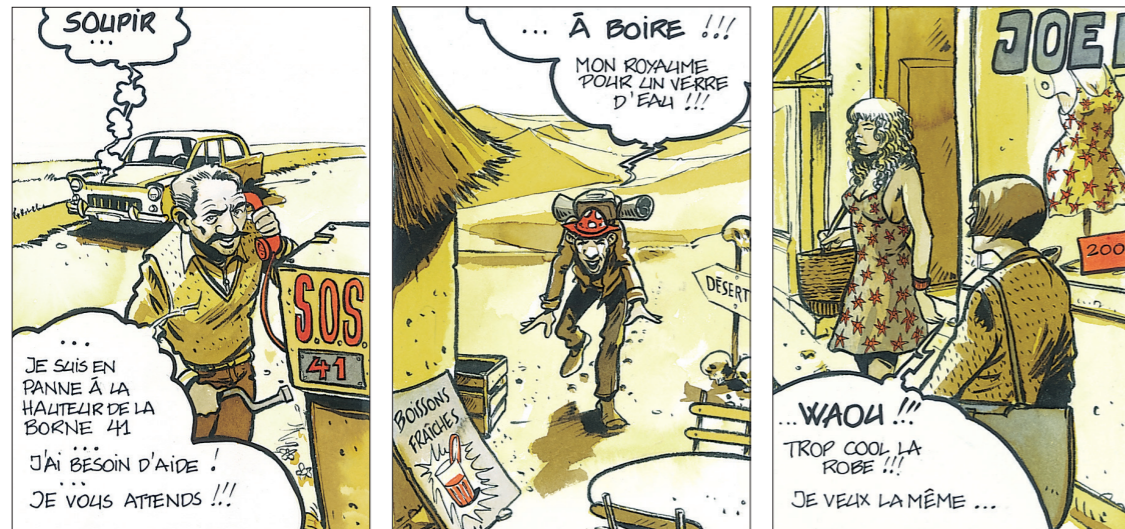


Table des matières

Avant-propos			
Table des matières	4		
1 Introduction à l'étude de l'économie		4 La production et la distribution	
Introduction	6	La production	62
Les différentes écoles	7	<i>La production artisanale</i>	63
<i>L'école classique</i>	7	<i>La production industrielle</i>	63
<i>L'école néoclassique</i>	7	La distribution	69
<i>Le keynésianisme</i>	8	De la matière première au produit fini	73
		<i>Opérations diverses</i>	73
		<i>Mise à contribution des diverses professions</i>	73
2 Les besoins et les biens		5 Les activités économiques	
Introduction	10	La division du travail	78
Les besoins	11	La division des tâches	81
<i>Classification des besoins</i>	11	<i>Taylor et Ford</i>	82
<i>Les besoins collectifs</i>	14	Les secteurs d'activités économiques	89
<i>La pyramide de Maslow</i>	15	<i>Le secteur primaire</i>	89
Les biens	18	<i>Le secteur secondaire</i>	89
<i>Les biens matériels</i>	18	<i>Le secteur tertiaire</i>	89
<i>Les services (biens immatériels)</i>	18	<i>Répartition par secteur d'activité</i>	92
<i>Autres biens</i>	20	<i>Évolution des métiers</i>	92
La consommation	26	6 Les agents économiques	
<i>Définition de la consommation</i>	26	Les différents agents économiques	96
<i>Évolution de la consommation</i>	26	<i>Les ménages</i>	96
<i>Les facteurs d'évolution de la consommation</i>	27	<i>Les entreprises</i>	99
<i>L'achat d'un bien de consommation</i>	30	Le circuit économique simplifié	102
		<i>Deux autres agents économiques</i>	103
3 L'évolution des échanges		7 La publicité	
L'économie fermée	34	Introduction	106
<i>La vie en communauté</i>	34	Les différents médias	107
Le troc	41	<i>La presse</i>	107
La monnaie	45	<i>La radio</i>	107
<i>Monnaies métalliques</i>	46	<i>La télévision suisse</i>	108
<i>Monnaie fiduciaire</i>	48	<i>La publicité extérieure</i>	108
<i>La monnaie en Suisse</i>	51	<i>Le cinéma</i>	108
<i>L'euro</i>	51	<i>Internet</i>	108
Les changes	57	<i>Quelques autres supports</i>	109
<i>Les monnaies étrangères</i>	57	Coût des médias et des supports	111
<i>Les tableaux de change</i>	57	<i>Utilité de la publicité</i>	117
<i>Les calculs de change</i>	58	<i>Conception et réalisation d'une publicité</i>	118

8 L'histoire de l'économie suisse		9 Les paiements	
Le Gothard	124	Les fonctions de la monnaie	168
<i>Aspects économiques et politiques</i>	125	<i>Moyen d'échange</i>	168
<i>Les cantons s'allient</i>	126	<i>Instrument de mesure de la valeur d'un bien ou d'un service</i>	168
<i>Le développement du trafic</i>	127	<i>Moyen d'épargne</i>	168
<i>Le trafic marchandises à travers les Alpes</i>	127	Les moyens de paiement	169
La Nouvelle ligne ferroviaire à travers les Alpes (NLFA)	128	<i>La monnaie fiduciaire</i>	169
<i>Tunnel de base du Loetschberg</i>	128	<i>La monnaie scripturale</i>	170
<i>Tunnel de base du Saint-Gothard</i>	129	<i>Les cartes plastiques</i>	172
<i>Tunnel de base du Ceneri</i>	129	<i>Les paiements par internet</i>	175
La démographie	132	Les modes de vente	181
<i>Évolution de la population</i>	132	<i>La vente au comptant</i>	181
<i>Le dénombrement de la population</i>	133	<i>La vente à crédit ou à terme</i>	181
Le recensement fédéral	133	<i>La vente par internet</i>	182
<i>Le mouvement migratoire</i>	135	<i>La vente par correspondance</i>	182
<i>Quelques indicateurs démographiques</i>	136	<i>Le leasing</i>	182
<i>La pyramide des âges</i>	137	<i>Un cas particulier: la vente aux enchères</i>	183
<i>La population active</i>	137		
L'agriculture	145	10 Les revenus, le budget, les intérêts	
<i>Les contraintes naturelles du sol</i>	145	Les revenus	186
<i>Évolution de l'agriculture</i>	146	<i>Les revenus ordinaires</i>	186
<i>Quelques aspects historiques</i>	146	<i>Les revenus de transfert</i>	187
<i>La politique agricole suisse</i>	155	<i>Le profit ou revenu de l'entrepreneur</i>	188
Le marché	159	<i>Différentes formes et définitions de salaires</i>	188
<i>Des réglementations</i>	159	Le budget	192
Les marchés et les foires	160	<i>Les composantes du budget</i>	192
<i>Localisation des foires</i>	162	Les intérêts	198
<i>Déroulement des foires</i>	162	<i>Les calculs d'intérêts</i>	198
<i>La Bourse des marchandises</i>	163	<i>Les taux d'intérêt bancaires</i>	199
<i>Situation actuelle</i>	163		
L'offre et la demande	164	Lexique	202
<i>La demande</i>	164		
<i>L'offre</i>	164		
<i>La loi de l'offre et de la demande</i>	165		

2 Les besoins et les biens



Objectifs

- Définir les besoins et les biens.
- Différencier les besoins et les biens économiques et les besoins et biens non économiques.
- Assimiler les différentes catégories des besoins et des biens.
- Maîtriser la classification de Maslow.
- Identifier les facteurs d'évolution de la consommation.
- Maîtriser la démarche d'achat d'un bien et ses conséquences financières.

Introduction

Chaque individu a des besoins. Pour satisfaire ces besoins, on doit se procurer des biens ou des services (qui auront été produits) que l'on obtient en échange de son travail.

En économie, les actes auxquels les individus se livrent régulièrement peuvent être répertoriés en deux catégories de base :

- la **production** est toute opération économique qui consiste à fabriquer (créer) des biens et des services destinés à être vendus sur un **marché** (pour plus de détails, voir le chapitre 4) ;
- la **consommation** est l'opération économique qui consiste à utiliser immédiatement des biens ou des services pour satisfaire un besoin (pour plus de détails, voir la page 26).

L'économie classe tout ce qui permet de satisfaire nos **besoins économiques** (c'est-à-dire ceux qui se traduisent par une dépense, un achat) en deux catégories :

- les biens matériels appelés **biens** : ce sont les biens physiques, c'est-à-dire que l'on peut toucher ;
- les biens immatériels appelés **services** : ils représentent plutôt une activité, une prestation à même de satisfaire un besoin.

Ces termes sont très souvent utilisés dans le langage économique et il est nécessaire de les définir avec précision.

→ Exercice 1

Les besoins

Parmi les nombreuses définitions du mot *besoin*, voici celle que nous proposons :

Un besoin est un sentiment ou une sensation de manque, de privation, d'envie que l'on doit ou que l'on désire faire disparaître.

Éprouver un besoin est donc un état dans lequel se trouvent les personnes qui ressentent une insatisfaction qu'elles désirent supprimer. La naissance d'un besoin provient toujours d'une sensation de manque, d'origine physique ou psychologique : la faim, la soif, l'ennui, etc.

→ Exercice 2

Les individus cherchent à faire cesser ces sensations. Celui qui a froid cherchera, par exemple, à se procurer des vêtements chauds. De même, l'ennui provoquera chez un individu le désir de se distraire et, par conséquent, le besoin, par exemple, de lire un livre ou d'assister à la projection d'un film.

Les besoins dont la satisfaction implique l'achat de biens ou de services sont considérés comme des **besoins économiques**. Il existe également un certain nombre de besoins que l'on appelle **besoins inconscients**. Par exemple, la nécessité de respirer constitue un besoin que nous satisfaisons sans avoir recours à un bien ou à un service.

Classification des besoins

Chaque être humain établit sa propre hiérarchie, c'est-à-dire un degré d'urgence dans la satisfaction de ses besoins. Toutefois, de manière générale, on peut dire que les premiers besoins seront d'ordre physiologique ; on parle alors de **besoins primaires ou vitaux**. Ce sont des besoins si importants que celui qui ne peut les satisfaire meurt.

Les besoins vitaux peuvent varier d'intensité selon les lieux (Groenland ou Amazonie), les époques (homme des cavernes ou homme du XXI^e siècle) ou les individus (ouvrier ou téléphoniste ; nourrisson ou adulte).

Les autres besoins sont considérés comme des **besoins secondaires**. Leur satisfaction dépend essentiellement des choix personnels effectués par chaque individu. Il s'agit bien de choix, car on admet que l'individu ne peut satisfaire tous ses besoins et doit impérativement effectuer une sélection.

→ Exercices 3 et 4

Ex. 1 Regarde bien les bandes dessinées au début du chapitre et relève les différents besoins qu'éprouve chaque personne dans chaque affiche. Propose des solutions.

Ex. 2 Le mot « besoin » a un sens en économie.

a) Donne ta propre définition de ce terme.

b) Termine la phrase.

Pour arriver à satisfaire ses besoins, l'homme doit...

Ex. 3 La notion de besoin peut varier en intensité selon les individus, le lieu ou l'époque.

a) Trouve trois exemples de ce qui te semble absolument indispensable.

b) Trouve trois exemples de ce dont tu pourrais te passer absolument ; c'est-à-dire ne jamais pouvoir l'obtenir et que cela te soit totalement indifférent.

c) Trouve trois exemples de besoins qui te semblent très utiles.

Ex. 4 Compare ensuite tes résultats avec tes camarades.

a) Quels constats peux-tu faire ?

b) Cherche des exemples d'actes ou d'objets qui semblent utiles ou agréables pour un jeune Suisse romand, alors que pour un jeune habitant de Madagascar (un des pays les plus pauvres de la planète), cela serait superflu (inutile).

c) Trouve des actes ou des objets qui étaient luxueux du temps de tes grands-parents, alors qu'ils sont couramment utilisés aujourd'hui.

La notion de besoin secondaire (culturel et de luxe) peut fortement varier d'un pays à l'autre et d'un individu à l'autre. Par exemple, les besoins éducatifs d'un enfant massai sont certainement fort différents de ceux d'un adolescent européen.

Les besoins peuvent être classés selon un certain nombre d'autres critères, qui ont parfois un caractère subjectif.

On distingue, entre autres :

- les besoins possibles ou impossibles à satisfaire ;
- les besoins solvables ou non solvables ;
- les besoins nécessaires ou superflus ;
- les besoins légitimes ou illégitimes (admissibles, justifiés ou non).

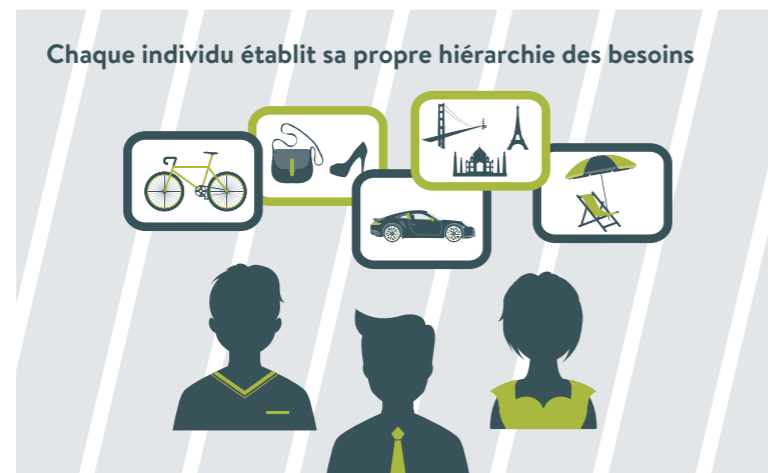
Les critères suivants permettent de définir si un agent économique peut être classé dans la catégorie des administrations :

- il fournit des services à la collectivité, c'est-à-dire satisfait des besoins collectifs ;
- la nature et l'origine de ses ressources sont essentiellement les impôts ;
- l'absence de but lucratif, c'est-à-dire que l'administration ne cherche pas à réaliser de profits ;
- il n'y a pas de lien direct entre le service rendu et la participation financière de son bénéficiaire.

Parmi les besoins secondaires, on établit souvent une distinction entre les *besoins culturels* et les *besoins de luxe*. Des besoins comme l'enseignement, l'hygiène, les loisirs (musique, lecture, sports, voyages, etc.) sont souvent classés dans la catégorie des besoins culturels.

Mais la frontière entre les besoins culturels et les besoins de luxe est parfois assez floue. Chaque individu a sa propre représentation du luxe. De plus, la notion de luxe évolue. Ce qui constitue un luxe à une époque devient banal quelques années ou dizaines d'années plus tard. Ainsi, les voyages, considérés au début du XIX^e siècle comme un luxe, sont devenus aujourd'hui des besoins tout à fait ordinaires. On peut faire les mêmes constatations pour tous les produits et services dont l'usage, réservé à quelques privilégiés lors de leur apparition, se généralise rapidement.

→ Exercices 5 et 6



Les besoins collectifs

Il existe un certain nombre de besoins que nous n'avons pas les moyens de satisfaire individuellement. Pensons à l'eau potable : une famille vivant seule sur un terrain suffisamment grand pourra capter une source ou forer un puits. Mais cette situation reste exceptionnelle et l'on ne peut imaginer chaque ménage d'une ville ou d'un village forant son propre puits.

Les besoins qui ne peuvent pas être satisfaits individuellement sont pris en charge par les services administratifs de l'État. Pour que ces diverses administrations puissent fournir les services nécessaires à la collectivité, l'État prélève des *impôts* auprès des *contribuables*. À noter que certains besoins collectifs peuvent être satisfaits à la fois par des administrations et par des entreprises privées.

→ Exercices 7 et 8

La pyramide de Maslow

Abraham Maslow, psychologue américain (1908-1970), a créé la théorie de la hiérarchie des besoins humains dans les années 1940. Pour lui, l'être humain présente des aspects physiologiques (boire, manger), psychologiques (sécurité), sociologiques (appartenance) et spirituels (réalisation de soi). Chacun de ces aspects est relié à certains besoins humains, qui créent la motivation. Maslow distingue cinq grandes catégories de besoins. Le consommateur satisfait d'abord un besoin inférieur ou intermédiaire pour chercher ensuite à satisfaire un besoin d'ordre supérieur.

Voici les besoins humains selon Maslow :

1. Les *besoins physiologiques* sont relatifs à la survie des individus, ils sont ressentis facilement (faim, soif, sexualité, etc.).
2. Le besoin de sécurité est relatif à la protection contre le danger menaçant et traduit un instinct de conservation de l'individu.
3. Le besoin d'appartenance naît de l'appartenance de l'individu à un groupe ; que ce soit les amis, la famille ou les collègues. Ce type de besoin a une dimension sociale et relationnelle.
4. Le besoin d'estime traduit pour l'individu les attentes de reconnaissance au sein de son groupe d'appartenance.
5. Le besoin de s'accomplir relève de l'accomplissement et de l'épanouissement de l'individu au-delà des considérations matérielles.



→ Exercice 9