

Numéro d'inscription



Né(e) le

Nom

Prénom (s)

Signature

Épreuve :

ESH

Sujet

☒ 1

ou

☐ 2

(Veuillez cocher le N° de sujet choisi)

Les feuilles dont l'entête d'identification n'est pas entièrement renseigné ne seront pas prises en compte pour la correction.

Feuille

07

/ 03

Numéro de table

009

18 / 20

de pouvoir d'achat, instrument ou
objectif ?

En 1983, le tournant de la rigueur en France conduit à une modération des salaires dans le secteur privé qui suscite un débat quant à la perte de pouvoir d'achat des ménages. Le débat de longue date est réactivé quelques temps après la crise sanitaire qui marque alors le grand retour de l'inflation dans la zone euro qui érode le pouvoir d'achat des ménages. Mais de telles craintes sont-elles justifiées ?

On peut entendre d'abord le pouvoir d'achat comme la véritable capacité d'achat d'un ménage, c'est-à-dire, l'ensemble des paniers de biens à la consommation qu'il peut avoir avec ses différents sources de revenu. Mais on peut aussi parler du pouvoir d'achat d'une monnaie nationale qui désigne sa parité en terme de taux de change avec les autres monnaies. Dès les objectifs et l'instrument du pouvoir d'achat peuvent s'apprécier à deux échelles : interne et externe.

En effet, le pouvoir d'achat permet d'une part de dynamiser la croissance interne d'une économie par une stimulation de la demande. Ainsi, le levier du pouvoir d'achat se présente

comme un instrument au main du pouvoir public pour lancer un cercle vertueux de croissance. Au niveau externe, une manipulation par le pouvoir public du pouvoir d'achat de la monnaie à travers les taux de change peut permettre d'assurer une meilleure insertion dans les chaînes de valeur mondiale. Dès lors, le pouvoir d'achat d'une monnaie devient un instrument de la politique commerciale. Pourtant, certaines contraintes macroéconomiques et structurelles peuvent limiter ses effets et sa mise en place. En effet, la concentration industrielle au niveau interne peut réduire les marges de main-d'œuvre des syndicats conduisant à une baisse des salaires qui nuit au pouvoir d'achat des ménages. Parallèlement, cette concentration peut conduire à une hausse généralisée des prix qui fait perdre les ménages en pouvoir d'achat, creusant ainsi les inégalités. Au niveau externe, c'est le risque d'inflation importée qui pèse sur les économies aux monnaies trop dévaluées.

Dès lors, comment le pouvoir public, compte tenu de ces contraintes, peut-il faire du pouvoir un instrument efficace qui répond aux besoins de l'économie ?

Nous verrons que le pouvoir d'achat est un instrument du pouvoir public pour répondre à des objectifs économiques internes et externes (I). Pourtant, certains leviers freinent son efficacité et sa mise en place (II). Dès lors, il s'agit de voir comment le pouvoir public peut procéder pour faire de la hausse du pouvoir

d'achat un objectif et un instrument au service de l'optimum collectif (III).

La manipulation du pouvoir d'achat répond à des objectifs économiques internes (A) et sert de levier également pour des objectifs externes (B).

En effet, une hausse du pouvoir d'achat des ménages génère un cercle vertueux de croissance porté par la demande. KEYNES (Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie, 1936) montre que les entreprises se fondent sur les anticipations de demande futures pour mener les projets d'investissement. Ainsi, lorsqu'ils anticipent une hausse de la demande, ils vont plus produire et investir. Dès lors, pour KEYNES, le pouvoir public doit mener des politiques de soutien à la demande notamment envers les ménages précaires qui ont une propension marginale à consommer forte, à travers un allègement fiscal. Se faisant, l'économie se dirige vers une situation de plein-emploi. Historiquement, une hausse du pouvoir d'achat a permis de porter la croissance économique. Comme le montre BAIROCH (Le tiers-monde dans l'impasse), les révolutions agricoles comme la Révolution verte dès 1945 a permis de libérer de la main-d'œuvre pour l'industrie où les salaires sont plus élevés. Cela a augmenté le pouvoir d'achat des ménages et à assurer des débouchés stables pour le secteur industriel. Le constat est corroboré par la courbe de KUZNET qui montre une corrélation en U inversée entre inégalité et la hausse des revenus.

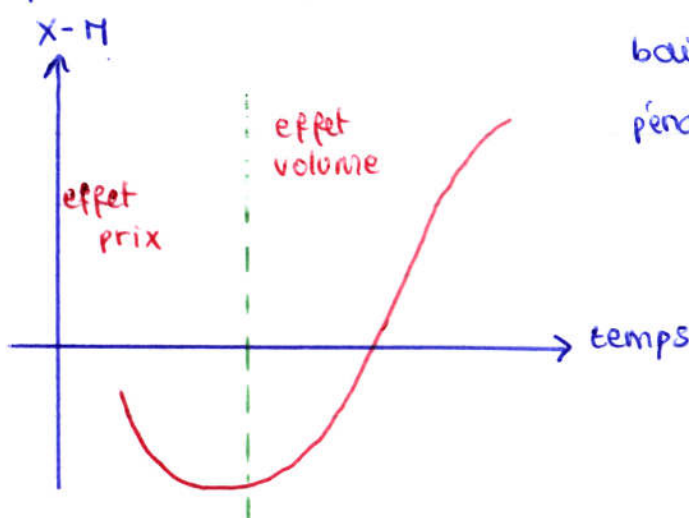
De plus, à l'échelle internationale, la manipulation du pouvoir d'achat d'une monnaie peut permettre une meilleure insertion dans les chaînes de valeur mondiale. En effet, la courbe en J

permet de rendre compte des effets d'une dévaluation - baisse du pouvoir d'achat de la monnaie - Dans une première phase, la

baisse du pouvoir d'achat de la monnaie pénalise les exportations. En effet, à

court terme, les ordres d'importation et d'exportation sont rigides. Mais

il arrive un stade où les entreprises exportatrices et importatrices ajustent les quantités du fait de la variation



des prix. Les exportations devenant moins coûteuses, l'économie exporte plus et importe moins. L'effet volume prend alors le dessus.

Selon MARSHALL et LERNER, l'effet volume n'advientra que si la valeur absolue de l'élasticité prix des importations plus celle des exportations est supérieure à 1. Historiquement, une telle baisse du pouvoir d'achat du dollar a bénéficié aux États-Unis. En effet, après l'annonce de la fin de la convertibilité du dollar en 1971 par Nixon, la balance commerciale américaine est déficitaire. Les Accords de Kingston de 1971 dévalue le dollar et par le principe de la courbe en J, en 1973, la balance américaine devient excédentaire à 8,8 milliards de dollars. De ces pays asiatiques dans le cadre de la stratégie ISE du vol d'aile sauvage (AKAMATSU) est particulièrement intéressant. Des pays comme la Chine décollent dès 1990 grâce à une manipulation du pouvoir d'achat de sa monnaie qui rend ses exportations plus compétitives. En 2014, le PIB chinois surpasse celui des États-Unis en parité de pouvoir d'achat.

Ainsi, le pouvoir d'achat est un levier du pouvoir public pour répondre à la fois à des objectifs internes de croissance et des objectifs externes de stabilisation des changes et une meilleure insertion dans les chaînes de valeur mondiale.

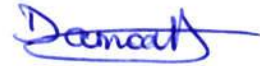
Numéro d'inscription

--	--	--	--	--	--

Né(e) le

						/							/								
--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--

Signature



Nom

D	A	N	O	A	H																
---	---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Prénom (s)

M	I	C	H	A	E	L	-	S	A	R	F	O									
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

18 / 20



Épreuve : ESH

Sujet ☒ 1 ou ☐ 2

(Veuillez cocher le N° de sujet choisi)

Les feuilles dont l'entête d'identification n'est pas entièrement renseigné ne seront pas prises en compte pour la correction.

Feuille

0	2	/	0	3
---	---	---	---	---

Numéro de table

0	0	9
---	---	---

Pourtant, certaines contraintes macroéconomiques et structurelles limitent l'efficacité de l'instrument du pouvoir d'achat pour atteindre ces objectifs. D'une part, la concentration industrielle en renforçant le pouvoir de marché des firmes, limite le pouvoir des négociations des salariés qui voient leur pouvoir d'achat s'éroder (A). Cette tendance est souvent couplée à une hausse de l'inflation qui annule les effets positifs d'une hausse du pouvoir d'achat au niveau interne qu'externe (B).

Tout d'abord, la concentration des firmes sur des marchés peu concurrentiels les met en position de price maker. Dans le modèle WS-PS (wage setting - price setting) élaboré par LAYARD, JACKMAN et NICKEL (Unemployment), nous comprenons qu'en situation de concurrence imparfaite, les firmes augmentent les prix lorsque les revendications salariales augmentent pour préserver leur marge (droite PS). De plus, le pouvoir d'achat des ménages stagne voire baisse lorsque le taux de chômage augmente. Dans ce cas précis, les syndicats perdent en pouvoir

de négociation car l'offre de travail abonde. Si maintenant on s'intéresse au partage de la valeur ajoutée, PITON et VATAN montre qu'il se fait depuis les années 1970 en défaveur du travail. Ainsi, le revenu perçu seulement par le travail diminue diminuant le pouvoir d'achat des ménages. KARABARBOUNIS explique cela par le fait que la concentration industrielle a augmenté le pouvoir des firmes à baisser les salaires mais aussi que la production devient de plus en plus capitalistique. En effet, $y = K^\alpha \times L^\beta$ dans la fonction de production $\alpha > \beta$ donc une plus grande part de la valeur ajoutée rémunère le capital au détriment du facteur travail.

Couplée à cela, la hausse de l'inflation annule les effets positifs d'une hausse du pouvoir d'achat. En effet, le salaire réel se calcule ainsi :

$$\text{salaire réel} = \frac{\text{salaire nominal}}{\text{déflateur du PIB}}$$

le déflateur du PIB correspond à la variation des prix entre une année de base et l'année en cours. Ainsi, si on considère que les salaires nominaux sont rigides à court terme et moyen terme (car difficile de modifier les contrats) alors une hausse de l'inflation, augmente le déflateur du PIB ce qui réduit le salaire réel. Ainsi, les ménages perdent en

pouvoir d'achat. c'est pourquoi après le passage du SMIG en 1950 au SMIC en 1970, le pouvoir public indexe les salaires sur l'inflation pour limiter une perte du pouvoir d'achat des ménages. En outre, au niveau externe, une baisse du pouvoir d'achat de la monnaie à travers une dévaluation peut engendrer le risque d'une inflation importée. En effet, la baisse du pouvoir d'achat de la monnaie rend les importations plus coûteuses. Cela est un risque majeur des pays qui dépendent de ressources naturelles importées depuis les pays tiers. Dans les faits, la première crise pétrolière de 1973 a augmenté le taux d'inflation dans les pays de l'OCDE de 8%. Le deuxième choc pétrolier a augmenté l'inflation de 14% et une grande partie de ces taux d'inflation élevés s'expliquent par la hausse du coût de transport des marchandises nécessaires pour les entreprises.

Dès lors, l'objectif du pouvoir d'achat est contraint par le pouvoir de marché des entreprises qui rendent les négociations salariales difficiles pour les syndicats. De plus la hausse de l'inflation annule les effets positifs de la hausse du pouvoir d'achat.

Comment donc, face à ces contraintes, le pouvoir public peut faire du pouvoir d'achat un objectif et un instrument économique au service de l'optimum collectif? Un levier consiste à intervenir dans la régulation des concentrations des entreprises et les négociations salariales (A). Cela permettra à l'État de faire du pouvoir

un objectif de cohésion sociale (B).

Pour protéger le pouvoir d'achat des ménages et maximiser le surplus des consommateurs, le pouvoir public peut par des réglementations limiter le pouvoir de marché des firmes. En effet, comme le met en lumière le modèle S-C-P (structure, comportement, performance) introduit par l'école de HARVARD, la structure de marché détermine les comportements et les performances du marché. Dans un marché peu concurrentiel, la hausse des prix du fait du pouvoir de marché des firmes réduit la variété des produits proposés ainsi que le surplus du consommateur. Selon CHAMBERLIN (Theory of monopolistic competition) ce surplus du consommateur n'est maximisé qu'en situation de concurrence pure et parfaite. Dès lors, le pouvoir public doit veiller à ce qu'il y ait une forte concurrence sur les marchés afin de maximiser le pouvoir d'achat des ménages. Aux États-Unis, c'est le Sherman Antitrust Act de 1890 ainsi que le Clayton Act de 1914 qui vont dans ce sens. Ils ont permis le démantèlement de la Standard Oil de Rockefeller qui détenait alors 90% du marché du raffinage. En Allemagne, la décartélisation des grands groupes industriels a permis l'essor d'une Mittelstand, fortement ancré aux valeurs nationales. Les politiques publiques de la concurrence ont pu permettre de garantir le pouvoir d'achat des ménages. D'autres leviers sont au mains du régulateur pour maximiser le pouvoir d'achat des agents. HOTTELING préconisait qu'au lieu de supprimer les monopoles qui imposent des prix qui érodent le pouvoir d'achat, le régulateur pourrait l'inciter à tarifier au coût marginal et compenser ses pertes par des subventions. La tarification

Numéro d'inscription



Né(e) le

Nom

Prénom (s)

Signature

18 / 20

ecricome

Épreuve : ESH

Sujet ☒ 1 ou ☐ 2
(Veuillez cocher le N° de sujet choisi)

Les feuilles dont l'entête d'identification n'est pas entièrement renseigné ne seront pas prises en compte pour la correction.

Feuille 03 / 03

Numéro de table 009

du coût marginale permettrait aux ménages d'acheter leurs produits à ^{un} prix raisonnable. Mais il semble au regard de l'histoire que la proposition de BAUTOL (Contestable market and the theory of industry structure) soit celle qui a été largement adoptée. Pour éviter une trop forte hausse des prix pour le consommateur, il propose de diviser en 3 l'activité du monopole (activité en amont, au centre, en aval) et de mettre en concurrence celle en aval qui correspond au service réellement rendu. COMBE (La concurrence) prend l'exemple de la Grande Bretagne qui a opéré ainsi sur le marché ferroviaire : des entreprises peinent des concessions à Railtrack pour l'utilisation des voies ferrées. Ainsi, la concurrence limite la hausse des prix pour le consommateur qui préserve alors son pouvoir d'achat.

Ces instruments sont pour le moins nécessaires pour répondre aux exigences de cohésions sociales qui appellent la question du pouvoir d'achat. En effet alors que historiquement l'autorisation des syndicats en 1884 par la loi Waldeck Rousseau avait permis la création de grands syndicats comme la CGT en 1895, on observe une nette diminution de leur pouvoir. CHIAPELLO (La nouvelle dynamique du capitalisme) montre qu'il y a un fort détachement des salariés

aux groupes syndicales. À titre d'exemple, en 2019, 10% des travailleurs affirmaient ne pas appartenir à un syndicat du fait du faible poids qu'ils portent dans les négociations salariales. En parallèle, on observe une forte hausse des inégalités de revenu. Certains ont plus de pouvoir d'achat que d'autres et c'est alors la notion d'égalité sociale qui s'en trouve touchée. PIKETTY (Le capital aux XXI^e siècle) montre qu'il y a une hausse des inégalité du revenu du fait que : $r > g$. En effet, le rendement du capital (r) augmente plus rapidement que la moyenne du revenu qui vient seulement du travail (g). Ainsi, le travail en lui-même ne permet plus d'avoir un pouvoir d'achat aussi élevé que ceux qui détiennent du capital. Ces inégalités perturbent la cohésion sociale.

Ainsi, la politique de la concurrence peut être un moyen d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages afin de rétablir la cohésion sociale.

En conclusion, le pouvoir d'achat est un instrument au mains du pouvoir public pour relancer la croissance par la demande mais elle devient un levier pour l'équilibre externe lorsqu'elle permet de corriger les déséquilibres de la balance

coeurante et d'assurer une meilleure insertion sur les chaînes de valeur mondiale. Pourtant, cet objectif est limité par le pouvoir croissant des firmes et une inflation non maîtrisée qui annulent les effets positifs de départ. Dès lors, le pouvoir public peut préserver ce pouvoir d'achat en assurant un marché concurrentiel afin de réduire les inégalités de revenu qui engendrent la baisse du pouvoir d'achat.