

La science économique: méthodes et préoccupations

La science économique: méthodes et préoccupations

A. Méthodes

- La microéconomie s'intéresse au comportement des consommateurs, des entreprises, des marchés particuliers ainsi qu'à la répartition des revenus La macroéconomie s'intéresse à la performance globale d'un pays; celle-ci est associée à des variables comme le chômage et l'inflation.

La science économique: méthodes et préoccupations

1. La micro-économie

Exemples d'études en microéconomie

- Les variations de la consommation des ménages en fonction des changements de revenu ou de prix.
- L'impact d'une augmentation du prix des cigarettes sur la consommation des adultes de moins de 40 ans.
- Les effets d'une hausse des prix des billets d'avion sur la fréquentation des trains au Maroc.
- L'impact d'une taxe sur les produits polluants sur l'activité économique en Allemagne.
- L'analyse du marché des voitures d'occasion au Maroc.

La science économique: méthodes et préoccupations

1. La micro-économie

Qu'est-ce que la microéconomie ?

La microéconomie est la branche de la théorie économique qui est consacrée à l'étude du comportement (des choix, des décisions) des « unités économiques » : les **entreprises** (la production), les **ménages** (la consommation), **l'Etat**. Elle s'intéresse au niveau individuel par opposition au niveau agrégé (macroéconomie).

Elle cherche à découvrir des lois qui permettent de rendre compte de phénomènes concrets

Quelles sont les hypothèses de base de la microéconomie ?

Rationalité des agents :

Les consommateurs et producteurs, considérés comme rationnels, cherchent à maximiser leur intérêt dans des conditions spécifiques d'échange, souvent idéalisées comme étant de concurrence parfaite.

Concurrence parfaite :

Caractérisée par un marché pour chaque bien, un grand nombre de vendeurs et d'acheteurs (price takers), des biens homogènes, la transparence (information sur le prix, la quantité, la qualité), le principe d'exclusion, et l'absence d'effets externes. Sous ces conditions, l'économie tend vers une allocation optimale des ressources.

Quelles sont les hypothèses de base de la microéconomie ?

L'objectif du modèle microéconomique est de parvenir à une compréhension globale de l'économie, en construisant un modèle qui explique son fonctionnement dans son ensemble. Cette approche nécessite une intervention étatique pour corriger les inefficacités et promouvoir une allocation optimale des ressources

LA DEMANDE

Le **désir**, la **capacité**,
et la **volonté d'acheter** un produit
ou un service

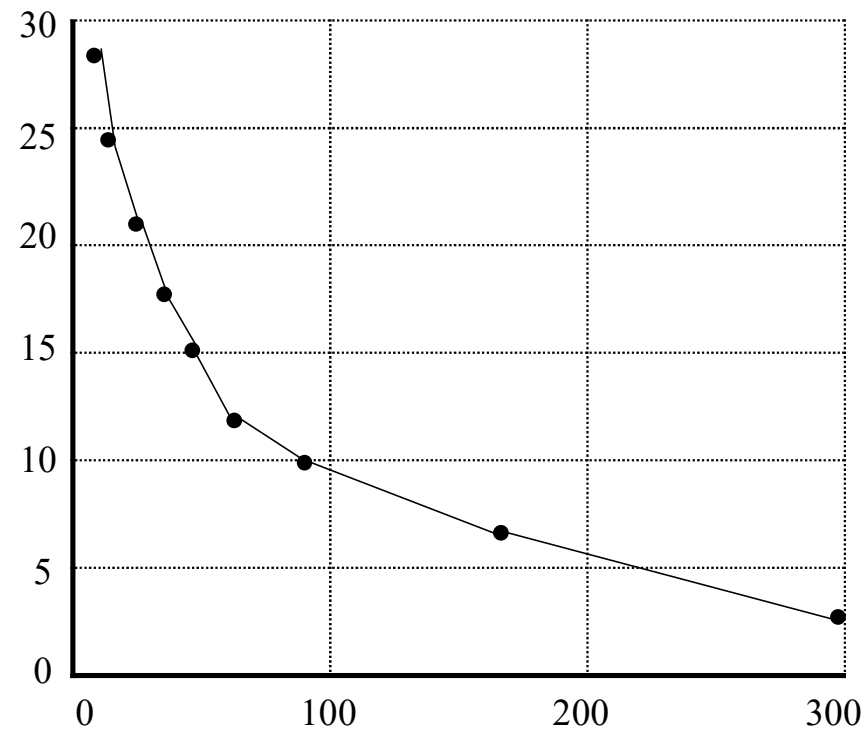
calendrie de la demande

Prix	Quantité demandée
1	300
2	162
3	94
4	58
5	37
6	25
10	18
15	13
20	10

Une liste qui indique la quantité demandée à tous les prix.

Exemple de planification de la demande

Prix	Quantité demandée
27	10
24	13
21	18
18	25
15	37
12	58
9	94
6	162
3	300



La Loi de la demande

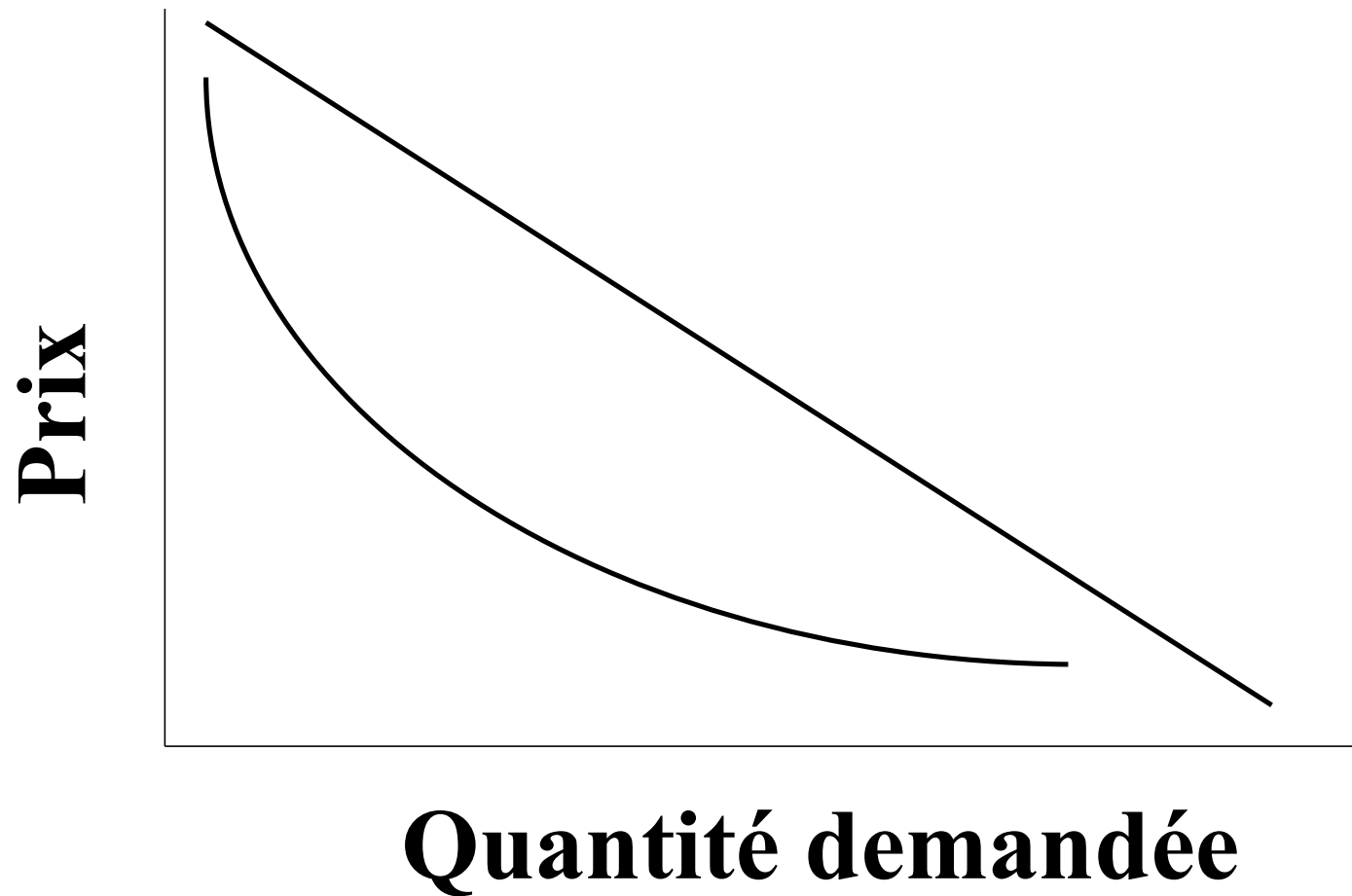
P= Prix QD= Quantité demandée

P ↑ QD ↓

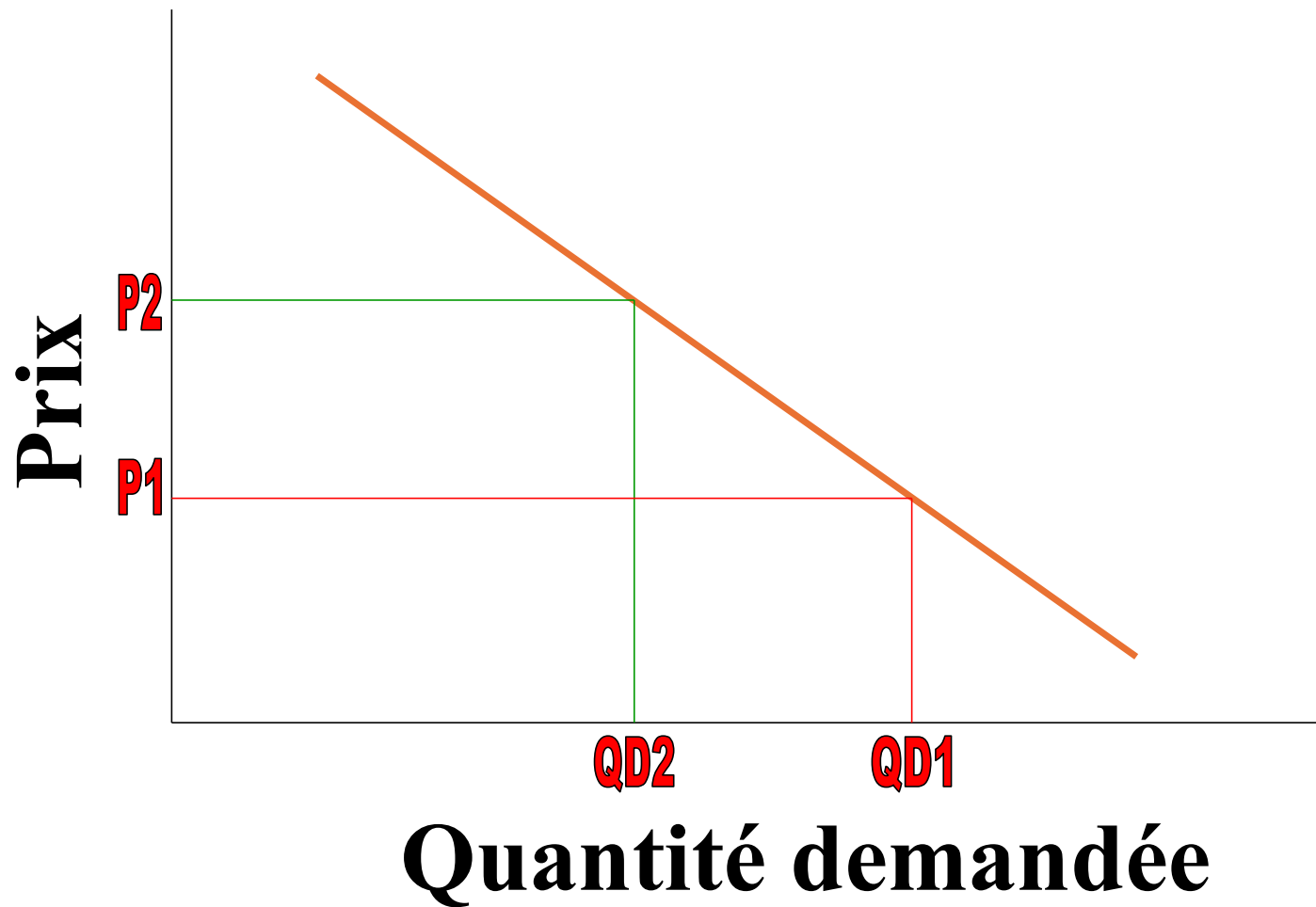
P ↓ QD ↑

Article en solde, majoration de prix, etc.

La loi de la demande

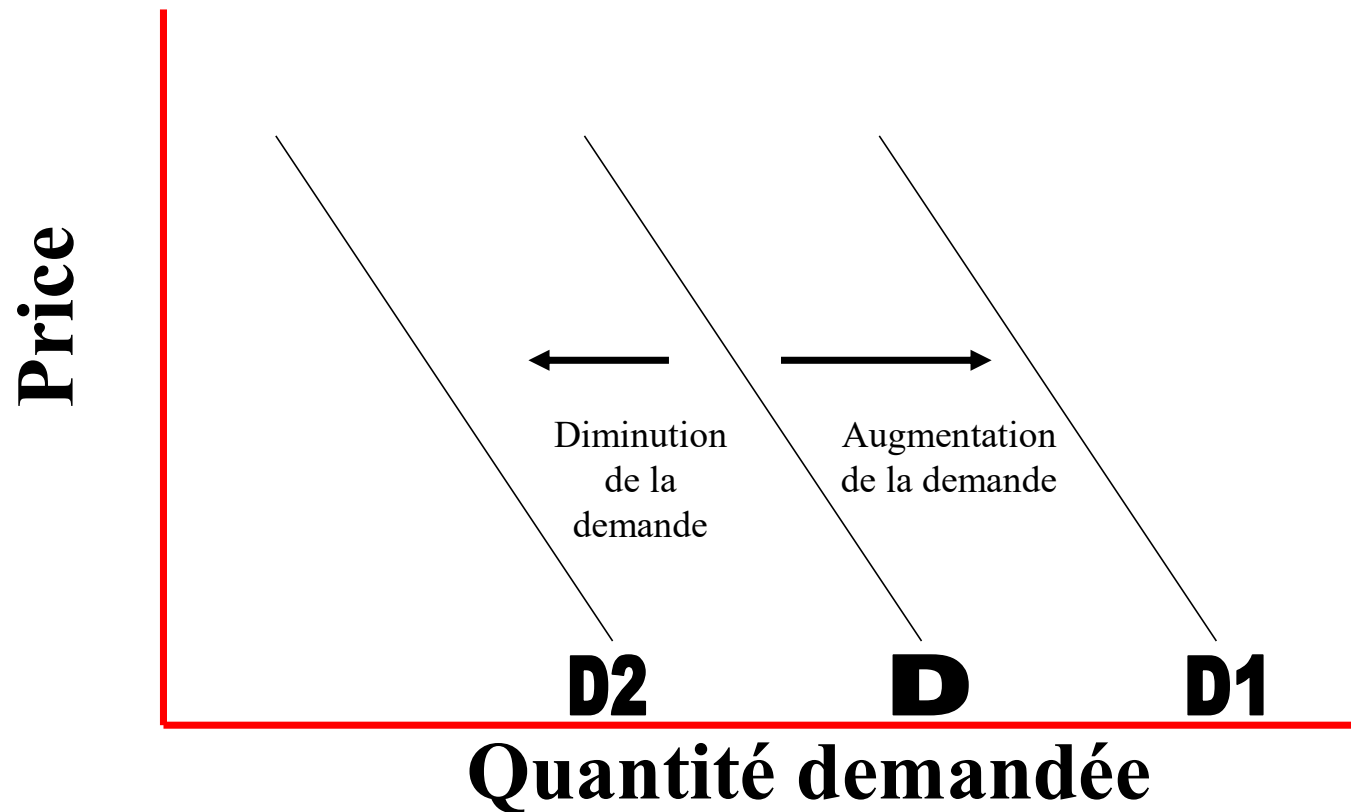


Modification de la quantité demandée



Q : Qu'est-ce qui provoque un changement dans la demande ?

A : Déterminants non liés aux prix

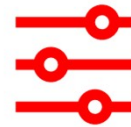


La Demande

Facteurs Influençant la Demande



Le revenu des consommateurs: Un revenu plus élevé augmente la demande de biens normaux tandis qu'il diminue celle de biens inférieurs.



Les préférences: Les changements de préférences ou de goûts peuvent augmenter ou diminuer la demande.



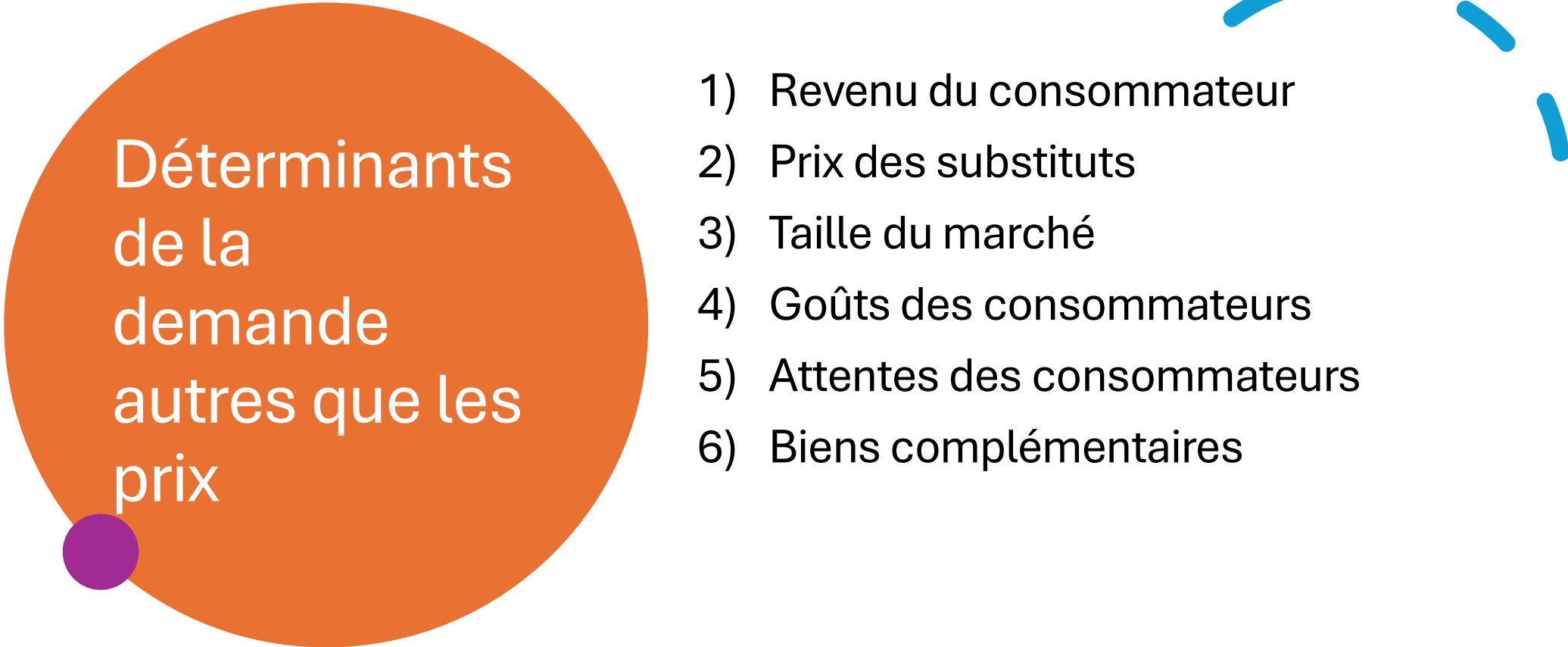
Les attentes futures: Si les consommateurs anticipent une hausse des prix, ils peuvent acheter davantage maintenant, augmentant ainsi la demande actuelle.



Les prix des biens substitués et complémentaires:
L'augmentation du prix d'un substitut (comme le thé pour le café) peut augmenter la demande du bien concerné (café), tandis que l'augmentation du prix d'un complément (comme le carburant pour les voitures) peut réduire la demande.



Taille du marché



Déterminants
de la
demande
autres que les
prix

- 1) Revenu du consommateur
- 2) Prix des substituts
- 3) Taille du marché
- 4) Goûts des consommateurs
- 5) Attentes des consommateurs
- 6) Biens complémentaires

1) Revenu de l'acheteur

Revenu ↑ Demande ↑

Revenu ↓ Demande ↓

- Exemples:
 - Augmentation du salaire minimum
 - Récession économique
 - La Grande Dépression

2) Prix des biens de substitution

Biens ou services qui peuvent être utilisés à la place d'autres biens ou services, entraînant une variation de la demande.



3) Taille du marché

Taille du
Marché ↑
Demande ↑

Taille du
marché ↓
Demande ↓

Exemples: Immigration





4) Goûts des consommateurs

La popularité d'un bien ou d'un service a un effet important sur la demande, et sur le marché, la popularité peut changer rapidement.



5) Attentes des consommateurs

Ce que vous attendez des prix à l'avenir peuvent influencer vos habitudes d'achat aujourd'hui.

Exemples:

Téléviseurs 5k

PS5

Essence

Maisons

Automobiles

Voitures électriques

6) Biens complémentaires

Lorsque l'utilisation d'un produit augmente l'utilisation d'un autre produit.



OFFRE

Le désir, la capacité et la volonté d'offrir des produits à la vente

**Toute personne qui propose à la vente un produit économique est un fournisseur*

**Lorsque vous travaillez à votre travail, vous offrez vos services à la vente. Votre produit économique, c'est le travail. Vous fourniriez probablement plus pour un salaire plus élevé.*





Loi de l'offre

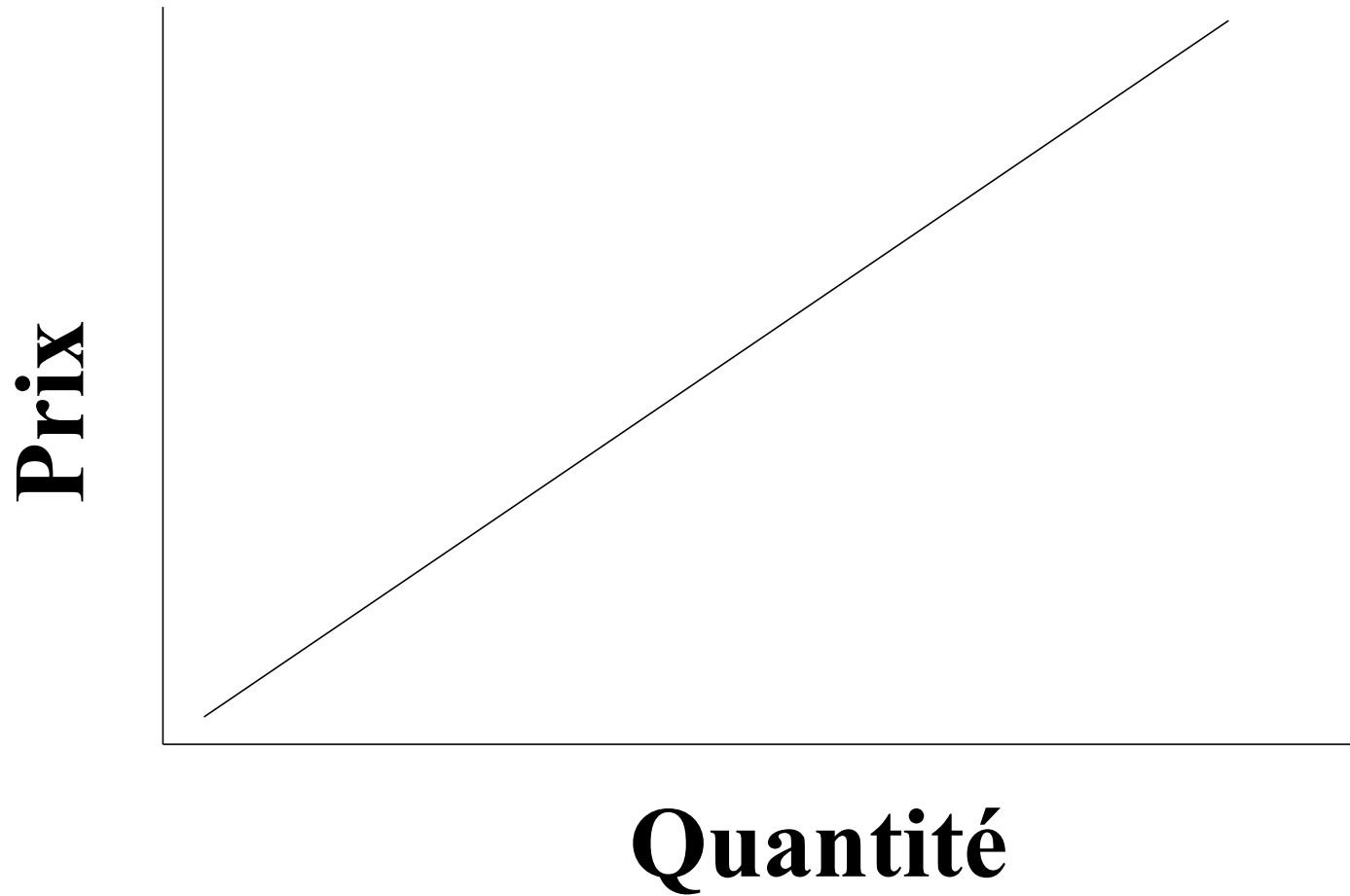
P= Prix QO= Quantité offerte

P ↑ QO ↑

P ↓ QO ↓

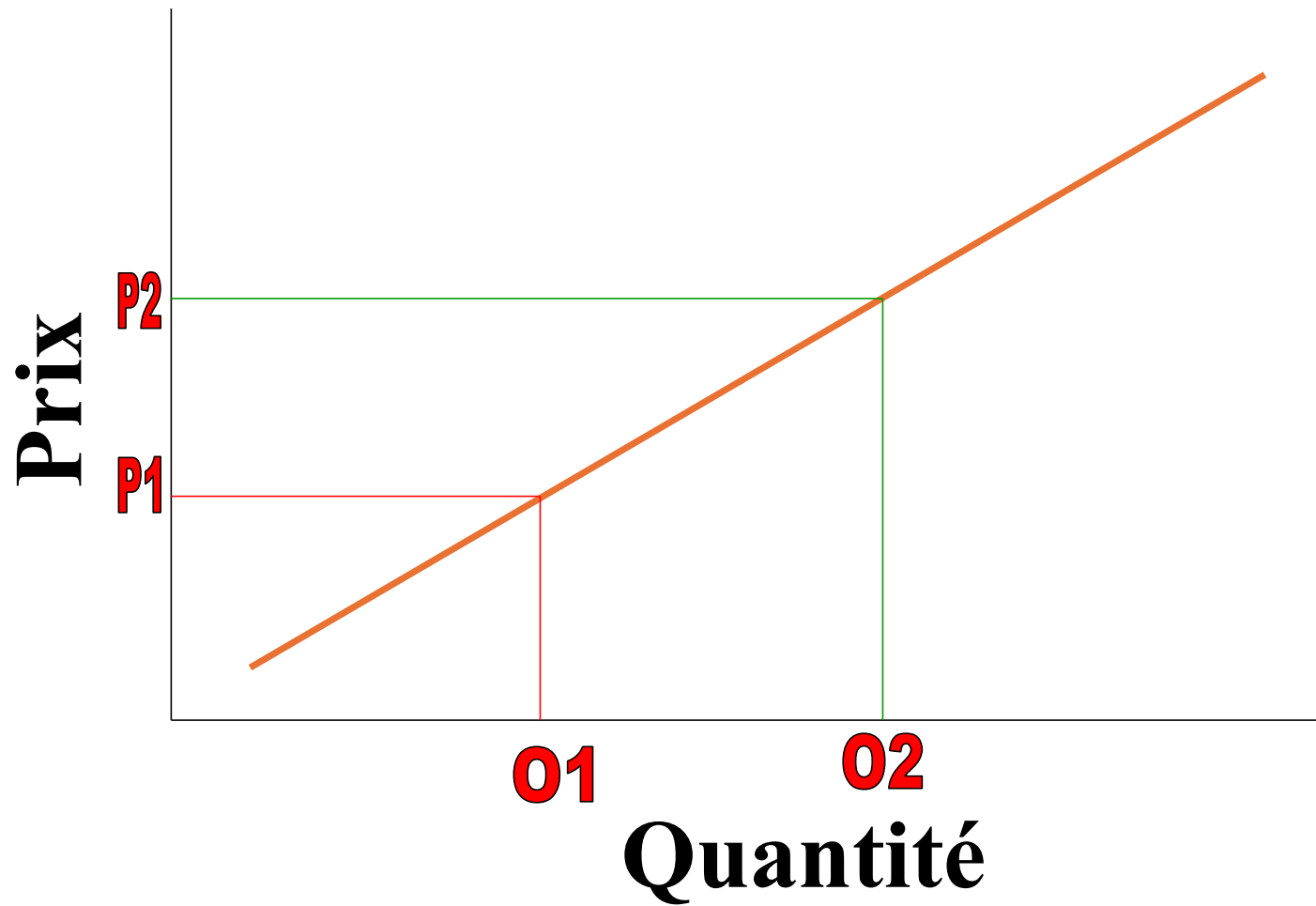


Graphe de la loi de l'offre



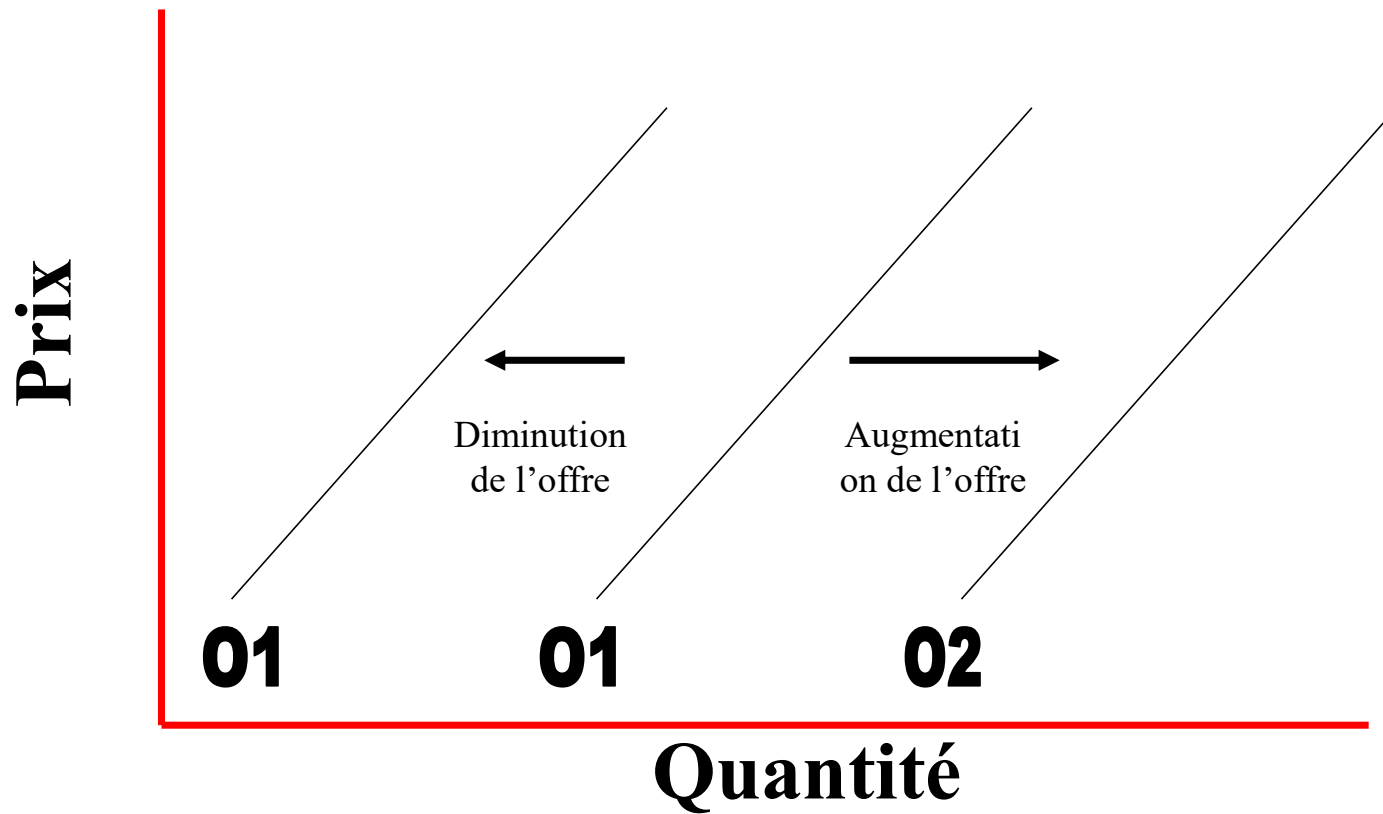
Q: What causes a change in quantity supplied?

A: Price



Q : Qu'est-ce qui cause un changement dans l'offre ?

A : Déterminants de l'offre non liés aux prix

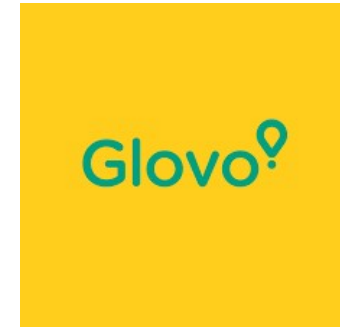



Déterminants
de l'offre
autres que les
prix

- 1) Nombre de produits
- 2) Coûts de production : **Matières premières**
- 3) Productivité de la main-d'œuvre
- 4) Technologie
- 5) Mesures prises par le gouvernement :
Les taxes et subventions:
- 6) Mesures prises de vendeurs
- 7) Attentes des producteurs

1) Number of Products

Le succès d'un nouveau produit ou d'un nouveau service fait toujours ressortir les concurrents qui, au départ, augmentent l'offre globale.





2) Coûts de production : les intrants

- Les coûts des intrants, c'est-à-dire le prix collectif des ressources qui entrent dans la production d'un bien ou d'un service, ont une incidence directe sur l'offre
- Exemples
- Augmentation du salaire minimum
- Le coût du coton augmente, l'offre de t-shirts diminue

3) Productivité de la main-d'œuvre

Les travailleurs mieux formés ou plus qualifiés sont généralement plus productifs. L'augmentation de la productivité réduit les coûts et augmente l'offre.



4) Technology

En appliquant les progrès scientifiques au processus de production, les producteurs ont appris à produire leurs biens ou services plus efficacement.



5) Mesures prises par le gouvernement

Les mesures gouvernementales, telles que les taxes ou les subventions, ont un effet positif ou négatif sur les coûts de production.



6) Le nombre de vendeurs

Le nombre de vendeurs augmente, l'offre augmente

Le nombre des vendeurs diminue, l'offre diminue

Exemples:


McDonald's prévoit d'ouvrir 1 000 nouveaux magasins en 2010

Tous les magasins de Circuit City en Amérique ont fermé leurs portes





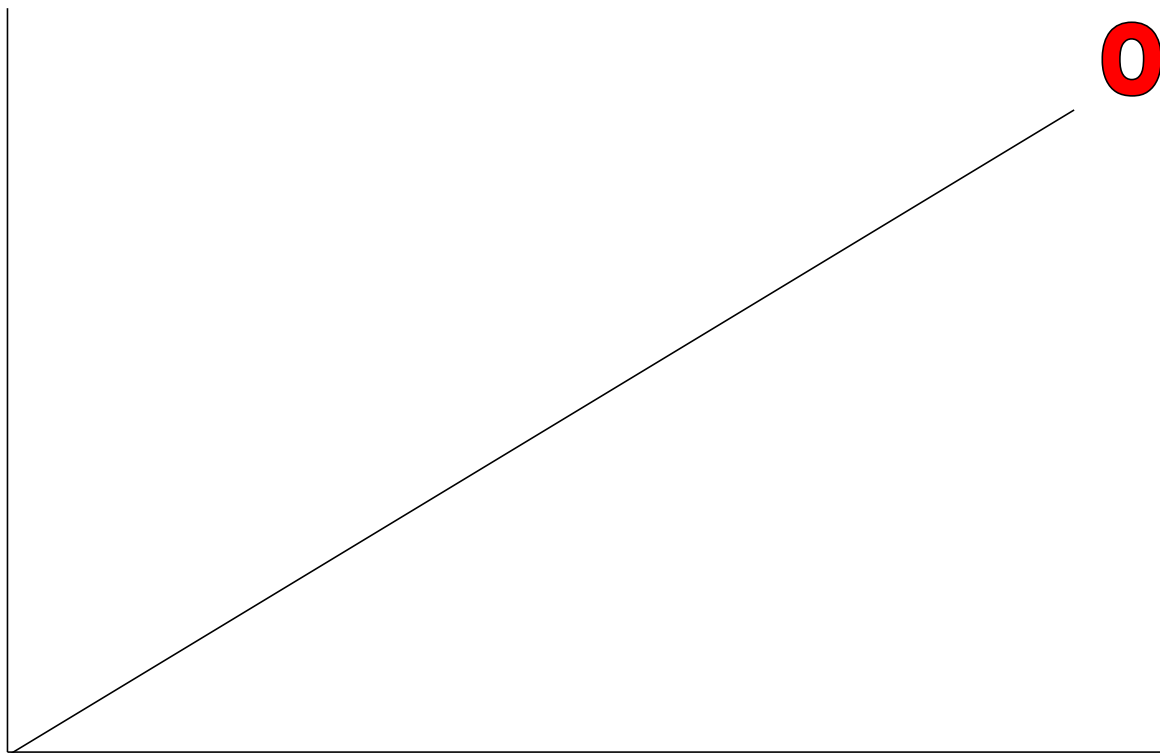
7) Attentes des producteurs



La quantité d'un produit que les producteurs sont disposés et capables de fournir peut être influencée par le fait qu'ils croient que les prix augmenteront ou diminueront.

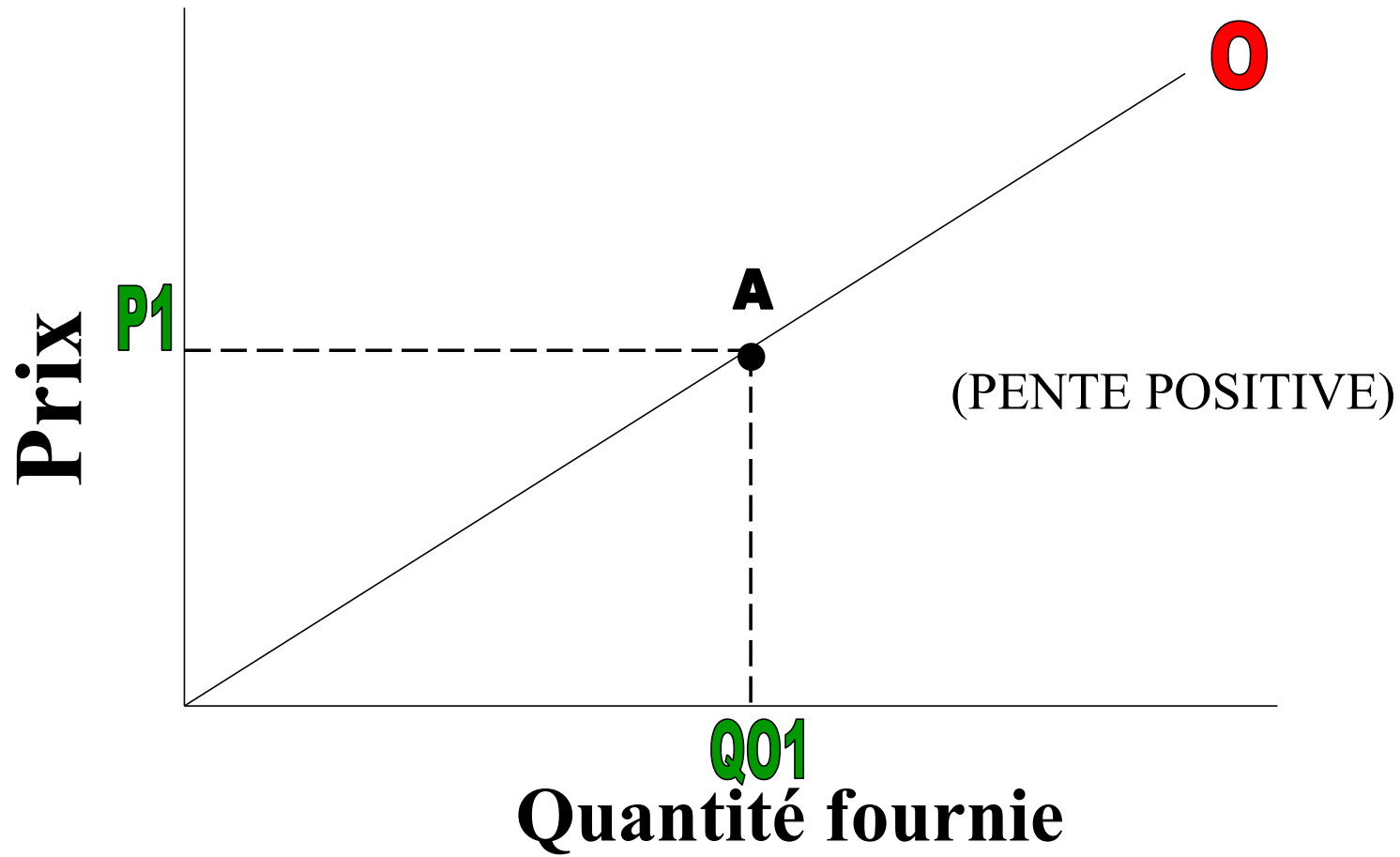
OFFRE

Prix

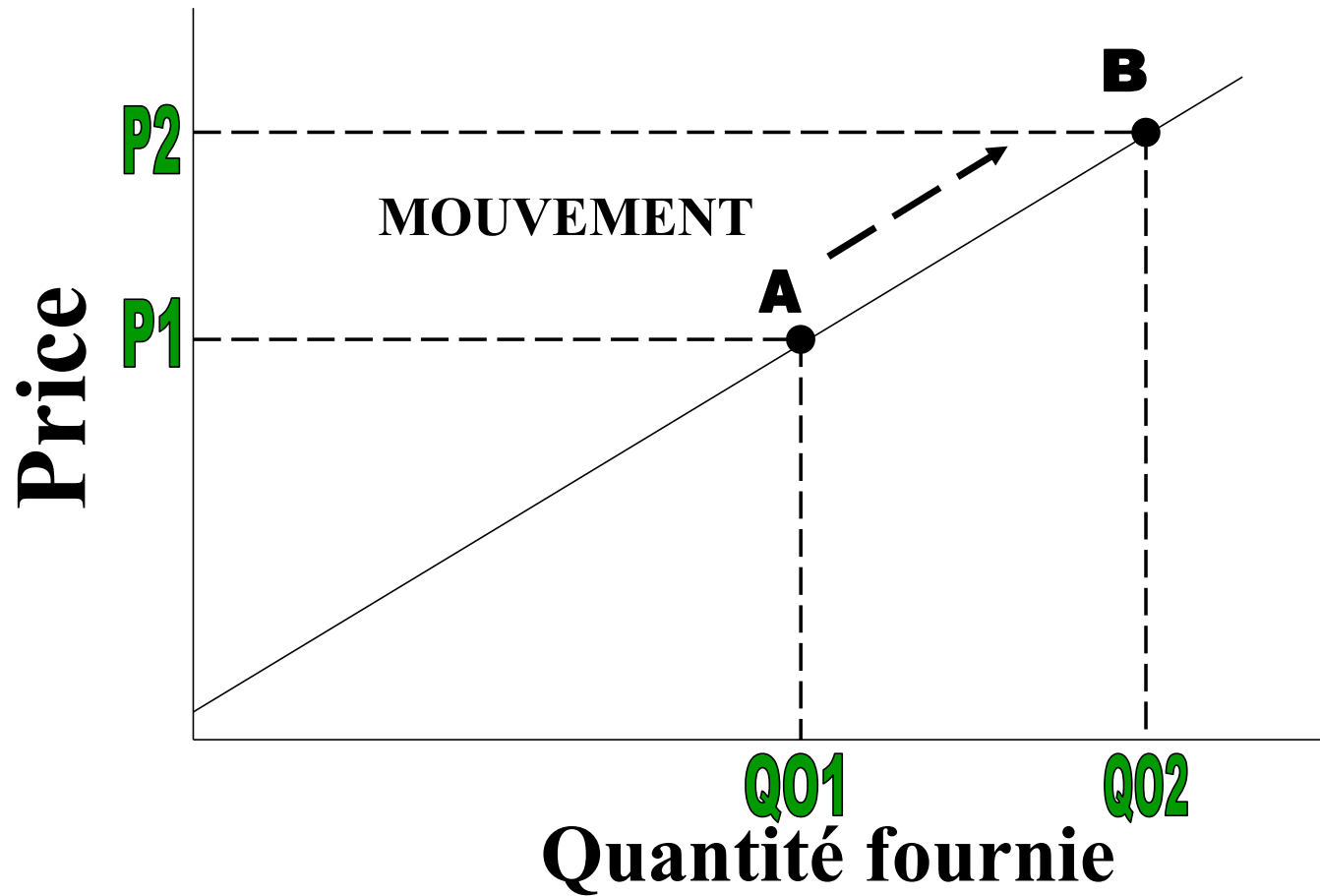


Quantité

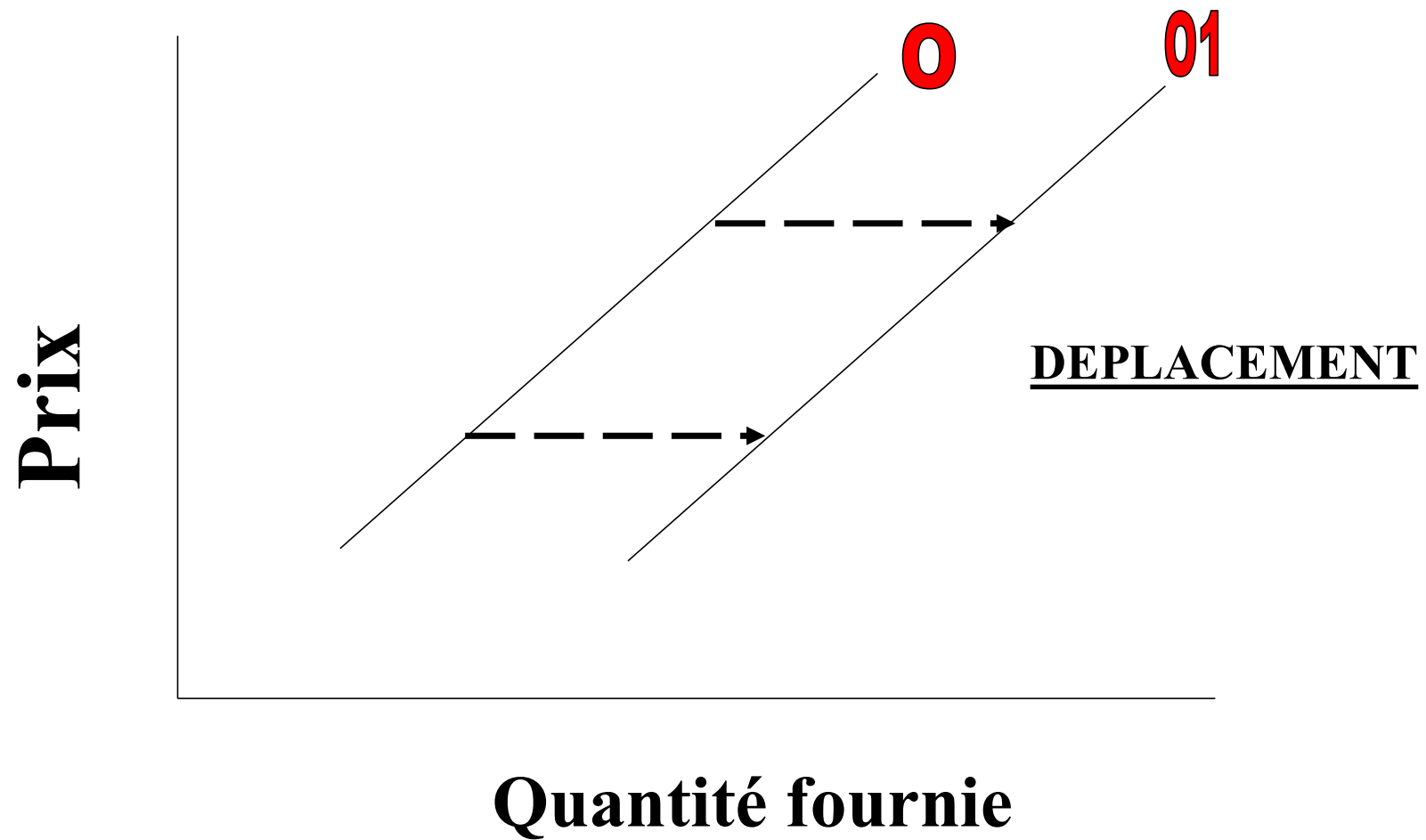
QUANTITÉ Fournie



Variation de la QUANTITÉ fournie



Variation de l'OFFRE



Modification de la courbe d'offre

Pour un prix de location donné, la quantité fournie est maintenant inférieure à ce qu'elle était auparavant.

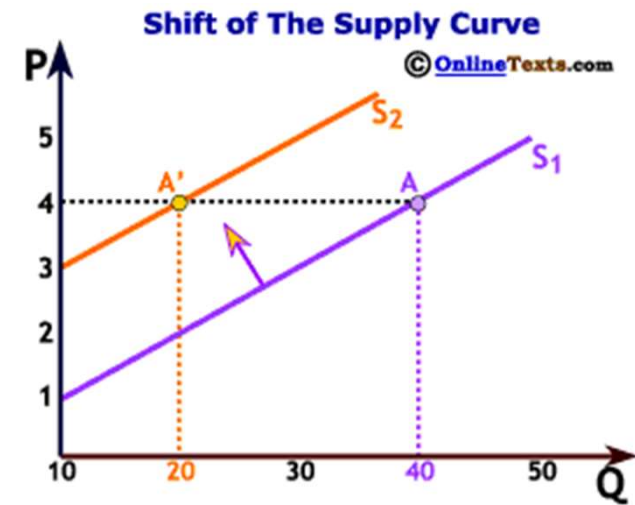


TABLE 5
Change in Supply due to an Increase in Video Costs

Price	Quantity Demanded	Initial Quantity Supplied	New Quantity Supplied
\$5	10	50	30
\$4	20	40	20
\$3	30	30	10
\$2	40	20	0
\$1	50	10	0

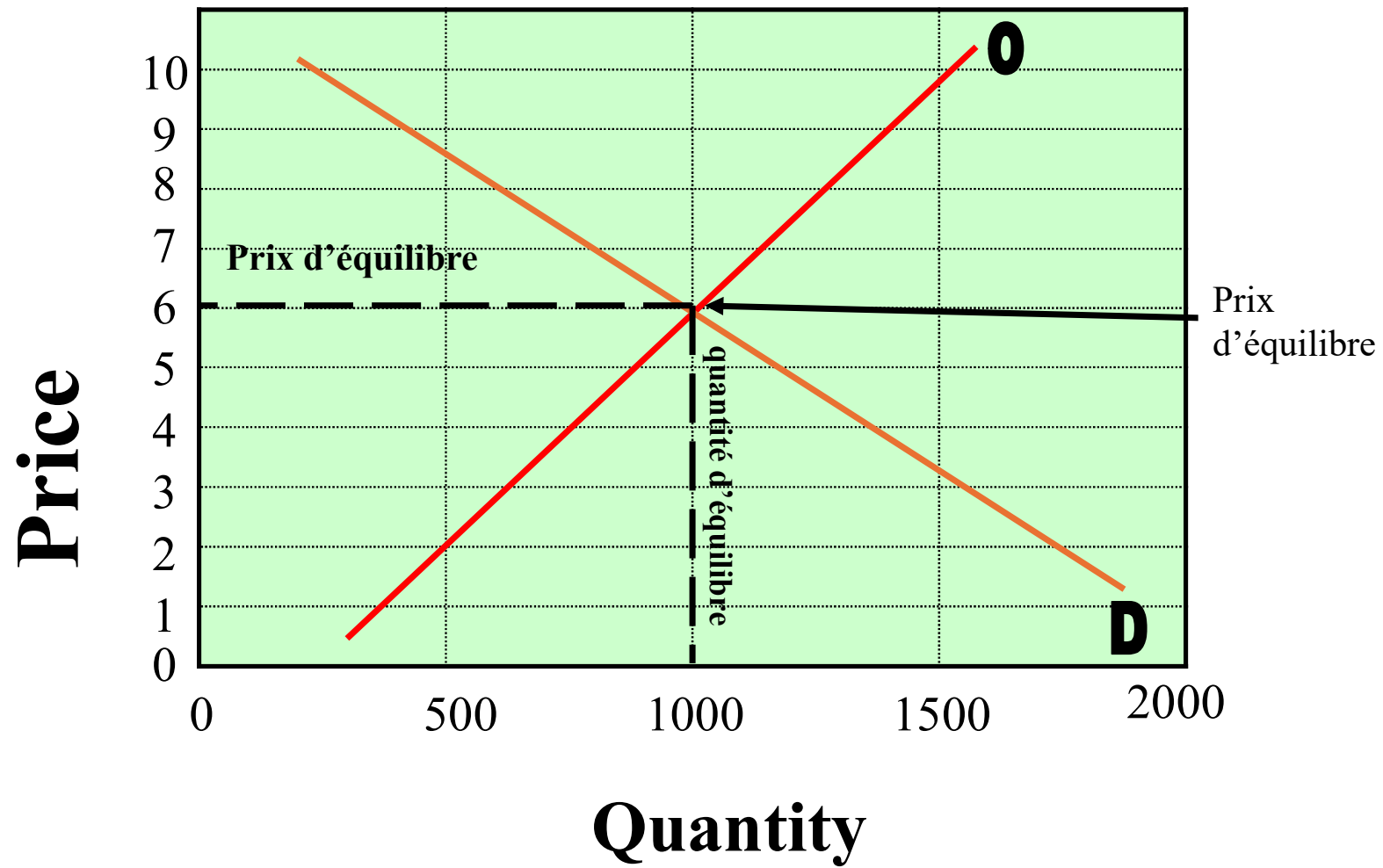
Équilibre du marché



Situation dans laquelle les prix sont relativement stables et où la quantité de biens ou de services fournis est égale à la quantité demandée.

$$QO = QD$$

tout ce qui est produit trouve un acheteur, et les désirs d'achat sont tous satisfaits par les quantités disponibles. À ce prix, il n'y a ni pénurie (manque de biens par rapport à la demande, où les consommateurs voudraient acheter plus que ce qui est disponible) ni surplus (excédent de biens par rapport à la demande, où les producteurs voudraient vendre plus que ce que les consommateurs veulent acheter)



Surplus

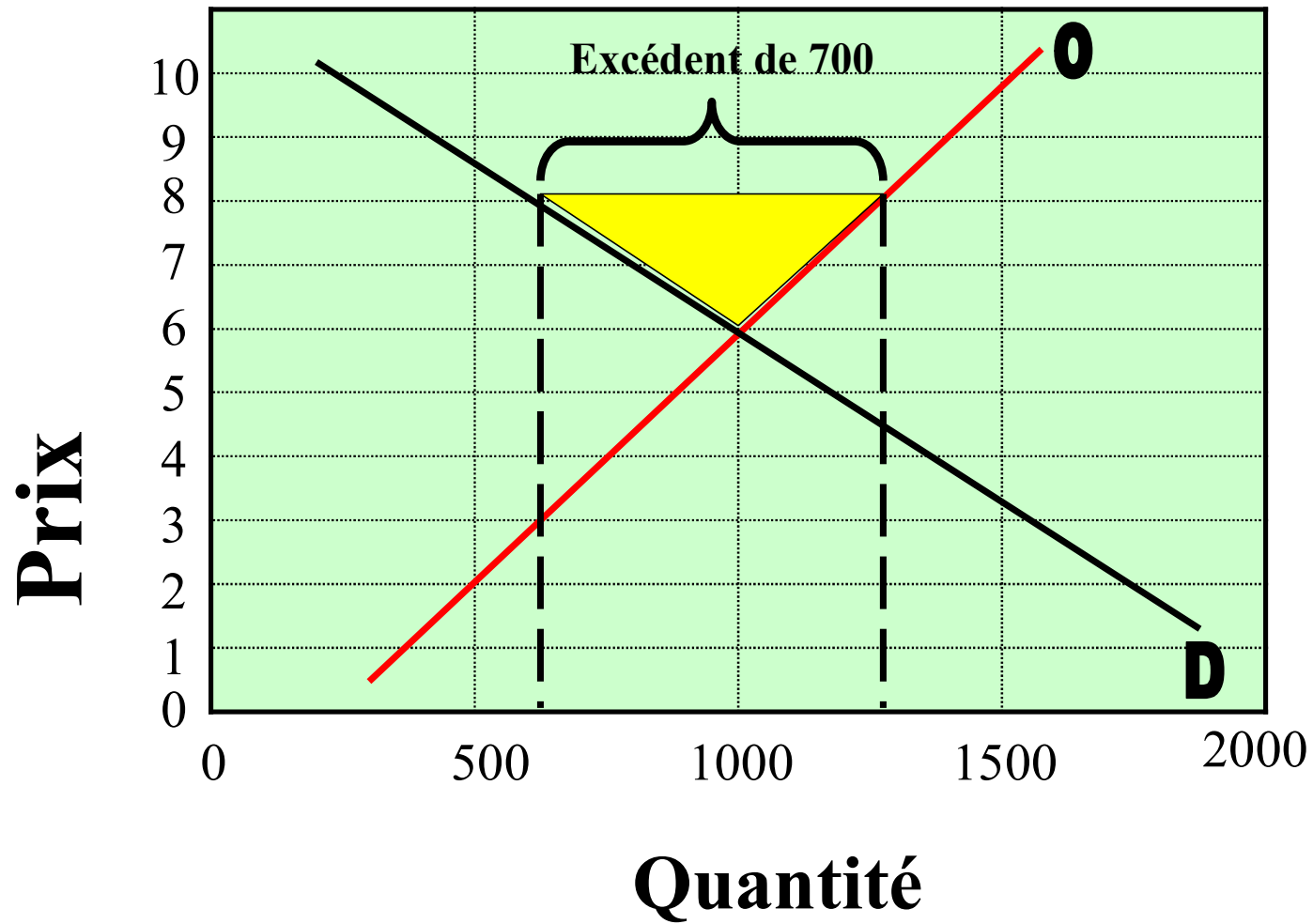
Situation dans laquelle la quantité fournie est supérieure à la quantité demandée à un prix donné.

$$QO > QD$$

P ↓

Note : S'il y a un surplus, les prix baissent généralement

Au prix de 8, il y a un excédent de 700



Manque

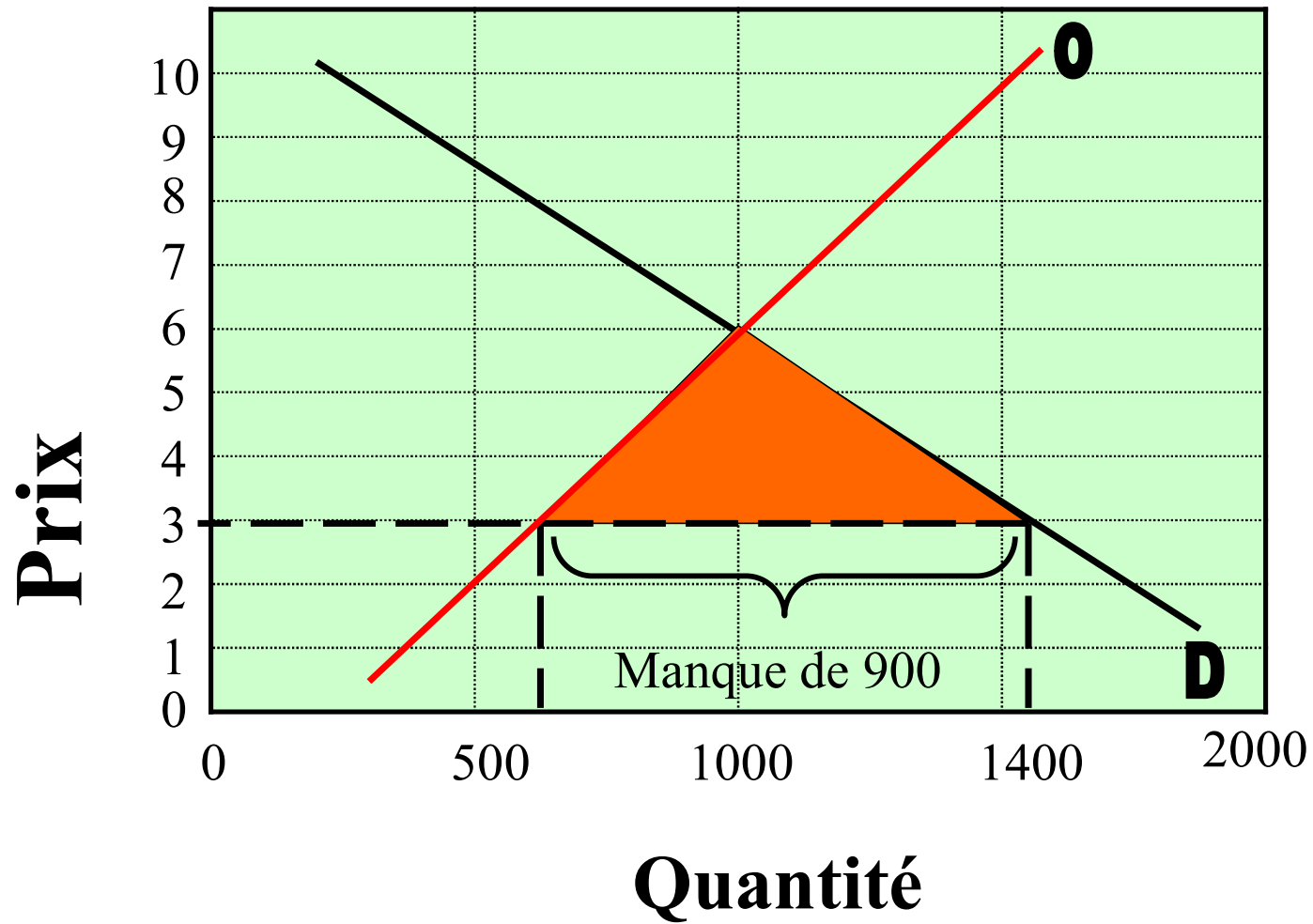
La situation dans laquelle la quantité demandée est supérieure à la quantité fournie.

$$QD > QO$$

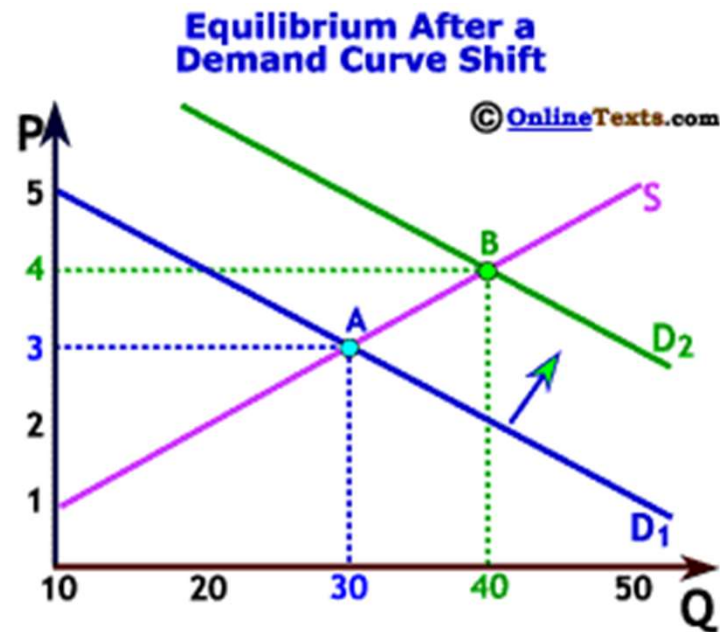
P ↑

Remarque : S'il y a une pénurie, les prix augmentent généralement

Un prix de 3 provoque un manque de 900 unités.

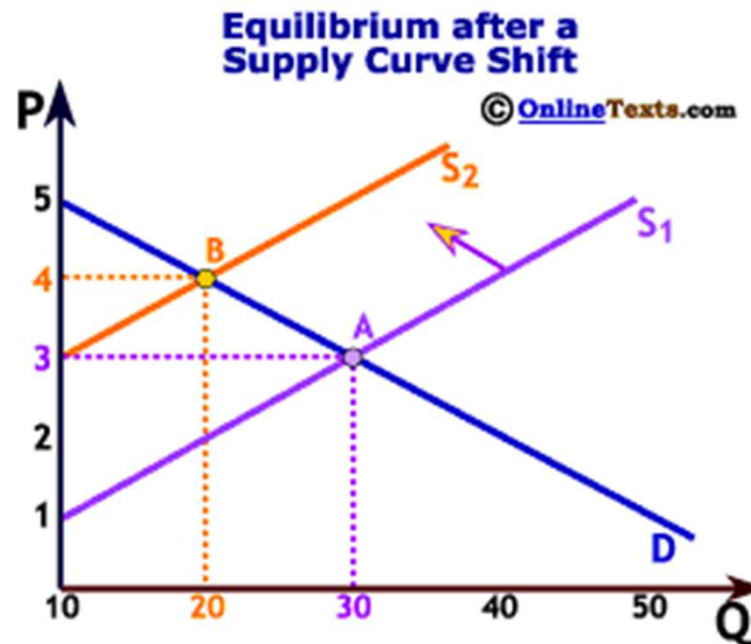


Équilibre après un changement de demande



Le déplacement de la courbe de demande déplace l'équilibre du marché d'un point A à un point B, ce qui entraîne un prix plus élevé et une quantité plus élevée.

Équilibre après un changement de l'offre



Le déplacement de la courbe d'offre déplace l'équilibre du marché d'un point A à un point B, ce qui entraîne une hausse des prix et une diminution de la quantité.

Élasticité

- **Élasticité-Prix de la Demande**

Mesure la sensibilité de la quantité demandée à une variation du prix. Si l'élasticité est supérieure à 1, la demande est élastique; si elle est inférieure à 1, la demande est inélastique.

- **Élasticité-Revenu de la Demande**

Indique comment la quantité demandée d'un bien change en réponse à un changement de revenu des consommateurs. Elle est positive pour les biens normaux et négative pour les biens inférieurs.

- **Élasticité de l'Offre**

Mesure la réactivité de la quantité offerte d'un bien à une variation de son prix. Une élasticité élevée signifie que les producteurs peuvent ajuster rapidement leur production en réponse aux changements de prix.

Élasticité-Prix de la Demande



- Élasticité-Prix de la Demande

Exemple Simple d'Élasticité-Prix de la Demande

Imaginons que nous vendons des glaces. Le prix actuel d'une glace est de 5dh, et à ce prix, nous vendons 100 glaces par jour. Supposons que nous décidions d'augmenter le prix à 5,5 dh, et que suite à cette augmentation, les ventes de glace chutent à 80 glaces par jour.

Calculer le pourcentage de variation de la quantité demandée :

- La quantité demandée est passée de 100 à 80 glaces, donc elle a diminué de 20 glaces.
- Le pourcentage de variation de la quantité demandée = $(\text{Changement de quantité} / \text{Quantité initiale}) * 100 = (20 / 100) * 100 = 20\%$.

Calculer le pourcentage de variation du prix :

- Le prix est passé de 5dh à 5,50dh, donc il a augmenté de 0,50dh.
- Le pourcentage de variation du prix = $(\text{Changement de prix} / \text{Prix initial}) * 100 = (0,50 / 5) * 100 = 10\%$.

Calculer l'élasticité-prix de la demande :

- Élasticité = $\text{Pourcentage de variation de la quantité demandée} / \text{Pourcentage de variation du prix} = 20\% / 10\% = 2$.

Élasticité-Prix de la Demande



- Exemple

Exemple Simple d'Élasticité-Prix de la Demande

Imaginons que nous vendons des glaces. Le prix actuel d'une glace est de 5dh, et à ce prix, nous vendons 100 glaces par jour. Supposons que nous décidions d'augmenter le prix à 5,5 dh, et que suite à cette augmentation, les ventes de glace chutent à 90 glaces par jour.

Calculer le pourcentage de variation de la quantité demandée :

- La quantité demandée est passée de 100 à 80 glaces, donc elle a diminué de 20 glaces.
- Le pourcentage de variation de la quantité demandée = $(\text{Changement de quantité} / \text{Quantité initiale}) * 100 = (10 / 100) * 100 = 10\%$.

Calculer le pourcentage de variation du prix :

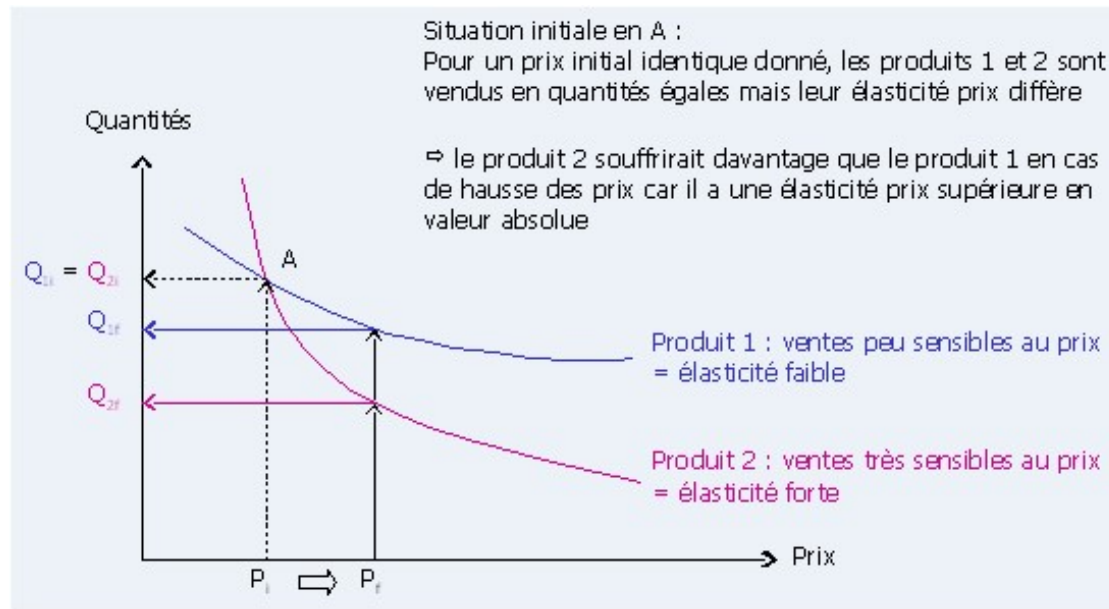
- Le prix est passé de 5dh à 5,50dh, donc il a augmenté de 0,50dh.
- Le pourcentage de variation du prix = $(\text{Changement de prix} / \text{Prix initial}) * 100 = (0,50 / 5) * 100 = 10\%$.

Calculer l'élasticité-prix de la demande :

- Élasticité = $\text{Pourcentage de variation de la quantité demandée} / \text{Pourcentage de variation du prix} = 10\% / 15\% = 0,6667$.

Élasticité-Prix de la Demande

- Élasticité-Prix de la Demande



Elasticité-revenu de la demande

L'**élasticité-revenu de la demande** mesure la réaction de la quantité demandée d'un bien ou d'un service à une variation du revenu des consommateurs. Elle est définie comme le pourcentage de changement dans la quantité demandée divisé par le pourcentage de changement dans le revenu. Cette élasticité peut être positive (biens normaux) ou négative (biens inférieurs).

Exemple

Imaginons un produit, disons des billets de cinéma.

Supposons que le revenu moyen des consommateurs dans une région augmente de 10% en raison d'une amélioration économique générale. Avant cette augmentation de revenu, les gens achetaient en moyenne 4 billets de cinéma par mois.

Après l'augmentation de revenu, les achats moyens de billets de cinéma montent à 5 par mois.

Pour calculer l'élasticité-revenu de la demande pour les billets de cinéma, nous suivrons ces étapes :

Elasticité-revenu de la demande

L'**élasticité-revenu de la demande** mesure la réaction de la quantité demandée d'un bien ou d'un service à une variation du revenu des consommateurs. Elle est définie comme le pourcentage de changement dans la quantité demandée divisé par le pourcentage de changement dans le revenu. Cette élasticité peut être positive (biens normaux) ou négative (biens inférieurs).

Exemple

1. Calculer le pourcentage de variation de la quantité demandée :

1. La quantité demandée est passée de 4 à 5 billets, donc elle a augmenté de 1 billet.
2. Le pourcentage de variation de la quantité demandée = (Changement de quantité / Quantité initiale) * 100 = $(1 / 4) * 100 = 25\%$.

2. Calculer le pourcentage de variation du revenu :

1. Le revenu des consommateurs a augmenté de 10%.

3. Calculer l'élasticité-revenu de la demande :

1. Élasticité = Pourcentage de variation de la quantité demandée / Pourcentage de variation du revenu = $25\% / 10\% = 2,5$.

Elasticité-revenu de la demande

1. Calculer le pourcentage de variation de la quantité demandée :

1. La quantité demandée est passée de 4 à 5 billets, donc elle a augmenté de 1 billet.
2. Le pourcentage de variation de la quantité demandée = $(\text{Changement de quantité} / \text{Quantité initiale}) * 100$
 $= (1 / 4) * 100 = 25\%$.

2. Calculer le pourcentage de variation du revenu :

1. Le revenu des consommateurs a augmenté de 10%.

3. Calculer l'élasticité-revenu de la demande :

1. Élasticité = $\text{Pourcentage de variation de la quantité demandée} / \text{Pourcentage de variation du revenu} = 25\% / 10\% = 2,5$.

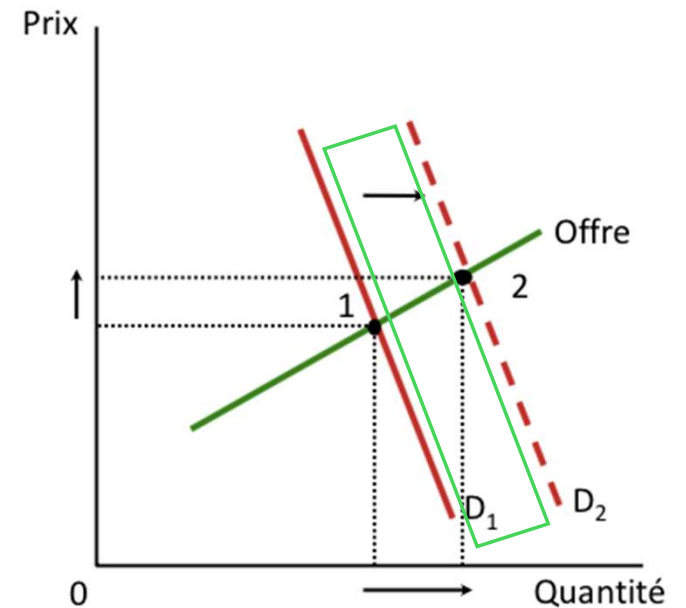
Dans cet exemple, l'élasticité-revenu de la demande pour les billets de cinéma est de 2,5, ce qui indique que la demande de billets de cinéma est élastique par rapport au revenu. Cela signifie que la quantité demandée de billets de cinéma augmente de manière significative lorsque le revenu des consommateurs augmente. Les billets de cinéma sont donc considérés comme des biens normaux, pour lesquels la demande augmente à mesure que le revenu augmente.

Elasticité de l'offre

L'**élasticité de l'offre** mesure la sensibilité de la quantité offerte d'un bien ou d'un service à un changement de son prix. Une élasticité élevée signifie que les producteurs sont capables d'augmenter rapidement leur production en réponse à une hausse des prix, et inversement, de diminuer la production si les prix baissent. L'élasticité de l'offre est calculée comme le pourcentage de variation de la quantité offerte divisé par le pourcentage de variation du prix.

Prenons l'exemple d'un producteur de fraises pour illustrer ce concept.

Supposons que le prix du marché des fraises augmente de 20% en raison d'une demande accrue pendant la saison estivale. Avant cette augmentation de prix, notre producteur fournissait 1000 kilogrammes de fraises par semaine au marché. En réponse à l'augmentation des prix, le producteur ajuste sa production et commence à offrir 1200 kilogrammes de fraises par semaine.



Elasticité de l'offre

Pour calculer l'élasticité de l'offre de fraises pour ce producteur, nous procéderions comme suit :

1. Calculer le pourcentage de variation de la quantité offerte :

1. La quantité offerte est passée de 1000 kg à 1200 kg, donc elle a augmenté de 200 kg.
2. Le pourcentage de variation de la quantité offerte = $(\text{Changement de quantité} / \text{Quantité initiale}) * 100 = (200 / 1000) * 100 = 20\%$.

2. Calculer le pourcentage de variation du prix :

1. Le prix a augmenté de 20%.

3. Calculer l'élasticité de l'offre :

1. Élasticité = $\text{Pourcentage de variation de la quantité offerte} / \text{Pourcentage de variation du prix} = 20\% / 20\% = 1$

Dans cet exemple, l'élasticité de l'offre pour les fraises est de 1, ce qui indique une élasticité unitaire. Cela signifie que la quantité offerte de fraises réagit proportionnellement aux changements de prix. Une augmentation de 20% du prix entraîne une augmentation de 20% de la quantité offerte. Cette situation suggère que le producteur est capable d'ajuster sa production de manière assez flexible pour répondre aux changements de prix sur le marché.

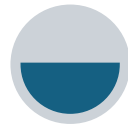
Structures de Marché

Structures de Marché



Concurrence Parfaite

Caractérisée par de nombreux vendeurs et acheteurs, des produits homogènes, une libre entrée et sortie du marché, et une parfaite information. Les entreprises sont "preneuses de prix".



Monopole

Un seul vendeur contrôle le marché entier, sans substituts proches. Le monopoleur est un "faiseur de prix" qui peut influencer le prix par ses décisions de production.



Oligopole

Quelques entreprises dominent le marché. Elles peuvent se comporter de manière compétitive ou coopérative, menant souvent à une formation de cartel.



Concurrence Monopolistique

Nombreux vendeurs, mais produits différenciés. Chaque entreprise a un certain pouvoir sur le prix en raison de la différenciation de son produit.

2. La macro-économie

Définitions

La macroéconomie constitue l'outil essentiel d'analyse des politiques économiques des États ou des organisations internationales.

C'est la science économique qui traite de **l'agrégation** des comportements individuels de l'ensemble des agents économiques sur une zone géographique donnée, telle qu'un pays.

Cela permet de construire des indicateurs macroéconomiques tels que l'inflation, le chômage ou la croissance qui permettent aux gouvernements de mettre en œuvre leur politique économique.

2. La macro-économie

La macroéconomie est l'étude de l'économie dans son ensemble tant dans les faits (description) que dans son analyse théorique (compréhension).

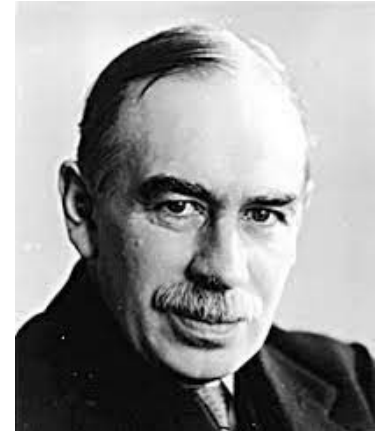
Le Keynésianisme (milieu 20ème siècle) : fondé par Keynes.

C'est ce courant qui est à l'origine de la macro économie contemporaine. Keynes va proposer une théorie sur l'origine du chômage et les solutions pour le résorber.

Selon lui le chômage a pour origine l'insuffisance de la demande effective adressée aux entreprises.

Cette insuffisance peut être la conséquence de :

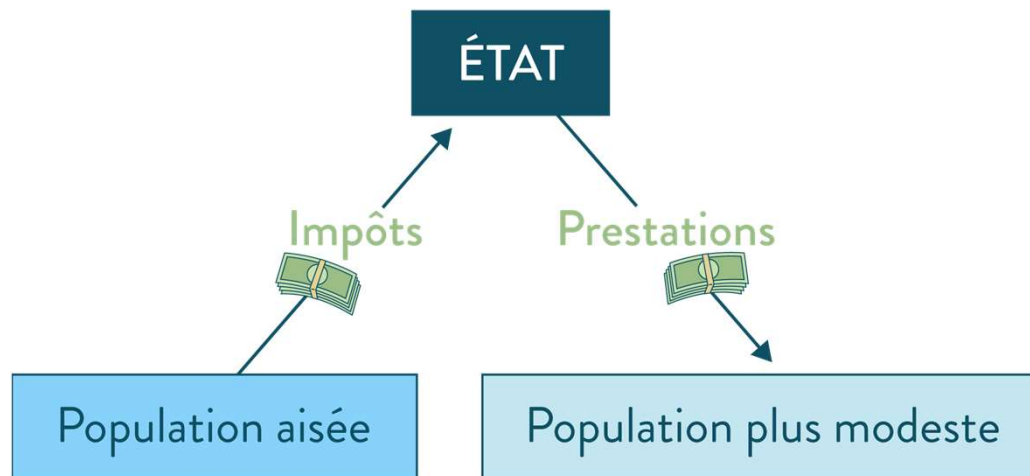
- soit d'une faiblesse de la consommation des ménages,
- soit d'une faiblesse de l'investissement des entreprises et de l'état,
- soit une insuffisance des exportations,
- soit une insuffisance de plusieurs de ces trois facteurs



2. La macro-économie

Pour résorber le chômage, il faudrait que **l'état « providence »** relance le moteur affaibli (consommation, exportation, investissement) au moyen de politique économique (monétaire, budgétaire, fiscale, de grands travaux financés par l'état...).

La redistribution



L'État-providence s'oppose à l'État-gendarme, qui limite l'action de l'État aux fonctions régaliennes (justice, police, défense, monnaie, etc.)



protection sociale vise à prémunir la population contre les risques sociaux (santé, vieillesse, famille, emploi, logement, pauvreté-exclusion sociale, dépendance)

2. La macro-économie

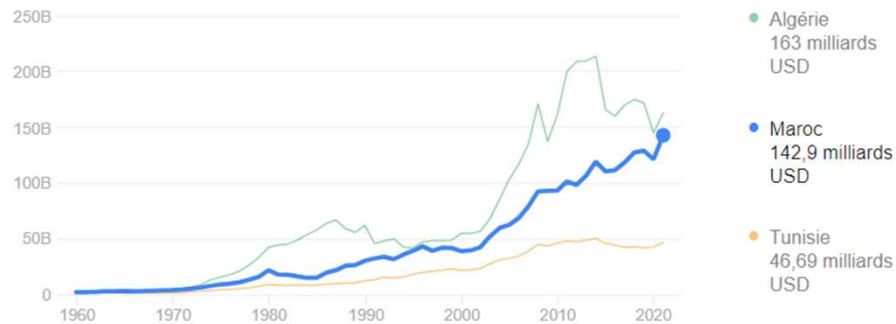
Données et mesures macroéconomiques

Le produit intérieur brut (PIB) est le principal agrégat mesurant l'activité économique.

- Il correspond à la somme des valeurs ajoutées nouvellement créées par les unités productrices résidentes une année donnée, évaluées au prix du marché.
- Il donne une mesure des richesses nouvelles créées chaque année par le système productif et permet des comparaisons internationales.
- Le produit intérieur brut est publié à prix courants et en volume aux prix de l'année précédente chaînés.
- Son évolution en volume (c'est-à-dire hors effet de prix) mesure la croissance économique.

Maroc / Produit Intérieur Brut

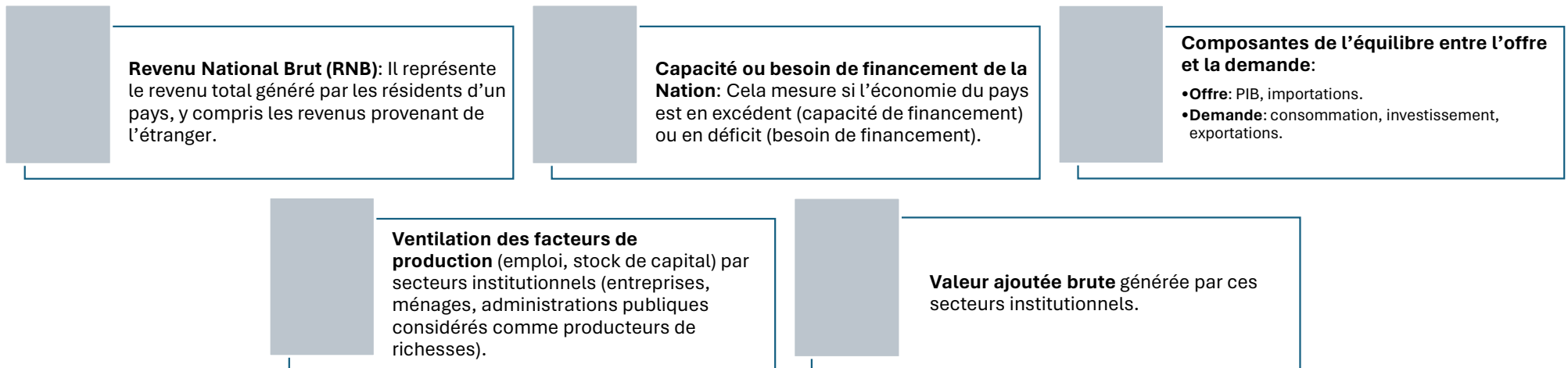
142,9 milliards USD (2021)



L'économie nationale aurait affiché une croissance de 2,9% en 2023, après 1,3% l'année dernière, compte tenu de l'évolution de 1,5% des impôts et taxes sur les produits de subventions, selon le Haut-Commissariat au Plan (HCP)

2. La macro-économie

Les grands agrégats économiques associés au PIB sont les suivants:



2. La macro-économie

Outils d'analyses macroéconomiques:

Le circuit économique :

Un circuit économique est une représentation simplifiée des opérations économique se déroulant dans une économie réelle.

Il y a 2 intérêts majeurs pour le macro-économiste :

1. retracer à travers des indicateurs économiques le fonctionnement de l'économie
2. établir des prévisions économiques sur les principales grandeurs économiques.

2. La macro-économie

Outils d'analyses macroéconomiques:

Le **circuit économique** est en effet une abstraction qui permet de représenter les flux d'échanges et les interactions entre les différents agents économiques au sein d'une économie.

points clés à retenir :

Les agents économiques : Le circuit économique inclut les ménages, les entreprises, l'État et le reste du monde. Chacun de ces acteurs participe aux échanges économiques.

Les flux monétaires : L'argent circule entre les agents économiques. Les ménages reçoivent des revenus (salaires, intérêts, etc.) des entreprises en échange de leur travail ou de leurs biens. Ils dépensent ensuite cet argent pour acheter des biens et services produits par les entreprises.

Les flux réels : Les biens et services sont échangés entre les agents économiques. Les entreprises produisent des biens et les vendent aux ménages. En retour, les ménages fournissent leur travail et leurs compétences aux entreprises.

Les marchés : Le circuit économique comprend différents marchés, tels que le marché des biens et services, le marché du travail, le marché financier, etc. Ces marchés facilitent les échanges entre les agents économiques.

Les indicateurs économiques : Le circuit économique permet de mesurer et de suivre des indicateurs tels que le PIB (produit intérieur brut), le taux de chômage, l'inflation, etc. Ces indicateurs aident les macro-économistes à comprendre le fonctionnement global de l'économie

B. Est-ce une « science »?

La démarche suivie par les sciences consiste à **décrire**, **expliquer** et **prévoir** les faits afin d'orienter l'action humaine.

La question qui se pose est de savoir si l'économie est en mesure d'assumer ce rôle.

En d'autres termes, l'économie peut-elle étudier de manière scientifique certains aspects du comportement humain?

B. Est-ce une « science »?

Il s'agit aussi de distinguer entre L'économie en tant que science et les autres disciplines :

La science économique : applique le processus scientifique dans le but de comprendre et de prédire les choix individuels et collectifs

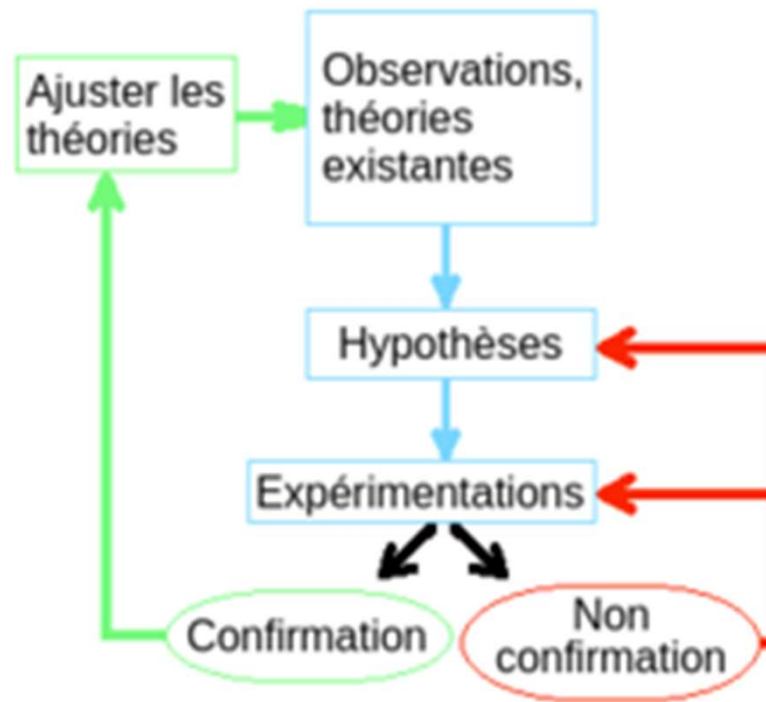
La science sociale : science inexacte intéressée au comportement humain en société et à la recherche du bien-être individuel et collectif

La science de la gestion : application en management, en marketing et en finance autant micro que macro; en particulier, comprendre l'environnement macroéconomique.

L'économie repose sur une démarche scientifique : la méthode hypothético-déductive

1. La méthode hypothético-déductive

La **méthode hypothético-déductive** est une méthode scientifique qui consiste à formuler une hypothèse afin d'en déduire des conséquences observables futures (prévision), mais également passées, permettant d'en déterminer la validité.



1. La méthode hypothético-déductive

Pour simplifier la réalité, l'économiste raisonne souvent **ceteris paribus** :

toutes choses égales par ailleurs.

On suppose qu'une seule variable est modifiée et que toutes les autres variables restent constantes. Les fonctions d'offre et de demande sont exprimées en fonction du prix : on isole l'effet du prix sur la quantité offerte ou demandée, en supposant que les autres variables pertinentes sont fixes

Exemple : étude de l'effet de baisse de prix sur la quantité demandée de glaces

- **Demande** : le revenu, les goûts, le prix des autres biens
- **Offre** : les coûts, la technologie

C'est une façon de simplifier l'analyse de relations complexes en se concentrant uniquement sur les interactions entre deux variables spécifiques.

2 .Les limites de l'économie comme science

- La réfutabilité de la théorie est l'élément essentiel de la démarche scientifique.

Cependant, **en économie, il est difficile de mener des expérimentations.**



Pour confronter les hypothèses et les propositions théoriques aux faits, l'économie utilise des **données sur le « monde réel »**.

D'où, L'importance d'avoir des données fiables **(enquêtes, statistiques nationales)** et aussi du l'importance du **contexte national ou historique.**

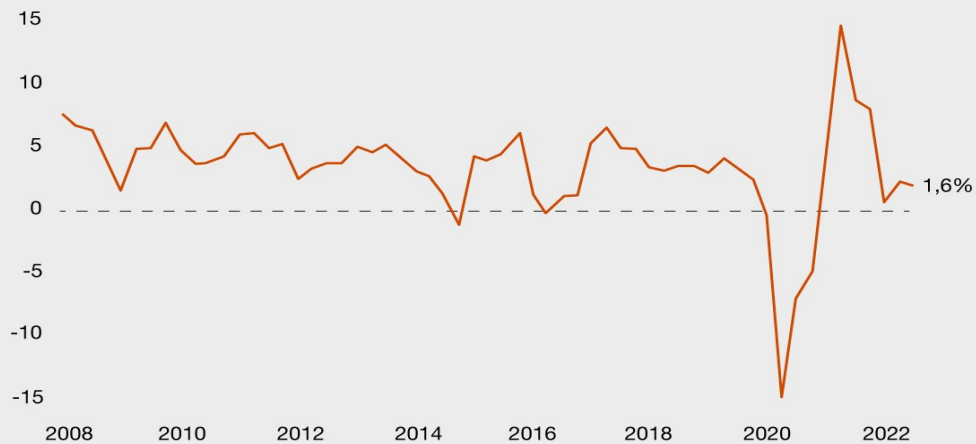
Cela peut expliquer la coexistence de plusieurs paradigmes ex : interventionniste' et 'laisser faire

2 .Les limites de l'économie comme science

- **La représentation graphique en économie** : simplifier et lire directement les situations ou les évolutions enregistrées

1. Séries chronologiques (une ou deux séries)

PIB du Maroc de 2008 à 2022 en rythme annualisé



Source : Refinitiv Datastream / PwC



letsgofrance.pwc.fr

L'économie marocaine entre défis et opportunités

- 2. Diagrammes de dispersion : représenter la relation entre deux variables

