l'égalité entre le coût marginal et le coût total moyen:  $C_{mg}=C_{tm}$ .

**Le coût global** (total) est la somme totale que la firme doit déboursier pour produire. Il dépend du niveau de la production et se présente comme une fonction dont l'argument est la production (plus la production est importante, plus le coût est lui-même important):

$$C_t = C(Q)$$

On distingue deux composantes du coût total, le coût fixe et le coût variable:

$$C_t = C_f + C_v$$

**Le coût fixe** est indépendant du niveau de la production. La firme doit l'assumer, quel que soit le niveau de son activité. Il dépend surtout du coût de l'équipement de longue durée donc de l'amortissement.

**Le coût variable** dépend étroitement de la quantité produite. Il concerne la rémunération de facteurs comme matières premières, électricité, travail etc.

$$C(Q) = C_f + C_v(Q)$$

Le coût de production est un indicateur de la compétitivité économique et de la capacité des entreprises de faire face à leurs concurrents. Il relève le degré d'efficacité de la firme.

#### **Les fonctions du coût de production:**

- la possibilité de connaître le niveau de consommation des ressources pour toute la production ou par unité;
- la possibilité de calculer les indicateurs d'efficacité;
- la possibilité d'influencer le niveau de profit;
- la possibilité d'établir le prix de vente sur le marché.

#### **La minimalisation des coûts de production:**

L'enjeu de tout entrepreneur est de maximiser la production en minimisant les dépenses. En agissant ainsi, il peut assurer l'utilisation rationnelle des ressources, l'augmentation de l'offre, la diminution des prix et une augmentation de l'attractivité, un plus de compétitivité.

Les moyens de minimisation des coûts sont:

- la diminution de la consommation spécifique ou technologique;
- acquisition profitable de facteurs de production;
- la diminution des stocks;

-l'augmentation de la productivité du travail et, par conséquent, la diminution des dépenses salariales par unité de produit;

-la diminution des dépenses administratives;

-la diminution des dépenses publicitaires;

Le rapport entre le coût et le prix est extrêmement important. Si le coût est inférieur au prix, l'entreprise va enregistrer un profit. Par contre, si le coût est supérieur au prix, l'entreprise va enregistrer des pertes. Donc, le coût représente la limite inférieure du prix de vente.

La diminution des coûts assure une augmentation du profit et une meilleure position sur le marché.

**III.LA PRODUCTIVITÉ** représente le rapport entre la production de biens et de services et la quantité de facteurs de production utilisés pour générer ces biens ou services.

#### **La typologie de la productivité:**

-**La productivité du capital** représente la production obtenue pour chaque unité de capital utilisé ou le rapport entre la valeur ajoutée et le capital fixe:  $W_k=Q/K$

La dynamique de la productivité du capital exprime sa croissance d'une étape à l'autre:  
 $I_{wk}=W_{k1}/W_{k0} \times 100$

-**La productivité du travail** est définie comme la production (la quantité de biens ou de services produits) obtenue pour chaque unité de travail utilisée ou comme rapport de la valeur ajoutée au nombre d'heures travaillées:  $W_m=Q/t$  ou  $W=Q/Nr$

La dynamique de la productivité du travail exprime sa croissance d'une étape à l'autre:  
 $I_{wm}=W_{m1}/W_{m0} \times 100$

-La productivité de la terre représente la quantité obtenue par l'utilisation de chaque unité de surface ou le rapport entre la valeur ajoutée et la surface utilisée:  $W_p=Q/P$

-La productivité globale des facteurs représente le rapport entre la production obtenue et les facteurs impliqués ou par le rapport entre la valeur ajoutée et la valeur des facteurs:  $W=Q/FP$ .

**La mesure de la productivité** utilise plusieurs méthodes:

-En quantité, pour un nombre d'éléments identiques (homogènes);

-En volume, pour la somme des quantités relatives à des éléments hétérogènes;

-En valeur, pour la somme des quantités pondérées par des prix;

Au plan national, la productivité est exprimée par le rapport entre la richesse créée et les ressources mises en oeuvre.  $W= PIB/FP$

### **L'enjeu de la productivité:**

La productivité a un rôle clef dans la compréhension de la croissance économique.

Le gain de productivité ( $\Delta W$ ) se mesure comme la différence entre deux productivités à deux dates données ( $W1-W0$ ).

Ce gain peut être évalué en valeur absolue ou en valeur relative, comme taux de variation en pourcentages ( $\Delta W/W0 \times 100$ ).

La hausse de la productivité est due à plusieurs facteurs, techniques, économiques, sociaux, éducationnels, psychologiques, naturels, comme, par exemple, l'organisation du travail, la motivation, la performance du matériel, l'environnement de l'entreprise, le climat social, l'expérience, la qualification, la responsabilité et la confiance.

Le gain de productivité est un surplus qui peut être distribué aux salariés (des primes), à l'entreprise (pour l'investissement futur), aux actionnaires (par la hausse des dividendes) ou aux consommateurs (par la baisse des prix).

La rentabilité économique représente la capacité d'une activité économique de générer un bénéfice. La dynamique de la rentabilité s'exprime par le taux de rentabilité:  $R_{pr} = Pr/CT \times 100$ .

Le seuil entre profitabilité et pertes est déterminé par l'égalité entre les coûts et la valeur ajoutée.

L'efficacité de l'activité économique est assurée quand la somme obtenue par la vente de biens et de services dépasse les coûts de production.

Pour augmenter l'efficacité de l'activité économique, l'entrepreneur doit adopter des mesures appropriées: la diminution des coûts de production, l'amélioration de la qualité des produits, l'adaptation de l'offre à la demande, donc la connaissance du marché, l'application du progrès technique, l'application de nouvelles méthodes de management et de gestion.

Aujourd'hui, on parle aussi du développement durable et de l'éco-développement.

## **IV.LE PROFIT (LE BÉNÉFICE)**

**Le profit** (l'excédent, le solde positif) représente le bénéfice, le gain, l'avantage ou le revenu obtenu suite à la production et la commercialisation de biens ou de services.

Dès son apparition sur le marché, l'entrepreneur fait la supposition qu'il réussira à récupérer par la vente de ses produits la somme dépensée pour la production, en obtenant aussi un certain excédent, le profit.

$$P_u = C_{tm} + P_{ru}$$

$$P_{ru} = P_u - C_{tm}$$

**Les théories économiques** donnent des interprétations différentes au profit:

-**La théorie néo-classique** voit dans le profit la plus-value, comme résultat de l'utilisation du capital entier. Alors, le profit est une rémunération du risque pris par le détenteur du capital investi. Plus le risque est élevé, plus il sera rémunéré.

-**La théorie marxiste** voit dans le profit la plus-value, comme résultat de l'utilisation du capital variable, en particulier du travail injustement rémunéré des ouvriers.

De toute manière, l'activité économique est caractérisée par la rationalité, parce qu'elle est susceptible de créer de la valeur ajoutée: la valeur des sorties est supérieure à la valeur des entrées, ce qui assure la continuité et le développement de la production. Alors, le profit est la preuve de l'utilité d'une entreprise.

**Les fonctions du profit:**

-Il est un stimulant pour l'initiative, l'acceptation du risque, le développement de l'activité, le progrès social, la compétitivité;

-Il est un facteur d'incitation pour l'accroissement de l'efficacité économique, de la rationalité sociale, pour la créativité économique et sociale;

**Les indicateurs du profit:**

-En valeur absolue, le profit représente la somme retenue par l'entreprise après la récupération de ses dépenses de production (Pr).

-En valeur relative, le taux du profit (Rpr) représente le rapport entre le profit et le capital ou le chiffre d'affaire ou le coût de production:

$$Rpr = Pr/K \times 100$$

$$Rpr' = Pr/CA \times 100$$

$$Rpr'' = Pr/Ct \times 100$$

Mais le profit s'apprécie non dans l'absolu, mais par comparaison avec les performances des autres entreprises.

**Les formes du profit:**

-**Le profit légitime (Prn)** représente la rémunération du risque et la contribution de l'entrepreneur au développement de l'activité économique. Il est considéré comme un profit normal, ordinaire, parfaitement suffisant pour la poursuite de l'activité.

-**Le profit de monopole ou le surprofit (SPr)** représente le profit au-delà du profit normal, dans des conditions spécifiques, favorisant seulement une partie des agents.

-**Le profit illégitime** représente le profit obtenu par les entrepreneurs sans aucune contribution au développement de la production. Il est un revenu gratuit, résultat de circonstances favorisantes indépendantes de tout mérite du bénéficiaire.

On peut aussi distinguer le profit brut et le profit net.

**-Le profit brut (Prb)** représente la différence entre la chiffre d'affaire et le coût total:  
 $Prb=CA-Ct$ .

**-Le profit net ou accepté (Prn, Pra)** représente la différence entre le profit brut et l'impôt direct:  $Prn=Prb-Id$

**La distribution de la valeur créée:**

Le revenu de toute activité économique est partagé entre les agents participants, possesseurs des facteurs de production: l'ouvrier reçoit le salaire, le propriétaire de la terre reçoit la rente, celui du capital bancaire reçoit l'intérêt. Seulement le propriétaire du capital (ou les actionnaires) obtiennent le profit (ou les dividendes).

**La taille du profit** est influencée par plusieurs **facteurs**:

-Le profit évolue en proportion directe avec le prix du produit ou du service, la quantité présentée sur le marché, la structure de la production (la prééminence des sortiments qui présentent un taux élevé de profit) et la vitesse de rotation du capital (le nombre de rotations par année).

-Le profit évolue en proportion inverse avec le coût de production, les autres formes de revenu (les salaires, la rente, l'intérêt) et la structure de la production (la prééminence des sortiments qui présentent un taux réduit de profit).

Le profit est utilisé pour la consommation productive (pour l'investissement destiné à la reprise, à l'élargissement et à la modernisation de la production) ou pour la consommation non-productive, finale (pour la satisfaction des nécessités personnelles des propriétaires du capital). L'investissement assure la reproduction économique, la reprise du cycle productif au niveau micro et macro-économique.

## **C. LE MARCHÉ**

### **LA RELATION OFFRE-DEMANDE-PRIX DANS LES ÉCONOMIES DE MARCHÉ**

**I. LE MARCHÉ** est l'espace où les agents se rencontrent pour faire échange de biens ou de services. Il représente aussi un espace économique où se rencontrent l'offre et la demande, les résultats de la production et les nécessités solvables. Le marché actuel se présente comme un réseau de communication où les vendeurs et les acheteurs trouvent des informations concernant les quantités, les qualités et les prix des produits ou des services. Enfin, le marché est l'ensemble des transactions de ventes et d'achats et la totalité des relations sociales entre les producteurs et les consommateurs.

#### **Les formes de marché:**

- Selon la nature économique des biens transactionnés, on peut distinguer le marché des biens et des services, le marché des facteurs de production (le marché du travail, le marché de la terre, le marché du capital) et le marché financier;
- Selon le moment de la transaction, on peut distinguer le marché à vue et le marché à terme;
- Selon la place où se déroulent les transactions, on peut distinguer les marchés locaux, les marchés régionaux, les marchés nationaux et le marché mondial;
- Selon le type de concurrence, on peut distinguer le marché à concurrence parfaite et le marché à concurrence imparfaite.

### **II. LE PRIX ET L'ÉQUILIBRE DU MARCHÉ**

**Le prix** représente la somme que l'acheteur accepte de céder au vendeur en échange du bien ou du service obtenu. Il donne la mesure de la valeur et de l'utilité du bien.

#### **Classification:**

- des prix libres, établis dans des conditions de concurrence ouverte;
- des prix administrés, imposés par l'Etat ou par les grandes entreprises;
- des prix mixtes.

#### **Les fonctions du prix:**

- rationalisation des ressources déficitaires;
- motivation pour les producteurs;
- information concernant l'évolution du marché;
- recouvrement intégral des coûts et récompense pour les efforts des entrepreneurs;
- mesure pour le pouvoir d'achat;
- moyen de redistribution des revenus des agents;

Le prix est un mécanisme qui permet l'appréciation de l'état du système économique et l'anticipation de l'évolution future.

#### **Les facteurs de la formation des prix:**

-Les influences de la demande sont: l'utilité du bien pour le consommateur, les revenus disponibles du consommateur, ses goûts, le prix du bien sur les autres marchés, le prix de biens similaires.

-Les influences de l'offre sont: le coût de production, le coût de stockage, le niveau des impôts et des taxes, le nombre de concurrents sur le marché, le prix du produit sur les autres marchés.

-Les influences externes sont: les interventions du gouvernement pour stimuler ou pour freiner l'offre ou la demande, les mesures de l'Etat pour maintenir les équilibres, le comportement des organisations monopolistes.

### **III.LE RAPPORT OFFRE-DEMANDE-PRIX**

L'offre et la demande désignent les quantités de produits ou de services que les acteurs sur un marché sont prêts à vendre et à acheter à un prix donné.

La théorie de l'équilibre partiel offre-demande (A. Marshall) tente de décrire, d'expliquer et de prédire le prix et la quantité des biens vendus sur les marchés concurrentiels. Elle permet de comprendre les mécanismes à l'oeuvre dans la décision d'allocation des ressources en économie de marché.

L'offre d'un bien est la quantité d'un certain produit offert par les vendeurs pour un prix donné. En général, l'offre augmente lorsque le prix monte.

La demande d'un bien est la quantité d'un certain produit demandé par les consommateurs ou acheteurs pour un prix donné. En général, la demande baisse lorsque le prix augmente.

#### **La loi de l'offre et de la demande:**

En général, on observe que, lorsqu'un bien est vendu sur le marché à un prix pour lequel les consommateurs demandent plus de biens que les entreprises peuvent en offrir ( $D > O$ ), alors le prix du bien tend à augmenter. Inversement, le prix va tendre à diminuer quand la quantité produite dépasse la demande ( $O > D$ ). Le point de stabilité théorique (le point d'équilibre) est celui où les producteurs sont prêts à vendre la même quantité que les consommateurs veulent acheter ( $D = O$ ).

Le prix qui assure l'égalité de l'offre et de la demande s'appelle **prix d'équilibre**. Il assure la maximisation des ventes et représente la cible de chaque agent économique.

Le niveau du prix d'équilibre dépend des coûts de production, des revenus et du comportement des consommateurs, les prix des autres biens, l'évolution de l'offre et de la demande.

Les caractéristiques du prix d'équilibre:

- il est le résultat du jeu libre entre l'offre et la demande;
- il peut régler le rapport offre-demande;
- il est unique pour chaque bien économique;
- il constitue la cible de tout agent;
- il choisit les agents d'après leur efficacité;
- il est dynamique;
- il assure l'équilibre dynamique du marché;

La demande connaît une certaine élasticité par rapport au prix:

$$E_d = \Delta \% Q / \Delta \% P$$

L'offre connaît une certaine élasticité par rapport au coût de production:

$$E_o = \Delta \% Q / \Delta \% C_t$$

Il existe, quand même, des **exceptions** à la loi de l'offre et de la demande, des cas où la demande augmente en même temps que le prix, tandis que la baisse du prix provoque une baisse de la demande:

- les biens de première nécessité, importants dans le budget du consommateur;
- certains biens et services de luxe extrêmement chers, comme, par exemple, sur le marché des oeuvres d'art et sur celui du recrutement de chefs d'entreprise; c'est l'effet Veblen, effet de snobisme ou d'ostentation;
- des spéculations, qui se généralisent en situation de déflation ou d'inflation.

L'effet d'une hausse ou d'une baisse du prix sur la demande peut se manifester avec du retard, car:

- les consommateurs peuvent puiser dans leurs épargnes pour maintenir leur consommation quelque temps, en dépit d'une hausse des prix;
- les consommateurs peuvent avoir besoin de temps pour adapter leur consommation à la nouvelle situation du prix;

Sur les marchés réels, l'état d'équilibre représente seulement une tendance ou un état fortuit.

## **D. ÉCONOMIE OUVERTE**

### **L'INTEGRATION EUROPÉENNE**

L'intégration économique européenne s'est d'abord réalisée par les échanges commerciaux et la production.

Les étapes de l'intégration européenne:

- Le Traité de Rome instituant le Marché commun (1957);
- L'acte unique (1986), projet de création d'un marché intérieur, marqué par des innovations institutionnelles (1987-1993);
- Le Traité de Maastricht, qui vise à l'achèvement du marché unique par la monnaie unique.

**Le Marché commun** est une forme d'intégration économique qui va plus loin que la zone de Libre échange ou l'union douanière.

Dans la **zone de Libre échange**, on assiste à l'abolition des droits de douane et à la limitation de la quantité.

**L'union douanière** se caractérise par l'adoption d'une politique commerciale commune, c'est-à-dire la fixation d'un tarif extérieur commun par rapport au reste du monde.

Le Marché commun consiste en une ouverture sur l'ensemble des marchés (le marché des produits, du travail, des capitaux), en assurant ainsi la libre circulation.

L'objectif des premières formes d'intégration réside dans la création d'un grand marché, dans lequel les entraves aux échanges sont supprimées:

**-Union économique:** suppression des obstacles à la libre circulation, un certain niveau d'harmonisation des politiques publiques nationales, afin d'abolir les disparités; politique de concurrence; politiques communes, visant à l'ajustement structurel et au développement régional; coordination des politiques macro-économiques (cf. le rapport Delors de 1989).

**-Union économique et monétaire**, la phase ultime de l'intégration, comporte la création d'une zone de parités fixes entre les partenaires (la convertibilité totale et irréversible des monnaies entre elles, libération complète des mouvements des capitaux, intégration des marchés bancaires et des autres marchés financiers) et la création d'une monnaie commune.

La CEE fut créée en 1957, par l'élimination progressive des droits de douane et des restrictions quantitatives entre les États Membres, la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas, la France, la RFA et l'Italie. Le Libre-échange est quasiment acquis en 1968. La TVA comme mode d'imposition directe est généralisée à partir de 1968 (mais le taux reste différent d'un État à l'autre). Un droit de douane unique dans le commerce

extérieur est adopté par les six. Par contre, le processus de libre circulation des travailleurs et des capitaux a été très lent.

**La politique de concurrence** constitue un complément naturel du marché commun. Elle permet d'empêcher que les pratiques des agents privés et publics ne viennent entraver le jeu des marchés, l'interdiction des ententes et des abus de position dominante, le contrôle des aides publiques des gouvernements nationaux envers leurs entreprises.

**La politique agricole commune (PAC)** repose sur une conception interventionniste de l'État sur la formation des prix agricoles (fixation d'un minimum et d'un maximum), les subventions pour les exploitations agricoles les plus grandes et les plus productives, la préférence communautaire (protectionnisme contre les exportations de produits agricoles en provenance du reste du monde), solidarité financière.

Suite aux chocs pétroliers des années 70, les États Membres mettent en place d'autres types d'entraves aux échanges, comme, par exemple, les normes techniques ou les concessions exclusives lors des marchés publics. On assiste aussi à une multiplication des politiques communes: politiques sectorielles (sidérurgie, textile), politique de l'énergie, de l'environnement, politique de la recherche, politiques régionales.

En 1973, la CEE connaît un élargissement avec l'arrivée de trois nouveaux membres: le Royaume-Uni, le Danemark et l'Irlande. L'élargissement se poursuit en 1981, avec l'adhésion de la Grèce, en 1986, par celui de l'Espagne et du Portugal et, en 1995, avec l'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède. En 2004, l'Union Européenne accepte l'adhésion du Chypre, de l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie, de la Malte, de la Pologne, de la République Tchèque, de la Slovaquie, de la Slovénie et de la Hongrie et, enfin, en 2007, l'adhésion de la Roumanie et de la Bulgarie.

Parallèlement, le Système Monétaire Européen (SME) entre en vigueur en 1979. L'objectif en est l'instauration d'une monnaie européenne unique. Ce système nécessite une harmonisation des politiques macro-économiques (monétaires et budgétaires). Mais la SME constitue une étape supplémentaire d'intégration et les États Membres ne sont pas obligés d'y adhérer (c'est l'idée d'une Europe à deux vitesses).

Après Maastricht (1992), la CEE constitue un marché commun, mais également une union économique, en particulier dans le domaine agricole (la PAC). En plus, depuis 1999, la CEE est devenue une union monétaire. Unité de compte et instrument de réserve de valeur, l'euro devient moyen d'échange depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002. L'adoption de l'euro est susceptible de stimuler la demande européenne et d'accélérer la croissance.

## **Sujet no.1**

### **Thème: LE CONSOMMATEUR**

#### **1.Compétences à évaluer:**

- Réaliser une corrélation entre deux concepts;
- Expliquer comment ils s'influencent réciproquement;
- Donner un exemple d'influence d'un concept sur l'autre.

“Les personnes seules de moins de 35 ans ont une structure du budget qui reflète leur mode de vie tourné vers l'extérieur: majoritairement locataires de leur logement, mangeant souvent au restaurant, elles consacrent une part importante de leur budget aux dépenses de culture et de loisirs.

... À l'autre extrémité du cycle de vie, les revenus faibles et les effets du vieillissement se traduisent par des budgets marqués par la nécessité. Le poids des dépenses de santé double, celui des dépenses d'habitation est augmenté de moitié et, enfin, celui des dépenses alimentaires croît de quart.”

Insee, *Données sociales*, 1987

#### **Consignes:**

- Analysez les deux cas de consommation, en mettant en relief les différences et les ressemblances.
- Caractériser le comportement du consommateur pour le cas d'un adolescent.
- Expliquez la relation entre le revenu et la consommation.

#### **2. Compétences à évaluer:**

- Analyser le comportement économique du consommateur dans la perspective du rapport efforts-effets (dépenses-résultats);
- Résoudre un problème ayant un contenu économique;
- Evaluer une décision économique dans des termes quantitatifs et qualitatifs

**Un individu se procure 6 unités du produit X. Chaque unité a une utilité individuelle différente, c'est-à-dire 10, 8, 7, 5, 3 et 0. S'il décide d'acheter 2 unités supplémentaires du bien X, celles-ci auront les utilités -1 et -3.**

#### **Consignes:**

- Est-ce que l'utilité totale décroît par la consommation de ces deux unités supplémentaires?
- Est-ce que l'utilité totale devient négative? Justifiez la réponse.
- Quelle sera la décision rationnelle du consommateur?

## Sujet no.2

### Thème: LA PRODUCTION. L'ENTREPRENEUR

#### 1. Compétences à évaluer:

- Réaliser une corrélation entre deux concepts;
- Expliquer comment ils s'influencent réciproquement;
- Donner un exemple d'influence d'un concept sur l'autre.

“Au début du siècle, l'ouvrier travaillait 12 h par jour et 6 jours par semaine. Son salaire lui permettait tout juste de survivre. Il consommait très peu de biens secondaires. Seule une minorité de personnes, très fortunées, pouvait acheter les quelques automobiles qui sortaient des petits ateliers de Renault, Peugeot ou Levassor.

Un siècle après, que constatons-nous? Les voitures encombrant les rues. L'ouvrier moyen roule dans des automobiles que tout membre de la haute bourgeoisie lui aurait enviées il y a 80 ans. Cette voiture lui permet de se déplacer pendant ses loisirs et, des loisirs, il en a: 39 h de travail par semaine, 5 semaines de congés payés...

Les choses ont bien changé. A l'origine de ces progrès sociaux: les gains de productivité qui, eux-mêmes, ont résulté du progrès technique.”

A.Gélédan, *Découvrir l'Entreprise*, “Synthèse Plus”, Sirey, 1990

#### Consignes:

- Identifiez dans le texte deux concepts économiques étudiés et expliquez-les.
- Précisez les conséquences économiques du progrès technique.
- Commentez la décision de l'entrepreneur de ne pas investir dans les nouvelles technologies.

#### 2. Compétences à évaluer:

- Analyser le comportement économique du producteur dans la perspective du rapport efforts-effets (dépenses-résultats);
- Résoudre un problème ayant un contenu économique;
- Evaluer une décision économique dans des termes quantitatifs et qualitatifs.

<b>C1</b>	<b>100 salariés</b>	<b>10 machines</b>
<b>C2</b>	<b>80 salariés</b>	<b>12 machines</b>
<b>C3</b>	<b>70 salariés</b>	<b>12 machines</b>
<b>C4</b>	<b>50 salariés</b>	<b>15 machines</b>
<b>C5</b>	<b>40 salariés</b>	<b>20 machines</b>

**On suppose:**

- le coût salarial horaire - 15 €/salarié
- le coût de l'utilisation d'une machine – 40€

**Consignes:**

- Y a-t-il de situation à éliminer? Pourquoi?
- Calculez le coût respectif de chacune des combinaisons.
- Encadrez la variante qui sera retenue. Justifiez.

### Sujet no.3

#### Thème: LE MARCHÉ

##### 1. Compétences à évaluer:

- Caractériser des comportements, des phénomènes et des processus économiques:
- Analyser des corrélations entre des comportements, des phénomènes et des processus économiques différents.

"L'idéologie du laisser-faire prétend être autosuffisante. Elle soutient que le système du marché n'a pas besoin d'efforts particuliers pour être préservé. Elle affirme posséder des bases scientifiques, en l'occurrence la théorie économique, qui voudrait que les marchés tendent naturellement vers l'équilibre. Cette théorie serait valide si ses prémisses étaient vraies. Mais voilà, les prémisses étaient que, pour aboutir à une concurrence parfaite, les acteurs économiques devaient avoir une connaissance parfaite des conditions du marché. Ce postulat n'est pas soutenable.

Les marchés sont fondamentalement instables... L'histoire a démontré que les marchés financiers peuvent s'effondrer, en provoquant des dépressions économiques et des troubles sociaux ou, pire, des régimes totalitaires."

G.Soros, *Le défi de l'argent*, Plon, 1996

##### Consignes:

- Présentez la situation d'équilibre sur le marché.
- Expliquez l'influence de l'information sur la concurrence.
- Existent-t-il des comportements non-rationnels dans la vie économique? Exemplifiez.

##### 2. Compétences à évaluer:

- Analyser le comportement économique du producteur dans la perspective du rapport efforts-effets (dépenses-résultats);
- Résoudre un problème ayant un contenu économique;
- Evaluer une décision économique dans des termes quantitatifs et qualitatifs.

Q	Ct
0	750
3	1050
7	1350
10	1650
12	1950

**Consignes:**

- Considérons un prix de marché de 300€ pour un lave-linge. Déterminez la quantité vendue qui maximise le profit de l'entreprise et calculez le profit total réalisé pour ce niveau de prix.
- Que se passe-t-il si l'entreprise accroît sa production d'une unité au-delà ce niveau?
- Quel sera l'offre de l'entreprise si le prix de marché descend à 150€?

## **Sujet no.4**

### **Thème: L'ECONOMIE OUVERTE**

#### **1.Compétences à évaluer:**

- Caractériser des comportements, des phénomènes et des processus économiques ;
- Analyser des corrélations entre des comportements, des phénomènes et des processus économiques différents.

“Pour les pays membres, l'Espace économique européen comporte la promesse de notables avantages découlant d'un "marché intérieur": accroissement des débouchés, diminution des coûts, intensification de la concurrence, augmentation des économies d'échelle et effets induits sur la croissance.

On peut avoir une idée de l'importance possible de ces avantages en consultant les diverses estimations *ex ante* de l'impact du marché interne de l'Union. On a reproché un excès d'optimisme aux estimations des services de la Commission européenne, selon lesquelles l'intégration complète du marché ferait augmenter ultérieurement le PIB de l'Union de 4,5% à 6,2%. D'autres estimations avancent des chiffres inférieurs de plus de moitié.”

FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, Washington, 1994

#### **Consignes:**

- Expliquez la notion d'Union économique.
- Précisez les étapes de la formation de la CEE.
- Expliquez le rapport entre le protectionnisme et la concurrence du point de vue de l'Union européenne.

#### **2. Compétences à évaluer:**

- Analyser le comportement économique de l'agent sur le marché mondial dans la perspective du rapport efforts-effets (dépenses-résultats);
- Résoudre un problème ayant un contenu économique;
- Evaluer une décision économique dans des termes quantitatifs et qualitatifs.

**Deux agents économiques, A et B, participent au commerce mondial. L'agent A exporte dans un mois des biens dont la production a coûté 2.000€, en obtenant 10.000€. Dans le même mois, l'agent B exporte des marchandises en obtenant 20.000€. Ses dépenses de production sont de 3.600€.**

**Consignes:**

- Lequel des deux agents a une activité plus profitable?
- Quel est le profit de chaque agent?
- Quelle décision devra prendre l'agent moins performant pour faire face à la concurrence?