

Complément de formation (mesure de la consommation)

⇒ *La propension moyenne à consommer (PMC) :*

Définition : C'est la part de la consommation dans le revenu disponible du ménage.

$$\text{Calcul : } PMC = \frac{\text{Consommation}}{\text{Revenu disponible}} = \frac{C}{R}$$

Exemple : si un ménage dispose d'un revenu mensuel de 5000 DH et consacre 3000 DH à sa consommation finale, alors : $PMC = \frac{3000}{5000} = 0,6 = 60\%$. 60% est la part de la consommation dans le revenu mensuel.

⇒ *La propension marginale à consommer (PmC) :*

Définition : Elle permet de mesurer la part de la consommation supplémentaire suite à une augmentation du revenu.

$$\text{Calcul : } PmC = \frac{\Delta C}{\Delta R} = \frac{\text{Variation de la consommation}}{\text{Variation du revenu}}$$

Exemple : le revenu d'un ménage passe de 5000 à 7000 DH et sa consommation de 3000 à 3700 DH, alors : $PmC = \frac{3500-3000}{7000-5000} = \frac{500}{2000} = 0,25 = 25\%$. Ce ménage consacre 25% du revenu supplémentaire à sa consommation.

c) Les théories explicatives de l'évolution de la consommation

⇒ **La loi d'Engel (Ernst ENGEL, économiste néo-classique autrichien)**

Cet économiste a analysé l'évolution de la consommation en utilisant l'élasticité-revenu (e_r).

$$e_r = \frac{\Delta C/C}{\Delta R/R} = \frac{\text{variation relative de la consommation}}{\text{variation relative du revenu}}$$

De manière plus claire :

Si la consommation d'un bien donné passe de C_1 à C_2 et le revenu disponible passe de R_1 à R_2 , alors l'élasticité-revenu correspond à :

$$e_r = \frac{\frac{C_2 - C_1}{C_1}}{\frac{R_2 - R_1}{R_1}}$$

Si $e_r < 1$: les dépenses augmentent moins vite que le revenu (les dépenses alimentaires) ;

Si $e_r = 1$: les dépenses augmentent proportionnellement au revenu (logement, habillement) ;

Si $e_r > 1$: les dépenses augmentent proportionnellement plus vite que le revenu (autres dépenses).

⇒ **La loi de VEBLEN (Thorstein VEBLEN, économiste et sociologue américain)**

VEBLEN s'est intéressé à l'élasticité-prix (e_p).

$$e_p = \frac{\Delta C/C}{\Delta P/P} = \frac{\text{variation relative de la consommation d'un bien}}{\text{variation relative du prix de ce bien}}$$

L'élasticité-prix permet de déterminer l'effet du prix sur la consommation d'un bien.

Si $e_p < 0$: une augmentation du prix d'un bien entraîne une baisse de la quantité demandée et vice-versa ;

Si $e_p = 0$: la demande est inélastique par rapport au prix. La variation du prix est sans effet sur la consommation du bien ;

Si $e_p > 0$: une augmentation du prix d'un bien se traduit par une hausse de la quantité demandée de ce bien et vice-versa.

Ce dernier cas est rare. Il correspond à un effet de snobisme ou de démonstration sociale. On parle aussi de l'effet VEBLEN. C'est le cas des biens de luxe.

⇒ **Le paradoxe de GIFFEN (Robert GIFFEN, économiste écossais)**

La demande augmente avec la hausse du prix. En d'autres termes, cela correspond au cas d'un bien de consommation essentiel qui nécessiterait de diminuer la part du revenu attribuée à d'autres biens.

Ce phénomène a été constaté en Irlande durant la Grande Famine. Les individus étant contraints de se nourrir en grande majorité de pommes de terre, une augmentation de leur prix les contraignait à allouer une part plus importante de leur revenu à cette consommation.

Exemple : Admettons qu'un consommateur ait 6 DH par jour à sa disposition. Il achète chaque jour 1 pain pour 1 DH et un morceau de viande pour 5 DH. Imaginons que le prix du pain augmente à 3 DH. Après l'achat d'un pain (au nouveau prix du marché), le consommateur n'a pas assez d'argent pour s'acheter un morceau de viande, il va donc acheter un pain supplémentaire à la place ($3 \times 2 = 6$).

