



AIX-MARSEILLE UNIVERSITE

Année universitaire 2021-2022

LEA

Principes d'Economie

**Enseignants : Patrick Fabricina, Gwendoline Promsopha,
Diaby Fodé, Abbdoulaye Dieye, Florian Guibelin**

Plaquette et supports de cours

Principes d'Economie, L1 LEA, 2021/2022

Référentiel de cours

Enseignants : Patrick Fabricina, Gwendoline Promsopha, Diaby Fodé, Abbdoulaye Dieye, Florian Guibelin

OBJECTIFS DU COURS :

- Qu'est-ce que la Science Economique ?
- Comment raisonnent les économistes et comment créent-ils de la connaissance ?
- Quels rôles jouent le marché et les prix dans le processus d'allocation des ressources ?
- Comment les individus, consommateurs et producteurs, effectuent-ils leurs arbitrages économiques ?

Le cours a pour objectifs de doter les étudiants des principaux outils de base de la microéconomie et des principales clés du raisonnement économique. L'accent est mis sur les outils de la microéconomie et sur le fonctionnement du marché en concurrence pure et parfaite.

PLAN DU COURS :

Chapitre 1. Introduction générale : la démarche en Sciences Economiques et l'analyse du marché à travers les principaux courants de pensée en Sciences Economiques

I. Objet et Méthodes de la Science Economique

II. Le marché et les principaux courants de pensée : un peu d'histoire de la pensée économique ...

- les précurseurs : les mercantilistes, les physiocrates, les classiques
- la révolution marginalistes, les néoclassiques
- la révolution keynésienne
- Marx

Chapitre 2. Éléments de microéconomie: les mécanismes du marché en concurrence pure et parfaite

I. Introduction : les principes de la microéconomie

II. Échange et spécialisation : coût d'opportunité et le principe de l'avantage comparatif

III. La demande, l'offre et le marché

IV. L'équilibre dans le modèle de concurrence parfaite - Statique comparative

V. Efficience et surplus économique

VI. Elasticités

➔ Exemples et Exercices

Chapitre 3. Derrière la courbe de demande : La théorie du consommateur néoclassique

I. Utilité et préférence

II. Contrainte de budget

III. Choix optimal du consommateur

IV. Les nouvelles théories de la consommation: économie domestique, habitudes ...

V. Choix intertemporels

VI. Consommateur, incertitude et risque

Exemples et Exercices

Chapitre 4. La théorie du producteur en concurrence pure et parfaite : une introduction

I. Fonction de production, rendements et coûts de production

II. Comportement optimal du producteur en concurrence pure et parfaite (approche graphique), à court terme et à long terme

INFORMATIONS PRATIQUES

Le cours comporte 24h00 de présence en classe, réparties en séances hebdomadaires de 2h00. Il y a plusieurs groupes disponibles, et les étudiants doivent s'inscrire à un seul groupe lors de la constitution de leur emploi du temps. Les étudiants doivent ensuite obligatoirement se rendre dans le cours où ils sont inscrits et ne seront pas acceptés dans les autres groupes.

Tutorat : Un tutorat est mis en place au cours du semestre (les horaires seront communiqués en début de semestre et affichée sur le panneau LEA, 2^{ème} étage couloir D). Le tutorat est basé sur le volontariat et il n'est pas nécessaire de s'inscrire à l'avance pour venir. Tout le monde y est le bienvenu. Un enseignant vous y accueille **pour vous aider** sur des notions non comprises, refaire les exercices, discuter de la méthodologie de travail. **La participation au tutorat est fortement conseillée !**

EVALUATION :

Le cours est évalué en contrôle terminal : l'examen a lieu lors de la session semestrielle des partiels (Lundi 3 janvier 2022 au samedi 15 janvier 2022 inclus). Le calendrier précis des examens et les convocations vous seront communiqués ultérieurement par la scolarité. Pour avoir le droit de composer à l'examen, il faut avoir finalisé son inscription pédagogique, venir muni de sa carte d'étudiant, et respecter les horaires de début d'examen.

L'examen se fait sur table, pendant deux heures, avec des exercices et questions de réflexion. Un exemple de sujet est disponible à la fin de la plaquette.

METHODOLOGIE DE TRAVAIL : les clefs pour réussir en Principes d'économie

1. L'assiduité et la participation active en cours :

Le premier élément de la réussite de l'étudiant consiste en une présence attentive en cours. Ne pas venir en cours et récupérer les notes prises par des camarades ne facilitent pas la réussite. En effet, la présence en cours est nécessaire car : la prise de note participe à l'apprentissage, à l'assimilation et à la compréhension du cours, ce que les notes prises par des camarades ne permettent pas de faire ; lorsque vous n'avez pas compris, vous pouvez demander à votre enseignant des éclaircissements ; la mémoire orale permet d'assimiler des connaissances et exemples que les notes empruntées ne contiennent pas ; les enseignants donnent des informations de méthodologie, sur la méthode d'examen, ou sur le cours qui sont souvent très importantes mais que l'on ne pense pas à noter (en se contentant des notes de vos camarades, vous n'y aurez donc pas accès).

La méthodologie de la prise de note est très importante : il faut apprendre à hiérarchiser ses notes (par exemple entre une définition, un théorème, et son exemple d'application), à utiliser correctement les abréviations, à repérer le plan du cours et le faire apparaître dans les notes, à travailler les enchaînements d'idées et les faire apparaître dans les notes, etc..

Participer activement en cours est aussi très important et permet de réduire le temps de travail à la maison : répondre aux questions posées par les enseignants, poser des questions en classe, prendre des notes, participer aux temps d'exercices en classe, tout cela permet l'assimilation des notions et facilite l'apprentissage.

L'enseignant vous présentera lors du premier cours ses exigences en termes de discipline et de vie de classe.

2. Travailler chez soi et à la bibliothèque

De manière générale, les étudiants ont tendance à ne travailler qu'après le cours en relisant leurs notes. Ce travail de relecture *à posteriori* est important, mais il n'est absolument pas suffisant. Vous devez aussi travailler avant le cours pour le préparer. Ce travail dit de « classe inversée » vous permettra de participer activement au cours, et de faciliter la compréhension. Pour travailler activement le cours, il faut se référer aux supports de cours suivants, dans l'ordre.

CONSULTER LES SUPPORTS DE COURS EST UN IMPERATIF, CE N'EST PAS FACULTATIF !!!!!!!

1. La plaquette

Elle inclut toutes les informations pratiques les plus utiles au cours, et pour chaque chapitre propose des textes et des exercices. Vous devez impérativement avoir lu ces **textes** avant d'aborder les notions en cours ; et avoir fait les **exercices** en concertation avec votre enseignant.

La plaquette vous offre aussi plusieurs ressources utiles pour votre travail tout au long du semestre : un **examen corrigé** pour mieux comprendre les attendus à l'examen ; un **rappel des notions de mathématiques** que vous devez impérativement maîtriser en début de semestre ; la **liste des termes et notions** que vous devrez maîtriser pour l'examen.

2. La bibliographie et les manuels

Contrairement à l'enseignement secondaire, l'université demande beaucoup de **travail personnel** en plus de la participation aux cours. La bibliographie ci-dessous vous suggère quelques **manuels** qui sont **disponibles à la bibliothèque**, pédagogiques, et reprenant les principales notions du cours.

Vous n'êtes pas contraint de lire le manuel dans son entier, mais devez avoir consulté tous **les chapitres qui se réfèrent au programme du cours** (introduction à la science économique, histoire de la pensée économique, la demande, l'offre, le marché, l'équilibre, le consommateur, le producteur en concurrence pure et parfaite). Vous n'êtes pas obligé d'avoir lu tous les manuels proposés ci-dessous, mais devez en consulter **au moins un**, que vous choisirez en fonction de votre familiarité ou préférence pour la méthode d'exposition proposée ou sur les suggestions de votre enseignant. Vous pouvez choisir l'édition la plus récente, mais les éditions antérieures peuvent aussi convenir.

Manuels de référence :

- Dollo, C., Braquet, L., Chavot-Dolce, D., & Gineste, N. (2016). *Economie* (6e édition, 2016 ed.). Paris: Sirey. → Ce manuel est disponible gratuitement en ligne avec vos identifiants Amu. <http://tinyurl.com/y5sn5m8l>
- *Principes de l'Economie*, de : Mankiw, G.N. et Taylor, M.P. De Boeck. 5^{ème} édition, 2019
- *Principes d'Economie*, de : Sloman, J., Wride, A. et Garatt, D. Pearson. 9^{ème} édition, 2015
- *Principes de l'économie moderne*, de : Stiglitz, J., Lafay, J-D. et Walsh C.E. De Boeck. 4^{ème} édition, 2014

Des sources en ligne pour vous aider, à retrouver aussi sur Ametice !

3. Le site Ametice du cours

Il existe un site du cours sur la plateforme Ametice (AMU), qui s'intitule « Elements de microéconomie ». Pour y accéder, vous devez vous y inscrire avec vos identifiants AMU et **la clef suivante : micro.**

Sur le site Ametice, vous trouverez : les informations pratiques et d'actualité sur le cours ; la plaquette téléchargeable ; des documents à consulter et télécharger pour aller plus loin ; **un quizz en ligne pour tester vos connaissances et vous aider à réviser.**

LEA A071 Eléments de microéconomie
Première année LICENCE LEA
Université Aix-Marseille
Semestre 1 - Année universitaire 2014-2015

REFERENTIEL DES MOTS CLES DU COURS

INTRODUCTION :

Rareté des ressources
Allocation des ressources
Besoin
Bien économique
Bien libre
Epistémologie
Démarche scientifique
Raisonnement hypothético-déductif
Raisonnement inductif
Empirisme
Faits bruts / faits construits
Hypothèse
Modèle
Loi économique
Théorie
Validation
Corroboration provisoire
Principe de réfutation
Econométrie
Modélisation/formalisation
Paradigme économique
Orthodoxie - hétérodoxie
Macroéconomie
Microéconomie
Analyse positive
Analyse normative
Economie du bien être
Efficacité / équité
Théorie de la valeur
Théorie de la valeur travail
Théorie de la valeur utilité
Paradoxe de l'eau et du diamant
(Mercantilisme/physiocratie)
Classiques/néoclassiques
Révolution marginaliste
Approche néoclassique / approche
keynésienne
Main invisible
Rôle auto-régulateur du marché

Accumulation de richesse
Etat stationnaire
Marginalisme
Utilité marginale
Utilité marginale décroissante
Equilibre partiel
Equilibre général
Tâtonnement walrassien
Individualisme méthodologique
Holisme méthodologique
Rationalité économique
Homo oeconomicus
Agent représentatif/ agents hétérogènes
Marché / Etat
Circuit économique
Chômage structurel
Chômage volontaire
Chômage involontaire
(Loi des débouchés
Théorie quantitative de la monnaie
Dichotomie
Neutralité de la monnaie
Equilibre de sous-emploi
Demande effective
Multiplicateur keynésien
Préférence pour la liquidité
Rôle des anticipations
Politiques économiques
Plus value chez Marx
Baisse tendancielle du taux de profit)

CHAPITRE 1 : LES PRINCIPAUX MECANISMES DU MARCHE

Raisonnement à la marge
Bénéfices de l'échange
Autarcie – Economie ouverte
Avantage comparatif
Avantage absolu
Frontière des possibilités de production (FPP)
Modification de la FPP
Progrès technologique biaisé
Frontière des possibilités de consommation
Coût d'opportunité
Pente de la frontière des possibilités de
production
Marché
Structure de marché en concurrence pure et

parfaite / structure de marché de concurrence
 imparfaite
 Marché concurrentiel
 Quantité demandée
 Déterminants de la demande individuelle /
 déterminants de la demande du marché
 Plan de demande
 Courbe de demande
 Bien normal
 Bien inférieur
 Biens substituables
 Biens complémentaires
 Biens ordinaires
 Biens Giffen
 Biens ostentatoires
 Quantité offerte
 Déterminants de l'offre individuelle /
 déterminants de l'offre du marché
 Plan d'offre
 Courbe d'offre
 Distinction entre un déplacement le long de la
 courbe d'offre/ de demande et un déplacement
 de la courbe
 Prix de réserve (du vendeur, de l'acheteur)
 Coûts objectifs – coûts subjectifs
 Equilibre : Prix d'équilibre ; Quantité d'équilibre
 Représentation graphique de l'équilibre
 Statique comparative
 Toutes choses égales par ailleurs (*ceteris
 paribus*)
 Offre excédentaire
 Demande excédentaire
 Loi de l'offre et de la demande
 Rôle des prix : signaux et résultats du
 processus d'équilibration du marché
 Processus de tâtonnement par les prix /
 ajustement par les prix
 Prix relatifs
 Rationnement par les prix
 Rationnement par loterie
 Rationnement par file d'attente
 Rationnement par enchères
 Efficacité / Equité
 Economie du bien-être
 Efficience des marchés
 Surplus du consommateur
 Surplus du producteur

Surplus total
 Optimum de Pareto
 Equilibre général
 Boîte d'Edgeworth
 Elasticité
 Elasticité-prix de la demande
 Elasticité- prix et Chiffre d'affaire
 Elasticité-revenu de la demande
 Elasticité-prix de l'offre

CHAPITRE 2 : LA THEORIE DU CONSOMMATEUR

Contrainte de budget
 Saturation de la contrainte de budget
 Droite de budget
 Ensemble budgétaire
 Revenu
 Prix relatifs
 Préférences
 Axiomes des préférences
 Hypothèse de non-satiété
 Courbe d'indifférence
 Courbe d'iso-utilité
 Utilité cardinale – Utilité ordinale
 Utilité totale Utilité marginale
 Evolution de l'utilité totale
 Taux marginal de substitution (TMS)
 Optimum du consommateur
 Courbe de demande
 Chemin d'expansion du revenu
 Courbe d'Engel
 Lois d'Engel
 Coefficient budgétaire
 Elasticités
 Elasticité-prix de la demande
 Elasticité-revenu de la demande
 Elasticité-prix de l'offre
 Elasticités croisées
 Biens parfaitement substituables
 Biens parfaitement complémentaires
 Bien normal Bien inférieur
 Bien ordinaire
 Bien Giffen
 Effet de substitution
 Effet de revenu
 Souveraineté du consommateur
 « Filière inversée » (Galbraith)

La construction des graphiques

La plupart des concepts étudiés par les économistes peuvent être exprimés sous forme numérique : le prix des bananes, la quantité de bananes vendues, le coût de production des bananes, etc. Ces variables économiques sont souvent liées entre elles. Si le prix des bananes augmente, les gens en achètent moins. Les graphiques sont l'une des manières d'illustrer ces relations.

Les graphiques ont deux raisons d'être. Tout d'abord, un graphique permet d'illustrer visuellement une idée qu'il serait plus difficile d'exprimer sous forme littéraire ou sous forme d'équations. Ensuite, la figure permet de trouver comment les données sont reliées entre elles dans le monde réel. Que l'on travaille avec des théories ou avec des données, le graphique permet de mettre en évidence des éléments qui, sinon, seraient perdus dans la confusion.

De même qu'une pensée peut s'exprimer sous diverses formes littéraires, une information numérique peut être représentée graphiquement de diverses manières. Un bon écrivain cherchera les mots qui clarifieront son argumentation, amélioreront sa description ou rendront plus dramatique sa scène. Un économiste efficace choisira la forme de graphique la mieux adaptée à son objectif du moment.

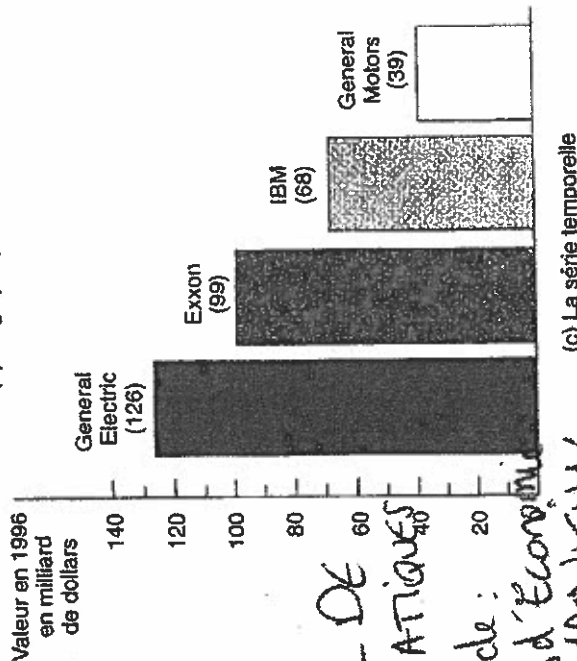
Dans cette annexe, nous verrons comment les économistes utilisent les graphiques pour représenter les relations mathématiques existant entre diverses variables. Nous discuterons aussi de quelques dangers à éviter dans l'utilisation des graphiques.

Graphiques à variable unique

La figure 2A.1 présente trois graphiques traditionnels. Le graphique « en camembert » représente la répartition des dépenses de santé entre individus, leurs assureurs et le gouvernement. Chaque part du fromage représente la part du groupe en question dans le total. Le graphique « en bâtons » compare les valeurs de plusieurs grandes entreprises. La taille de chaque bâton est proportionnelle à la valeur de l'entreprise concernée. Le graphique de *série temporelle* montre l'évolution dans le temps de la productivité du travail dans les exploitations agricoles américaines. La hauteur de la ligne indique la production horaire pour chaque année. Vous avez déjà vu tous ces types de graphiques dans les journaux et les magazines.



(b) Le graphique en bâtons



(c) La série temporelle

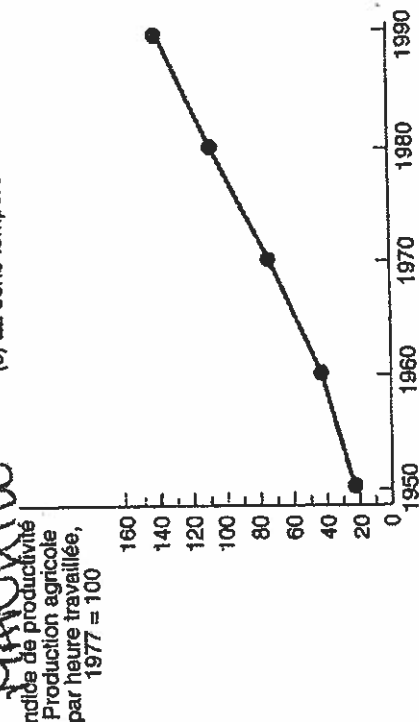


FIG. 2A.1 Types de graphiques. Le camembert de la partie A montre la répartition des dépenses de santé. Le graphique en bâtons de la partie B indique la valeur de marché de quelques-unes des plus grandes entreprises du monde. La série temporelle de la partie C illustre la croissance de la productivité agricole des fermes américaines entre 1950 et 1990.

de camembert

RAPPEL DE
MATHÉMATIQUES
extrait de :
Principes d'économie
G. MANUJIAN

Si les trois graphiques de la figure 2A.1 sont utiles pour montrer l'évolution d'une variable dans le temps ou dans une population, ils sont limités dans ce qu'ils nous apportent. En effet, ils ne concentrent qu'une seule variable. Or les économistes sont le plus souvent intéressés par les relations entre variables. Ils ont ainsi besoin de montrer deux variables sur un seul graphique. Le système de coordonnées le leur permet.

Imaginons que l'on veuille étudier la relation entre temps d'étude et note moyenne. Pour chaque étudiant de la classe, nous notons un couple de nombres : le nombre d'heures passées par semaine à étudier, et la note moyenne obtenue. Ces nombres peuvent être écrits entre parenthèses sous la forme d'une paire ordonnée et apparaît sur le graphique sous la forme d'un point. Albert E. par exemple, sera représenté par la paire ordonnée (25 heures par semaine, 3.5), tandis que son ami « je-m'en-foutiste » Alfred E. sera représenté par la paire (5 heures par semaine, 2.0). Le premier nombre de la paire, appelé *abscisse*, indique la localisation horizontale du point. Le second nombre, appelé *ordonnée*, indique sa localisation verticale. Le point dont l'abscisse et l'ordonnée sont égales à zéro est appelé l'origine. Les deux coordonnées nous indiquent où se trouve le point par rapport à l'origine : x unités à droite de l'origine et y unités au-dessus.

La figure 2A.2 représente les divers couples (heures travaillées/note moyenne obtenue) pour Albert E., Alfred E., et leurs collègues de classe. Le résultat obtenu est appelé un *nuage de points*. En étudiant ce graphique, on constate que les points les plus à droite ont aussi tendance à être plus élevés, ce qui indique que les étudiants qui travaillent plus longtemps ont tendance à obtenir de meilleures notes. On dit que ces deux données sont *positivement corrélées*. En revanche, si l'on devait représenter le temps de loisir et la note obtenue, ces deux données seraient *négativement corrélées*. Dans les deux cas, le graphique met cette corrélation en évidence.

Les courbes dans le système de coordonnées

Les étudiants qui travaillent plus ont tendance à décrocher de meilleures notes, mais celles-ci dépendent aussi d'autres facteurs. La culture générale est un facteur important, de même que le talent. La qualité des enseignants, et même l'équilibre du petit-déjeuner. Un nuage de points comme celui de la figure 2A.2 ne permet pas d'isoler l'effet du temps travaillé sur les notes, par rapport aux

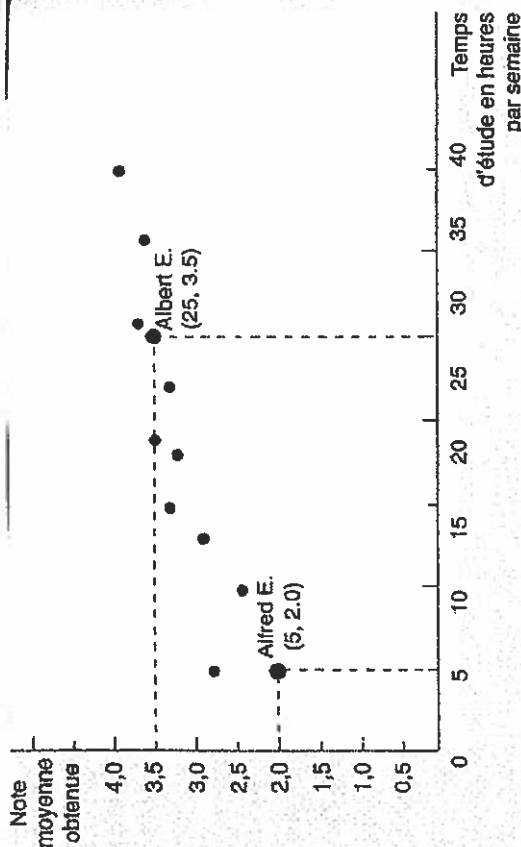


FIG. 2A.2 Utilisation du système de coordonnées. La note moyenne est mesurée sur l'axe vertical et le temps passé à étudier sur l'axe horizontal. Albert E., Alfred E. et leurs collègues de classe sont représentés par des points. On constate sur le graphique que les élèves qui étudient plus longtemps ont tendance à avoir de meilleures notes.

autres facteurs explicatifs. Souvent les économistes préfèrent observer l'influence d'une variable sur une autre, le reste étant supposé inchangé.

L'un des graphiques les plus importants en économie est la *courbe de demande*, qui représente l'effet du prix d'un bien sur la quantité achetée par les consommateurs. Le tableau 2A.1 montre le nombre de livres achetés par Emma B. en fonction de son revenu et du prix des romans. Quand ceux-ci sont bon marché, Emma les achète en grandes quantités. Quand leurs prix augmentent, Emma va emprunter des livres à la bibliothèque ou se rend au cinéma plutôt que de lire. De la même façon, à un prix donné, Emma achète plus de livres quand ses revenus sont plus élevés. C'est-à-dire que lorsque ses revenus augmentent, Emma consacre une partie de cette augmentation à l'achat de livres, et le reste à d'autres biens.

Nous avons maintenant trois variables : le prix des romans, le revenu et le nombre de romans achetés. C'est une variable de trop pour une représentation en deux dimensions. Pour traduire sous forme graphique l'information contenue dans le tableau 2A.1, il faut tracer la relation entre deux variables en supposant la troisième

constante. La courbe de demande représentant la relation entre prix et quantité demandée, nous supposons que le revenu d'Emma est constant et nous montrerons comment le nombre de livres qu'elle achète varie en fonction de leurs prix.

TABLEAU 2A.1 Livres achetés par Emma B.

Prix	Revenu			Courbe D ₃	Courbe D ₂	Courbe D ₁
	20 000 \$	30 000 \$	40 000 \$			
10 \$	2 livres	5 livres	8 livres			
9 \$	6	9	12			
8 \$	10	13	16			
7 \$	14	17	20			
6 \$	18	21	24			
5 \$	22	25	28			

Ce tableau indique le nombre de romans achetés par Emma B. pour divers niveaux de prix et de revenu. Pour un niveau donné de revenu, les informations sur les prix et les quantités permettant de tracer la courbe de demande d'Emma.

Imaginons que le revenu annuel d'Emma soit de 30 000 dollars. Si nous plaçons en abscisses le nombre de livres achetés par Emma et leur prix en ordonnées, nous pouvons représenter graphiquement la colonne du milieu du tableau 2A.1. Quand les points qui représentent les données du tableau (5 romans, 10 dollars), (9 romans, 9 dollars), etc. sont reliés, ils forment une courbe. Cette courbe, représentée sur la figure 2A.3, est la courbe de demande de livres d'Emma : elle nous indique combien de livres Emma achète à chaque prix. Cette courbe de demande est décroissante, ce qui signifie que la quantité demandée de romans diminue quand leur prix augmente.

Imaginons maintenant que le revenu d'Emma augmente pour atteindre 40 000 dollars annuels. A un niveau de prix donné, Emma achètera plus de livres qu'elle ne le faisait avec un revenu inférieur. Nous pouvons maintenant tracer une nouvelle courbe de demande sur la base des informations contenues dans la colonne de droite du tableau 2A.1. Sur la figure 2A.4, cette nouvelle courbe (D₂) apparaît à côté de la courbe précédente (D₁) : elle lui ressemble beaucoup, mais est située à sa droite. On dira que la courbe de demande d'Emma subit une *translation vers la droite* quand le revenu augmente. De manière similaire, si le revenu d'Emma devait descendre

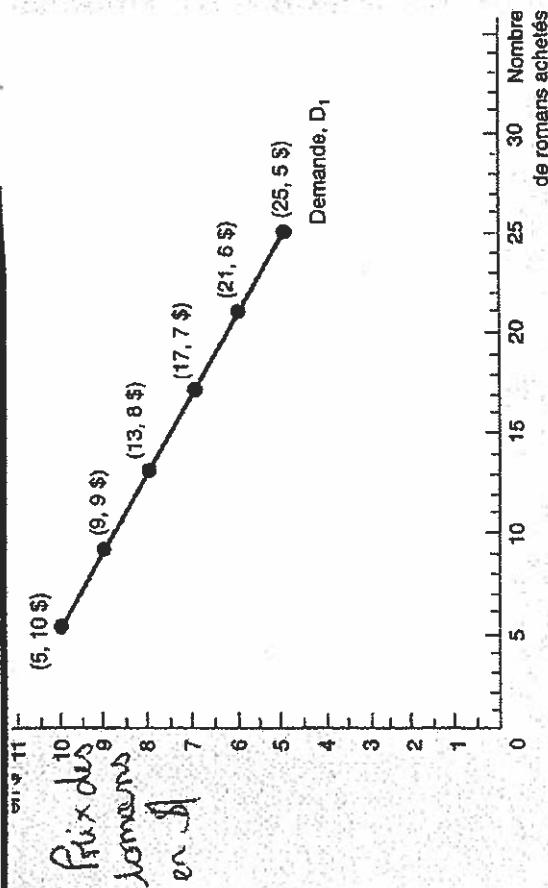


FIG. 2A.3 Courbe de demande. La droite D₁ montre comment les achats de livres d'Emma sont fonction du prix de ceux-ci quand le revenu d'Emma est constant. Le prix et la quantité achetée évoluant en sens inverse, la droite a une pente négative.

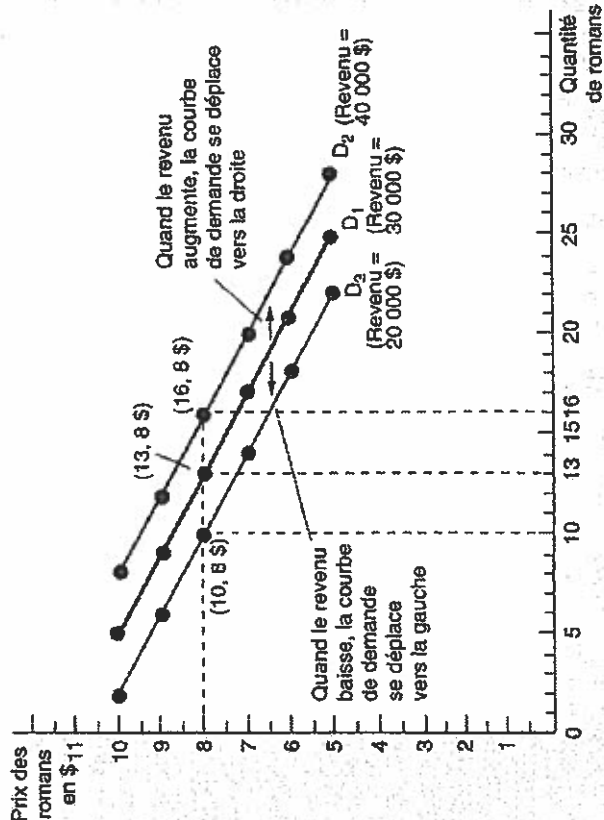


FIG. 2A.4 Translation de courbes de demande. La localisation de la courbe de demande d'Emma dépend de son revenu. Plus elle gagne, plus la courbe sera à droite, et plus Emma achètera de livres à un niveau de prix donné. La droite D₁ représente la courbe de demande d'Emma quand son revenu est de 30 000 dollars par an. Si son revenu passe à 40 000 dollars par an, la courbe de demande se déplace vers D₂. Si son revenu tombe à 20 000 dollars, la courbe de demande se déplace vers D₃.

Pente et élasticité

Une question que l'on peut se poser quant aux habitudes consommateurs d'Emma consiste à se demander comment celles-ci réagissent aux variations de prix. Regardons la courbe de demande représentée sur la figure 2A.5. Si cette courbe est très abrupte, Emma achète pratiquement le même nombre de romans qu'ils soient chers ou bon marché. Au contraire, si la courbe est moins abrupte, Emma achète de moins en moins de livres au fur et à mesure que leur prix augmente. Pour répondre à la question « comment une variable est-elle affectée par les variations de l'autre ? », on utilise le concept de *pente*.

La pente d'une droite est définie par le ratio de la distance verticale à la distance horizontale parcourue en se déplaçant le long de la droite. Cette définition s'écrit de la manière suivante en utilisant les symboles mathématiques :

$$\text{pente} = y/x,$$

dans laquelle la lettre grecque représente un changement de la variable considérée. En d'autres termes, la pente est égale au changement d'altitude (variation de y) divisé par le changement horizontal (variation de x). Cette pente prendra une faible valeur positive dans le cas d'une droite légèrement inclinée vers le nord-est, une valeur fortement positive pour une droite fortement inclinée vers le nord-est, et une valeur négative pour une droite inclinée vers le sud-est. Une droite horizontale a une pente nulle, puisque la variable y est constante, et une droite verticale a une pente infinie puisqu'il y peut prendre n'importe quelle valeur sans que x change.

Quelle est la pente de la courbe de demande d'Emma pour les livres ? Tout d'abord, parce que la droite descend vers le sud-est, nous savons que la pente sera négative. Pour en calculer la valeur, il faut choisir deux points de la droite. En fixant le revenu d'Emma à 30 000 dollars, elle achètera 21 livres à 6 dollars, ou 13 livres à 8 dollars. En appliquant la formule donnée plus haut, nous nous intéresserons aux changements qui interviennent entre ces deux points ; il nous faut calculer leur différence, de la manière suivante :

à 20 000 dollars, elle achèterait moins de livres, et sa courbe de demande subirait une *translation vers la gauche* (vers la courbe D_3).

En économie, il faut bien distinguer les *déplacements le long de la courbe* et les *déplacements de la courbe* elle-même. Comme on peut le voir sur la figure 2A.3, si Emma gagne 30 000 dollars par an et si les romans coûtent 8 dollars pièce, elle achètera 13 romans par an. Si le prix des romans tombe à 7 dollars, elle achètera 17 livres dans l'année. La courbe de demande n'a pas bougé. À *chaque* prix, Emma achète toujours le même nombre de livres, mais si les prix changent, la demande d'Emma se déplace le long de la courbe de gauche à droite. Si maintenant les prix sont fixés à 8 dollars, mais le revenu d'Emma augmente à 40 000 dollars, elle achètera plus de livres (16 par an en l'occurrence). Parce qu'Emma achète plus de livres à un *même* niveau de prix, sa courbe de demande a été déplacée.

Il est facile de savoir quand il faut déplacer une courbe. Si une variable qui ne figure sur aucun des deux axes est modifiée, alors il faut déplacer la courbe. Le revenu d'Emma n'apparaît ni en abscisses ni en ordonnées ; quand son revenu change, il faut déplacer la courbe. Tous les facteurs susceptibles d'affecter les habitudes d'achat d'Emma, autres que le prix des romans, généreront un déplacement de la courbe de demande s'ils viennent à être modifiés. Si par exemple la bibliothèque ferme ses portes, obligeant ainsi Emma à acheter tous les livres qu'elle désire lire, elle consommera plus de livres à chaque niveau de prix, et sa courbe de demande sera déplacée vers la droite. Si le prix du billet de cinéma diminue et si Emma passe plus de temps dans les salles obscures, elle achètera moins de livres à chaque niveau de prix, et sa courbe de demande sera déplacée vers la gauche. En revanche, si le changement concerne une des variables représentées sur l'un des axes, la courbe n'est pas déplacée. Le changement est reflété par un déplacement le long de la courbe.

$$\text{pente} = \Delta y / \Delta x = (6 - 8) / (21 - 13) = -2/8 = -1/4$$

La figure 2A.5 illustre ce calcul. Refaites le calcul de la pente de la courbe de demande d'Emma en utilisant deux autres points de référence. Vous trouverez le même résultat, $-1/4$. L'une des caractéristiques d'une droite, c'est que sa pente est la même tout le long de la droite. Cela n'est pas vrai pour d'autres types de courbes, qui sont plus ou moins pentues selon les endroits.

Cette pente que l'on vient de calculer nous renseigne sur l'impact des changements de prix sur la demande de livres par Emma. Quand le prix des livres évolue, Emma modifie sa demande de façon plus sensible qu'un individu qui aurait une courbe moins pentue (une valeur plus proche de zéro), mais de façon moins sensible que quelqu'un qui aurait une courbe plus pentue (une valeur plus éloignée de zéro).

Toutefois, la pente n'est qu'une mesure imparfaite de la sensibilité d'Emma aux changements de prix. En effet, la pente dépend des unités dans lesquelles sont exprimées les variables x et y . Si le prix des livres est exprimé en centimes et non plus en dollars, la pente

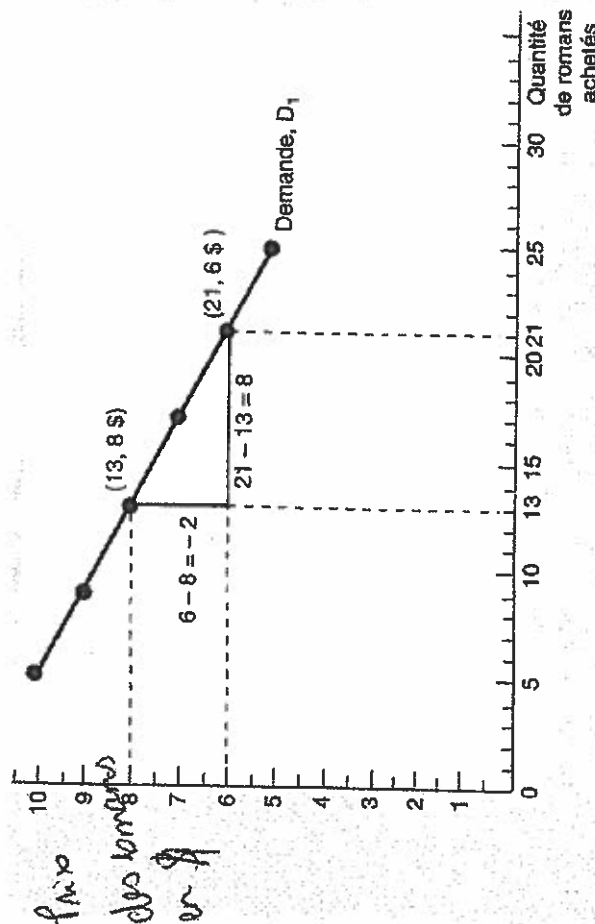


FIG. 2A.5 Calcul de la pente de la droite. Pour calculer la pente de la courbe de demande, nous pouvons regarder les changements de valeur de l'abscisse et de l'ordonnée quand on passe du point (21 livres, 6 dollars) au point (13 livres, 8 dollars). La pente est le ratio de la variation de l'ordonnée (-2) à la variation de l'abscisse ($+8$), ici égal à $-1/4$.

sera de $-100/4$, soit -25 , au lieu de $-1/4$ précédemment. Ce calcul est tout à fait juste, et nous livre d'ailleurs une indication utile : la demande d'Emma est moins sensible à une variation de prix d'un certain nombre de centimes qu'à une variation de prix d'un même nombre de dollars. Néanmoins, si l'on veut comparer la pente de la courbe de demande d'Emma B. avec un prix exprimé en dollars, à celle de la courbe de Don Q. avec le prix en peso mexicain, et celle de David C. avec le prix en livres sterling, la panique générale va s'installer. C'est pourquoi les économistes mesurent en général la sensibilité d'une variable aux changements d'une autre variable par l'élasticité, plutôt que par la pente. L'élasticité mesure les variations en pourcentage et non pas en valeur absolue. Une diminution de prix de 8 à 6 dollars représente la même baisse de 25 % qu'une diminution de 800 à 600 centimes. En termes d'élasticité, nous n'avons plus à nous préoccuper des unités dans lesquelles sont exprimées les variables, puisque les variations en pourcentage sont les mêmes quelles que soient les unités. Les élasticités seront étudiées en détail dans le chapitre 5.



AIX-MARSEILLE UNIVERSITE

LEA

Principes d'Economie

CHAPITRE 1. INTRODUCTION GENERALE

RARETÉ ET EFFICACITÉ : LES THÈMES JUMEAUX DE L'ÉCONOMIE

Qu'est donc l'économie ? Au cours des trente dernières années, le champ d'étude de l'économie s'est élargi de façon à englober un vaste éventail de sujets. [...]

L'économie est l'étude de la façon dont les sociétés utilisent des ressources rares pour produire des biens ayant une valeur et les répartir entre les individus.

Derrière cette définition se cachent deux idées clés de l'économie : les biens sont rares ; la société doit utiliser ses ressources de manière efficace. De fait, l'économie est une matière importante à cause de la réalité de la rareté et du désir d'efficacité.

Commençons par la rareté. Si on pouvait produire chaque bien en quantité infinie ou si les désirs des êtres humains étaient totalement satisfaits, quelles en seraient les conséquences ? Les individus ne se soucieraient pas de repousser la contrainte imposée par la limitation de leurs revenus, parce qu'ils pourraient avoir tout ce qu'ils souhaitent ; les entreprises ne se préoccuperaient pas du coût de la main-d'œuvre ou des problèmes de santé ; les pouvoirs publics n'auraient pas besoin de fournir d'effort pour la collecte d'impôts ou la réalisation de dépenses, car personne ne s'en soucierait. En outre, comme nous pourrions tous avoir tout ce que nous voudrions, personne ne s'inquiéterait de la répartition des revenus entre les individus ou les différentes catégories sociales.

Dans l'abondance d'un tel paradis, il n'y aurait pas de biens économiques, c'est-à-dire des biens rares ou dont l'offre est limitée. Tous les biens seraient gratuits, comme le sable dans le désert ou l'eau de mer à la plage. Les prix et les marchés n'auraient aucune signification. De fait, l'économie ne serait plus une matière utile.

Mais aucune société n'a atteint cet état utopique aux possibilités illimitées. Les biens sont limités, alors que les désirs semblent insatiables. Même après deux siècles de croissance économique rapide, la production des États-Unis n'est tout simplement pas suffisante pour satisfaire les besoins de tous. Si vous sommez tous les désirs, vous découvrirez rapidement qu'il n'y a tout simplement pas assez de biens et services pour satisfaire même une faible fraction des souhaits de consommation de chacun. Il faudrait que la production nationale soit plusieurs fois plus importante pour que l'Américain moyen ait le niveau de vie du médecin ou de l'avocat moyen. Et hors des États-Unis, surtout en Afrique et en Asie, des centaines de millions de personnes souffrent de la faim et de dénuement matériel.

Compte tenu de l'absence de limite des besoins, il importe qu'une économie fasse le meilleur usage de ses ressources disponibles en quantités limitées. Cela nous conduit à la notion cruciale d'efficacité. Le terme efficacité désigne l'utilisation la plus efficace possible des ressources d'une société pour satisfaire les souhaits et désirs des individus.

Plus précisément, l'économie produit de façon efficace quand elle ne peut accroître le bien-être économique de quelqu'un sans dégrader le sort de quelqu'un d'autre.

L'essence de l'économie est de reconnaître la réalité de la rareté et d'imaginer ensuite comment organiser la société de manière à engendrer l'utilisation la plus efficace possible des ressources. C'est sur ce point que l'économie fournit une contribution qui lui est propre.

LES TROIS PROBLÈMES DE L'ORGANISATION ÉCONOMIQUE

Toute société humaine - que ce soit une nation industrielle avancée, une économie à planification centrale, ou une nation tribale isolée - est inévitablement confrontée à trois problèmes économiques fondamentaux. Toute société doit trouver un moyen de déterminer quelles marchandises sont produites, comment elles le sont et pour qui elles le sont. De fait, ces trois questions fondamentales d'organisation économique - quoi, comment et pour qui - sont aussi cruciales aujourd'hui qu'à l'aube de la civilisation humaine. Considérons-les de plus près.

- Quelles marchandises sont produites et en quelles quantités ? Une société doit déterminer quelle quantité de chacun des nombreux biens et services possibles elle produira ainsi que le moment où la production sera mise en œuvre. Produisons-nous aujourd'hui des pizzas ou des chemises ? Quelques chemises de bonne qualité ou un grand nombre de chemises bon marché ? Utiliserons-nous des ressources rares pour produire de nombreux biens de consommation (comme les pizzas) ? Ou produirons-nous moins de biens de consommation et plus de biens d'équipement (comme des machines à faire les pizzas), qui gonfleront demain la production et la consommation ?

- Comment les biens sont-ils produits ? Une société doit déterminer qui effectuera la production, avec quelles ressources et à l'aide de quelles techniques de production. Qui s'adonne à l'agriculture et qui enseigne ? L'électricité est-elle produite à partir du pétrole, du charbon ou du soleil ? Avec beaucoup ou peu de pollution atmosphérique ?

- Pour qui les biens sont-ils produits ? Qui profitera des fruits de l'activité économique ? Ou, plus formellement, comment le produit national sera-t-il partagé entre les différents ménages ? Y aura-t-il beaucoup de pauvres et quelques riches ? Les dirigeants d'entreprise, les athlètes, les ouvriers ou les propriétaires fonciers bénéficieront-ils de revenus élevés ? La société assurera-t-elle une consommation minimale aux pauvres, ou ceux-ci devront-ils absolument travailler pour survivre ?

ÉCONOMIES DE MARCHÉ, ÉCONOMIES DIRIGÉES ET ÉCONOMIES MIXTES

Quelles sont les différentes réponses qu'une société peut apporter aux questions quoi, comment et pour qui ? Les sociétés sont organisées selon des systèmes économiques différents. L'économie étudie les divers mécanismes dont une société peut se servir pour décider l'affectation de ses ressources rares.

Nous distinguons généralement deux façons radicalement différentes d'organiser une économie. À l'un des extrêmes, l'État prend la plupart des décisions économiques, ceux qui sont au sommet de la hiérarchie donnant des directives économiques à ceux qui sont en dessous. À l'autre extrême, les décisions sont prises sur des marchés, où les individus ou les entreprises s'accordent de plein gré pour un échange de biens et services, en général en contrepartie d'un paiement en monnaie. Examinons brièvement ces deux formes d'organisation économique.

Aux États-Unis et dans les pays les plus démocratiques, la plupart des questions économiques sont résolues par le marché. Leurs systèmes économiques sont donc qualifiés

d'économies de marché. Une économie de marché est une économie où les individus et les entreprises privées prennent la plupart des grandes décisions concernant la production et la consommation. C'est un système de prix, de marchés, de profits et pertes, d'incitations et de rémunérations qui détermine quoi, comment et pour qui produire. Les entreprises produisent les marchandises qui procurent le profit le plus élevé (le quoi) à l'aide des techniques de production les moins coûteuses (le comment). La consommation est déterminée par les décisions des individus sur la façon de dépenser les salaires et les revenus de la propriété engendrés par leur travail et par leurs propriétés (le pourquoi). Le cas extrême d'une économie de marché, dans laquelle le gouvernement s'abstient de toute décision économique, est qualifié d'économie de laisser-faire.

Par contre, une économie dirigée est, une économie où l'État prend toutes les décisions importantes concernant la production et la distribution. Dans une économie dirigée, comme celle qui a fonctionné dans l'Union Soviétique pendant la plus grande partie de ce siècle, l'État possède l'essentiel des moyens de production (terre et capital) ; il

possède aussi et assure la direction des entreprises dans la plupart des secteurs ; il est l'employeur de la plupart des travailleurs et leur dit comment exécuter leurs tâches ; enfin il décide comment le produit de la société doit être réparti entre les différents biens et services. En résumé, dans une économie dirigée, l'État répond aux grandes questions économiques en s'appropriant les ressources et en faisant appliquer ses propres décisions.

Aucune société contemporaine n'entre totalement dans l'une ou l'autre de ces deux catégories polaires. Toutes les sociétés sont plutôt des économies mixtes, avec des éléments d'une économie de marché et des éléments d'une économie dirigée. Il n'y a jamais eu d'économie de marché à 100 % (même si l'Angleterre du XIX^{ème} siècle s'en est approchée).

Aujourd'hui aux États-Unis, la plupart des décisions sont prises, par le marché. Mais l'État joue un rôle important en surveillant le fonctionnement du marché. Les pouvoirs publics adoptent des lois qui réglementent la vie économique, produisent des services éducatifs et des services de police, et contrôlent la pollution. La plupart des sociétés actuelles font fonctionner des économies mixtes.

Avertissement : Lorsque nous réfléchissons aux questions économiques, nous devons distinguer les questions de fait des questions d'équité. L'économie positive décrit les faits d'une économie, tandis que l'économie normative implique des jugements de valeur.

L'économie positive traite de questions telles que les suivantes : pourquoi les médecins gagnent-ils plus que les concierges ? Le libre-échange accroît-il ou réduit-il les salaires de la plupart des Américains ? Quel est l'impact économique d'une augmentation des impôts ? Même si ce sont des questions auxquelles il est difficile de répondre, il est toujours possible de se référer à une analyse et à des faits empiriques. Cela relève du domaine de l'économie positive.

L'économie normative implique des préceptes éthiques et des normes d'équité. Les pauvres doivent-ils travailler pour obtenir une aide de l'État ? Faut-il augmenter le chômage pour garantir que la hausse des prix ne devienne pas trop forte ? Les États-Unis doivent-ils pénaliser la Chine parce qu'elle pirate les livres et CD américains ? Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse à ces questions parce qu'elles impliquent des valeurs morales plutôt que des faits. Elles ne peuvent être résolues que grâce à des débats et décisions politiques, non par la seule analyse économique.

L'ÉCONOMIE EST-ELLE UNE SCIENCE ?

La volonté de faire de l'économie (politique) une science a été particulièrement manifestée par les néo-classiques à partir de la fin du siècle dernier ; c'est d'ailleurs à eux que l'on doit le changement d'appellation, l'idée même d'une « science économique » calquée sur le modèle des sciences exactes et s'éloignant donc de l'économie politique classique. L'appellation même pose donc problème, comme on l'a déjà signalé.

Si l'économie est, comme on l'a précisé précédemment, à replacer dans le champ des sciences sociales, elle va donc retrouver un certain nombre de problèmes méthodologiques communs à l'ensemble de ces dernières. Pour définir ce que l'on entend par science, on partira d'une définition généralement acceptée

« *Connaissance exacte, universelle et vérifiable exprimée par des lois* », nous dit Petit Robert.

Il s'agit d'une interprétation de la réalité cherchant à découvrir des lois objectives, de formulations générales énonçant un rapport constant entre le phénomène

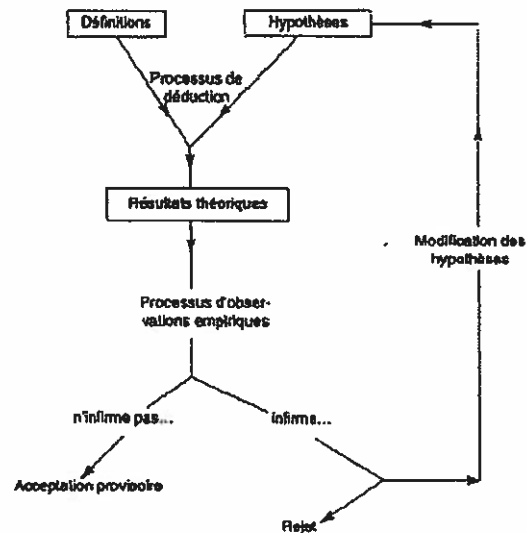
« *On fait de la science avec des faits, comme on fait une maison avec des pierres ; mais une accumulation de faits n'est pas plus une science qu'un tas de pierres n'est une maison* » (Poincaré).

Le scientifique est amené à élaborer une théorie, ensemble d'idées, de concepts abstraits, plus ou moins organisés, appliqués à un domaine particulier. Plus précisément, une théorie est d'abord constituée par un ensemble de définitions et un certain nombre d'hypothèses. Les définitions (formation brute de capital fixe, thésaurisation, monopole, firme multinationale,...) ont pour objet d'indiquer, sans ambiguïté, la signification de certains termes. Un premier ensemble d'hypothèses est destiné à spécifier les conditions d'application de la théorie (en physique on supposera, par exemple, que la température est de 18° et la pression celle du niveau de la mer ; en économie on fera l'hypothèse que l'économie est isolée de l'extérieur ou bien que l'on peut raisonner « pour un état donné de la technique », ou encore que « les travailleurs n'épargnent pas ») ; ces conditions d'application (qu'il convient de ne pas perdre de vue par la suite...) ayant été précisées, interviendra alors une deuxième série d'hypothèses relatives cette fois au comportement, aux réactions du milieu analysé : indice de réfraction de la lumière, réactions d'oxydation ; et en économie comportement de consommation des ménages, détermination du niveau de salaire...

C'est par un processus logique de déduction qu'à partir d'une part de l'ensemble de définitions retenues, d'autre part des hypothèses faites qu'on établit les implications, ou si l'on préfère les résultats théoriques (cf. graphique ci-après) ; la théorie qui a ainsi été élaborée est alors confrontée avec les faits et jugée alors soit cohérente avec les faits constatés, soit démentie par ces derniers ; dans le premier cas, il y a acceptation (provisoire) de la théorie ; dans le deuxième cas il y a rejet complet ou éventuellement modification des hypothèses suite aux observations faites ; le processus repart sur de nouvelles bases, à partir de ces nouvelles reformulations.

Ce schéma extrêmement simplifié permet de mettre en évidence la nécessité du détour théorique ; il n'existe pas d'observations possibles sans une théorie préalable. Il est vrai qu'il est parfois tentant de dire que tout le détour théorique apparaît bien inutile, scolastique ; qu'il suffit d'aller sur le

terrain pour se soumettre aux faits. Or, et la citation de Keynes que l'on a fait figurer au tout début de cette introduction le souligne, l'économie est une représentation ; il n'y a pas de fait brut : la réalité n'existe pas¹. Les faits que l'on va constater ont déjà été triés, construits par des observateurs avec leur subjectivité propre, des questionnaires, des cadres comptables qui ont été construits à partir de



conventions. C'est pour cela que l'épreuve des faits, l'observation empirique ne peuvent jamais entraîner la confirmation de la théorie mais au mieux son acceptation provisoire, en attendant l'élaboration d'une théorie meilleure. C'est pour cela aussi qu'il faut se défier des réactions de refus des constructions théoriques au nom de l'irréalisme des hypothèses (du type : c'est bien compliqué... ou ça n'a aucun rapport avec la réalité) ; toute théorie est en effet abstraction du réel, ce qui ne signifie pas que toute abstraction du réel soit nécessairement intéressante et utile ; une théorie n'est « bonne » que si elle résume, si elle représente de façon utile (pour la compréhension ou l'action) des éléments jugés importants.

L'ÉNONCÉ DES HYPOTHÈSES

La véritable difficulté de l'économie réside non pas dans son abstraction qui va en se développant avec le progrès de la science mais plutôt en ce que chacun d'entre nous en a une perception directe, une représentation intuitive « de bon sens » qui est heurtée par les représentations théoriques abstraites nécessaires au progrès de la réflexion. Il faut donc revenir sur les différentes étapes de la construction, de l'élaboration théorique et d'abord sur l'énoncé des hypothèses. C'est à ce niveau qu'apparaît le premier effort d'abstraction qui se manifeste par l'élaboration de relations fonctionnelles, fondamentale dans toute science. L'hypothèse en matière de gravitation est que la force d'attraction G entre deux corps dépend de leur masse M et de la distance d qui les sépare, ce

¹ Cf. Marx : « toute science serait superflue si l'apparence et l'essence des choses se confondaient » ; et J. Piaget : « il n'existe pas de donné immédiat ».

que l'on écrit $G = G(M, d)$. De la même façon en économie on énoncera, sous forme fonctionnelle des hypothèses : selon la théorie néoclassique, la quantité (q) demandée par un agent donné dépend du prix (p) du bien considéré : $q = q(p)$; d'après Keynes, la consommation des ménages (C) dépend de leur revenu (Y) soit : $C = C(Y)$; chez Marx le taux de profit réalisé par les capitalistes (r) est la conséquence de l'exploitation (e) dont sont victimes les travailleurs, ce que l'on peut formuler $r = r(e)$...

L'économiste a donc pour première tâche de spécifier les « variables ». A ce propos surgit une première distinction importante suivant que la variable est définie à un instant donné ou sur une période, un laps de temps. Parmi les variables instantanées on signalera les variables de prix (enregistrés à une date donnée, même si l'on fait ensuite la moyenne de l'ensemble des observations pour définir le prix moyen sur la période considérée) et les variables dites de stock : on recense la population à une date donnée, on fait le bilan des avoirs et des dettes d'une entreprise au 31 décembre. Ces variables sont dites instantanées par opposition aux variables de flux, qui ont une dimension temporelle, qui sont saisies sur une durée ; nombre des naissances, des décès ou des mariages sur l'année, niveau de revenu de consommation ou d'épargne sur un mois, un jour ou un an.

Une deuxième série de définitions concerne le statut des variables, la distinction entre variables endogènes (expliquées à l'intérieur du corps théorique que l'on élabore) et les variables exogènes qui sont déterminées indépendamment et apparaissent comme des données pour le schéma théorique considéré. Par exemple la quantité de blé récoltée dépend de la « pluie » ; cependant l'économiste aura tendance à considérer que la variable « pluie » est exogène ; pour le météorologue par contre, la « pluie » sera une variable endogène dont il tentera de trouver les lois d'évolution. Il s'ensuit qu'une variable peut être endogène ou exogène suivant le problème que l'on se pose ; si on veut savoir comment le niveau de revenu (Y) varie à partir des modifications éventuelles de l'investissement (I), on écrira dans un schéma théorique simple $Y = Y(I)$ et on essaiera de trouver les lois d'évolution de Y pour I exogène. Par contre, on peut chercher à expliquer les variations de l'investissement à partir des profits des entreprises. On aura alors une tentative d'explication de l'investissement, variable dès lors endogène, en fonction des variations des profits, variable exogène. [...]

LA CONFRONTATION AVEC LES FAITS

Il faut d'ailleurs revenir maintenant au schéma qui a été présenté initialement : après la présentation des définitions et l'élaboration des hypothèses on a vu comment on pouvait élaborer un schéma théorique et on a pris comme exemple la construction d'un modèle élaboré, le modèle keynésien. Il reste à dire un mot de la dernière étape : la confrontation avec les faits, la mesure de la portée explicative.

C'est à ce niveau que se situe l'une des différences essentielles entre les sciences sociales et les sciences dites exactes ou plutôt expérimentales ; en sciences sociales l'expérimentation est exclue ; pour tester la validité de l'explication « monétariste » de l'inflation, il n'est pas possible d'augmenter dans telle ou telle économie la quantité de monnaie pour voir comment réagit le système. Il faut donc se borner à des observations sur ce qui s'est passé concrètement.

Le rôle de l'analyse et du traitement statistique est donc essentiel ; il s'ensuit d'ailleurs que les relations que l'on peut chiffrer ne sont pas de type déterministe ; il y a une marge d'erreur dont il faut tenir compte, comme d'ailleurs en biologie, et dans certains domaines de la physique ou de la chimie.

Mais le recours aux faits pose problème puisque l'économiste ne peut faire d'expérience mais se contenter d'observations, par exemple sur les relations entre consommation et revenu de ménages situés dans des époques et des environnements différents. Or, une théorie est toujours formulée avec la clause « toutes choses égales par ailleurs » (*ceteris paribus*) ; dans l'expérience de laboratoire, le physicien ou le chimiste prend la précaution de définir les conditions (température, pression, ...) dans lesquelles l'expérimentation a eu lieu ; il isole le monde observé (l'éprouvette dans le cas le plus simple) du monde extérieur pour être sûr de raisonner dans des conditions identiques ; autrement dit, il faut être certain, pour pouvoir vérifier l'hypothèse théorique que ne se modifie que l'une des variables : c'est alors l'influence de cette modification sur le niveau de la variable endogène qui est observée. Or dans les systèmes économiques où l'expérimentation est exclue, la difficulté de la vérification statistique à partir de l'observation vient de ce que l'environnement n'est pas stable ; la clause « toutes choses égales par ailleurs » n'est en général pas vérifiée. Le même problème se pose d'ailleurs en météorologie ou en astronomie.

Une difficulté supplémentaire vient de la perturbation même que peut entraîner l'observation, ou plutôt sa divulgation. Quand un météorologue annonce une dépression (atmosphérique), la quantité de pluie tombée est indépendante de l'observation qui a été faite. Par contre si un observatoire économique laisse craindre une dépression (économique), une pénurie d'essence ou une hausse des prix, il provoque des réactions des agents économiques qui aggravent (et dans certains cas créent) la pénurie contre laquelle ils entendaient se prémunir. C'est pourquoi il est très difficile de prévoir et d'annoncer l'avenir pour les responsables de la politique économique : l'annonce d'un événement futur fait que ce futur ne peut être conforme à la prévision (sauf si la prévision est faite par Cassandre... qui n'est jamais crue).

Enfin, les données empiriques sur lesquelles l'économiste est amené à travailler sont situées dans des structures, des sociétés historiquement datées ; dans le domaine de l'univers physique on peut tenter de mettre en évidence des lois objectives, éternelles (sous réserve de l'émergence de nouvelles hypothèses ou de faits qui avaient été ignorés jusque-là) ; dans le domaine des sciences sociales il ne peut s'agir que de lois au statut provisoire, qui seront nécessairement remises en cause par le devenir historique des sociétés.

Même à l'intérieur d'un système économique donné, la leçon des faits, le recours à l'observation n'est pas toujours suffisant ; « le savant voudrait vérifier sa théorie ; mais une même observation est toujours compatible avec plusieurs théories ; ainsi l'observation n'est apte qu'éventuellement à contredire une théorie, à la « falsifier » - c'est-à-dire à la réfuter - selon l'expression admise². Bref, les faits sont à la fois construits et souvent obscurs.

² E. Malinvaud : Voies de la recherche macro-économique, O. Jacob, 1991, p. 57.

Comment d'ailleurs apprécier des hypothèses scientifiques concurrentes ? Peut-on vérifier une hypothèse ou doit-on se contenter de réfuter telle ou telle position ? La méthodologie « vérificationniste »³ qui était largement dominante au siècle dernier a été largement remise en cause ; sur ce point, les travaux d'un philosophe contemporain, K. Popper (né en 1902), ont sans doute joué un rôle décisif : il y a une asymétrie fondamentale, affirme K. Popper, entre prouver et réfuter, entre la vérification et la réfutation.

Cette position peut être illustrée d'un exemple classique : quel que soit le nombre de cygnes blancs observés, on n'a pas le droit d'en déduire que tous les cygnes sont blancs ; par contre, l'observation d'un seul cygne noir est suffisante pour réfuter la conclusion selon laquelle les cygnes seraient... noirs.

Ainsi, une hypothèse théorique ne peut jamais être vérifiée ; elle ne peut être que jugée provisoirement acceptable, car elle n'a pas été (pas encore) réfutée et remplacée par une autre (également provisoire). L'économiste, comme tout chercheur en sciences sociales apprend progressivement que la plupart des faits sont compatibles avec plusieurs explications concurrentes ; afin de choisir parmi celles-ci, les statisticiens utilisent la probabilité comme guide ; ils s'efforcent de mesurer le degré d'incertitude que comportent les estimations et d'incorporer explicitement une mesure de la « confiance » à accorder à leurs propres résultats.

L'incertitude est la règle ; elle est simplement plus ou moins forte. Du point de vue statistique, on est conduit à rechercher pour un paramètre donné non pas une valeur estimée, mais un ensemble de valeurs, un intervalle dans lequel « il y a de bonnes chances » que se trouve le paramètre inconnu. On sait même, dans un certain nombre de cas, construire de tels intervalles dits « intervalles de confiance » qui ont une probabilité donnée de recouvrir la vraie valeur, inconnue du paramètre. Mais il ne s'agit que de probabilité, jamais de certitude. Le recours à l'observation ne donne que des présomptions ; une hypothèse n'est en ce sens jamais vérifiée à 100 % ; elle n'est que probable, avec une incertitude plus ou moins grande.

Ainsi, la méthodologie de Popper est normative car elle formule des prescriptions sur ce que doit être la bonne pratique scientifique. Dans la « Structure des révolutions scientifiques » (1962) Kuhn met plutôt l'accent sur la description positive des pratiques scientifiques. A la « science normale », qui représente des activités tendant à résoudre des problèmes dans un cadre théorique orthodoxe, Kuhn oppose la science révolutionnaire où apparaît le remplacement d'un cadre par un autre à la suite de réfutations répétées et la découverte croissante d'anomalies : c'est à ce sujet que l'auteur parle de changement de « paradigme » ; ce terme (l'auteur utilise également le terme de « matrice disciplinaire ») désigne, semble-t-il, « l'ensemble des croyances, valeurs, techniques etc. partagées par les membres d'une communauté donnée » ; le changement de paradigme, le passage d'un cadre conceptuel à un autre s'opère par rupture. Kuhn donne à ce sujet des exemples empruntés à l'histoire des sciences : la révolution Copernicienne, ou la révolution Newtonienne, celle réalisée à la suite des travaux d'Einstein. A mesure que le nouveau cadre s'impose, il devient à son tour la science normale de la génération suivante.

Il n'est donc pas étonnant que l'économiste se trouve confronté à plusieurs théories concurrentes, à plusieurs ensembles d'interprétations ; d'une part, il se produit des ruptures, des changements de « paradigmes » dont l'insertion n'est que progressive ; d'autre part, si l'on en croit Popper, il est exclu de vérifier une théorie ; la démarche scientifique n'est pas pour autant inutile puisqu'elle permet, par la réfutation, de trier ; elle ne permet pas de dire ce qui est « vrai » mais de dire ce qui, en l'état actuel de nos connaissances, est faux.

L'économie n'est donc pas un corps scientifique unifié. Parce que d'abord il y a désaccord sur l'objet. Parce qu'ensuite les faits ne peuvent toujours permettre de trancher dans tous les cas entre les divers corps théoriques qui ont été proposés.

Un esprit non averti pourrait en conclure que seules les sciences économiques (ou sociales) se voient confrontées au problème de leur non unification. Il nous paraît plus intéressant de rappeler que le problème se pose également dans le domaine des sciences exactes ; sans revenir à la remise en cause du système de Ptolémée par Copernic, il n'est pas inutile de rappeler qu'il n'y a toujours pas une théorie unifiée de la lumière. Plus généralement E. Morin note

« L'évolution de la connaissance scientifique n'est pas seulement d'accroissement et d'extension du savoir. Elle est aussi de transformations, de rupture, de passages d'une théorie à l'autre »...

« La connaissance scientifique est une connaissance certaine, dans le sens où elle se fonde sur des données vérifiées et qu'elle est apte à fournir des prédictions concrètes. Toutefois le progrès des connaissances scientifiques ne va nullement dans le sens d'une plus grande certitude... On peut même dire que, de Galilée à Einstein, de Laplace à Hubble, de Newton à Bohr, nous avons perdu le trône d'assurance qui mettait notre esprit au centre de l'univers... Le progrès des connaissances scientifiques produit donc un progrès de l'incertitude. Mais c'est une « bonne » incertitude qui nous délivre d'une illusion naïve et nous éveille d'un rêve légendaire : c'est une ignorance qui se connaît comme ignorance... »

« Ainsi la science n'est pas seulement une accumulation de vérités vraies. Disons plus... : elle est un champ toujours ouvert où se combattent non seulement les théories mais le principe d'explication, c'est-à-dire aussi les visions du monde et les postulats métaphysiques. Mais ce combat a et maintient ses règles du jeu : le respect des données d'une part, l'obéissance à des règles de cohérence d'autre part. C'est l'obéissance à cette règle « mais par des combattants combattants » acceptant sans équivoque cette règle, qui fait la supériorité de la science sur toute autre forme de connaissances. »

« C'est dire du coup, que ce serait une grossière erreur que de rêver d'une science qui serait purgée de toute idéologie et où ne règnerait qu'une seule vision du monde en théorie « vraie ». En fait le conflit des idéologies, des présupposés métaphysiques (conscients ou non) est une condition sine qua non de la vitalité de la science.... Ce qui doit être absolument sauvegardé comme condition fondamentale de la vie même de la science, c'est la pluralité conflictuelle au sein d'un jeu qui obéit à des règles empiriques logiques ».

(E. Morin : pour la science, Le Monde 6/01/1982)

³ Sur le « Vérificationnisme » et l'ensemble de ces problèmes, cf. en particulier M. Blaug, La méthodologie économique, Economica, 1982 ; A. Mingat, P. Salmon et A. Wolfelsperger, Méthodologie économique, PUF, 1985.

Choix et coût d'opportunité

La rareté, comme on a pu le voir, occupe une place centrale dans la science économique.

Les individus la subissent au quotidien. Chacun dispose d'un revenu limité et se trouve donc dans l'incapacité d'acquiescer tout ce qu'il désire. Mais ce n'est pas seulement une question d'argent. Même le plus riche des riches fait face à une contrainte de temps. Une journée ne compte que vingt-quatre heures, et personne n'est immortel. Même s'il en avait les moyens, aucun homme sur terre ne serait ainsi en mesure de jouir de tous les biens qu'il pourrait posséder, ni d'accomplir toutes les activités possibles.

Le même raisonnement s'applique aux nations, dont les ressources sont limitées : et, par suite, ne permettent pas de produire tout ce que les gens désirent. Il en va pareillement à l'échelle du monde. La planète offre des ressources en quantités finies, et les technologies et aptitudes humaines permettant de les exploiter sont également limitées.

Il faut donc faire des choix. Pour chaque chose ou presque, il apparaît inévitable de devoir sélectionner une option au détriment des autres. Si on décide de rester chez soi et de regarder la télévision, on décide aussi dans le même temps de ne pas sortir. De même lorsqu'on dépense de l'argent. Si on achète un CD à 10 €, on choisit aussi de ne pas consacrer ces 10 € à autre chose. Semblablement, si une nation affecte une plus grande part de ses ressources à la production de biens manufacturés, il lui en restera moins pour la production de services ou de biens agricoles. Si l'on accorde davantage de ressources à la sauvegarde de l'environnement, ce choix risque d'entraîner une réduction de la production des biens matériels que les gens souhaitent consommer.

Ce à quoi on renonce afin de réaliser telle ou telle chose correspond au *coût d'opportunité* de cette activité – autrement dit à ce qu'il en coûte de l'avoir choisie, en mesurant ce coût par la valeur de la meilleure option abandonnée. C'est ce qu'on *aurait pu* faire avec l'argent ou le temps dont on dispose, si on n'avait pas opéré ce choix-là. En s'intéressant au coût d'opportunité, on reconnaît implicitement la nécessité d'accepter des *compromis*. Privilégier telle ou telle chose conduit à en délaisser une autre. Travail et loisirs en offrent d'ailleurs un excellent exemple. Plus on travaille, et moins il reste de temps libre. En d'autres termes, le coût d'opportunité du travail est égal au temps de loisir qu'on lui sacrifie.

Le coût d'opportunité est un concept économique fondamental : une fois qu'on en a bien compris l'importance, il détermine définitivement la façon dont on aborde les problèmes économiques. Son utilisation conduit véritablement à *penser comme un économiste*, ce qui peut être très éloigné du mode de pensée d'un comptable, par exemple, ou de celui du simple profane. Nous y reviendrons à de nombreuses reprises tout au long de cet ouvrage.

1. Songez à trois activités que vous avez faites hier. Quel était le coût d'opportunité de chacune ?
2. Supposons qu'un supermarché possède un stock de poissons ayant atteint la date limite de vente. Affiché d'abord à 10 €, son prix a été réduit aujourd'hui à 5 € pour tenter de l'écouler plus vite. La journée touche à sa fin, et il n'a toujours pas trouvé preneur. Le supermarché s'apprête à fermer, et personne dans le magasin ne souhaite acheter ces poissons. Si on décide de jeter la marchandise, quel sera le coût d'opportunité associé ?

Le coût d'opportunité de faire des études

Quels sacrifices ?

Comme on l'a vu, chaque fois qu'on choisit de faire quelque chose, on renonce en pratique à faire autre chose. Cette option abandonnée représente alors le coût d'opportunité de l'action choisie.

Quels sont alors les coûts d'opportunité liés à la poursuite d'études supérieures par exemple ?

Au premier abord, on aurait tendance à lister les coûts suivants :

- frais d'inscription ;
- manuels, fournitures scolaires, etc. ;
- logement ;
- transport ;
- nourriture, divertissements et autres dépenses courantes.

Mais leur addition n'aboutit pas au coût d'opportunité. Celui-ci correspond en effet au sacrifice consenti pour aller à l'université, au *détriment* d'un autre choix de vie. Imaginons que l'alternative ait consisté à accepter une proposition d'emploi. La liste des coûts d'opportunité d'une poursuite d'études inclura alors en réalité les éléments suivants :

- manuels, fournitures scolaires, etc. ;
- frais de logement et de transport *supplémentaires*, par rapport à ce que l'étudiant aurait dépensé en tant que salarié ;
- salaires qu'il aurait perçus, *diminués* des allocations étudiantes qui lui sont octroyées ;
- proportion des frais d'inscription qu'il paye en tant qu'étudiant.

1. Pourquoi les frais de nourriture ne sont-ils pas inclus dans le coût d'opportunité ?

2. Dressez la liste des bénéfices associés à la poursuite d'études supérieures.

3. Le coût d'opportunité d'une poursuite d'études est-il identique pour l'étudiant et pour la société dans son ensemble ?

Le coût d'opportunité d'une action recoupe quelquefois son coût financier direct. Mais ce n'est pas toujours le cas.

Par exemple, l'achat d'un manuel coûtant 39 euros demande un paiement direct en argent. Les solutions autres à envisager englobent donc tout ce que l'étudiant pourrait acheter avec la même somme. Il lui faut, dans ce cas, mettre en balance le bénéfice associé à une autre option disponible et celui tiré de l'achat de ce manuel.

Mais l'action d'aller en cours a un coût d'opportunité différent de l'achat simple d'un manuel. Que l'étudiant paye lui-même ses frais de scolarité ou pas, le fait qu'il se rende en classe n'induit pour lui aucun coût financier supplémentaire (marginal). Et personne ne lui remboursera les cours auxquels il n'aurait pas assisté.

Adam Smith (1723-1790) et la « main invisible » du marché

Encadré 1.7

Pour nombre de spécialistes, l'année 1776 marque la naissance de l'économie moderne. C'est en effet cette année-là qu'Adam Smith fit paraître ses *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* – l'un des ouvrages économiques les plus importants jamais publiés.

L'auteur est né en 1723 à Kirkcaldy, petite ville côtière au nord d'Édimbourg. Diplômé de l'université de Glasgow à l'âge de 17 ans, il fut d'abord chargé de cours au Balliol College d'Oxford mais il regagna ensuite l'Écosse et fut nommé à 29 ans professeur de philosophie morale dans son université d'origine. Il en démissionna à 40 ans et consacra les trois années suivantes à parcourir le continent. Ses pérégrinations l'amènèrent à rencontrer plusieurs économistes et philosophes très influents. De retour en Écosse, dans sa ville natale, il entama la rédaction de la *Richesse des nations*.

Encadré 1.7 (suite)

L'ouvrage, divisé en cinq tomes, couvre un très large éventail de sujets. L'argument central consiste néanmoins à affirmer qu'en règle générale les économies de marché servent correctement l'intérêt public. La production et la consommation se trouvent guidées comme sous l'influence d'une *main invisible*, et si chaque individu recherche avant tout son propre intérêt, son interaction avec le marché contribue aussi au bien public.

Au chapitre 2 du tome I, Adam Smith écrit :

« L'homme a presque continuellement besoin du secours de ses semblables, et c'est en vain qu'il l'attendrait de leur seule bienveillance. [...] Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger, que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme ; et ce n'est jamais de nos besoins que nous leur parlons. c'est toujours de leur avantage. »

Plus loin, au chapitre 2 du tome IV, il ajoute :

« Chaque individu met sans cesse tous ses efforts à chercher, pour tout le capital dont il peut disposer, l'emploi le plus avantageux : il est vrai que c'est son propre bénéfice qu'il a en vue, et non celui de la société, mais les soins qu'il se donne pour trouver son avantage personnel le conduisent naturellement, ou plutôt nécessairement, à préférer précisément ce genre d'emploi même qui se trouve être le plus avantageux à la société. [...] Il ne pense qu'à son propre gain ; en cela, comme dans beaucoup d'autres cas, il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions ; et ce n'est pas toujours ce qu'il y a de plus mal pour la société, que cette fin n'entre pour rien dans ses intentions. Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler. »

Smith soutenait donc que l'État, à une ou deux exceptions près, ne devait surtout pas interférer avec le fonctionnement de l'économie et adopter au contraire une politique de laisser-faire ou de non-intervention. Il fallait autoriser la libre entreprise et le libre-échange entre les pays.

Cet éloge du marché a conduit nombre d'hommes politiques de droite à voir en lui le père du « mouvement libéral », qui préconise une intervention résolument minimale de l'État dans les affaires économiques (voir encadré 10.7).

Smith avait cependant bien conscience des inconvénients de la non-régulation des marchés. Au chapitre 7 du tome I, par exemple, il examine le problème du monopole :

« Un monopole accordé à un individu ou à une compagnie commerçante a le même effet qu'un secret dans un genre de commerce ou de fabrication. Les monopoleurs, en tenant le marché constamment mal approvisionné et en ne répondant jamais pleinement à la demande effective, vendent leurs marchandises très au-dessus du prix naturel ; et soit que leurs bénéfices consistent en salaires ou en profits, ils les font monter beaucoup au-delà du taux naturel. »

Il évoque aussi un peu plus loin les dangers liés au rapprochement d'entreprises motivées par la poursuite de leurs intérêts communs :

« Il est rare que des gens du même métier se trouvent réunis, fût-ce pour quelque partie de plaisir ou pour se distraire, sans que la conversation finisse par quelque conspiration contre le public, ou par quelque machination pour faire hausser les prix. »

Histoire de la pensée économique, Ghislain Delpla
et Christophe Lavielle, ed. DUNOD, 2008

2 Une histoire rapide des théories économiques

Point clef

Les débats qui traversent l'histoire de la pensée économique se nouent autour de deux questions : les relations marché/production et marché/État. Schématiquement, l'histoire de ces débats est ponctuée par trois « révolutions » (dont la datation découle de la parution des grandes œuvres qui les marquent) :

La « révolution classique » (1776-1817) représente pour la première fois l'économie comme un système dans lequel s'articulent les échanges marchands et l'organisation de la production, et elle élabore les principes de la doctrine libérale.

La « révolution marginaliste » (1874-1890), en généralisant la loi de l'offre et de la demande à l'ensemble des activités économiques, absorbe l'analyse de la production dans celle du marché et donne un fondement scientifique à la doctrine libérale.

La « révolution keynésienne » (1936) établit l'incapacité d'une économie de marché à atteindre le niveau de production globale permis par la main-d'œuvre disponible et justifie ainsi l'abandon d'un laisser-faire général au profit d'une intervention de l'État.

Ces trois « révolutions » dans la pensée économique ont façonné les termes dans lesquels se présentent aujourd'hui les controverses entre économistes, en particulier sur la place qu'il convient d'attribuer au marché dans l'ensemble des relations sociales, thème central du renouveau néolibéral.

1. DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE À LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

On a vu dans la fiche 1 que la science économique se pose de manière particulière une question commune à l'ensemble des sciences sociales : comment un ordre social se forme-t-il ? Elle analyse ainsi la façon dont les relations entre les hommes se traduisent dans des grandeurs mesurables, au premier rang desquelles la richesse (tant individuelle que collective). Il convient à présent de se demander quand est apparue cette science économique et selon quels grands axes elle a évolué jusqu'à nos jours. Ces interrogations sont au cœur de l'histoire de la pensée économique et il s'agit ici d'en donner un panorama général, qui sera détaillé dans les fiches composant cet ouvrage.

L'activité économique est aussi ancienne que les sociétés organisées. C'est en Grèce antique que se forge le mot *économie*, de *oikos* (maison) et *nomos* (loi) : l'économie domestique porte sur les règles d'administration de la maison ou du domaine. Si dès cette époque on s'interroge sur la similitude ou non des règles s'appliquant à la famille (l'économie) et à la Cité (le politique), l'activité économique sera pendant longtemps perçue seulement comme une des activités humaines, subordonnée à d'autres types de relations entre les hommes (religieuses, politiques) sur lesquelles repose l'existence de la société.

C'est dans la seconde moitié du XVIII^e siècle que la primauté de l'économie commence à être reconnue. Cette prééminence des relations économiques dans l'organisation de la société et l'élaboration d'une science destinée à en rendre compte s'expliquent par deux phénomènes.

Le premier est la Révolution industrielle ; son apparition initiale en Grande Bretagne n'est pas étrangère au fait que la science économique restera pendant plus d'un siècle

et demi sous domination britannique. Dans des sociétés où l'activité de production était auparavant principalement agricole, le commerce étant limité aux villes et aux échanges internationaux, la Révolution industrielle bouleverse la perception des relations sociales : désormais, l'activité économique est orientée vers le marché et l'organisation même de la production repose sur un échange marchand particulier, le salariat.

Le second phénomène est le développement de la **doctrine libérale**, en vertu de laquelle la concurrence sur les marchés est un mécanisme assurant à la fois l'efficacité économique et l'harmonie sociale, l'État devant se limiter (en dehors de ses fonctions régaliennes) à garantir la liberté économique de tous et d'abord des entreprises. De même que l'expansion de l'économie de marché, qui accompagnait la Révolution industrielle, constituait une rupture avec le commerce spécialisé et cloisonné des sociétés traditionnelles antérieures, la doctrine libérale s'inscrit d'abord en opposition à une vision interventionniste de l'État en matière économique qui justifiait l'attribution de monopoles et les réglementations corporatistes.

2. DU MERCANTILISME AU MARGINALISME

On trouve les premières réflexions sur la richesse dans l'Antiquité grecque, en particulier chez Aristote, qui distingue l'échange tourné vers la satisfaction des besoins, qu'il faut encourager, et la *chrématistique*, échange en vue de l'enrichissement, qu'il condamne. Ces arguments furent repris au Moyen Âge par Saint Thomas d'Aquin et les scolastiques, qui en tirèrent une condamnation du prêt à intérêt (cf. fiche 4).

C'est en réaction contre la doctrine thomiste qu'apparaît vers 1360 une première réflexion sur la nature de la monnaie. Contre une vision de celle-ci comme chose du prince, Nicolas Oresme soutint que la valeur de la monnaie a pour origine le consentement des marchands à l'utiliser et qu'en conséquence le prince, seule source légitime de création monétaire, doit s'abstenir de la manipuler. Deux siècles plus tard, cette relation entre le prince et les marchands fut en France au cœur des débats monétaires où se distinguèrent de Malestroit et Jean Bodin. L'analyse de cette question centrale fut étendue par le mercantilisme à l'enrichissement de la nation par un commerce extérieur contrôlé, à l'encouragement de l'emploi par la protection des industries nationales et à la stimulation de l'activité interne par la circulation de liquidités abondantes (cf. fiche 6).

C'est cette vision monétaire et anti-libérale que rejeta Adam Smith (cf. fiche 13), influencé par le courant français de la physiocratie (cf. fiche 3) dont il retint la croyance en un ordre naturel, le rôle du capital dans la génération d'un surplus et le plaidoyer pour la liberté du commerce. Adam Smith fonda l'école classique (cf. fiche 9), dont l'apogée fut atteint en 1817 avec David Ricardo qui élaborait un système d'économie politique reposant sur une théorie des prix relatifs et de la répartition des revenus (cf. fiche 14). Cette théorie s'imposa pendant un demi-siècle et influença même Karl Marx, qui tira de sa critique des conclusions anti-libérales et anti-capitalistes (cf. fiche 19).

La « révolution marginaliste » des années 1870 conforta la doctrine libérale, mais la fonda sur une autre théorie de la valeur que celle de Ricardo : l'utilité marginale et la loi de l'offre et de la demande devinrent les outils privilégiés de l'analyse économique (cf. fiche 20). Le marginalisme s'imposa sous sa version « anglo-saxonne », élaborée par Stanley Jevons et Alfred Marshall (cf. sur ce dernier la fiche 22) ; une version « autrichienne » (cf. fiche 25), due à Carl Menger et à Eugen von Böhm-Bawerk,

combattit en Europe centrale l'influence de l'école historique allemande, rétive aux généralisations théoriques. Une troisième version du marginalisme, fondée dès 1874 par le Français Léon Walras sur le concept d'équilibre général (cf. fiche 21), fut ignorée en dehors de l'école de Lausanne, où elle fut complétée par l'Italien Vilfredo Pareto. Enfermé dans des débats internes d'où émergèrent Rosa Luxembourg et Nicolas Boukharine, le marxisme fut progressivement relégué hors de l'enseignement de la science économique (cf. fiches 17 et 18).

3. LA DIVISION EN MICROÉCONOMIE ET MACROÉCONOMIE

En 1936 fut publiée par John Maynard Keynes la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, qui constituait à la fois une critique de la théorie de l'équilibre global contenue dans le marginalisme et une démonstration de l'incapacité de l'économie de marché à assurer le plein emploi (cf. fiche 29). Cette nouvelle théorie donna naissance à un courant, le keynésianisme (cf. fiche 28), dont le modèle IS-LM présenté par John Hicks dès 1937 constitua le cadre d'exposition.

Après la redécouverte par Hicks en 1939 de la théorie de Walras, le champ de la science économique fut divisé en deux : la microéconomie, concernant l'allocation des ressources, les prix relatifs et la répartition des revenus, fondée sur l'équilibre général walrasien, et la macroéconomie, concernant l'activité économique d'ensemble, l'emploi et la monnaie, fondée sur l'équilibre global keynésien. À cette division théorique correspondait une division pratique du travail, l'économie de marché étant chargée de l'égénéralisation des offres et des demandes par branches d'activité et l'État s'occupant de la régulation conjoncturelle du niveau global d'activité. Dans les années 1950, cette vision de l'économie fut complétée par l'introduction de la dynamique, qui se fit, du côté de la microéconomie walrasienne, par Kenneth Arrow et Gérard Debreu (cf. fiche 23), et, du côté de la macroéconomie keynésienne, par Robert Solow.

Ce partage des tâches, qualifié de synthèse néoclassique et dont Paul Samuelson fut l'incarnation par son œuvre abondante dès les années 1940, juxtaposait plus qu'il intégrait les composantes micro et macro de la science économique, ainsi que la défense du marché et l'intervention de l'État. Malgré cette faiblesse, il demeura jusqu'au milieu des années 1960, où il fut remis en cause de deux côtés.

Une première ligne de critique résulta d'une tentative de convergence entre une conception plus radicale (dite *post-keynésienne*) de la croissance, illustrée entre autres par Joan Robinson et Nicholas Kaldor (cf. fiche 30), et un rejet du marginalisme au profit d'un retour aux principes de la théorie ricardienne, initié en 1960 par Piero Sraffa (cf. fiche 15). Une deuxième remise en cause vint de la théorie du déséquilibre qui, à la suite de Robert Clower (1965), s'efforça d'intégrer les idées de Walras et de Keynes en une théorie plus générale (cf. fiche 33).

Mais le coup fatal fut porté par le monétarisme, défendu depuis les années 1950 par Milton Friedman (cf. fiche 31), dont la critique des politiques monétaires orientées vers la recherche du plein emploi déboucha dans les années 1970 sur le rejet pur et simple de la macroéconomie keynésienne par les nouveaux classiques regroupés autour de Robert Lucas (cf. fiche 32). Ce rejet suscita, à partir des années 1980, une réaction des nouveaux keynésiens visant à retrouver des résultats qualifiés de keynésiens à partir de fondements microéconomiques adaptés (cf. fiche 34).

Bien que la microéconomie ait ainsi absorbé, d'une manière ou d'une autre, le pilier macroéconomique de la synthèse néoclassique, cela n'a pas cependant conduit à

Fiche 2 • Une histoire rapide des théories économiques

Une unification de la discipline autour du paradigme walrasien. Au sein de la micro-économie elle-même, ce paradigme fondé sur la concurrence parfaite et l'équilibre général est, depuis les années 1980, délaissé au profit d'une « nouvelle microéconomie » de la concurrence imparfaite en équilibre partiel (cf. fiche 24).

Cette absence d'unification théorique explique qu'à côté des **nouveaux classiques** et des **nouveaux keynésiens**, des nébuleuses non encore stabilisées connaissent aujourd'hui un intérêt croissant autour des théories néo-autrichiennes issues de Joseph Schumpeter et de Friedrich Hayek (cf. fiches 26 et 27) ou encore autour de l'approche institutionnaliste (cf. fiches 35 et 36).

Citations

- La « révolution classique » : production et échange

« Cette *division du travail*, de laquelle découlent tant d'avantages, ne doit pas être regardée dans son origine comme l'effet d'une sagesse humaine qui ait prévu et qui ait eu pour but cette opulence générale qui en est le résultat ; elle est la conséquence nécessaire, quoique lente et graduelle, d'un certain penchant naturel à tous les hommes, qui ne se proposent pas des vues d'utilité aussi étendues : c'est le penchant qui les porte à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour une autre. » (Adam Smith, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776).

- La « révolution marginaliste » : la prééminence du marché

« Le monde peut être considéré comme un vaste marché général composé de divers marchés spéciaux où la richesse sociale se vend et s'achète, et il s'agit pour nous de reconnaître les lois suivant lesquelles ces ventes et ces achats tendent d'eux-mêmes à se faire. » (Léon Walras, *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, 1874).

- La « révolution keynésienne » : économie de marché et sous-emploi

« Lorsque sur dix millions d'hommes désireux et capables de travailler il y en a neuf millions employés, il n'est pas évident que le travail de ces neuf millions soit mal orienté. Il ne faut pas reprocher au système actuel d'employer ces neuf millions d'hommes aux tâches qui leur sont imparties, mais de n'avoir pas d'ouvrage disponible pour le dernier million. C'est le volume et non la direction de l'emploi que le système actuel détermine d'une façon défectueuse. » (John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 1936).

Keynes : toujours vivant !

Il y a soixante-quinze ans, le 21 avril 1946, s'éteignait à 62 ans seulement le plus grand économiste du XX^e siècle, John Maynard Keynes. Lui, qui avait bataillé ferme avec un président Roosevelt trop enclin à vouloir vite revenir à l'équilibre budgétaire, aurait sûrement apprécié les choix de Joe Biden ! On parle souvent de révolution keynésienne, oubliant que ses idées n'ont infusé auprès des économistes et des dirigeants politiques que progressivement après sa mort : le célèbre magazine *Times* en avait fait l'homme de l'année sur sa couverture... en 1965 !

En quoi Keynes a-t-il modifié la façon de penser l'économie ? Il existe des milliers d'ouvrages sur le sujet. Si l'on veut se contenter de quelques idées, prenons son ouvrage phare, la [*Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*](#). Pour reprendre [la distinction proposée par Paul Krugman](#), on trouvera parmi les héritiers de l'ouvrage les « Livre I » et les « chapitre 12 ».

Les Livre I et les chapitre 12

Le début de la *Théorie générale*, le Livre I, démontre que l'offre ne crée pas forcément sa propre demande et donc que les économies, faute de demande suffisante, peuvent connaître des situations d'équilibre de sous-emploi, les chômeurs ne l'étant pas de manière volontaire.

Dans ces conditions, c'est-à-dire quand il y a un excès d'épargne désirée sur le niveau d'investissement désiré, il faut que l'Etat emprunte, utilise cet excès d'épargne pour dépenser en faisant grimper la dette publique. S'il ne le fait pas, c'est la récession assurée, s'il le fait trop peu et revient trop vite à l'austérité, c'est pareil. D'actualité non ?

Dans le chapitre 12, que Keynes considérait comme la source de ses idées les plus innovantes, il explique que les décisions des entrepreneurs sont réalisées dans une situation d'incertitude radicale. Qu'est-ce qui pousse alors ces entreprises à investir ? Leurs calculs rationnels sur combien ça coûte, combien ça peut rapporter, etc. mais, surtout, leurs « esprits animaux » : le besoin d'agir et leurs tripes ! La dimension psychologique est majeure. Il a également insisté sur cet aspect pour comprendre le comportement de consommation des ménages.

Quand les entrepreneurs ne pensent plus à l'avenir de l'économie mais à gagner vite de l'argent, la spéculation financière l'emporte. Et « *lorsque dans un pays le développement du capital devient le sous-produit d'un casino, il risque de s'accomplir en des conditions défectueuses* ». C'est là que se trouve la description du concours de beauté qui explique pourquoi, face à une incertitude radicale sur l'avenir du monde, ceux qui veulent gagner de l'argent sur les marchés ne doivent pas obéir à une rationalité fondamentale (« que vaut vraiment l'actif sur lequel je parie ») mais à une rationalité mimétique (« je dois faire ce que je crois que la croyance générale du marché sera »), [comme l'explique le chercheur André Orléan](#) depuis de nombreuses années.

Malheureusement, [comme l'a souligné George Akerlof](#), ces idées keynésiennes ont été longtemps perdues, laissant la place aux penseurs prônant l'efficacité naturelle des marchés financiers.

Un homme paradoxal

Enfin, on ne peut parler de Keynes sans évoquer le personnage. L'économiste britannique Robert Skidelsky lui a consacré [une biographie impressionnante](#) en trois volumes qui fait la référence. Ceux qui ont moins de temps pourront se délecter du [magnifique livre de Gilles Dostaler](#), *Keynes et ses combats* qui souligne l'aspect éminemment paradoxal du personnage.

Un intellectuel qui a été l'économiste le plus influent du XX^e siècle mais qui n'a jamais été diplômé d'économie, une matière pour laquelle il n'a suivi en tout en tout que huit semaines de cours ! Formé à la philosophie, à l'histoire et aux mathématiques, il pensait que la place de l'économie dans la vie de la Cité se trouvait sur le siège arrière. Ce qui ne l'a pas empêché de révolutionner la matière.

Un homme membre du fabuleux groupe de Bloomsbury, un ensemble de penseurs et d'artistes iconoclastes (Virginia Woolf, Lytton Strachey, Duncan Grant, etc.) qui dénonçaient la morale religieuse, sexuelle et conservatrice de la société britannique. Dans les maisons autour de Gordon Square, derrière le

British Museum, tout le monde y couchait à peu près avec tout le monde et Keynes a craint qu'on le fasse chanter du fait de son homosexualité.

Cela ne l'a pas empêché de se marier en 1925 avec une danseuse de ballet russe. Et d'accommoder sa dénonciation du conservatisme à une vie de riche rentier, membre de la chambre des Lords et attaché à l'Empire britannique ! Lui qui a si bien dénoncé les mécanismes délétères de la spéculation financière en a fait sa première source de revenus, laissant à sa mort une fortune équivalente à environ 20 millions d'euros d'aujourd'hui.

On connaît le célèbre aphorisme de Keynes publié en 1933 dans [son article sur l'autosuffisance nationale](#) : « *Le capitalisme international et néanmoins individualiste, décadent mais dominant depuis la fin de la guerre, n'est pas une réussite. Il n'est ni intelligent, ni beau, ni juste, ni vertueux, et il ne tient pas ses promesses. En bref, nous ne l'aimons pas et nous commençons à le mépriser. Mais quand nous nous demandons par quoi le remplacer, nous sommes extrêmement perplexes.* » Pas grand-chose à y changer. Reste quand même à comprendre ce capitalisme. La théorie économique dominante [ne nous y aide pas](#). Quelques lignes avant la fin de la *Théorie générale*, Keynes attirait l'attention sur le fait que « *le monde se trouve aujourd'hui dans une impatience extraordinaire d'un diagnostic mieux fondé ; plus que jamais il est prêt à l'accepter et désireux de l'éprouver, même s'il n'est que plausible* ».

On attend encore le nouveau Keynes qui nous apportera une nouvelle compréhension et une solution aux dérives du capitalisme contemporain, même si elle n'est que plausible...

Extrait de Combemale Pascal, « III. L'économie de Keynes : vision d'ensemble », dans : Pascal Combemale éd., *Introduction à Keynes*. Paris, La Découverte, « Repères », 2010, p. 42-58.

Le niveau de l'emploi

La première question posée est : en courte période, pour une population active, un stock de capital et un état des techniques donnés, de quoi dépend le niveau de l'emploi ? Il résulte des plans de production des entreprises : chaque volume de production requiert un certain nombre d'heures de travail. La question suivante est donc : de quoi dépend le niveau de la production ?

Selon le principe de la « demande effective », les décisions de production et d'embauche des entreprises résultent de leurs anticipations de débouchés rentables. En effet, les entreprises produisent pour réaliser du profit, ce qui suppose non seulement qu'elles vendent leur production, mais qu'elles parviennent à la vendre à un prix suffisant pour couvrir leurs coûts et atteindre une norme de rentabilité minimale. Le problème pour elles est donc de prévoir s'il existera une demande solvable au niveau de prix requis par leur objectif de profit minimal. La théorie keynésienne ne se résume donc pas à un renversement de la loi de Say : il ne s'agit pas de dire « la demande crée l'offre » [Tobin, 1997] à la place de « l'offre crée la demande ». La demande qui détermine le niveau de production est définie par trois caractéristiques :

1. elle est anticipée par les chefs d'entreprise et ces anticipations sont croisées puisque chacun d'eux cherche à prévoir ce que vont faire les autres (vont-ils embaucher, vont-ils investir, etc. ?) ;
2. elle n'est pas la demande en général, mais celle qui satisfera, si elle se réalise, les exigences de profit des entreprises (aujourd'hui, plus encore qu'hier, du fait de la domination croissante de la finance, les entreprises sont soumises à des objectifs de rentabilité) ;
3. elle commande l'offre de ces entreprises ; bien que Keynes parle de « demande effective », c'est le niveau de la demande anticipée qui détermine l'offre : si les anticipations sont erronées, ce niveau de demande ne se réalisera pas ; en revanche, l'offre existera bel et bien, de telle sorte que c'est l'offre qui est « effective » ; Keynes s'exprime ainsi, pour des raisons que nous éluciderons plus loin, parce qu'il suppose que les anticipations sont vérifiées.

La demande effective

En économie fermée privée, D , la demande à l'échelle macro-économique, est égale à $C + I$, C étant la consommation et I l'investissement ; en économie mixte, on ajoute G , les dépenses publiques et, en économie ouverte, les exportations X . Nous savons déjà de quoi dépend la consommation chez Keynes : elle est fonction du revenu courant ; $C = G(Y)$. Avec cette précision : « La communauté ne désire

consommer qu'une proportion graduellement décroissante de son revenu. » Si l'on retient cette hypothèse de décroissance de la propension marginale à consommer, la fonction de consommation est concave. Selon Keynes, « la clé de nos difficultés se trouve dans cette loi » [TG, p. 29]. Pourquoi ?

Parce qu'elle permet d'expliquer le chômage par l'insuffisance de la demande. Suivons le guide : « Quand l'emploi s'accroît, le revenu réel global augmente. La psychologie collective est telle que, lorsque le revenu réel global croît, la consommation augmente, mais non du même montant que le revenu. Par conséquent, les employeurs réaliseraient une perte si l'emploi supplémentaire était consacré en totalité à produire des biens destinés à une consommation immédiate. Pour que n'importe quel niveau d'emploi soit justifié il faut donc qu'existe au cours de la même période un montant d'investissement suffisant pour absorber l'excès de la production totale sur le volume que la collectivité choisit de consommer quand l'emploi a atteint ce niveau. Car, sans ce montant d'investissement, les recettes des entrepreneurs seraient inférieures à ce qui est requis pour les inciter à offrir ce niveau d'emploi » [TG, p. 27].

Le statut de l'investissement est donc crucial : pour que l'offre ne crée pas nécessairement « sa » demande, il faut que l'investissement soit autonome, c'est-à-dire qu'il ne dépende pas du revenu, qu'il ne suive pas l'épargne. Or il est autonome en courte période (au cours de laquelle se détermine le niveau de la production courante et de l'emploi) car il dépend des anticipations de longue période (horizon correspondant à la durée de vie de l'investissement).

Reprenons cette première formulation du principe de la demande effective : soit une augmentation de la production qui requiert une utilisation de main-d'œuvre supplémentaire, donc le versement de salaires pour un montant de 100 000 euros ; si la propension marginale à consommer vaut 0,8, la consommation augmentera de 80 000 euros et il manquera 20 000 euros de reflux vers les entreprises pour qu'elles récupèrent leurs coûts. En économie privée et fermée, cette somme ne peut provenir que de l'autre composante de la demande, l'investissement. Les entreprises feront des pertes si l'investissement n'augmente pas au moins de 20 000 euros. Par conséquent, la réalisation de ce montant d'investissement est la condition nécessaire de la création d'emplois. « La quantité de biens de consommation qu'il est rentable de produire pour les entrepreneurs dans leur ensemble dépend de la quantité de biens d'équipements que ces mêmes entrepreneurs produisent » [TGE]. D'où la conclusion : sachant que l'écart entre le volume de la production et le volume de la consommation ne cesse de croître au fur et à mesure que le volume de l'emploi augmente, un montant d'investissement lui-même croissant s'avère nécessaire pour réduire le chômage. « Pour un état donné de la psychologie collective, le niveau de la production et de l'emploi, pour l'économie dans son ensemble, dépend du montant de l'investissement », lequel est la *causa causans* du système, parce qu'il peut fluctuer de façon « ample et brutale ». Remarquons toutefois que la clarification de ce passage, comme de beaucoup d'autres, dépend de la définition de l'investissement, selon que l'on inclut ou non dans son périmètre la variation des stocks. Le fait que Keynes néglige souvent cette variation ne facilite pas la compréhension de son raisonnement (voir p. 63 *sq.*).



AIX-MARSEILLE UNIVERSITE

LEA

Principes d'Economie

CHAPITRE 2. LE MECANISME DE MARCHE

PRINCIPES DE L'ÉCONOMIE : INTERDÉPENDANCE ET BÉNÉFICES DE L'ÉCHANGE.

Contemplez une de vos journées habituelles. Vous sautez du lit, vous vous servez un jus d'oranges de Floride et un café du Brésil. Tout en déjeunant, vous regardez votre télévision fabriquée au Japon. Vous vous habillez en enfilant des vêtements de coton de Géorgie, cousus dans des usines thaïlandaises. La moto que vous conduisez pour aller à la faculté assemble des pièces usinées partout dans le monde. Et vous ouvrez votre manuel d'économie, dont l'auteur réside dans le Massachusetts, l'éditeur est une maison texane, et qui a été imprimé sur du papier provenant d'arbres de l'Oregon.

Votre vie quotidienne dépend des actions de millions de personnes de par le monde, personnes que vous ne rencontrerez jamais, qui ont contribué à produire tout ce dont vous jouissez chaque jour. Une telle dépendance n'est concevable que si les gens pratiquent largement l'échange. Toutes les personnes qui ont contribué à produire ce que vous consommez, ne l'ont pas fait par simple générosité, ni pour vous faire plaisir. Pas plus qu'elles n'obéissent aux injonctions de quelque agence gouvernementale qui leur imposerait de fabriquer ce dont vous avez besoin et de vous le donner. En fait, si certains vous fournissent des biens et services, ainsi qu'à d'autres consommateurs, c'est parce qu'ils obtiennent quelque chose en retour.

Dans les chapitres suivants, nous verrons comment l'économie coordonne les activités de millions de personnes aux goûts et talents variés. Comme point de départ de cette analyse, nous allons examiner les raisons de l'interdépendance économique. L'un des Dix Principes de l'Économie du Chapitre 1 énonçait que l'échange bénéficiait à chacun. Ce principe explique pourquoi les gens traitent avec leurs voisins et les nations entre elles. Dans ce chapitre, nous allons étudier ce principe plus en détail. Que gagne-t-on précisément à l'échange ? Pourquoi les gens décident-ils de vivre dans cet état d'interdépendance ?

3.1 UNE PARABOLE DE L'ÉCONOMIE MODERNE

Pour comprendre pourquoi les gens acceptent de dépendre les uns des autres pour les biens et services, et pourquoi l'échange est bénéfique à tous, imaginons une économie simplifiée, dans laquelle n'existent que deux biens, la viande et les pommes de terre. De plus, il n'y a que deux agents, un éleveur de bovins et un cultivateur de pommes de terre, qui souhaiteraient tous deux pouvoir manger à la fois de la viande et des pommes de terre.

Les avantages de l'échange apparaissent de manière évidente si l'éleveur ne peut produire que de la viande et le cultivateur que des pommes de terre. Dans l'un des scénarios possibles, l'éleveur et le fermier peuvent décider de s'ignorer mutuellement. Après plusieurs mois passés à déguster du bœuf rôti, bouilli, grillé et fumé, l'éleveur décidera peut-être qu'un peu de variété ne serait pas de mal. De même, le cultivateur fatigué de manger des pommes de terre en purée, sautées à la poêle ou frites sera content de varier quelque peu son alimentation. L'échange leur permettrait de varier les plaisirs : chacun pourrait apprécier un bon steak avec des frites.

Cette illustration est évidemment simpliste, mais l'argumentation demeure valable si chacun des protagonistes n'est capable de produire l'autre bien qu'à des coûts très élevés. Imaginons par exemple que le cultivateur est capable d'élever du bétail et de produire de la viande, mais qu'il n'est pas très doué pour ce faire. Symétriquement, l'éleveur arrive à cultiver des pommes de terre, mais sa terre n'est pas vraiment adaptée à cette culture. Dans cette hypothèse, l'éleveur et

TABLEAU 3.1 Quantité de travail nécessaire pour produire viande et pommes de terre.

	Heures nécessaires pour avoir 1 livre de	
	Viande	Pommes de terre
Cultivateur	20	10
Éleveur	1	8

le cultivateur ont intérêt à se spécialiser dans ce qu'ils font de mieux et à s'échanger leurs productions. Les avantages de l'échange sont moins évidents si l'un des protagonistes est meilleur que l'autre dans tous les domaines. Imaginons par exemple que l'éleveur soit meilleur éleveur et meilleur cultivateur que le cultivateur. Dans ce cas, l'un des deux doit-il décider de vivre en autarcie ? Ou bien existe-t-il toujours des raisons de pratiquer l'échange ? Pour répondre à ces questions, il faut examiner plus en détail les facteurs qui influent sur cette décision.

Les possibilités de production

Supposons que l'éleveur et le cultivateur travaillent chacun 40 heures par semaine et qu'ils peuvent consacrer ce temps soit à l'élevage, soit à la culture, soit à une combinaison des deux activités. Le tableau 3.1 indique le temps nécessaire à chacun pour produire 1 livre de chaque bien. Le cultivateur peut produire 1 livre de pommes de terre en 10 heures ou 1 livre de viande en 20 heures. L'éleveur, dont la productivité est meilleure dans les deux domaines, peut produire 1 livre de pommes de terre en 8 heures et 1 livre de viande en 1 heure. La planche (a) de la figure 3.1 montre les quantités de viande et de pommes de terre que le cultivateur peut produire. S'il consacre ses 40 heures de travail à la culture, il récoltera 4 livres de pommes de terre et aucune de viande. S'il consacre tout son temps à l'élevage, il produira 2 livres de viande et aucune de pommes de terre.

(a) La frontière des possibilités de production du cultivateur



(b) La frontière des possibilités de production de l'éleveur

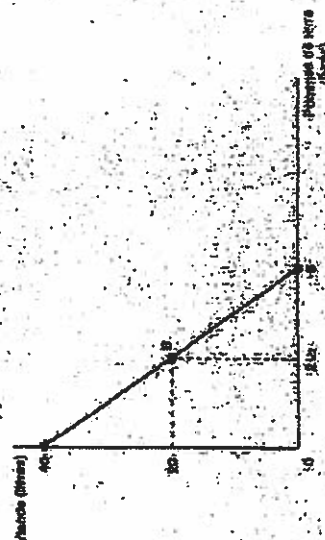


FIG. 3.1 La frontière des possibilités de production. La planche (a) montre les combinaisons de viande et de pommes de terre que le cultivateur peut produire. La planche (b) montre les combinaisons des mêmes produits pour l'éleveur. Ces deux frontières des possibilités de production sont déduites du tableau 3.1 et de l'hypothèse selon laquelle chacun des deux protagonistes travaille 40 heures par semaine.

Spécialisation et échange

Après avoir considéré la combinaison B pendant des années, l'éleveur a soudain une idée qu'il s'empresse d'exposer au cultivateur. Voici la discussion qui s'ensuit :
Éleveur : Cultivateur mon ami, je viens d'avoir une idée. J'ai trouvé comment améliorer notre situation. Je crois que tu devrais arrêter de produire de la viande et consacrer la totalité de tes

S'il répartit son temps de travail équitablement entre les deux activités (20 heures de culture et 20 heures d'élevage), il produira 2 livres de pommes de terre et 1 livre de viande. Le graphique montre ces trois résultats, ainsi que tous les autres possibles.

Co graphique est appelé la frontière des possibilités de production. Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, cette frontière indique toutes les combinaisons de productions possibles pour une économie donnée. C'est une nouvelle illustration de l'un des Dix Principes de l'économie du Chapitre 1 : les gens doivent faire des choix. Ici, le cultivateur doit choisir entre produire de la viande ou des pommes de terre. La frontière des possibilités de production du Chapitre 2 était convexe ce qui signifiait que le choix entre les deux biens dépend des quantités produites. Dans notre cas agricole, la technologie de production utilisée par le cultivateur (et résumée dans le tableau 3.1) lui permet de passer d'un bien à l'autre à un taux constant. La frontière des possibilités de production est donc une droite.

La planche (b) de la figure 3.1 représente les possibilités de production de l'éleveur. S'il consacre ses 40 heures de travail à la culture, il produira 5 livres de pommes de terre et aucune de viande. Si tout le travail est consacré à l'élevage, il produira 40 livres de viande et aucune de pommes de terre. Si l'éleveur consacre 20 heures de travail à chaque activité, il obtiendra 2,50 livres de pommes de terre et 20 livres de viande. Une fois encore, la frontière des possibilités de production indique toutes les combinaisons possibles.

Si les deux protagonistes décident de vivre en autarcie, plutôt que de s'échanger leurs productions, chacun consommera exactement ce qu'il a produit. Dans ce cas, la frontière des possibilités de production constituera aussi la frontière des possibilités de consommation. En terre que le cultivateur et l'éleveur pourront manger.

Si les frontières des possibilités de production sont utiles pour illustrer les choix que les cultivateur et l'éleveur doivent faire, elles ne nous renseignent pas sur ce que nos deux amis décideront de faire. Pour déterminer ces choix, il nous faut connaître les goûts des deux hommes en matière culinaire. Imaginons ici qu'ils choisissent les combinaisons identifiées par les points A et B de la figure 3.1 : le cultivateur produit et consomme 2 livres de pommes de terre et 1 livre de viande, tandis que l'éleveur produit et consomme 2,50 livres de pommes de terre et 20 livres de viande.

efforts à la culture des pommes de terre. D'après mes calculs, si tu cultives tes pommes de terre pendant 40 heures, tu vas en produire 4 livres. Si tu me donnes 1 livre de pommes de terre, je te donnerai 3 livres de viande en échange. Tu auras donc finalement 3 livres de pommes de terre et 3 livres de viande, au lieu de 2 livres de pommes de terre et 1 livre de viande aujourd'hui. Si tu marches avec moi, tu auras donc plus à manger de chaque produit (Pour illustrer son affirmation, l'éleveur montre au cultivateur la planche (a) de la figure 3.2).

Cultivateur (Pair sceptique) : Cela m'a l'air intéressant pour moi. Mais je ne comprends pas bien pourquoi tu viens me faire cette proposition. Si elle n'est favorable, elle ne peut pas l'être pour toi aussi.

Éleveur : Mais si ! Si je consacre 24 heures à l'élevage du bétail et 16 heures à la culture des pommes de terre, je produirai 24 livres de viande et 2 livres de pommes de terre. Si je t'échange 3 livres de viande contre 1 livre de pommes de terre, j'aurai finalement 21 livres de viande et 3 livres de pommes de terre. Donc, tout comme toi, j'aurai une plus grande quantité de chacun des deux produits que celle que j'ai aujourd'hui. (L'éleveur montre la planche (b) de la figure 3.2.)

Cultivateur : Je ne sais pas... Tout cela m'a l'air trop beau pour être vrai.

Éleveur : Ce n'est pas aussi compliqué que cela. Regarde, j'ai résumé cette proposition en un tableau très simple (l'éleveur montre au cultivateur une copie du tableau 3.2).

TABLEAU 3.2 Les avantages de l'échange: résumé

SANS ÉCHANGES					
Production et consommation					
	Cultivateur	1 livre de viande	* 1 =livre de		
		2 livres de pommes,			
	Éleveur	20 livres de viande			
		2,5 livres de pommes			
AVEC ÉCHANGES					
	Production	Échange	Consommation	Gain	
Cultivateur	0 1* viande	obtient 3 1 viande	3 livres viande	2 livres viande	
	4 1 pommes	pour 1 1 pommes	3 livres pommes	1 livre pommes	
Éleveur	24 1 viande	donne 3 1 viande	21 livres viande	1 livre viande	
	2 1 pommes	pour 1 1 pommes	3 livres pommes	0,5 livre pommes	

Cultivateur : (après voir pris le temps d'étudier le tableau). Ces calculs m'ont l'air correct, mais je n'arrive pas à comprendre comment cet arrangement peut nous être profitable à tous les deux ?

Éleveur : Parce que l'échange permet la spécialisation. Tu consacreras plus de temps à tes pommes de terre et moins à l'élevage. Et moi, je ferai le contraire. Chacun de nous pourra manger davantage de viande et de pommes de terre, sans avoir à travailler plus longtemps.

3 QUESTION RAPIDE Dessiner la frontière des possibilités de production de Robinson Crusé, qui cueille des fruits et pêche du poisson. Cette frontière

limite-t-elle la consommation de fruits et de poissons de Robinson Crusé s'il demeure seul sur son île ? Que se passe-t-il s'il peut pratiquer l'échange avec les peuplades de l'île ?

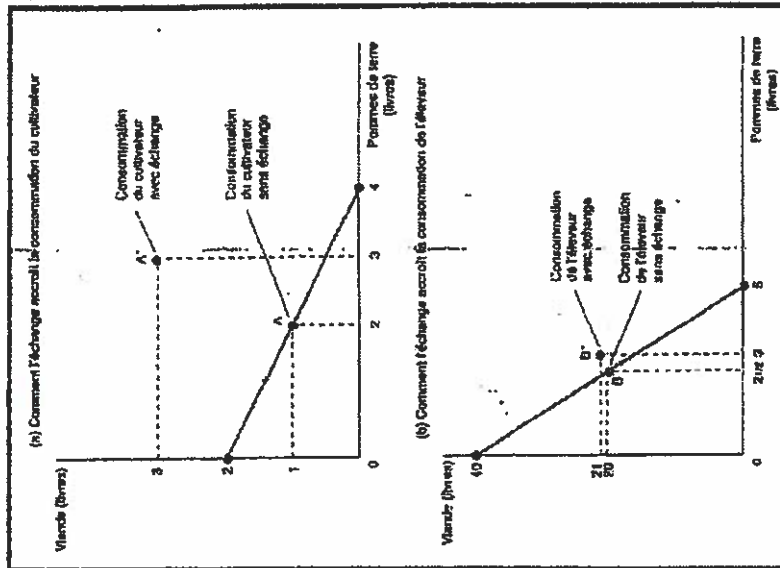


FIG. 3.2 Comment l'échange accroît les opportunités de consommation.

L'échange proposé permet au cultivateur comme à l'éleveur d'accéder à des niveaux de consommation de viande et de pommes de terre inaccessibles en l'absence d'échange. Sur la planche A, le cultivateur va pouvoir consommer le point A* au lieu du point A. Sur la planche B, l'éleveur pourra consommer le point B* au lieu du point B. L'échange permet à chacun de consommer plus de viande et plus de pommes de terre.

3.2 LE PRINCIPE DE L'AVANTAGE COMPARATIF

L'explication donnée par l'éleveur, bien que correcte, est incomplète : en effet, si l'éleveur est plus productif à la fois dans l'élevage et la culture, comment va-t-il pouvoir se spécialiser ? Apparemment, le cultivateur n'est le meilleur en rien. Pour résoudre

ce problème, il nous faut considérer le principe de l'avantage comparatif. Commençons par étudier la question suivante : dans notre exemple, qui produit les pommes de terre à moindre coût ? Le cultivateur ou l'éleveur ? Il y a deux réponses possibles à cette question, qui contiennent la solution du problème évoqué dans le paragraphe précédent et permettent d'apprécier les avantages de l'échange.

Avantage absolu

Une première réponse à la question du coût de production des pommes de terre consiste à comparer les facteurs utilisés par nos deux producteurs. L'éleveur n'a besoin que de 8 heures pour produire une livre de pommes de terre, tandis que le cultivateur met 10 heures pour en faire autant. On pourrait donc en conclure que l'éleveur a un coût de production inférieur.

Les économistes utilisent le terme d'avantage absolu pour comparer les productivités de plusieurs individus, entreprises ou pays. Le producteur qui consomme le moins de facteurs de production pour la fabrication d'un bien bénéficie d'un avantage absolu pour la production de ce

bien. Dans notre exemple, l'éleveur jouit d'un avantage absolu pour la production de pommes de terre, mais aussi de viande, puisque dans les deux cas, il lui faut moins de temps qu'au cultivateur pour produire une unité de l'un et l'autre des produits.

Coût d'opportunité et avantage comparatif

Il existe une deuxième façon de considérer le coût de production des pommes de terre. Plutôt que comparer les facteurs de production consommés, nous pourrions comparer les coûts d'opportunité. Dans le Chapitre 1, nous avons vu que le coût d'opportunité d'un bien était égal à ce à quoi l'on renonce pour obtenir ledit bien. Dans notre exemple, nous avons supposé que nos deux producteurs consacraient chacun 40 heures à leurs travaux respectifs. Le temps consacré à la production de pommes de terre l'est donc au détriment du temps consacré à la production de viande. Quand le cultivateur et l'éleveur modifient la répartition de leur temps entre productions des deux produits, ils se déplacent le long de la frontière des possibilités de production ; d'une certaine manière, ils utilisent l'un des produits pour fabriquer l'autre. Le coût d'opportunité mesure le compromis que chacun doit faire.

Commençons par calculer le coût d'opportunité de l'éleveur. Il lui faut 8 heures pour produire 1 livre de pommes de terre. Ce sont donc 8 heures qui ne seront pas consacrées à l'élevage. Comme l'éleveur produit 1 livre de viande à l'heure, 8 heures d'élevage donneraient 8 livres de viande. De fait, pour l'éleveur, le coût d'opportunité d'1 livre de pommes de terre est donc égal à 8 livres de viande. Les possibilités de production de l'éleveur reflètent ce coût d'opportunité : la droite à pente négative de la planche B de la figure 3.1 a une pente égale à 8.

Considérons maintenant le coût d'opportunité du cultivateur. Il lui faut 10 heures pour produire 1 livre de pommes de terre. Comme il lui faut 20 heures pour produire 1 livre de viande, en 10 heures il aurait produit 1/2 livre de viande. Donc, le coût d'opportunité pour le cultivateur d'1 livre de pommes de terre est égal à 0,5 livre de viande. Les possibilités de production du cultivateur reflètent ce coût d'opportunité puisque la pente de la droite de la planche A de la figure 3.1 est égale à 0,5.

Le tableau 3.3 indique les coûts d'opportunité de la viande et des pommes de terre pour les deux producteurs. Vous remarquerez que le coût d'opportunité de la viande est l'inverse de celui des pommes de terre. Parce qu'1 livre de pommes de terre coûte à l'éleveur 8 livres de viande, une livre de viande coûte à l'éleveur 1/8 de livre de pommes de terre. De la même façon, parce qu'une livre de pommes de terre coûte au cultivateur 0,5 livre de viande, 1 livre de viande coûte au cultivateur 2 livres de pommes de terre.

TABEAU 3.3 Coûts d'opportunité de la viande et des pommes de terre.

	Coût d'opportunité d'une livre de	
	Viande (en termes de pommes abandonnées)	Pommes de terre (en termes de viande abandonnées)
Cultivateur	2	0,5
Éleveur	1/8	8

Les économistes appellent avantage comparatif la comparaison des coûts d'opportunité de deux producteurs. Le producteur qui a le coût d'opportunité le plus faible bénéficie d'un avantage comparatif pour la production de ce bien. Dans notre exemple, le cultivateur a un coût

d'opportunité pour la production de pommes de terre inférieur à celui de l'éleveur (0,5 livre de viande contre 8 livres de viande). Le cultivateur jouit donc d'un avantage comparatif pour la culture des pommes de terre, tandis que l'éleveur bénéficie d'un avantage comparatif pour la production de viande.

Remarquez qu'il est impossible à une même personne d'avoir un avantage comparatif sur les deux biens. Comme le coût d'opportunité d'un bien est l'inverse du coût d'opportunité de l'autre produit, un coût élevé pour l'un des produits se traduira par un coût faible pour l'autre produit. L'avantage comparatif reflète le coût d'opportunité relatif. À moins que deux agents aient exactement le même coût d'opportunité, l'un bénéficiera d'un avantage comparatif sur l'un des produits, et l'autre aura un avantage comparatif sur l'autre produit.

Avantage comparatif et échange

Ces différences de coûts d'opportunité et l'avantage comparatif génèrent les bénéfices de l'échange. Si chacun se spécialise dans la production du bien pour lequel il jouit d'un avantage comparatif, la production totale augmente, et cet accroissement de la taille du gâteau économique bénéficie à tous. Autrement dit, tant que deux individus ont des coûts d'opportunité différents, ils peuvent chacun tirer profit de l'échange en obtenant un bien à un prix inférieur à leur coût d'opportunité pour ce produit.

Considérez la proposition du point de vue du cultivateur. Celui-ci obtient 3 livres de viande en échange d'1 livre de pommes de terre. Ce qui revient à acheter la livre de viande pour un prix de 0,33 livre de pomme de terre. Ce prix est inférieur à son coût d'opportunité de la viande, qui est de 2 livres de pommes de terre. Le cultivateur fait donc un bénéfice en achetant sa viande à un bon prix.

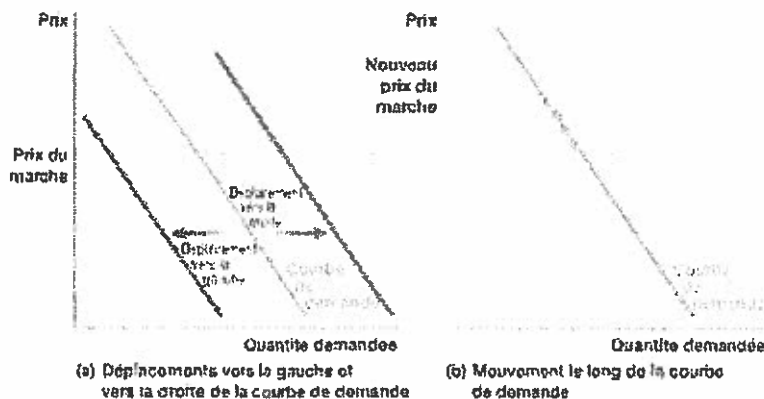
Mettons-nous maintenant dans la peau de l'éleveur.

Il achète la livre de pommes de terre pour un prix de 3 livres de viande. Ce prix des pommes de terre est inférieur au coût d'opportunité de la pomme de terre, qui ressort à 8 livres de viande. L'éleveur est donc aussi gagnant parce qu'il achète ses pommes de terre à un prix intéressant.

Ces bénéfices sont apparus parce que chaque individu s'est spécialisé dans l'activité pour laquelle il avait le coût d'opportunité le plus faible. Dans cet exemple, le cultivateur consacre plus de temps à la culture des pommes de terre et l'éleveur plus de temps à la production de la viande. Le résultat de cette spécialisation, c'est un accroissement de la production totale de pommes de terre et un accroissement de la production totale de viande, et les deux agents se partagent les bénéfices de cette augmentation de production. La morale de cette histoire devrait maintenant être évidente : l'échange est bénéfique pour tous parce qu'il autorise chacun à se spécialiser dans les activités pour lesquelles il jouit d'un avantage comparatif.

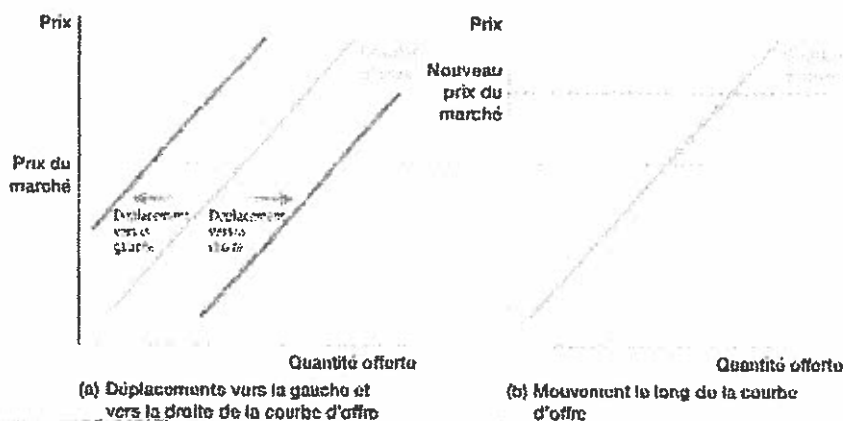
ENCADRE 4.4 Déplacements de la courbe de demande ou mouvement le long de la courbe de demande

Plusieurs facteurs autres que le prix d'un bien peuvent modifier la quantité demandée. Si un ou plusieurs de ces facteurs réduit la quantité demandée d'un bien à un prix donné de ce bien, la courbe de demande de ce bien se déplace vers la gauche (graphique a). Si ce changement augmente la quantité demandée à un prix donné, la courbe de demande se déplace vers la droite (graphique a). Si seul le prix du bien change, la courbe de demande ne se déplace pas; il y a un mouvement le long de cette courbe (graphique b).



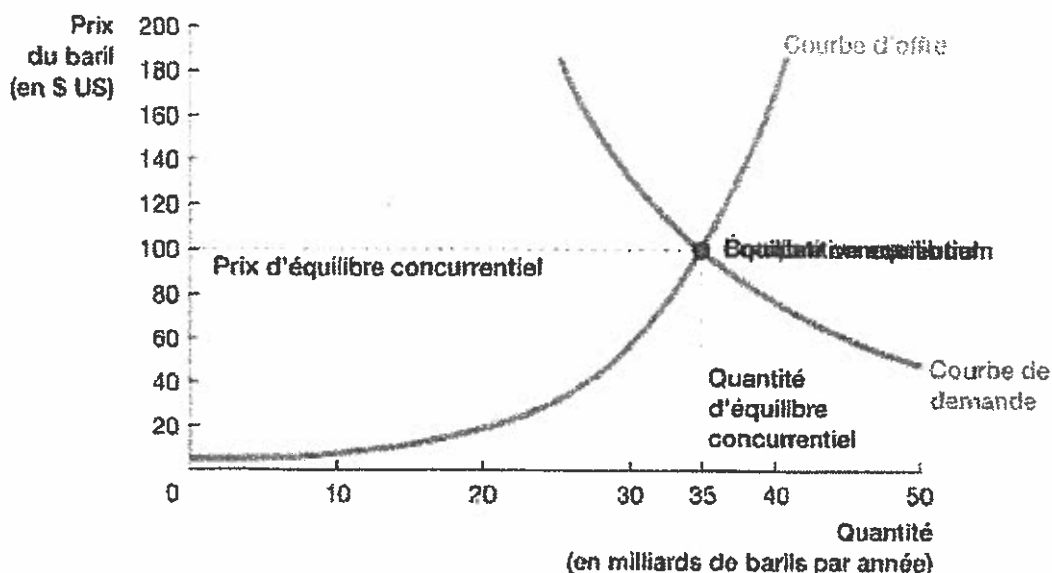
ENCADRE 4.5 Les déplacements de la courbe d'offre ou le mouvement le long de la courbe d'offre

Plusieurs facteurs autres que le prix d'un bien peuvent modifier la quantité de bien qui est offerte sur le marché. Si un changement dans l'un ou l'autre de ces facteurs réduit la quantité offerte à un prix donné, la courbe d'offre se déplace vers la gauche (graphique a). Si ce changement augmente la quantité offerte à un prix donné, la courbe se déplace vers la droite (graphique a). Par ailleurs, si seul le prix du bien qui change, la courbe d'offre ne se déplace pas; il y a un mouvement le long de cette courbe (graphique b).



ENCADRE 4.10 La courbe de demande et la courbe d'offre de pétrole

Sur un marché concurrentiel, le prix du marché est celui où la courbe de demande et la courbe d'offre se croisent.

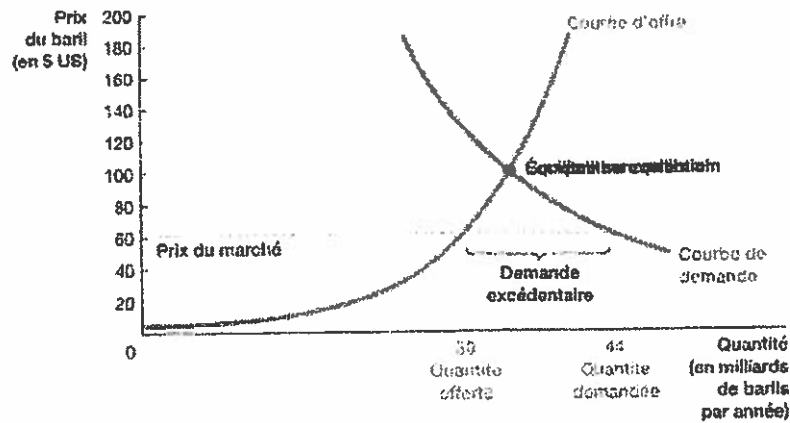


Graphiques
extraits
de :
Microéconomie,
Aernegle et
Laibson,
2016.
Pearson

DOC. 6

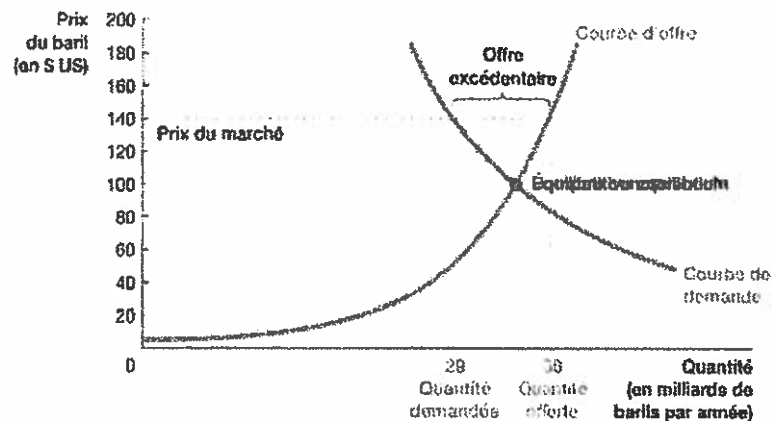
ENCADRE 4.12 La demande excédentaire

Lorsque le prix du marché est inférieur au prix d'équilibre concurrentiel, la quantité demandée est supérieure à la quantité offerte. Il se crée alors une demande excédentaire. Ici, la demande excédentaire est de $44 - 30 = 14$ milliards de barils de pétrole par année.



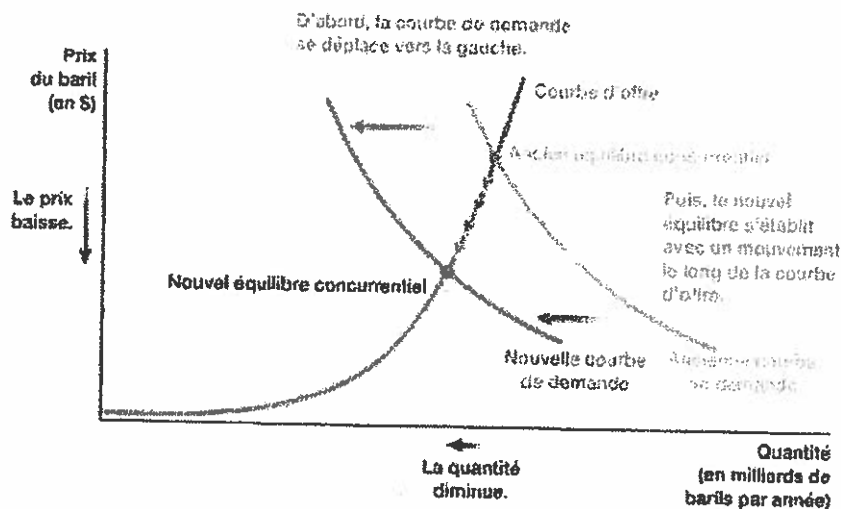
ENCADRE 4.11 L'offre excédentaire

Lorsque le prix du marché est supérieur au prix d'équilibre concurrentiel, la quantité demandée est inférieure à la quantité offerte. Il se crée alors une offre excédentaire. Ici, l'offre excédentaire est de $38 - 29 = 9$ milliards de barils de pétrole par année.



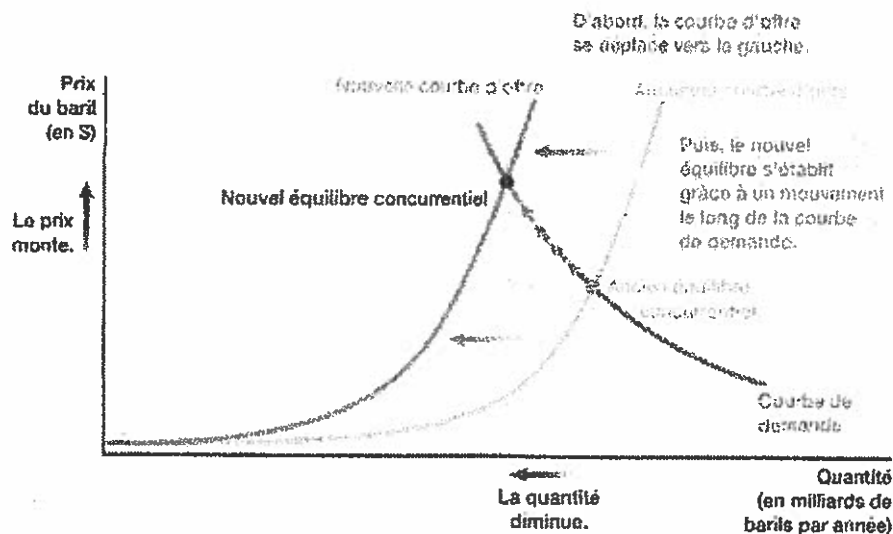
ENCADRE 4.14 Un déplacement vers la gauche de la courbe de demande

Un déplacement vers la gauche de la courbe de demande réduit le prix d'équilibre et la quantité d'équilibre. Dans le graphique, l'équilibre d'origine correspond au point gris, et le nouvel équilibre, au point noir à l'intersection de la courbe d'offre et de la nouvelle courbe de demande.



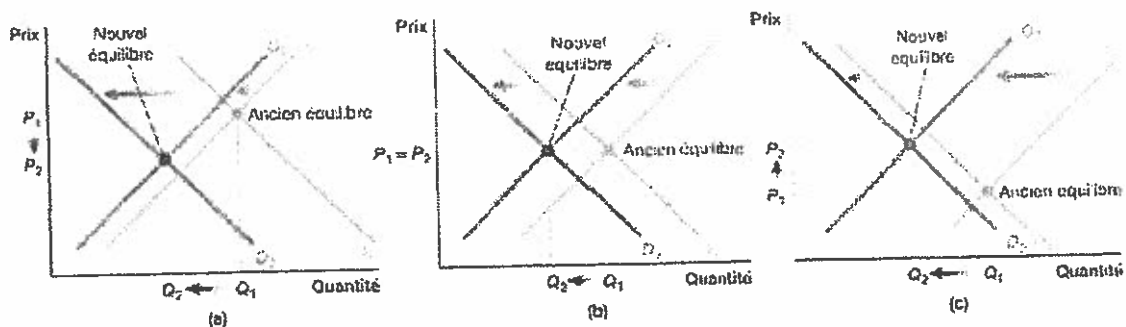
ENCADRE 4.13 Un déplacement vers la gauche de la courbe d'offre

Le déplacement vers la gauche de la courbe d'offre implique que le prix d'équilibre augmente et que la quantité d'équilibre diminue. L'équilibre d'origine correspondait au point gris sur le graphique, et le nouvel équilibre, au point noir, à l'intersection de la courbe de demande d'origine et de la nouvelle courbe d'offre.



ENCADRE 4.15 Les courbes de demande et d'offre se déplacent simultanément vers la gauche

Lorsque la courbe d'offre et la courbe de demande se déplacent toutes deux vers la gauche, la quantité d'équilibre concurrentiel diminue toujours (Q_2 est toujours inférieure à Q_1). Le prix d'équilibre concurrentiel, quant à lui, peut diminuer (P_2 inférieur à P_1), rester inchangé (P_2 égal à P_1) ou augmenter (P_2 supérieur à P_1).



ENCADRE 5.15 L'élasticité-revenu de la demande de quelques biens

Dans le haut du tableau se trouvent les biens de luxe comme les vacances à l'étranger, suivis d'autres biens normaux comme l'essence; dans le bas du tableau se trouvent des biens inférieurs comme le riz et les transports en commun.

Biens	Elasticité-revenu ^a
Vacances à l'étranger	2,1
Vacances au pays	1,7
Vacances à la maison	1,2
Soins de santé privés	1,18
Viande	1,15
Logement	1,0
Fruits et légumes	0,61
Essence	0,48
Céréales	0,32
Environnement	0,25
Électricité	0,23
Riz	-0,44
Transports en commun	-0,75

La notion d'élasticité

Doc 6.

ENCART : Les trois étapes d'une analyse de statique comparative

Les notions conjuguées de l'offre et de la demande déterminent l'équilibre du marché, qui fixe à son tour le prix du bien et les quantités achetées et vendues à ce prix. Pour conséquent, prix et quantités d'équilibre dépendent des positions des courbes de demande et d'offre. Lorsqu'un événement survient et modifie l'une ou l'autre de ces courbes, il en résulte une modification de l'équilibre. Pour étudier l'influence d'un événement sur l'équilibre d'un marché, il convient de respecter trois étapes :

1. Il faut préalablement déterminer si l'événement concerne la courbe de demande, la courbe d'offre ou bien les deux ;
2. Il faut ensuite identifier la façon dont les différentes courbes sont affectées (sans en déplacer, etc.) ;
3. Enfin, à l'aide d'un diagramme "offre-demande", il faut montrer quelles sont les variations en termes de prix et de quantités qui en résultent, une fois le nouveau point d'équilibre déterminé.

Est-ce que McDonald's a des raisons de s'intéresser aux élasticités ?

La seule chose qui intéresse les entreprises commerciales, en fin de compte, c'est le profit. Mais avant de pouvoir atteindre une quelconque cible de profit, les entreprises doivent générer des recettes. Par conséquent, on entend tout simplement le montant d'argent qu'une entreprise obtient de la vente de ses biens et services. Par exemple, d'après un calcul approximatif, McDonald's a vendu, en 2011, 15,6 milliards de hamburgers au prix de 2,50 \$ chacun. Donc, pour ses ventes de hamburgers, McDonald's a réalisé des recettes de 39 G\$.

L'entreprise s'intéresse tout particulièrement à la façon dont ses propres recettes sont modifiées par les variations de ses prix et des revenus de ses clients. Comme nous l'avons expliqué, c'est l'élasticité qui détermine la façon dont les recettes de l'entreprise changent lorsque les prix changent. Nous l'avons vu, si la demande est inélastique, les recettes de McDonald's augmentent lorsque le prix de ses hamburgers augmente. Par contre, si la demande est élastique, ses recettes diminuent lorsque le prix des hamburgers augmente. C'est ainsi parce que, lorsque la demande est inélastique, une augmentation du prix des hamburgers entraîne une diminution relativement faible de la quantité demandée, de sorte que les recettes augmentent. Lorsque la demande est élastique, une augmentation du prix des hamburgers entraîne une diminution relativement importante de la quantité demandée — tellement importante que, dans les faits, les recettes diminuent.

C'est en raison de cette caractéristique intéressante que les élasticité-prix sont importantes pour les entreprises et les décideurs politiques. D'après des études menées sur les élasticités de la demande de restaurants à service rapide, l'élasticité-prix de cette industrie serait de 0,8⁷.

Alors, pourquoi McDonald's n'augmente pas le prix de ses hamburgers ? (Le indice à votre avis, la demande des restaurants McDonald's a-t-elle la même élasticité-prix que l'ensemble de l'industrie ? Sinon, son élasticité est-elle plus importante ou moins importante que celle de l'industrie ? Une autre considération dont il faudrait tenir compte est la façon dont le prix des hamburgers influe sur le prix des autres produits de McDonald's.)

Nous venons d'apprendre que les autres élasticités sont également importantes. Par exemple, les aliments et les divertissements ont une élasticité-prix croisée négative (-0,7), ce qui signifie qu'ils sont des biens complémentaires. Si les hamburgers de McDonald's ont un lien similaire avec le divertissement, lorsque le prix du divertissement augmente de 10 %, McDonald's devrait s'attendre à ce que la demande de ses produits diminue de 7 % — une donnée importante pour ses stocks et pour la fixation de ses prix.

De plus, si elle comprend comment les variations du revenu des ménages peuvent influencer la demande de ses produits, McDonald's peut recourir à la publicité, à l'évaluation des prix et à d'autres moyens pour conserver des profits intéressants.

GROS PLAN ÉLASTICITÉS DES BIENS ALIMENTAIRES AU PRIX ET AU REVENU SELON LES PAYS

Pour de nombreux habitants des pays en développement, survivre est un combat de tous les jours. Dans les pays riches, en revanche, il est facile de se nourrir. Ces différences de situation se traduisent par des différences dans les élasticités par rapport au prix et au revenu. La colonne de gauche du tableau ci-dessous classe les pays des plus pauvres aux plus riches. La deuxième colonne indique le revenu par habitant en pourcentage du revenu par habitant aux États-Unis. La troisième colonne fait apparaître l'élasticité-prix du revenu de l'alimentation dans chaque pays et la quatrième colonne montre l'élasticité-prix.

On notera que l'élasticité-prix de la demande d'alimentation diminue à mesure que le revenu augmente, ce qui semble conforme au bon sens : lorsque les pauvres reçoivent plus de revenu, ils ont tendance à dépenser une part plus importante de ce supplément de ressources dans l'alimentation que des personnes plus aisées. En Inde, une hausse du revenu de 10 % entraîne une augmentation de la demande

de nourriture de 7,6 %. Dans la quatrième colonne, on voit que, dans des pays riches comme les États-Unis et le Canada, une augmentation de 10 % du prix de la nourriture entraîne seulement une réduction de 1 % de la quantité achetée. Une part plus significative des dépenses alimentaires dans les pays riches concerne les produits de luxe — les restaurants, le logement, la viande. On pourrait penser que cela implique que l'élasticité-prix dans les pays riches est plus importante que dans les pays pauvres. Mais un autre effet, en sens inverse, l'importation. Dans les pays les plus pauvres, les individus dépensent une part plus élevée de leur revenu dans l'alimentation. Lorsque le prix des biens alimentaires augmente, ils sont pratiquement contraints de réduire leur consommation, à la différence de ce qui a lieu dans les pays riches. Dans la mesure où les dépourvus de nourriture représentent une part plus importante des dépenses totales dans les pays pauvres, l'effet revenu dû à une hausse du prix des biens alimentaires y est plus important.

Pays	Revenu par tête (en % du revenu américain)	Élasticité-revenu de l'alimentation	Élasticité-prix de l'alimentation
Inde	5,2 %	0,76	-0,32
Nigeria	6,7 %	0,74	-0,33
Indonésie	7,2 %	0,72	-0,34
Bolivie	14,4 %	0,68	-0,35
Philippines	16,0 %	0,67	-0,35
Corée	20,4 %	0,64	-0,35
Pologne	34,8 %	0,55	-0,33
Brazil	34,8 %	0,54	-0,33
Israël	45,6 %	0,49	-0,31
Espagne	59,9 %	0,43	-0,36
Japon	61,6 %	0,39	-0,35
Italie	68,2 %	0,34	-0,30
Royaume-Uni	71,7 %	0,33	-0,22
France	81,1 %	0,27	-0,19
Allemagne	85,0 %	0,25	-0,17
Canada	98,2 %	0,15	-0,10
États-Unis	100,0 %	0,14	-0,10

Source : Ching-Ping et James Pash, Jr., "Income and Price Elasticities", in Heston Telt, ed., *Advances in Econometrics Supplement* (Greenwich, CT : JAI Press, 1989), données de 1980.

Source : J.E. Stiglitz, *Principes d'économie moderne*.
De Boeck Université 2000.

Le cadre de l'analyse économique

La « loi » de l'offre et de la demande explique-t-elle la formation des prix ?

Parmi les grandes questions ayant trait à l'échange, celle de la formation des prix est assurément centrale. Si la théorie économique standard en offre une explication abstraite logique, celle-ci se heurte rapidement à la réalité du mécanisme de rencontre de l'offre et de la demande, dont les caractéristiques sont elles-mêmes relativement méconnues. Les limites inhérentes soulevées par Pascal Combenale à l'approche dominante de la fameuse loi de l'offre et de la demande posent la question des déterminants réels des prix. Sans doute faut-il les chercher plus vraisemblablement dans le pouvoir respectif des offreurs et des demandeurs sur le marché.

C.F.

Pour convaincre le lecteur que les économistes sont des gens utiles capables d'expliquer de nous peut aisément observer dans sa vie quotidienne, le premier chapitre des manuels d'économie (1) présente invariablement le fonctionnement d'un marché régulé par la célèbre loi de l'offre et de la demande. Cette « loi »

apparaît somme toute comme allant de soi : si la récolte de fraises est surabondante en pleine saison, le prix de la framboise tend à baisser ; si l'on cherche vainement des offres d'appartement à louer dans les vitrines des agences immobilières alors que les personnes à la recherche d'un logement se bousculent dans les cages d'escalier, les loyers augmentent... On pourrait multiplier les exemples : lorsque la quantité offerte d'un bien est supérieure à la quantité demandée le prix de ce bien baisse ; quand la quantité demandée est supérieure à la quantité offerte, le prix augmente. Faut-il de telles évidences, quel est donc l'intérêt de l'analyse économique ?

Un marché parfait

Pour comprendre le raisonnement des économistes, souvent déroutant pour les profanes, il faut d'abord savoir :

- qu'ils cherchent moins à décrire comment fonctionne l'économie réelle, qu'à démontrer comment elle devrait fonctionner une économie de marché idéale ;
- qu'ils suivent une démarche « hypothético-déductive », ce qui signifie qu'ils partent d'hypothèses, souvent très irréalistes, pour en déduire des conclusions formellement vraies (au sens où l'utilisation des mathématiques garantit la rigueur formelle du raisonnement, de telle sorte que la validité des conclusions dépend logiquement de la validité des hypothèses) (2).

Dans le cas de la « loi de l'offre et de la demande », cela revient à construire un premier modèle, celui d'un marché parfaitement concurrentiel :

- un marché, défini comme l'ensemble des offreurs et des demandeurs d'un bien ou d'un service particulier, et considéré « toutes choses égales par ailleurs », c'est-à-dire en faisant abstraction de toutes les interdépendances qui le relient aux autres marchés ;

- l'un des critères de la « perfection » étant que les « agents (producteurs, consommateurs) » sont « preneurs de prix », c'est-à-dire qu'ils considèrent les prix comme des paramètres exogènes sur lesquels ils n'exercent aucune influence (ils n'ont aucun « pouvoir de marché ») (3).

(1) Un exemple parmi d'autres, celui de Gregory Mankiw, *Principes de l'économie*, initialement écrit par Gregory Mankiw, Paris, 1998.
(2) Voir sur ce sujet l'article de Bernard Gauthier, « La rationalité économique », dans le premier numéro, page 3.
(3) Voir également, dans le même ouvrage, l'article de Pascal Combenale, « Les limites inhérentes à l'approche dominante de la fameuse loi de l'offre et de la demande », qui n'est pas seulement une question de méthode, mais aussi une question de fond, car elle implique une certaine vision du monde, ou plus précisément, une certaine vision du marché, qui n'est pas la seule possible.

Une « loi » ?

Sous ses premières hypothèses, on peut essayer de se représenter le comportement des offreurs et des demandeurs sur un marché parfait, celui du bien 1. Commençons par la demande d'un individu nommé Marcel. De quoi dépend-elle ? Des goûts de Marcel (il apprécie plus ou moins le bien 1), de son revenu (principalement son salaire), et du prix du bien 1 (dès lors que l'on néglige les autres marchés). Si l'on suppose que ses goûts et son revenu ne varient pas (on raisonne donc sur un horizon temporel court), alors la quantité demandée par Marcel, q_1 , ne dépend que du prix, p_1 : à chaque niveau de prix, on peut faire correspondre la quantité maximum de bien 1 que Marcel est disposé à acheter à ce prix (par exemple 10 unités de 1 si le prix est de 2 euros, mais seulement 4 unités si le prix est de 3 euros, etc.). Cette relation est une fonction de demande individuelle : $q_1 = f(p_1)$. Supposons qu'elle soit continue et monotone. Quel est son sens de variation ? La fonction pourrait être croissante : observant aujourd'hui que le prix augmente, Marcel en déduit qu'il va encore augmenter demain et décide de précipiter ses achats : un tel comportement, spéculatif (Marcel espère peut-être revendre le bien 1 plus cher demain), est fondé sur une anticipation de l'évolution du prix (celui qui anticipe une baisse de prix préfère en contre-attende plutôt que d'acheter maintenant). Pour continuer à simplifier l'analyse, faisons abstraction de l'influence des anticipations, comme s'il n'existait aucune incertitude. La fonction pourrait malgré tout rester croissante : si Marcel est pauvre, dans un pays où le budget alimentaire est principalement consacré à l'achat de riz, la hausse du prix du riz le rend encore plus pauvre (son pouvoir d'achat baisse) et le contraint à augmenter sa consommation de riz dès lors que son aliment de base reste moins cher que les autres. C'est seulement à la condition de supposer comités les goûts, les revenus, puis de faire abstraction des anticipations, de l'incertitude, et d'exclure certains biens dans certaines circonstances, que l'on parvient à démontrer ce que l'on appelle parfois la « loi de la demande » : toutes choses égales par ailleurs, la quantité demandée d'un bien varie en sens inverse de son prix (quand le prix augmente, la quantité demandée baisse). Malgré toutes ces restrictions, cette « loi » ne vaut que pour un certain type de fonction (4), et n'est plus nécessairement vérifiée au niveau agrégé, lorsque l'on additionne les fonctions de demande individuelles pour obtenir la fonction de demande de tous les individus sur un même marché. Admettons malgré tout provisoirement que la fonction de demande agrégée, $q = D(p)$, soit décroissante...

Et l'offre ?

Voyons si les choses se présentent mieux du côté de l'offre... Une productrice du bien 1 s'appelle Ginette. La quantité offerte de ce bien par Ginette

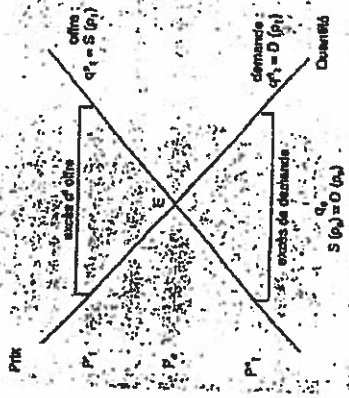
dépend de son coût unitaire de production, de son prix de vente et des... anticipations, dont nous continuons toutefois à faire abstraction. Le coût unitaire de production varie en fonction du prix des inputs (ressources utilisées : matières premières, main-d'œuvre, etc.), du rendement de ces inputs, des innovations techniques et organisationnelles, dont nous faisons aussi... abstraction. Si les prix des inputs sont donnés (tous les marchés autres que celui du bien 1 étant comme « gelés »), alors il ne reste qu'un seul facteur de variation du coût : le rendement des inputs. En courte période, certains inputs sont fixes : Ginette n'a pas la possibilité de faire varier le nombre de machines, la superficie des bureaux, etc. Pour augmenter la production il lui faut par conséquent combiner des quantités croissantes d'inputs variables (heures de travail, matières premières, etc.) avec un volume fixe des autres inputs nécessaires à la production : elle doit donc utiliser de plus en plus intensivement ceux-ci. De ce fait, au-delà de la combinaison d'inputs la plus efficace, les rendements décroissent : de telle sorte que le coût marginal augmente : la dernière unité produite coûte de plus en plus cher à fabriquer. Une fois ce seuil dépassé, la production d'unités supplémentaires n'est donc rentable que si le prix de vente augmente, lui aussi. On en déduit, sous toutes ces restrictions, que la quantité offerte de bien 1, q_1 , est une fonction croissante, du prix, p_1 , de ce bien : $q_1 = s(p_1)$. Pour rester conciliant, on supposera aussi que cette fonction est continue. Bien sûr, si les rendements étaient croissants et les coûts décroissants la fonction d'offre de Ginette pourrait être décroissante (elle se contenterait d'un prix plus faible dès lors qu'elle pourrait écouler sur le marché une quantité importante de 1, comme Henry Ford dans les années 20 avec sa voiture, la Ford T). Retenons que la forme de la fonction d'offre dépend de façon cruciale des hypothèses sur les rendements.

Une rencontre heureuse

Nous voici enfin parvenus au moment tant attendu de la rencontre de l'offre et de la demande sur notre marché parfait (voir le graphique 1 ci-contre). Pour le niveau de prix p_1 , on constate un excès d'offre : la quantité offerte est supérieure à la quantité demandée. La concurrence entre les offreurs pour attirer des acheteurs est vive : on peut supposer qu'elle se traduira par une baisse du prix (mais on ne sait toujours pas qui fait varier ce prix). Pour le prix p_1 , inférieur à p_1 , on constate un excès de demande : la quantité demandée est supérieure à la quantité offerte. Cette fois, c'est la concurrence

(4) Ce que l'on appelle la fonction « hicksienne », ou fonction de demande composée, et que la fonction « raschelienne », qui est la fonction de demande « normale ».

1. Le « marché » du bien 1



entre les demandeurs pour accéder au produit que tout le monde s'arrache, de telle sorte que le prix va probablement augmenter. On pourrait imaginer que ce jeu de prix va se poursuivre indéfiniment : tantôt le prix trop élevé, tantôt il serait trop faible. Mais les économistes introduisent en général ici l'image du ressort au bout duquel on vient de suspendre un poids : l'amplitude des oscillations tend à se réduire jusqu'au moment où le ressort revient immobile. On appelle cet état d'immobilité : l'équilibre (plus rien ne bouge). Le graphique illustre cette idée qu'il existe en fait un prix (d'équilibre), P_0 , pour lequel les quantités offertes sont égales aux quantités demandées. Si l'on a foi en la « loi de l'offre et de la demande », il est permis de croire que les fluctuations du prix sur le marché vont résorber les excès d'offre et de demande, de telle sorte que l'on parviendra effectivement en ce point E qui correspond à la définition de ce que l'on appelle l'équilibre concurrentiel.

Le marché tout puissant

Le prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz écrit ainsi dans son manuel grand public : « dans les économies de marché concurrentielles, les prix effectifs tendent vers les prix d'équilibre, pour lesquels l'offre et la demande sont égales » (5). Il ajoute même par la suite : « quelle que soit la puissance d'un État, il ne peut pas plus s'opposer à la loi de l'offre et de la demande qu'à la loi de la pesanteur » (6). Cette conclusion révèle l'enjeu de la démonstration : comme la loi de la pesanteur, la loi de l'offre et de la demande s'impose à tous ; c'est « le marché » qui détermine les prix et non quelques groupes occultes. Ces prix de marché correspondent ainsi à une certaine

conception de la justice : ils ne sont pas manipulés, ils « transcendent » les individus. Dès lors, nul n'est fondé à imputer la responsabilité des hausses de loyer aux seuls propriétaires ou la baisse des salaires aux entreprises... En clair : qu'il s'agisse du Bien (enrichissement) ou du Mal (appauvrissement), ce n'est la faute de personne en particulier puisque c'est de la faute de tout le monde (la faillite de l'entreprise s'explique par les milliers de micro-décisions individuelles de ménages ayant choisi de ne pas mettre son produit dans leur caddy) (7). En cherchant à imposer leur loi à la « loi » du marché, les gouvernements perturbent cette belle mécanique. Les cas habituellement cités sont ceux du marché immobilier et du marché du travail : lorsque l'on impose un plafond aux loyers, l'exemple type étant la loi de 1948, il en résulte un excès de demande de logements, c'est-à-dire une pénurie dont les premiers victimes sont les candidats à la location ; lorsque l'on impose un salaire minimum, l'exemple type étant le SMIC, il en résulte un excès d'offre de travail, c'est-à-dire une pénurie d'emplois dont les premières victimes sont les chômeurs.

Tout en entrave à la flexibilité des prix empêcherait donc le marché d'atteindre l'équilibre et induirait par conséquent des rationnements (de la demande en cas de prix planchés et de l'offre en cas de prix plafonnés). On expliquerait ainsi de cette façon les files d'attente devant les magasins dans les économies des pays de l'ancien bloc communiste (selon l'adage : les porte-feuilles sont pleins mais les magasins sont vides). Remarquons que dans les économies de « marché », l'absence de files d'attente n'implique pas la disparition du rationnement : il ne s'effectue pas principalement par les quantités, mais par les prix et les revenus (selon l'adage : les magasins sont pleins mais les porte-feuilles sont vides).

A ce stade de l'analyse, il convient de revenir à la question que nous avons laissée en suspens : comment sont déterminés les prix ?

L'offre ou la demande ?

Le premier graphique présenté fut d'abord utilisé par l'économiste anglais Marshall (1842-1924) pour tenter de réconcilier les deux théories de la valeur des marchandises qui s'opposaient jusqu'alors :

(5) Joseph E. Stiglitz (2000), *Principes d'économie contemporaine*, Paris, La Découverte, p. 71.

(6) Ibid., p. 74.

(7) C'est, par exemple, l'argument de la loi de la pesanteur : on ne peut pas empêcher un objet de tomber, car la gravité agit sur tous les objets. De même, on ne peut pas empêcher le marché de fonctionner, car la loi de l'offre et de la demande agit sur tous les agents économiques.

- *graphique a*) : à très court terme, par exemple le jour même où se tient le marché, l'offre est totalement rigide (la quantité de tomates apportée le matin ne peut varier), donc indépendante du prix, de telle sorte que c'est l'offre seule qui détermine la quantité et la demande qui détermine seule le prix ;

- *graphique b*) : à long terme, les producteurs ont le temps d'ajuster totalement leur capacité de production, l'offre devient parfaitement élastique : les rendements sont constants (le coût par unité produite ne varie pas lorsque la production augmente), alors la courbe d'offre est horizontale, de telle sorte que c'est désormais l'offre (donc le coût de production) qui détermine le prix et la demande qui détermine la quantité produite.

On pourrait ainsi revenir sur toutes les hypothèses du modèle initial. En introduisant les anticipations dans le raisonnement, on mettrait en évidence des dynamiques cumulatives liées à des prophéties auto-réalisatrices : si tout le monde pense que le prix va augmenter, tout le monde achète, donc le prix augmente, ce qui valide les anticipations, donc tout le monde continue à acheter, etc. On comprendrait alors la formation des bulles spéculatives, dont le triste destin est d'écarter pour nous rappeler périodiquement que la « loi » de l'offre et de la demande n'est souvent que le jouet de nos délirs collectifs.

Le mystère de la formation des prix

Mais la principale limite du modèle que nous venons d'explorer, celui de l'équilibre partiel (sur un marché isolé), c'est qu'il ne prend pas en compte, par définition, les interdépendances entre les marchés. Or, il y a probablement des relations entre le prix des planches et le prix des tables, entre le prix du thé et le prix du café, entre le prix des crêpes et le salaire de la crêpière, etc. Il faudrait par conséquent passer du modèle de l'équilibre partiel à celui de l'équilibre général (sur tous les marchés simultanément), dont la première formalisation est due à Walras (1834-1910). L'une des caractéristiques économiques de ce modèle, trop complexe pour être présentée en quelques lignes, est qu'il apporte une réponse immédiate à la question qui nous tracasse : si tous les agents sont « preneurs de prix », qui les « donne » ? C'est un commissaire-priseur, dont le rôle (non rémunéré) est de « crier » les prix, et de les ajuster par tâtonnement jusqu'à ce qu'il y ait équilibre sur tous les marchés. Pour qu'un tel personnage existe réellement, il faut que les marchés soient à la fois organisés et centralisés.

Parce qu'une telle hypothèse lui paraissait trop idéaliste – la plupart des marchés ne sont pas régulés par un système d'enchères parfaitement organisé – l'économiste anglais Edgeworth (1845-1926) a

recherché une solution en partant du niveau le plus décentralisé, celui du marchandage entre deux agents « face à face ». Hélas, le résultat auquel on parvient dans un modèle d'échange bilatéral est à la fois prévisible et fort décevant : à l'intérieur de la plage de prix qui rend l'échange mutuellement avantageux pour les deux protagonistes, le choix du prix est économiquement indéterminé (c'est-à-dire qu'il résulte du rapport de forces, ou de la coutume, mais pas de déterminants strictement économiques). Tout simplement parce que chaque agent veut acheter (vendre) le moins (plus) cher possible...

Nous sommes donc confrontés à un dilemme insurmontable, en forme d'impasse théorique :

- soit l'on modélise l'échange marchand à l'échelon le plus décentralisé, celui de la relation de marchandage entre deux agents, comme dans une brocante, et il est impossible de déterminer économiquement le prix de la transaction ;

- soit l'on introduit un tiers médiateur, le commissaire-priseur, qui affiche ou « crée » les prix, mais on se réfère alors à un système à la fois organisé et centralisé, par conséquent très éloigné du marché tel que l'on se le représente couramment (sauf si l'on pense que tous les marchés fonctionnent comme la Bourse).

Le monde est imparfait

Dans la vie courante, les prix sont écrits sur des étiquettes dans les magasins, dans les catalogues, sur les dépliants publicitaires, etc. Dans notre monde

quotidien ce sont les entreprises qui « font » les prix, ou, du moins, les proposent, laissent au consommateur le choix de « prendre ou de laisser ». Mais cela revient à faire l'hypothèse que ces entreprises exercent un pouvoir de marché ; le cas limite étant celui du monopole, qui fait face, seul, à l'ensemble des demandeurs. On sort par conséquent de l'univers de la concurrence parfaite (tous les agents sont preneurs de prix), pour entrer dans celui de la concurrence imparfaite (certains agents ont le pouvoir de faire le prix). Dans ce nouvel univers, les agents ne considèrent pas que le marché est « plus fort qu'eux », ils cherchent à être plus forts que les autres. Pour tenter de savoir si, de leur confrontation, résulte un système de prix unique, stabilisé, il faut modéliser leurs interactions stratégiques (chacun prenant sa décision en cherchant à anticiper comment les autres vont agir) et cela n'est pas particulièrement facile, même en ayant recours à l'outil à la mode en théorie économique : la théorie des jeux (l'un des résultats les plus fréquents de son application étant la multiplicité des équilibres, ce qui est une nouvelle forme d'indétermination).

Nous pourrions conclure que tout le monde sait ce qu'est la « loi » de l'offre et de la demande, sauf les économistes. Ce serait excessif. Mais nous espérons avoir libéré le lecteur à ne pas renoncer à tout esprit critique lorsque l'il lit les manuels d'économie. ■

Pascal Combemale,
professeur de Sciences économiques et sociales
au lycée Henri IV



NOTIONS CLÉS

- La main invisible répartit efficacement les biens et services entre les acheteurs et les vendeurs.
- La main invisible assure une production efficace au sein de chaque industrie.
- La main invisible répartit efficacement les ressources entre les diverses industries.
- Les prix guident la main invisible.
- Il faut trouver un compromis entre la croissance de la richesse (la taille de la « tarte économique ») et sa répartition équitable.

Doc 8.
Extrait d'Acemoglu et
Laibson
Microéconomie
Pearson

Adam Smith, le père de l'économie, avait une vision différente du chaos. Pour lui, l'intérêt personnel est un ingrédient nécessaire au fonctionnement efficace de l'économie, un point de vue qu'il a expliqué avec beaucoup d'élégance dans son traité *La Richesse des nations*, publié en 1776 :

Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leur propre intérêt. Nous ne nous en remettons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme.

Cette intuition est devenue ce qu'on appelle aujourd'hui le pouvoir de la « main invisible ». C'est une idée forte en économie, car elle suppose qu'une fois que toutes les conditions nécessaires d'un marché parfaitement concurrentiel sont en place (et ces conditions sont essentielles), la poursuite de l'intérêt personnel favorise le bien-être de la société dans son ensemble comme si une main invisible guidait l'individu dans cette voie.

Dans le présent chapitre, nous examinerons les implications capitales de l'existence de cette main invisible. Nous verrons que, si nous supposons que les conditions d'une concurrence parfaite sont remplies, le marché harmonise les intérêts de l'individu et ceux de la société. Nous constaterons que, dans ces circonstances, le libre marché assure une allocation efficace de la production et de la consommation des biens et services finals — autrement dit, qu'une fois cette répartition faite, il n'y a plus moyen d'améliorer le sort de quelqu'un sans nuire à quelqu'un d'autre. Nous apprendrons le secret d'une allocation efficace des ressources rares sur le marché : laisser les prix guider les vendeurs et les acheteurs, qu'il s'agisse des opérateurs boursiers à la Bourse de Toronto, des vendeurs et des acheteurs des marchés aux puces de Bromont ou de Saint-Eustache, ou des gens qui fréquentent les ventes-débarras de leur quartier. Ainsi, une fois que nous aurons saisi le fonctionnement de la main invisible, nous comprendrons mieux notre monde.



La concurrence parfaite et l'efficacité

Pour commencer, analysons plus attentivement les marchés parfaitement concurrentiels dont il a été question aux chapitres 4 à 6. Pour simplifier, supposons que notre marché se compose seulement de 7 acheteurs et de 7 vendeurs, qui sont tous des preneurs de prix. Chacun d'eux veut soit acheter ou soit vendre un iPod nano usagé de la 5^e génération d'Apple. Tous les appareils sur ce petit marché sont en parfaite condition ; disons qu'ils sont identiques. Mélanie, Cathy, Sylvain, David, Ian, Kim et Théo sont les acheteurs. L'encadré 7.1 donne leur valeur de réserve (leur disposition à payer) respective. La valeur de réserve est

La valeur de réserve est le prix auquel une personne peut indifféremment réaliser ou non une transaction.

ENCADRE 7.1 Les valeurs de réserve des acheteurs et des vendeurs du marché des iPod

Sur le marché des iPod, il y a 7 acheteurs et 7 vendeurs, chacun ayant sa propre valeur de réserve pour un iPod. À eux 7, les acheteurs déterminent la demande du marché des iPod, et à eux 7, les vendeurs établissent l'offre du marché des iPod.

Acheteurs	Valeur de réserve (en \$)	Vendeurs	Valeur de réserve (en \$)
Mélanie	70	Tom	10
Cathy	60	Marie	20
Sylvain	50	Jean	30
David	40	Félix	40
Ian	30	Nico	50
Kim	20	Anne	60
Théo	10	Léonie	70

le prix auquel une personne peut indifféremment réaliser ou non une transaction. L'encadré 7.1 montre que Mélanie est disposée à payer 70 \$ pour un iPod; Cathy, 60 \$; et ainsi de suite jusqu'à Théo, qui est disposé à payer 10 \$ pour un iPod. On peut combiner ces données pour tracer la courbe de demande du marché présentée dans l'encadré 7.2.

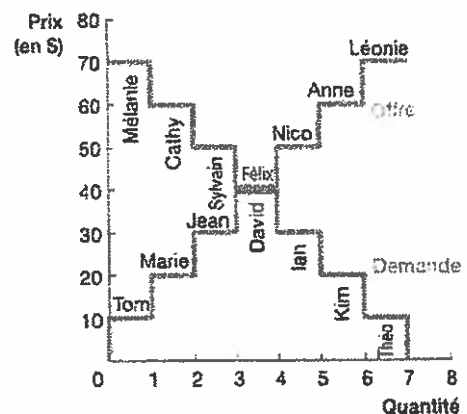
Tom, Marie, Jean, Félix, Nico, Anne et Léonie sont des vendeurs sur ce marché et l'encadré 7.1 donne aussi leur valeur de réserve respective — le prix auquel ils sont disposés à vendre ou leur coût marginal (Cm). Le tableau montre que Tom est disposé à vendre son iPod 10 \$; Marie, 20 \$; et ainsi de suite jusqu'à Léonie, qui n'est pas disposée à vendre son iPod pour moins de 70 \$. On peut combiner ces valeurs pour tracer la courbe d'offre que montre l'encadré 7.2.

Quel est le prix d'équilibre dans ce cas? Vous l'aurez deviné, il se situe à l'intersection de la courbe de demande du marché et de la courbe d'offre du marché. L'encadré 7.2 montre que ce prix d'équilibre s'établit à 40 \$ — prix auquel David est disposé à acheter un iPod et Félix, à vendre son iPod.

Quelle est la quantité échangée à ce prix d'équilibre de 40 \$? Comme pour le prix d'équilibre, la quantité d'équilibre se situe au point où la courbe de demande du marché croise la courbe d'offre du marché. Ici, la quantité d'équilibre est de 4 iPod. Cela s'explique par le fait que 4 acheteurs (Mélanie, Cathy, Sylvain et David) sont disposés à payer *au moins* 40 \$ pour un iPod, et que 4 vendeurs (Tom, Marie, Jean et Félix) ont une valeur de réserve inférieure ou égale à 40 \$. Dans cet exemple, on pose comme hypothèse que, si le fait que la transaction se fasse ou non laisse la personne concernée indifférente, comme David et Félix le sont à un prix de 40 \$, la transaction se fera.

ENCADRE 7.2 Les courbes de demande et d'offre du marché des iPod

Lorsqu'on représente graphiquement les barèmes de demande et d'offre de l'encadré 7.1, on obtient des courbes en escalier, car chaque agent économique de ce marché n'achète ou ne vend qu'une seule unité. Ces courbes se croisent au prix d'équilibre de 40 \$ et, à ce prix, 4 iPod s'échangent, ce qui correspond à la quantité d'équilibre des iPod.



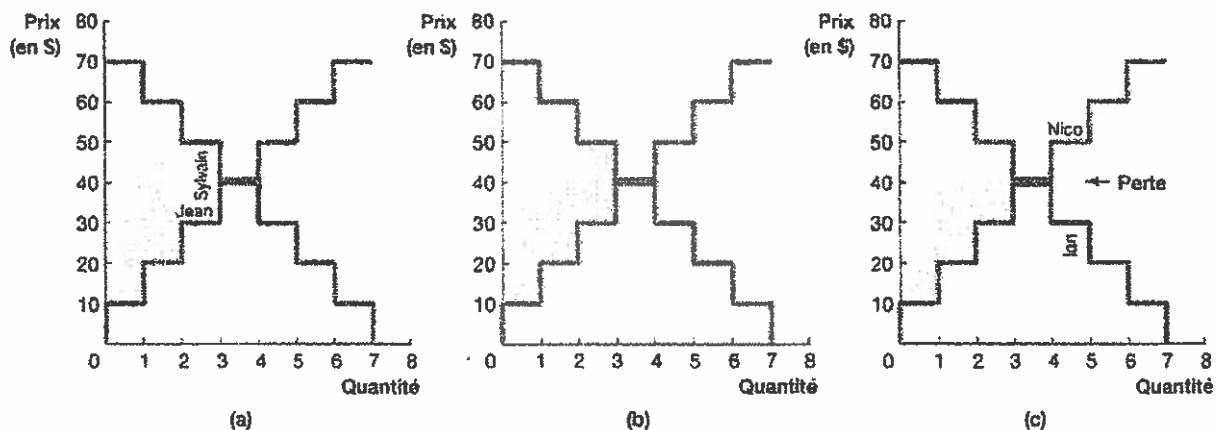
Le surplus social (ou surplus total)

Sur un marché parfaitement concurrentiel, le fait que les acheteurs et les vendeurs cherchent à optimiser leurs choix individuels maximise le surplus social sans pour autant que ce soit l'intention initiale de ces agents économiques. Le **surplus social** (ou **surplus total**) est la somme des surplus du consommateur et du producteur. Comme nous l'avons vu aux chapitres 5 et 6, le surplus du consommateur est la différence entre la valeur de réserve des acheteurs et le montant qu'ils paient effectivement, et le surplus du producteur est la différence entre le prix et les valeurs de réserve des vendeurs. Par conséquent, le surplus collectif correspond à la valeur totale générée par les transactions sur le marché. Lorsque les acheteurs dont la valeur de réserve est la plus élevée effectuent un achat et que les vendeurs dont le coût est le plus bas réalisent une vente, le surplus social se trouve maximisé. Les vendeurs et les acheteurs, en tant que groupes distincts, réalisent alors les meilleures transactions — ils optimisent leur bien-être individuel.

Pour comprendre pourquoi le surplus social est maximisé lorsque le marché est à l'équilibre, regardez les trois graphiques de l'encadré 7.3 où les données de l'encadré 7.2 sont décomposées en éléments plus simples. Notez que, sur les trois graphiques, le surplus social — les zones en rose et en bleu — correspond à la zone comprise entre les courbes de demande et d'offre du marché; cette zone s'étend de l'origine jusqu'aux quantités échangées. Le graphique 7.3 (b) présente le surplus social sur un marché concurrentiel à l'équilibre. Ce surplus se calcule en additionnant le surplus du consommateur (en bleu) et le surplus du producteur (en rose) de chaque agent sur ce marché. Par exemple, comme Mélanie est disposée à payer 70 \$ pour un iPod, mais qu'elle ne le paie que 40 \$, son surplus du consommateur est de 30 \$. De même, comme Tom est prêt à vendre son iPod 10 \$, mais qu'il reçoit 40 \$, son surplus du producteur est de 30 \$. Si on fait ce calcul pour chaque personne qui s'engage dans une transaction, on constate que le surplus social s'élève à 120 \$. Ce surplus social est composé de 60 \$ en surplus du consommateur et 60 \$ en surplus du producteur.

ENCADRE 7.3 La maximisation du surplus social

Le graphique (a) illustre le marché des iPod lorsqu'on impose une limite de 2 transactions (2 iPod). Le surplus social n'est pas maximisé, car Sylvain et Jean n'ont pas l'occasion de faire une transaction profitable. Par contre, lorsqu'on impose un minimum de 5 transactions comme au graphique (c), Nico et Ian entrent sur le marché même si le prix du vendeur (Nico) est plus élevé que le bénéfice de l'acheteur (Ian), ce qui rend l'opération non profitable. Si on laisse le marché des iPod fonctionner librement, sans rien imposer, comme au graphique (b), on obtient le surplus social maximal, car on n'exclut pas du marché des opérations profitables comme au graphique (a), pas plus qu'on ne force les agents économiques à s'engager dans des opérations non profitables comme au graphique (c).



Quelles sont les limites du marché ?

Arnaud Parienty dans Alternatives Economiques, 01/10/2010 Hors-série Pratique n°046

Les économistes libéraux reconnaissent que le marché peut être défaillant dans le cas de certains biens. Ces défaillances justifient le développement de l'économie publique. Mais les interventions de l'Etat peuvent aussi avoir leurs imperfections. D'où, depuis vingt ans, le retour en force du marché dans la gestion des biens collectifs ou de l'environnement, des domaines pourtant éloignés de l'économie de marché.

1. Des marchés imparfaits

La théorie économique explique traditionnellement qu'un marché est le point de rencontre d'acheteurs disposés à payer un certain prix pour se procurer des biens et de vendeurs prêts à s'en séparer pour un certain prix. Si le marché fonctionne bien, par des mécanismes mal élucidés, se forme un prix d'équilibre. Ce prix a la propriété d'assurer une bonne répartition des ressources disponibles. Il y a de bonnes raisons d'être sceptique sur cette présentation des choses, qui prête au marché de bien grandes vertus ¹, mais il faut reconnaître que cette vision s'est imposée dans nos sociétés. Les économies de marché obéissent donc à un principe de subsidiarité, qui veut que la production et les échanges soient laissés aux mécanismes du marché, sauf dans les cas où ces mécanismes ne fonctionnent pas. Telle est à peu près la conception de la notion d'économie mixte que développe l'Union européenne.

Les défaillances d'un marché se produisent lorsque les conditions permettant son bon fonctionnement ne sont pas réunies. Le cas le plus visible est celui de l'environnement naturel, où les imperfections des marchés entraînent des gaspillages et la dilapidation des ressources. Celles-ci sont souvent des ressources communes. De ce fait, nul n'est directement chargé de leur conservation. Outre l'air et l'eau (qui ont une certaine importance !), on peut citer l'exemple des bancs de poissons, qui disparaissent aujourd'hui à une vitesse vertigineuse. La baisse des captures dans certaines régions ruine les pêcheurs et le nombre de poissons est parfois descendu au-dessous du seuil permettant aux stocks de se reconstituer, même quand la pêche s'interrompt. Seule une réglementation drastique pourrait inverser la tendance.

D'autres difficultés se présentent en situation de non-rivalité des consommations, c'est-à-dire lorsque la consommation des uns ne réduit pas celle des autres (le fait que j'écoute la radio n'empêche personne d'en faire autant). Comme la consommation d'un individu ne coûte rien au producteur, le service devrait être fourni gratuitement. Un raisonnement qui peut également s'appliquer au cinéma, aux bibliothèques ou aux routes. Mais, dans ce cas, comment le producteur peut-il couvrir ses coûts ? Actuellement, il le fait souvent en faisant payer les places de cinéma ou l'utilisation des routes, ce qui n'est pas justifié. Un abonnement forfaitaire serait plus logique, ou le financement par l'impôt.

Par ailleurs, de nombreuses activités ont des conséquences sur des tiers qui ne sont pas prises en compte par celui qui prend la décision, parce qu'elles n'affectent pas ses prix ou ses coûts. Ces conséquences sont appelées des externalités. Ainsi, une entreprise peut décider de son niveau de production et de ses tarifs sans tenir compte des conséquences pour les riverains des produits polluants qu'elle déverse dans la rivière proche, parce que le coût de cette pollution ne lui est pas imputé. Elle fixe un prix trop bas, puisqu'il ne tient pas compte de tous les coûts, ce qui entraîne une surconsommation. Inversement, la personne qui paie un vigile pour faire une ronde devant chez elle pendant les vacances contribue aussi à protéger le voisinage. Elle assume pourtant seule la totalité du prix, ce qui peut l'amener à renoncer à le faire.

Enfin, il est impossible d'empêcher le consommateur d'accéder à certains services. Il est donc dans ce cas impossible de le contraindre à payer. Faute de financement, le service ne peut être produit par le marché. La défense nationale est un exemple classique de ce type de services. Il arrive cependant que, par des moyens détournés, la production soit possible. Ainsi, le propriétaire d'un port peut payer le phare côtier qui aide les navires à se repérer, ou la vente d'émissions de télévision à des spectateurs peut se transformer en location

de " temps de cerveau disponible " à des annonceurs, selon l'expression désormais célèbre de Patrick Le Lay, ex-PDG de TF1.

2. Encore plus de marché ?

Traditionnellement, ces défaillances du marché sont traitées par le recours à l'Etat. Des quotas sont fixés pour les ressources communes protégées. La production publique des biens " non rivaux ", comme les bibliothèques municipales, permet de les proposer gratuitement aux consommateurs. La taxation des externalités négatives et la subvention de celles qui sont positives rapprochent de prix corrects. Enfin, l'Etat produit les services qu'on ne peut contraindre le consommateur à payer, qui sont alors financés par le contribuable.

Mais l'action de l'Etat a aussi ses imperfections. Prenons l'exemple des politiques de taxation des activités polluantes. Pour que la taxe soit efficace, il faut que son montant soit à peu près égal au coût de la pollution, de façon à ce que les prix reflètent correctement les coûts. Mais, pour fixer la taxe au niveau approprié, il faut disposer des informations nécessaires pour calculer le coût de la pollution, ce qui est parfois bien difficile : quelle est la valeur d'un paysage enlaidi par une construction ou du calme troublé par des machines ? En pratique, les taxes sont souvent fixées en fonction de critères purement financiers. Ainsi, des économistes de l'OCDE² ont montré que les agences de bassin, chargées de réglementer la pollution des lacs et rivières dans les pays développés, établissaient les taxes de manière à équilibrer leur budget et non en fonction du coût social de la pollution. Car, quelle que soit leur bonne volonté, ces agences ont beaucoup de mal à évaluer correctement le coût de la pollution pour la collectivité.

De même, nombre d'Etats faibles ou corrompus se révèlent incapables de protéger les ressources communes ou de construire un système de sécurité sociale efficace³. Jugeant faible l'efficacité de l'Etat, des économistes ont développé une critique d'ensemble opposant aux échecs du marché (*market failures*) les échecs de l'Etat (*State failures*) ; ils ont proposé des mécanismes permettant de recourir au marché, même dans les cas vus précédemment. Ainsi, une solution alternative à la taxation est l'institution de marchés de droits à polluer. L'Etat fixe un niveau maximal d'émissions polluantes et émet des permis vendus aux enchères. Un marché secondaire permet aux entreprises de revendre leurs permis inutilisés à d'autres entreprises qui en manquent. Par rapport à la taxation, le système présente l'avantage de la souplesse : le niveau de pollution peut être réduit par rachat d'une partie des permis, l'augmentation de l'activité renchérit les droits à polluer, donc l'incitation à diminuer les émissions polluantes. D'autre part, le système des permis définit une norme de pollution qui ne peut être dépassée, alors que la taxation ne garantit nullement que la pollution sera maintenue au-dessous d'une certaine valeur. Enfin, avec les permis, la réduction de la pollution est concentrée dans les secteurs où elle perturbe le moins la production.

Zoom L'automobile est-elle trop taxée ?

Un économiste britannique, Ian Parry, a examiné les taxes sur l'essence ¹. Celles-ci ont trois justifications possibles, qu'il est cependant assez délicat de chiffrer.

Au total, Ian Parry parvient à des coûts externes, donc une taxe optimale, de l'ordre de 0,35 euro par litre de carburant, ce qui est nettement inférieur aux taxes actuellement pratiquées en Europe, qui sont de l'ordre de 0,75 euro/l au Royaume-Uni et en France (0,55 euro/l pour les taxes spécifiques et 0,20 euro/l pour la TVA). Il en déduit qu'il serait justifié de réduire la taxation de l'essence et de relever en contrepartie l'impôt sur le revenu, si on veut bien négliger la difficulté de faire accepter l'impôt aux contribuables...

Deux autres chercheurs ² ont étudié le contrôle de la pollution des véhicules anciens en Arizona. Ils constatent que la réglementation fonctionne assez mal, du fait des coûts élevés associés au contrôle et à la réparation. Selon eux, il serait plus efficace, conformément à l'analyse pionnière du Nobel Ronald Coase, de transférer le coût de mise à niveau des véhicules de l'automobiliste aux constructeurs ou à la collectivité. Ce que l'Etat de Californie a commencé à faire en 2000, au grand dam des constructeurs.

- 1. Voir " Are Gasoline Taxes in Britain too High ? ", par Ian Parry, dans *Resources for the Future Issue Brief*, septembre 2000.
- 2. Winston Harrington et Virginia McConnell, dans " Coase and Car Repair : Who Should Be Responsible for Emissions of Vehicles in Use ? ", *Resources for the Future Discussion Paper* n° 99-22, février 1999.

Des méthodes destinées à évaluer le consentement à payer du consommateur se développent également. Le paiement sur un marché joue en effet théoriquement le rôle de révélateur des préférences des acheteurs. Comme il n'y a pas de paiement direct pour les services produits par l'Etat, les économistes cherchent les moyens de faire apparaître ces préférences. Par exemple, le coût du transport, du stationnement et de l'entrée dans une réserve naturelle sera supposé refléter ce que les consommateurs sont prêts à payer pour qu'elle demeure en l'état. Des enquêtes par sondage sont aussi réalisées, avec photos à l'appui, pour connaître ce consentement à payer. Ces méthodes semblent très approximatives et artificielles, mais elles rencontrent un certain succès.

3. Les limites des mécanismes économiques

L'utilisation dans des domaines variés de mécanismes inspirés du marché ne pose a priori aucun problème aux économistes, qui définissent depuis longtemps leur discipline non pas par un objet précis, mais comme une science des choix⁴. On peut cependant reprocher à cette démarche soucieuse de résultats pratiques de refléter une étrange conception de la démocratie, dans laquelle la volonté collective ne découle ni du débat public entre citoyens, ni de la délibération de représentants élus, mais du paiement par les consommateurs. Méfiante envers l'Etat, cette conception est purement individualiste, puisqu'elle ignore la notion de décision collective ou l'intérêt de la confrontation des points de vue ; elle fait dépendre les décisions de la juxtaposition d'actions individuelles. En outre, considérer que les citoyens s'expriment par leurs achats donne aux plus riches une plus grande influence sur les décisions. Enfin, en prenant les dons en faveur de telle ou telle cause comme indicateur de l'importance que les citoyens accordent à différents problèmes, on risque de valoriser surtout l'efficacité du lobbying ou du marketing des associations.

Zoom Faut-il privatiser les éléphants ?

Selon Gregory Mankiw ¹, économiste et ancien conseiller de George W. Bush, la privatisation des éléphants d'Afrique leur éviterait de disparaître, car les paysans propriétaires des troupeaux les protégeraient des braconniers plus efficacement que les rangers : " *Les gouvernements ont essayé de résoudre le problème des éléphants de deux manières. Certains pays, comme le Kenya, la Tanzanie ou l'Ouganda, ont interdit la chasse à l'éléphant et la vente d'ivoire. Ces lois sont difficiles à faire respecter et la population animale a continué à diminuer. D'autres pays, comme le Botswana, le Malawi, la Namibie ou le Zimbabwe, ont transformé les éléphants en biens privés. Ils ne peuvent plus être abattus que par leurs propriétaires. Les propriétaires sont alors incités à sauvegarder les espèces peuplant leurs terres et, dans ces pays, la population d'éléphants a recommencé à croître.* "

Cette vision des choses est très simpliste. Selon une enquête de terrain réalisée par l'ONG Save the Elephants (www.savetheelephants.org), l'interdiction du commerce international de l'ivoire depuis 1990, dans le cadre de la Convention sur le commerce international des espèces menacées d'extinction (CITES), a entraîné une nette diminution de la demande d'ivoire, d'où une baisse du braconnage. Ce qui montre que la réglementation peut fonctionner. Par ailleurs, l'existence de droits de propriété ne suffit pas : qu'auraient fait des villageois propriétaires d'éléphants contre les bandes armées qui ont décimé certains parcs nationaux kenyans à la mitrailleuse lourde à la fin des années 1990 ? Dans le vocabulaire de Gregory Mankiw, on dira que le coût de la protection était supérieur aux avantages de la production d'éléphants. En langage courant, on traduira qu'ils auraient eu intérêt à courir vite. Le Zimbabwe, où la privatisation n'empêche pas le braconnage, montre bien que le problème est ailleurs.

D'autre part, que signifie la conservation des éléphants ? La privatisation pourrait déboucher sur l'ouverture de fermes à éléphants produisant de grandes quantités de viande et d'ivoire, ce qui serait un grand succès économique et assurerait la survie de l'espèce, conformément à la vision développée par Gregory Mankiw.

Les pays d'Afrique australe demandent d'ailleurs logiquement la reprise du commerce de l'ivoire. Mais n'est-ce pas plutôt l'éléphant sauvage qui est en jeu, c'est-à-dire un écosystème et un symbole ? Un représentant de l'ethnie Samburu (au Kenya) à la CITES confiait : " *J'ai été très surpris d'apprendre qu'on mangeait de l'éléphant dans tant de pays africains. Dans la communauté Samburu, nous valorisons plutôt les éléphants à l'égal d'êtres humains et avons beaucoup de respect pour eux. L'idée que le trafic de l'ivoire est la seule manière d'aider les communautés est fausse. Nous pensons au contraire que la valeur des éléphants est culturelle.* "

- 1. Dans *Principes de l'économie*, éd. Economica, 1998.

Les démarches appuyées sur le calcul économique ont aussi pour effet de survaloriser ce qui est quantifiable et, plus encore, ce qui est vendable (voir articles pages 49 et 76). De manière générale, ces techniques ont pour effet d'élargir sans cesse le domaine relevant de l'économie, notamment du marché, présenté implicitement comme un mode universel d'allocation des ressources rares. C'est évidemment très contestable. Par exemple, la régulation de l'environnement s'oppose nettement à la logique marchande en ce qu'elle ignore l'irréversibilité : toute destruction de capital peut être compensée par une production, ce qui n'est pas le cas des espèces qui disparaissent ou de certaines transformations irrémédiables des écosystèmes. Remarquons également qu'un écosystème tend naturellement à se diversifier, ce qui fait que les systèmes les plus anciens sont aussi les plus complexes. Cette diversité facilite les adaptations. Au contraire, la logique économique d'optimisation conduit à choisir la meilleure solution, donc à sélectionner et à simplifier pour accroître le rendement.

Autre exemple, le critère d'efficacité économique est la maximisation d'une fonction représentant les objectifs que l'on se fixe. Cette méthode peut avoir un sens lorsque l'objectif est la production de richesses ; elle en a beaucoup moins lorsqu'il s'agit du bien-être ou d'un autre objectif très général. Peut-on, en effet, échanger deux barils de justice sociale contre un baril de richesse ? Peut-on additionner violence, qualité des relations humaines et état de la planète pour pouvoir comparer des situations de façon objective ? Compte tenu de ces différences radicales de logique et de l'impossibilité de mesurer, il paraît dangereux d'appliquer à la gestion de l'environnement ou du " capital social " des outils d'analyse et d'action venus de l'économie.

Il est possible de plaider pour la gratuité des bibliothèques publiques sur la base des externalités positives de la lecture, mais l'essentiel est de savoir si une société souhaite promouvoir l'idéal politique que représente la possibilité pour tous d'accéder aux livres. Pour paraphraser Alexandre Dumas fils, le marché est un bon serviteur mais un mauvais maître. Il convient de réhabiliter le politique comme seule manière de faire certains choix collectifs, ce qui renvoie à la question des moyens pour que le processus de décision soit démocratique et efficace.

- 1. Sur le plan théorique, et même en admettant les hypothèses qu'émettent les économistes, il n'existe toujours pas de démonstration de cette conclusion.
- 2. " Instruments économiques pour la protection de l'environnement ", par Johannes Baptist Opschoor et Hans B. Vos, OCDE, 1994.
- 3. Dans les pays développés, les frais de gestion d'un système de retraite représentent entre 3 % et 5 % des sommes versées. Ils peuvent atteindre 100 % dans certains pays en développement.
- 4. Historiquement, on peut faire remonter cette définition de la science économique aux années 1930, notamment à Lionel Robbins dans *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, éd. Macmillan, Londres, 1932.

Source : La tribune, le 30/03/2020, par Sebastien Charles, ; Thomas Dallery et Jonathan Marie.
Accessible : <https://www.latribune.fr/opinions/tribunes/covid-19-choc-d-offre-ou-choc-de-demande-rate-les-deux-843729.html>

Covid-19 : choc d'offre ou choc de demande ? ... Raté ! Les deux !

Par Sébastien Charles, Thomas Dallery et Jonathan Marie | 30/03/2020, 8:31 | 1416 mots
(Crédits : ALY SONG) ANALYSE.

La crise sanitaire provoquée par le Covid-19 ne maltraite pas que les services de santé. Elle met aussi à rude épreuve nos économies. Par Sébastien Charles, Thomas Dallery et Jonathan Marie *

Il ne s'agit pas ici de débattre sur la nécessité de maintenir l'activité productive malgré la pandémie, ou de tenir des propos absurdes sur le sacrifice humain à consentir pour préserver la santé de nos économies. Notre approche préfère discuter ici de la nature de la crise en cours et à venir du point de vue des économistes.

Tout un courant de l'analyse économique étudie traditionnellement les événements influençant l'activité économique sous le vocabulaire du choc. Il est nécessaire de distinguer, d'une part, les chocs de demande par lesquels la demande de biens et services est modifiée à la hausse (choc positif) ou à la baisse (choc négatif) par la survenue d'un événement particulier, et d'autre part, les chocs d'offre par lesquels la production et ses conditions techniques sont affectées là aussi à la hausse (choc positif) ou à la baisse (choc négatif). Du point de vue de ces théories des chocs, le Covid-19 nous semble présenter un assemblage de propriétés étonnantes qui rendent la crise économique à venir inédite par rapport à la crise de 1929 ou à celle de 2008.

Un choc d'offre négatif

Pour l'économie française, les premiers effets du Covid-19 se sont fait ressentir dès le début 2020. Les approvisionnements de certaines industries (automobile notamment) étaient ralentis par l'arrêt de l'économie chinoise. Sous cet angle, la crise se matérialise donc par un choc d'offre négatif qui perturbe la production de nos entreprises résidentes. Le confinement décrété en France depuis le 17 mars renforce ce caractère de la crise, puisqu'il condamne à la fermeture de nombreuses activités de service (bars, restaurants, institutions culturelles, sportives, de loisirs, commerces, etc.). Pour l'économiste, c'est bien un choc d'offre négatif qui semble le mieux caractériser la situation actuelle.

Mais, la crise à venir correspond aussi à un choc de demande. Ce deuxième choc est, pour le moment, moins visible, et d'une ampleur a priori moindre que le choc d'offre négatif décrit ci-dessus. Certes la demande a baissé dans certains secteurs comme la restauration à emporter, mais nous ne sommes pas confrontés pour le moment à un choc de demande très négatif puisque les revenus ne se sont pas effondrés. La mise en place du chômage partiel permet de maintenir 84% du salaire net, ce qui limite la perte de pouvoir d'achat par rapport à la situation américaine où l'absence de mesure de chômage partiel a généré 3,3 millions de chômeurs supplémentaires en une seule semaine. En France, ce sont surtout les salariés précaires qui souffrent d'une baisse de leurs revenus, du fait de la non-reconduction d'emplois, notamment saisonniers (horticulture,...) mais aussi à destination de nos étudiants (restauration rapide,...). Au niveau macroéconomique, la situation actuelle serait celle d'une baisse de la demande, malgré un maintien relatif du revenu : les ménages français seraient en moyenne en train d'augmenter leur épargne. Et pour la majeure partie, la baisse de demande n'est pas consécutive du fait que les salariés ne **veulent** pas dépenser (comme c'est le cas, en partie, pour la restauration à emporter où les ménages peuvent limiter les achats par peur d'attraper le virus lors des livraisons), mais cette baisse de la demande est surtout le produit du fait que les gens ne **peuvent** pas dépenser (car les magasins, les bars, les restaurants, les lieux culturels, sportifs,... sont fermés). Or, c'est là l'originalité de la crise actuelle pour nous : cette fermeture des lieux

de dépense provient justement d'un choc d'offre. Le choc de demande est *ici* subordonné au choc d'offre : les gens ne peuvent pas dépenser, car les lieux d'offre sont fermés, et non car leur revenu a baissé.

La crise du Covid-19 a aussi des implications intéressantes pour l'étude des flux internationaux. Au niveau des relations inter-entreprises, si les clients étrangers de nos entreprises arrêtent de nous commander des produits du fait de contraintes budgétaires, cela serait assimilable à un choc de demande négatif qui viendrait aggraver la dynamique nationale. Si les fournisseurs étrangers de nos entreprises n'arrivent plus à nous livrer les produits qu'on leur a commandés, cela serait cette fois un choc d'offre négatif qui viendrait pénaliser encore davantage nos entreprises. Or, la diffusion de la pandémie à travers le monde produit des dynamiques de contamination réciproque des économies nationales, avec un accent mis tantôt sur le côté offre, tantôt sur le côté demande selon la nature des échanges bilatéraux. Par exemple, quand l'économie chinoise était à l'arrêt, cela renforçait plutôt le choc d'offre négatif pour l'économie française : la Chine est davantage un fournisseur qu'un client pour nos entreprises. Par contre, si l'économie américaine se met en veille totale, c'est cette fois les débouchés de nos entreprises qui seront en jeu, car nous n'exporterons plus vers ce pays. Les difficultés italiennes et espagnoles sont également très problématiques pour nos entreprises, car il s'agit de partenaires commerciaux importants pour la France. Nous sommes donc, ici, en présence d'un choc de demande négatif.

La crise du Covid-19 se distingue de celle de 29

La réponse politique à une crise économique aussi complexe n'est pas aisée : la solution à un choc de demande n'est pas la même que celle à un choc d'offre. Nos gouvernements doivent donc agir avec intelligence, ce qui - hélas - leur a souvent fait défaut jusqu'ici, en fonction de la contrainte principale du moment. La première urgence est de traiter les difficultés de l'offre. Cela passe par le soutien aux entreprises, que ce soit par des mesures de garantie de prêts, de report de cotisations sociales, ou de financements du chômage partiel. Mais, chemin faisant, la crise mutera en choc de demande, et c'est alors qu'il faudra soutenir la consommation des ménages. La dernière difficulté pour les gouvernements est enfin de veiller à éviter la contagion financière. Pour le moment, la crise du Covid-19 se distingue de celle de 1929 ou de 2008 au sens où il s'agit en première instance d'une crise de l'économie réelle. Mais, cette crise est susceptible de dégénérer en crise bancaire et financière : les difficultés des entreprises et des ménages à faire face à leurs échéances de prêt pourraient fragiliser les banques et précipiter un effondrement du crédit aux conséquences dévastatrices en retour sur l'économie réelle. Pour éviter ce scénario du pire, les politiques économiques doivent neutraliser les canaux de transmission de l'économie réelle vers la finance. Cela passe par des mesures de garantie publique sur les prêts des entreprises, mais cela nécessite également l'injection de liquidités par les Banques Centrales pour défendre les banques commerciales.

Une fois la pandémie derrière nous, les politiques sanitaires devront tirer des enseignements afin d'améliorer la résilience de nos sociétés aux épidémies (en renforçant évidemment nos services publics de santé), les économistes trouveront avec la crise du Covid-19 un vivier inépuisable pour décrypter les mécanismes économiques à l'œuvre, que ce soit pour enseigner l'économie, mais aussi pour refonder le cadre de l'interventionnisme public. Ce que montre cette crise, c'est bien que le « monde d'après » nécessitera de changer totalement de paradigme du point de vue de la politique économique en remettant l'État au centre du jeu. Les politiques de rigueur ou d'austérité ayant contraint les États à négliger les stocks de matériel médical, on voit aujourd'hui des États qui reprennent la main en contraignant des entreprises privées à réorienter leur production pour répondre aux besoins urgents de nos sociétés (voir en particulier l'obligation faite à General Motors de produire des respirateurs artificiels aux États-Unis). Il y a peu encore, une telle pratique aurait poussé la plupart des commentateurs économiques à hurler au danger du socialisme... La crise a au moins cette vertu : changer la perspective des citoyens sur ce qui est acceptable ou non.

* Sébastien CHARLES, Maître de conférences en économie à l'université Paris 8 ; Thomas DALLERY, Maître de conférences en économie à l'université du littoral et Jonathan MARIE, Maître de conférences en économie à l'université Paris 13

Exercices d'application

EX. 1. Le coût d'opportunité

- 1) Vous avez gagné 100 euros au loto. Vous pouvez les dépenser tout de suite ou décider de les placer sur votre compte en banque qui rapporte 4% d'intérêt : quel est le coût d'opportunité d'une dépense immédiate ?
- 2) Durant les vacances d'été, vous obtenez un emploi à durée déterminée. Alors que vous avez prévu de partir en vacances 19 jours avant la rentrée universitaire, on vous propose de prolonger votre contrat de travail d'une semaine : comment déterminer votre choix ?
- 3) Utilisez le concept de coût d'opportunité pour expliquer les points suivants :
 - a. Davantage d'individus choisissent de passer des diplômes universitaires de troisième cycle quand le marché du travail est déprimé.
 - b. Les épiceries, qui ont des prix plus élevés que les supermarchés, rendent service aux gens très occupés.
 - c. Davantage d'individus choisissent de faire eux-mêmes les travaux de réparation à leur domicile quand l'économie ralentit.
 - d. Il y a davantage de parcs en banlieue qu'en centre-ville
 - e. Moins d'étudiants s'inscrivent aux cours qui commencent avant 10h du matin.

EX. 2 La Frontière des Possibilités de Production

1) BLUELAND :

- a) On considère que Blueland produit des t-shirts et des chaises avec comme moyen de production le travail. Blueland dispose de 1000 heures de travail. La production d'un t-shirt exige 1 heure de travail alors que celle d'une chaise 5 heures de travail. Construisez la frontière des possibilités de production de Blueland (en supposant qu'elle ne produit que ces deux biens).
- b) On suppose que les innovations technologiques ont amélioré la productivité dans la branche textile de Blueland sans modifier la productivité dans la confection de chaises. Redessinez la frontière des possibilités de production du pays (en montrant qualitativement de quelle façon elle va évoluer).

2) GESTION DES RESSOURCES NATURELLES

De nombreux scientifiques pensent que le monde surexploite ses ressources naturelles, en les épuisant trop rapidement. Supposons l'existence de deux moyens de production (la main d'œuvre et les ressources naturelles) qui permettent de produire deux biens (ciment, essence), sans qu'il n'y ait d'amélioration de la technologie au cours du temps.

- a) Montrez dans ce cas ce que devient la Frontière des Possibilités de Production du monde au cours du temps, au fur et à mesure que les ressources naturelles s'épuisent.
- b) Comment le progrès technologiques pourrait modifier votre réponse ? Sur la base de cet exemple, expliquez pourquoi l'on dit que « la croissance économique est un combat contre l'épuisement des ressources et l'invention ».

EX. 3 Courbes de demande et d'offre

On considère une économie avec deux acheteurs A et B et deux libraires C et D.

- a) Donnez la définition d'une courbe de demande.
- b) A l'aide du tableau ci-dessous, tracez la courbe de demande de livres d'un individu A, pour un niveau de revenu R donné. Commentez.

Prix	10	9	8	7	6	5
Quantité de livres achetés (R=1000)	2	6	10	14	18	22
Quantité de livres achetés (R=2000)	8	12	16	20	24	28

Que se passe-t-il si le revenu de A initialement de 1000 euros double, les prix restant inchangés ? Que se passe-t-il si pour un revenu R=1000 euros le prix des livres augmente ?

- c) Tracez la courbe de demande du marché connaissant les demandes individuelles de livres de A et de B en fonction des prix, toutes les autres variables étant supposées constantes.

Prix des livres	10	9	8	7	6	5
Demande de A	2	6	10	14	18	22
Demande de B	1	2	3	4	5	6

Que se passe-t-il si le nombre d'acheteurs varie ?

d) Donnez la définition d'une courbe d'offre. On suppose qu'il y a deux libraires sur le marché (C et D), tracez la courbe d'offre du libraire C, puis sur un graphique différent, tracez celle du marché. Que se passe-t-il si le nombre de libraires change ? Si le prix fluctue ?

Prix des livres	10	9	8	7	6	5
Offre de C	27	24	21	18	15	12
Offre de D	16	14	12	10	8	6

e) Déterminez le prix d'équilibre du marché. Que se passe-t-il si l'offre et/ou la demande de livres varie ?

EX. 4. Prix de réserve

1) Courbe de demande du marché et prix de réserve

Considérons le marché des véhicules d'occasion. On suppose qu'il y a quatre acheteurs, dont les prix de réserve sont :

Acheteurs	Prix de réserve (€)
Porthos	10000
Aramis	8000
Athos	6000
D'Artagnan	4500

Que se passe-t-il si le prix du marché est supérieur à 1000 euros ? Si le prix est de 10000 euros ? De 8000 euros ? etc. Donnez le plan de demande du marché, puis tracez la courbe de demande du marché. Commentez.

2) Courbe d'offre du marché et prix de réserve

Sur le marché des véhicules d'occasion étudié dans la question précédente, on suppose qu'il y a quatre vendeurs, dont les prix de réserve sont

Vendeurs	Prix de réserve (€)
Marius	5000
Fanny	6000
César	9000
Panisse	12000

a) Donnez le plan d'offre du marché et tracez la courbe d'offre du marché. Commentez.

b) Quel est l'équilibre sur le marché des véhicules d'occasion ?

EX. 5 Surplus

1) Un cyclone endommage fin décembre la récolte de litchis de Madagascar. Quel est l'effet sur le surplus du consommateur sur le marché du litchi ? Quel est l'effet sur le surplus du consommateur sur le marché des boissons à base de litchis ? Illustrez graphiquement votre réponse.

2) On suppose que la demande de pain augmente : quel est l'effet sur le surplus du producteur sur le marché du pain ? Quel est l'effet sur le surplus du producteur sur le marché de la farine ? Illustrez graphiquement votre réponse.

EX. 6 Surplus du consommateur, surplus du producteur et surplus total

1) Un individu très assoiffé accorde les valeurs suivantes à une bouteille d'eau :

1^{ère} bouteille : 7 euros ; 2^{ème} bouteille : 5 euros ; 3^{ème} bouteille : 3 euros ; 4^{ème} bouteille : 1 euro.

a) Déterminez le plan de demande de cet individu et tracez sa courbe de demande.

b) Si le prix de la bouteille d'eau s'établit à 4 euros, combien de bouteilles va-t-il acheter ? Quel est alors le surplus du consommateur retiré de cet achat ? Identifiez les surplus sur le graphique.

c) Si le prix tombe à 2 euros, quelle sera la quantité demandée ? Comment évolue le surplus du consommateur ? Montrez ces changements sur le graphique.

2) Supposons à présent qu'il existe un producteur de bouteilles d'eau. Les différents coûts de production (croissants) sont les suivants :

1^{ère} bouteille : 1 euro ; 2^{ème} bouteille : 3 euros ; 3^{ème} bouteille : 5 euros ; 4^{ème} bouteille : 7 euros.

a) Déterminez le plan d'offre du producteur et tracez sa courbe d'offre.

b) Si le prix de la bouteille s'établit à 4 euros, combien de bouteilles décide-t-il de produire ? Quel est alors le surplus du producteur ? Situez-le sur le graphique.

c) Si le prix s'élève à 6 euros, comment évolue le surplus du producteur ? Indiquez ce surplus sur le graphique.

3) Considérons à présent un marché où se trouve deux agents : l'acheteur du 1) et le vendeur du 2).

- A partir des plans d'offre et de demande, déterminez les quantités fournies et demandées aux prix de 2 euros, de 4 euros et de 6 euros. Lequel de ces prix assure l'équilibre de l'offre et de la demande ?
- Après en avoir donné la définition, déterminez le surplus du consommateur, le surplus du producteur, et le surplus total au point d'équilibre.
- Comment évolue le surplus total dans le cas où une bouteille de moins est produite et consommée sur le marché ?
- Comment évolue le surplus total dans le cas où une bouteille supplémentaire est produite et consommée sur le marché ?

EX.7 Elasticités de l'offre et de la demande : étude d'une politique de lutte contre la drogue

La consommation de drogues dures représente l'un des fléaux des sociétés modernes. Les outils d'offre et de demande permettent d'analyser (en partie) les effets d'une politique de lutte contre la drogue supposons qu'un gouvernement augmente le nombre d'officiers de justice affectés à la lutte contre la drogue :

- Que se passe-t-il au niveau de l'offre et de la demande de drogue ?
- Quel est l'effet de cette politique sur le marché de la drogue à court-terme, à long-terme ? Quel peut-être l'effet de cette mesure en terme de criminalité ? Commentez. Quels autres types de mesures anti-drogue pourrait-on envisager ?

EX.8 Elasticité-prix et élasticité-revenu de la demande

1) Supposons que le plan de demande de DVD (pour différents niveaux de revenu) de Mme Durand soit le suivant :

Prix (euros)	Quantité demandée (revenu=1000 euros)	Quantité demandée (revenu = 1500 euros)
8	40	50
10	32	45
12	24	30
14	16	20
16	8	12

- Déterminez l'élasticité-prix de sa demande quand le prix des DVD passe de 8 à 10 euros, pour un revenu de 1000 euros et pour un revenu de 1500 euros ;
 - Calculez l'élasticité-revenu de sa demande quand son revenu passe de 1000 à 1500 euros, dans le cas où le prix est de 12 euros et dans le cas où il est de 16 euros.
- 2) M. Dupont est le seul vendeur d'un produit sur un marché, et pense que l'élasticité-prix de la demande pour ce produit est égale à -1.5 : doit-il selon vous augmenter ou baisser son prix si son objectif est d'accroître son chiffre d'affaire.

EX.9

- Supposons que 25 personnes aient un prix de réserve de 500 € et que la 26^{ème} personne ait un prix de réserve de 200€. Quelle est l'allure de la courbe de demande ?
- Si les gens ont des prix de réserve différents, pourquoi la courbe de demande est-elle décroissante ?
- Sur le marché des condominiums, nous supposons que les acheteurs sont principalement d'anciens locataires du centre-ville. Comment régirait le prix d'équilibre des condominiums si tous les acheteurs de condominiums de banlieues décidaient aussi d'acheter en centre-ville ? Expliquez en vous aidant d'une analyse graphique.
- À votre avis, quel sera à long terme, l'effet d'une taxe sur le nombre d'appartements construits ?
- Si la courbe de demande des appartements est donnée par $D(p) = 100 - 2p$, quel serait le prix de réserve du consommateur marginal pour une quantité de 60 appartements ? Combien

EX.10. Problème

- 1) A l'aide du tableau ci-dessous, tracez les courbes d'offre et de demande du marché des appareils photos (les courbes sont des droites)

Prix	1500	1300	1100	900	700	500
Quantité demandée	0	10	20	30	40	50
Quantité offerte	30	25	20	15	10	5

Quels sont les déterminants autres que le prix qui peuvent influencer la demande ? Quelles hypothèses doit-on poser sur ces autres facteurs pour tracer la courbe de demande ?

- 2) On suppose que le prix d'échange est de $p = 700$. Décrivez la situation en termes de quantités offertes et demandées à ce prix. Représentez cette situation sur le graphique précédent. Est-on dans une situation d'équilibre ? Si ce n'est pas le cas, définissez la situation (offre ou demande excédentaire), et indiquez par quel mécanisme on peut atteindre cet équilibre.
- 3) Le prix d'échange est à présent de $p = 1100$. Est-on à l'équilibre, et si oui pourquoi ? Après avoir défini le surplus du consommateur, le surplus du producteur et le surplus total, représentez-les graphiquement.
- 4) Le prix des pellicules photos augmente fortement. Graphiquement, quel est l'impact de ce phénomène sur l'équilibre du marché des appareils photos, *toutes choses égales par ailleurs* ? (suggestion : commencer par décrire la nature de la relation qui existe entre les deux biens). A l'aide de ce graphique, indiquez comment varie le surplus total sur le marché des appareils photos.

Questions :

- 1) Donnez la définition de l'élasticité-prix de la demande.
- 2) Le tableau ci-dessous donne quelques élasticités-prix de long-terme de la demande aux Etats-Unis.

Place de cinéma	3.41
Habillement	0.51
Vaisselle et ustensiles ménagers	0.77
Réparation automobile	0.90
Achats de voiture	1.07

Quels sont les biens pour lesquels la demande est élastique ? Inélastique ?

- 3) Si le prix des places de cinéma augmente de 1%, de combien diminue la quantité demandée de places de cinéma ?
- 4) On suppose que tous les cinémas appartiennent à un monopole. Pour accroître son chiffre d'affaire, étant donnée l'élasticité-prix de la demande, le monopole doit-il augmenter ou baisser le prix des places de cinéma ? (Rappel, le chiffre d'affaire = quantité vendue * prix de vente)

Le marché en tant qu'utopie

Bernard Guerrien, dans *Mouvements*, 2006, n°45-46: 62-69.

PAR
BERNARD GUERRIEN*

L'« efficacité », l'allocation efficiente des ressources, n'est pas due, contrairement à ce qu'affirment les théories néoclassiques, à la concurrence pure et parfaite. La conception néoclassique du marché est une utopie basée sur la croyance selon laquelle les prix et les échanges se fixent de manière efficiente via une « main invisible », de manière autonome. À la marge existeraient des « distorsions », des « imperfections », imputables aux comportements « irrationnels » des individus. En fait de main invisible, les prix et les échanges ne peuvent être ajustés que par une (ou plusieurs) instance planificatrice qui les gère et les contrôle. Cette utopie du mystérieux, voire « miraculeux » pouvoir d'autorégulation du marché se maintient grâce à une idéologie présente y compris chez ceux qui critiquent la théorie néoclassique et appellent à une plus grande régulation des échanges.

Selon le *Larousse*, une utopie est une « *conception imaginaire d'un gouvernement idéal* ». Cette définition peut s'appliquer au cas du marché, tel que le conçoit, dans sa version idéale, la théorie économique dominante (dite « néo-classique ») – le mot « marché » remplaçant ici celui de « gouvernement ». En fait, les économistes aiment emprunter certains termes à la physique : ils préfèrent parler de « marché parfait » plutôt que de marché « idéal », adjectif ayant une connotation trop normative, alors que la « perfection » au sens de la physique correspond au monde tel qu'il serait s'il n'était soumis à des perturbations jugées secondaires (tels les frottements lors du jet d'une bille soumise à la gravitation).

Le marché parfait des économistes serait donc utopique, en tant qu'idéal ne pouvant être atteint, mais dont on peut s'approcher le plus possible. Il est « imaginaire » comme l'est toute abstraction, mais parce qu'il ne représente que certains aspects de la réalité. En outre, le marché parfait posséderait – oh miracle ! – un certain nombre de propriétés souhaitables, qui permettent d'en faire une norme. Il est en quelque sorte doublement parfait : au sens positif, en tant que représentation simplifiée de la réalité, et au sens normatif, puisqu'il permet une affectation « efficiente » (ou efficace) des ressources. C'est à la fois une utopie accessible (ou presque) et désirée. D'où la place centrale qu'il occupe dans la théorie économique dominante, qui parle à son propos de « concurrence par-

* Économiste et mathématicien.

faite ». Il sert notamment de référence aux organisations internationales lorsqu'elles disent qu'il faut faire des « réformes structurelles » (privatiser, déréglementer, État minimum), de façon à ce que la concurrence puisse s'exercer sans limites, qu'elle soit « parfaite ». C'est à lui que pensaient aussi les rédacteurs du projet de Traité pour l'établissement d'une constitution européenne lorsqu'ils se fixaient pour objectif de parvenir à une « *allocation efficiente des ressources* », ou de tendre le plus possible vers elle. Mais que peut être, exactement, ce cas parfait, ou idéal, qui sert d'utopie à la plupart des économistes?

● Le marché parfait selon le bon sens

Les économistes précisent rarement, si ce n'est jamais, ce qu'ils entendent par « marché ». Ils se contentent tout au plus de formules vagues, du genre « lieu de confrontation d'une offre et d'une demande ». Le problème tient au fait que le mot « marché » est utilisé à la fois pour désigner un lieu (la place du marché), une relation entre deux individus (passer un marché), l'ensemble de ceux qui sont intéressés par l'acquisition ou la vente d'un bien (le marché du logement), etc. Toutes ces acceptions du mot « marché » ont cependant pour point commun de supposer des relations marchandes, c'est-à-dire des échanges mutuellement avantageux, effectués sur la base de prix (explicites et implicites) acceptés par les parties en présence.

Le marché parfait devrait alors être, pour une personne sensée, une situation où il n'y a pas d'entraves aux relations marchandes. Plaçons-nous dans le cas le plus simple possible, celui où il n'y a pas de production, chacun ayant une « dotation initiale » en biens de consommation. Si les goûts ou les dotations de certains individus diffèrent, ils ont intérêt à faire des échanges. Deux problèmes, redoutables, se posent alors : trouver des partenaires et s'accorder sur des taux d'échange. Arrêtons-nous sur ce dernier problème et supposons qu'une personne, A, qui détient beaucoup de pommes et peu d'oranges, est disposée à donner au plus trois pommes contre une orange, alors qu'une autre personne, B, qui détient beaucoup d'oranges et peu de pommes, est prête à donner au plus deux oranges contre une pomme. Ainsi, l'échange d'une pomme contre une orange est mutuellement avantageux : A obtient une orange contre une pomme alors qu'il était prêt à en donner trois, B obtient une pomme contre une orange alors qu'il était prêt à en donner deux. L'échange d'une pomme et demie contre une orange est, cependant, aussi acceptable par les deux parties. En fait, tout taux d'échange compris entre trois pommes contre une orange et une demi-pomme contre une orange est acceptable – A préférant évidemment que ce taux soit proche de un demi, B qu'il soit proche de trois. Comme c'est le partage du gain procuré par l'échange qui est en jeu, on ne peut rien dire *a priori* sur le taux qui va prévaloir, si ce n'est qu'il va y avoir marchandage. On retrouve le problème, vieux comme l'économie politique, de l'*indétermination du marchandage*. Les difficultés ne s'arrêtent pas là, puisqu'il se peut que A veuille des biens détenus par B mais que celui-ci ne soit pas intéressé par ceux de A qui, en revanche, intéressent C et ainsi de suite. Les individus vont donc faire des échanges partiels, stocker des biens en vue d'échanges ultérieurs, et enclencher ainsi un processus dont le résultat est indéterminé, puisqu'il dépend de l'ordre, aléatoire, des rencontres.

● Une utopie peu efficace

En résumé, le marché parfait – où il n'y a rien d'autre que des relations marchandes, sans autre règle que le volontariat des échanges – se présente (ou devrait se présenter) comme un ensemble d'individus, à la recherche de partenaires, qui négocient des termes d'échange et qui constituent des stocks de biens en vue d'autres échanges. Beaucoup de temps et d'énergie sont consacrés à prospecter pour trouver les partenaires les plus appropriés, puis à marchander. Le résultat de ce processus, qui peut ne jamais s'arrêter, n'est pas efficace, dans le sens où les ressources qui y sont consacrées auraient pu être utilisées autrement, de façon à améliorer le sort de

tous – ou du moins de certains, sans détériorer celui des autres. En fait, aucun économiste n'a jamais essayé de mettre sous la forme d'un modèle précis ce genre de « marché », utopique à sa façon, au résultat indéterminé, et qui ne peut servir de norme, vu son coût de fonctionnement qui peut être très élevé. D'où la tentation consistant à éliminer dès le départ ce coût, en supprimant à la fois la recherche de partenaires et le marchandage. C'est ce que fait le modèle dit « de concurrence parfaite » – utopie retenue en réalité par les théoriciens néoclassiques – où d'une part les termes de l'échange (les prix) sont « donnés » et acceptés par

tous les agents économiques, et où, d'autre part, une entité centrale organise directement les échanges après qu'elle ait trouvé les prix (dits d'« équilibre concurrentiel ») compatibles avec les vœux de chacun (à ces prix).

Quand on s'intéresse à l'hypothèse selon laquelle la main invisible conduit à une affectation des ressources collectivement souhaitable, on s'aperçoit que s'il y a une main qui coordonne les décisions individuelles, elle est bien visible.

● Le marché parfait en tant qu'utopie

Par un glissement de perspective extraordinaire, le marché parfait, tel que peut le concevoir toute personne censée, se transforme ainsi en son contraire, un système centralisé où les individus, soumis à des règles très contraignantes, n'ont qu'une seule possibilité : faire des offres et des demandes « loyales » (sans chercher à influencer leurs prix et sans anticiper leurs variations), à des prix affichés par une entité indépendante d'eux, dont le seul objectif est le bien-être de la communauté. En outre, cette entité bénévole cherche les prix qui égalisent l'offre et la demande de chaque bien – avec l'accord des individus, qui s'abstiennent d'échanger tant que ces prix ne sont pas trouvés –, puis procède à la redistribution des biens entre eux, selon leurs vœux (exprimés par leurs offres et leurs demandes). Deux raisons expliquent ce changement de perspective : d'une part, le fait que les prix sont donnés et que les individus les « prennent » sans se poser de questions ni chercher à les modifier permet de définir des fonctions d'offre et de demande qui ne dépendent que d'eux, ce qui simplifie énormément le trai-

tement mathématique ; d'autre part, et surtout, la redistribution des ressources après que chacun ait obtenu ce qu'il demande aux prix d'équilibre (après avoir fourni ce qu'il offre à ces prix) a la propriété d'être efficace, ou « efficiente » : il ne subsiste aucun échange mutuellement avantageux (on ne peut faire mieux pour certains sans détériorer la situation d'autres). Tel n'est pas le cas du « marché parfait » du premier type, où des ressources sont gaspillées dans la recherche de partenaires et dans le marchandage avec eux. L'avantage essentiel de l'équilibre de concurrence parfaite tient justement à son caractère centralisé, qui permet d'éliminer tous les coûts qui ne sont pas en rapport direct avec la production. Il réalise en fait le rêve de tout planificateur : satisfaire les vœux des membres de la société, compte tenu des ressources disponibles et de leur répartition. Les économistes du courant dominant aiment évoquer une mystérieuse « main invisible » (celle du « marché ») qui permettrait que des décisions prises par chacun dans son coin, en ne pensant qu'à soi, résulte une affectation des ressources collectivement souhaitable – plus précisément, efficace ou « optimale au sens de Pareto ». Quand on s'intéresse un peu aux hypothèses et aux équations du modèle censé décrire cette situation, on s'aperçoit que s'il y a une main qui coordonne les décisions individuelles, elle est en fait bien visible ; c'est celle d'un planificateur bienveillant, qui se dépense sans compter pour les autres.

● Utopie et idéologie

Le marché parfait, ou idéal, de la théorie économique est donc tout sauf un marché au sens où on l'entend habituellement. On se trouve ainsi devant un imbroglio incroyable, puisque toute affectation des ressources est comparée à un équilibre de concurrence parfaite, présenté comme un état souhaitable dont il faut chercher à se rapprocher le plus possible ; mais pour que cela soit possible, il faudrait, en toute logique, mettre en place une instance qui propose des prix, centralise les offres et les demandes individuelles, interdit les relations bilatérales, cherche des prix égalisant les offres et les demandes globales, etc. Bien entendu, ceux qui – FMI, OCDE, Banque mondiale, Commission européenne, rédacteurs du projet de constitution européenne, etc. – invoquent les « réformes de structure » afin de promouvoir la concurrence en vue d'une « allocation efficace des ressources » ne songent nullement à cela ! Ils ont en tête exactement le contraire : supprimons le plus possible tout ce qui empêche les agents économiques de s'entendre directement, sans intermédiaires et en toute liberté. Laissons faire, avec pour seule obligation le respect des contrats, fruits d'un mutuel accord, comme dans le marché parfait « selon le bon sens ». Mais étant donné que ce marché, à supposer qu'il puisse exister, est loin d'avoir la propriété d'efficacité tellement prisée, on laisse entendre que la théorie aurait démontré qu'il conduit à une affectation des ressources ayant cette propriété – pourvu qu'on supprime les « imperfections » qui peuvent l'affecter. Pour cela, on joue sur l'utilisation du mot « concurrence », qui prend un sens très particulier lorsque l'on parle du modèle de « concurrence parfaite », sens fort éloigné de ce que l'on entend habituellement. Pour rajouter à la confusion, on explique (notamment dans les manuels destinés à un

public large) que la concurrence parfaite suppose un « très grand nombre » d'offreurs et de demandeurs de chaque bien (aucun ne fixant de prix, chacun étant « petit », un « atome » perdu dans la masse), une information « transparente » (ou « parfaite »), des biens « homogènes » et la « libre entrée ». Il serait ainsi envisageable, dans le monde où nous vivons, d'établir (ou de rétablir) la concurrence parfaite, en supprimant les « barrières à l'entrée », en promouvant une plus grande « transparence » ou en faisant mieux circuler l'information. Bien sûr, des « imperfections » subsisteront toujours, mais on peut chercher à les réduire au maximum – de façon à s'approcher le plus possible de la fameuse « allocation efficace des ressources ». On concède alors que le modèle est « irréaliste », comme tout modèle, ce qui évite de préciser qu'il suppose une économie organisée autour d'une autorité centrale qui orchestre tout – idée difficile à faire avaler...

La confusion consistant à attribuer les résultats d'un modèle (l'« efficacité » du système centralisé) à un autre (un système basé sur les relations bilatérales, totalement décentralisées) est omniprésente – y compris, hélas! chez ceux qui se disent critiques de la théorie dominante, et qui en maintiennent ainsi la crédibilité, tout en insistant sur les « imperfections » du monde réel. Mais, dira-t-on, comment cela est-il possible que des personnes aussi intelligentes (y compris des prix Nobel, même si c'est en économie) puissent faire une confusion aussi grossière? Il n'y a qu'une réponse à cette question: l'idéologie, c'est-à-dire la force des croyances *a priori*. Si l'on est persuadé, au départ, que la concurrence sans entraves conduit, au bout d'un certain temps, à une situation « efficace », où ne subsiste plus (ou presque) la possibilité de faire des échanges mutuellement avantageux, et si, en même temps, on dispose d'un modèle dont la théorie montre que ses équilibres sont efficaces, alors le désir d'établir un lien étroit entre « concurrence » et « efficacité » l'emporte sur n'importe quelle autre considération. Nous savons tous combien nous pouvons tenir à certaines croyances, et combien il est douloureux de les voir réfutées – d'où la propension à ne retenir que ce qui va dans leur sens, et à rejeter tout ce qui n'y va pas.

● Idéologie et discours contradictoires: le cas de Stiglitz

Les économistes du courant dominant – qui se caractérise, pour l'essentiel, par la place centrale qu'il donne à l'individu et à ses choix – sont loin de constituer un bloc uni: leurs divergences concernant les politiques à mener contre le chômage ou l'inflation, par exemple, sont notoires. C'est ainsi que, ces derniers temps, Joseph Stiglitz – prix Nobel, et ancien économiste en chef de la Banque mondiale – a défrayé la chronique par ses critiques virulentes des politiques préconisées par le Fond monétaire international (FMI), politiques basées sur l'idée que c'est seulement en laissant se développer la concurrence et les « forces du marché » que le développement est possible et l'allocation des ressources efficace. On pourrait penser que Stiglitz conteste cette idée, soit en remarquant qu'elle n'est pas vraie dans le cas du « marché parfait selon le bon sens », soit qu'elle l'est seulement dans un système ultracentralisé, aux antipodes de ce que le FMI veut en réalité. Il n'en est rien, pourtant, puisque toute l'argumentation de



AIX-MARSEILLE UNIVERSITE

LEA

Principes d'Economie

CHAPITRE 3. LE CONSOMMATEUR



NOTIONS CLÉS

- Le problème du consommateur comporte trois éléments: ses goûts et ses préférences, le prix des biens et services et l'argent dont il dispose.
- Un consommateur qui cherche à optimiser ses décisions recourt au raisonnement à la marge.
- La courbe de demande individuelle reflète la disposition du consommateur à payer pour un bien ou un service.
- Le surplus du consommateur est la différence entre le montant qu'un consommateur est disposé à payer pour un bien et le prix qu'il paie réellement.
- L'élasticité mesure la variation d'une variable qui résulte de la variation d'une autre variable.

Doc 9

Extraits
d'Acemoglu et
Laibson, 2016,
Peuss.

5.1

Le problème du consommateur

La première question que nous allons explorer est la suivante: « Comment les consommateurs décident-ils de ce qu'ils désirent acheter? » Nous pouvons aborder cette question sous l'angle du « problème du consommateur ». Vous pourriez dire: « Mais pourquoi est-ce un problème de dépenser de l'argent? Ce n'est vraiment pas très difficile! »

Les économistes ne vous contrediront pas. En étudiant le « problème du consommateur », nous voulons découvrir comment les consommateurs arrivent à choisir le bien ou le service qu'ils achèteront. Le problème du consommateur est constitué de trois éléments nécessaires:

1. ce que le consommateur aime, c'est-à-dire ses goûts et ses préférences;
2. le prix des biens et services;
3. l'argent dont il dispose, c'est-à-dire son revenu disponible.

Ces trois éléments — les goûts et les préférences, le prix des biens et services et le revenu disponible — ont des conséquences considérables sur les décisions d'achat.

Ensemble, ces trois éléments sont les fondements de la courbe de demande présentée au chapitre 4. Dans le chapitre 6, nous explorerons l'autre face de la médaille — les éléments constitutifs du « problème du producteur » qui posent les assises de la courbe d'offre, dont il a aussi été question au chapitre 4.

Tout d'abord, à titre de consommateur, vous voulez acheter des biens et services qui vous plaisent, ce qui a un bon goût, ce qui a un son agréable ou ce qui attire votre regard. Vous devez aussi tenir compte du prix des divers biens et services qui vous intéressent. Le prix est important, car chaque dollar de plus dépensé pour acheter un iPhone est un dollar de moins dans vos poches pour acheter un café au lait chez Starbucks.

Mais il y a un autre élément dont vous devez tenir compte, en plus du prix des biens et services: le montant d'argent qui est à votre disposition.

Nous aimerions tous que nos portefeuilles soient sans fond, mais nous avons une quantité limitée d'argent à dépenser, une contrainte budgétaire, qui nous oblige à faire d'importants compromis.

Sous certaines conditions, ces trois éléments — les goûts et les préférences, le prix des biens et services, et le revenu disponible — ont des conséquences considérables sur les décisions d'achat et régissent le problème du consommateur. Ce modèle économique simple fournit des réponses à des questions élémentaires comme: « Veut-on acheter une paire de chaussures sur brownshoes.com ou sur aldoshoes.com, ou veut-on acheter plutôt une planche à roulettes? » Examinons maintenant plus en détail ces trois éléments clés.

La justification qui sous-tend cette hypothèse est qu'un consommateur individuel ne peut acheter qu'une petite quantité de la quantité totale d'un bien produit. Puisque chaque consommateur ne représente qu'une petite partie du marché, le consommateur individuel n'a aucun effet sur le marché dans sa globalité. Par exemple, lorsque vous allez au centre commercial, vous ne pouvez acheter qu'un ou deux des millions de jeans vendus annuellement; votre décision d'achat n'a donc pas d'effet réel sur le prix des jeans.

Lorsque vous observez les prix des biens, vous devez considérer non seulement le prix de celui que vous désirez acheter, mais aussi celui de tous les autres biens sur le marché. Les prix relatifs des biens déterminent ce à quoi vous renoncez lorsque vous achetez quelque chose; ils jouent donc un rôle important dans votre décision d'achat.

Combien d'argent pouvez-vous dépenser ?

Le dernier élément du problème du consommateur est ce qu'il a les moyens d'acheter. On appelle ensemble budgétaire toutes les combinaisons possibles de biens et services qu'un consommateur peut acheter compte tenu de son revenu. Généralement, les économistes décrivent l'ensemble budgétaire dans le contexte d'un autre concept, celui de la *contrainte budgétaire*. Comme nous l'avons expliqué au chapitre 1, le concept de la contrainte budgétaire représente toutes les combinaisons possibles de biens et services qu'un consommateur peut acheter en épuisant la totalité de son revenu. Par souci de simplicité, nous établirons deux hypothèses à propos de la contrainte budgétaire. D'abord, nous supposons que les consommateurs n'ont pas d'épargne et ne peuvent pas faire d'emprunts. Nous savons, bien entendu, que de très nombreux consommateurs épargnent et empruntent de l'argent, mais, pour le moment, nous allons nous concentrer uniquement sur les décisions d'achat. Cette première hypothèse permettra de mieux comprendre comment utiliser la contrainte budgétaire pour assimiler des concepts économiques importants. Deuxièmement, nous représenterons la contrainte budgétaire sous la forme d'une droite, qu'on appelle aussi « droite de budget », même si, dans nos exemples et pour des raisons de commodité, nous utiliserons des unités entières. Cette deuxième hypothèse ne changera rien à notre analyse.

Reprenons l'exemple de l'argent que vous avez reçu en cadeau. Supposons que, pour vos 21 ans, vos parents et vos grands-parents vous offrent 300 \$ pour aller faire la tournée des magasins. Toujours pour simplifier, supposons que vous décidez de dépenser ce montant pour n'acheter que deux articles : des jeans ou des chandails. En réalité, vous pourrez, bien sûr, acheter un bon nombre d'autres biens, mais, avec deux articles seulement, vous comprendrez mieux les caractéristiques les plus importantes du modèle économique. Et, une fois que vous aurez compris cet exemple, il vous sera facile d'élargir votre analyse pour y inclure un plus grand nombre de biens. Souvenez-vous que vous avez exactement 300 \$ à dépenser. Disons qu'un jean coûte 50 \$, et un chandail, 25 \$. L'encadré 5.1 montre votre ensemble budgétaire et votre contrainte budgétaire pour cette tournée des magasins.

Une caractéristique de l'encadré 5.1 pourrait prêter à confusion : l'étiquette des axes. Notez que la quantité de jeans et de chandails est représentée, respectivement, sur l'axe des abscisses (axe des x) et sur l'axe des ordonnées (axe des y). Au chapitre 4, nous avons étudié des courbes de demande et d'offre; nous inscrivions alors des quantités sur l'axe des abscisses et des prix, sur l'axe des ordonnées. Cependant, lorsque nous traçons la contrainte budgétaire, des quantités de chacun des biens se trouvent respectivement sur chacun des deux axes. Cela signifie que les points où la contrainte budgétaire croise ces axes représentent la quantité maximale de chaque bien que vous pouvez acheter si vous n'achetez que ce bien-là. Par exemple, pour déterminer où se situe le point d'intersection de l'axe des x et de la droite de budget, on divise 300 \$ par 50 \$, ce qui donne 6 jeans.

Une deuxième caractéristique de l'encadré 5.1 est l'aire du triangle, qui représente l'ensemble budgétaire, soit toutes les combinaisons possibles de biens et services (appelées souvent, en économie, des « paniers de biens et services ») que vous pouvez acheter compte tenu de votre revenu. La ligne bleue représente la contrainte budgétaire, soit les diverses quantités de biens que vous pouvez acheter si vous dépensez tout l'argent que vous avez reçu en cadeau. La contrainte budgétaire est représentée par une droite, car le prix des jeans et des chandails est fixe; il ne change pas en fonction du nombre d'articles que vous achetez. Qu'est-ce que ce graphique dit d'autre ?

1. Le principe de la rareté, dont il a été question au chapitre 1, s'applique également ici : si on achète un plus grand nombre de chandails, on ne peut acheter qu'un plus petit nombre de jeans et vice versa. Par exemple, avec le panier B, vous achetez 2 jeans et 8 chandails. Avec le panier C, vous avez 2 jeans de plus, mais 4 chandails de moins. Si vous observez le tableau qui accompagne le graphique, vous pouvez facilement voir le compromis entre la quantité de jeans et la quantité de chandails que vous pouvez acheter.
2. Puisque la contrainte budgétaire est une droite, la pente est constante, ce qui veut dire que votre coût d'opportunité est constant.

On peut calculer votre coût d'opportunité pour l'achat de jeans en utilisant une formule simple :

$$\text{Coût d'opportunité} = \frac{\text{Perte en quantité de chandails}}{\text{Gain en quantité de jeans}}$$

où la perte en quantité de chandails correspond au nombre de chandails auquel vous devez renoncer pour acheter un jean additionnel. N'oubliez pas que le prix des jeans est le double de celui des chandails, donc le coût d'opportunité_{jeans} = 2 chandails : c'est le coût d'opportunité d'un jean de plus.

Une autre façon de calculer le coût d'opportunité d'un jean de plus est de prendre en compte la contrainte budgétaire. Puisque, dans cet exemple, on a une droite, on peut calculer le coût d'opportunité des jeans en divisant le nombre d'unités au point d'intersection de la droite de budget et de l'axe des y (12) par le nombre d'unités au point d'intersection de la droite de budget et de l'axe des x (6).

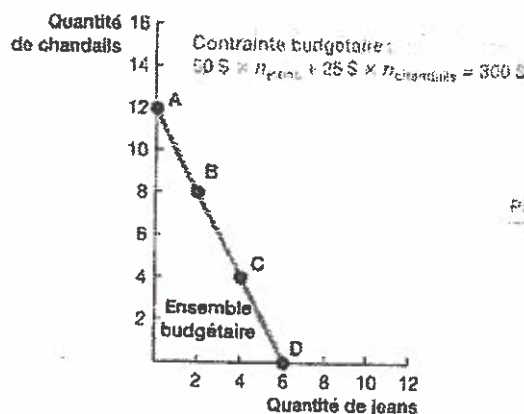
À l'aide de la même formule, on peut obtenir le coût d'opportunité des chandails :

$$\text{Coût d'opportunité}_{\text{chandails}} = \frac{\text{Perte nombre de jeans}}{\text{Gain nombre de chandails}}$$

Donc, le coût d'opportunité_{chandails} = 1/2 jean, ce qui veut dire que pour acheter 2 chandails, vous devez renoncer à 1 jean, car le prix d'un jean est le double du prix d'un chandail (50 \$ contre 25 \$). Une fois de plus, on peut calculer le coût d'opportunité à partir des axes des x et des y du graphique de la contrainte budgétaire (6 divisé par 12 = 1/2 jean).

ENCADRE 5.1 Votre ensemble budgétaire et votre contrainte budgétaire pour cette tournée des magasins

Ce graphique montre les paniers de chandails et de jeans que vous pouvez acheter avec un budget de 300 \$. La contrainte budgétaire indique les paniers qui vous font dépenser la totalité de votre budget. Dans ce graphique, la quantité de jeans est mesurée sur l'axe des abscisses et la quantité de chandails, sur l'axe des ordonnées.



Quatre paniers sur la contrainte budgétaire

Panier	Quantité de chandails	Quantité de jeans
A	12	0
B	8	2
C	4	4
D	0	6

La représentation des préférences à l'aide de courbes d'indifférence : une autre utilisation de la contrainte budgétaire

Dans ce chapitre, nous cherchions à comprendre comment les consommateurs font des choix. Le problème du consommateur a montré l'importance des goûts et des préférences, du prix des biens et services et de la contrainte budgétaire. Même si nous avons prêté plus d'attention au prix et à la contrainte budgétaire, les préférences sont tout aussi importantes. L'encadré 5.2 (p. 98) présentait de façon simple « le bénéfice » que vous tiriez de l'achat de chaque chandail et de chaque jean. L'origine des préférences est un sujet trop complexe pour figurer dans un manuel d'initiation, mais, dans cette annexe, nous allons examiner brièvement la façon dont les économistes voient les préférences et les choix des consommateurs.

Reprenons l'exemple de la tournée des magasins, où vous aviez 300 \$ à dépenser pour des chandails et des jeans. Tout comme nous avons pu représenter graphiquement la contrainte budgétaire, nous pouvons représenter vos préférences sur l'axe des abscisses (x) et l'axe des ordonnées (y). Pour ce faire, les économistes utilisent une *courbe d'indifférence* qui représente toutes les combinaisons de paniers de biens et services qui procurent au consommateur un même degré de satisfaction. Les économistes appellent ce degré de satisfaction l'*utilité* (U), qui est une mesure abstraite de la satisfaction.

L'encadré A5.1 reprend les données de l'encadré 5.2 et deux courbes d'indifférence ainsi que votre contrainte budgétaire de 300 \$. Tout le long d'une courbe d'indifférence, le degré de satisfaction et, donc, l'utilité, restent les mêmes. Prenons la première courbe d'indifférence ($U = U_1$). Le panier du point A (6 chandails et 3 jeans) vous donne le même degré de satisfaction que le panier du point B (4 chandails et 5 jeans). L'encadré 5.2 montrait un même bénéfice total de 845 \$ pour chacun de ces paniers.

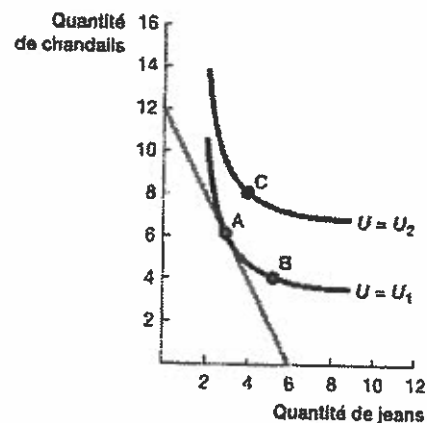
Les courbes d'indifférence sont utiles parce qu'elles résument tous les paniers possibles de chandails et de jeans qui vous procurent la même utilité, compte tenu de vos préférences. Lorsque la courbe d'indifférence est représentée sur le même graphique que la contrainte budgétaire, tous les éléments du problème du consommateur sont réunis. La contrainte budgétaire montre ce que vous pouvez acheter étant donné votre budget limité, alors que la courbe d'indifférence montre vos préférences. Une fois réunies, les deux courbes indiquent le point que vous devriez choisir, celui où vous maximisez votre utilité (votre satisfaction) compte tenu de votre contrainte budgétaire.

La courbe d'indifférence représente toutes les combinaisons de paniers de biens et services qui procurent au consommateur un même degré de satisfaction.

En économie, l'utilité est une mesure abstraite de la satisfaction qu'un panier de biens et services procure à un consommateur.

ENCADRÉ A5.1 La présentation de courbes d'indifférence

Ce graphique part de la droite du budget de l'encadré 5.1 et présente deux courbes d'indifférence dérivées des données sur les bénéfices de l'encadré 5.2. Le consommateur peut indifféremment choisir n'importe quel point le long de chacune de ces courbes — son bénéfice total est constant. Prenez $U = U_1$; aux points A et B, le bénéfice total est le même.



Pour visualiser cette idée, regardez la courbe d'indifférence de l'encadré A5.1, où $U = U_1$. Le long de cette courbe d'indifférence, votre utilité est constante, alors que la contrainte budgétaire représente tous les paniers de chandails et de jeans que vous pouvez vous offrir. Au point de tangence (point A) se trouve le panier que vous pouvez vous offrir et qui vous donne le maximum de satisfaction. Notez que le point de tangence entre la courbe d'indifférence et la contrainte budgétaire correspond à 6 chandails et 3 jeans, exactement le même panier que nous avons trouvé grâce à notre analyse à la marge.

Les courbes d'indifférence aident aussi à voir comment la consommation change à la suite d'un changement de prix ou de revenu. L'encadré A5.1 montre les deux courbes d'indifférence seulement, mais chaque degré d'utilité s'accompagne d'une courbe d'indifférence. Nous avons vu dans le présent chapitre qu'à mesure que le revenu augmente, la contrainte budgétaire se déplace vers la droite. La contrainte budgétaire pivote également en réaction à un changement de prix. Combinées à la contrainte budgétaire, les courbes d'indifférence renseignent sur la façon dont la consommation change en fonction des variations de revenus ou de prix. Nous n'étudierons pas ici les mécanismes sous-jacents, mais sachez que presque tous les manuels de microéconomie de niveau intermédiaire contiennent un exposé sur ces éléments de base.

Nous allons cependant expliquer brièvement une des questions conceptuelles les plus importantes associées aux variations de prix. Supposons que le prix d'un jean baisse de moitié, passant de 50 \$ à 25 \$. Vous pourriez réagir ainsi à ce changement de prix: «Voilà une excellente nouvelle. Je me sens plus riche, alors je vais pouvoir acheter plus de jeans et plus de chandails.» Les économistes parlent, dans ce cas, d'un effet de revenu, c'est-à-dire la variation de la consommation d'un bien qui survient quand une modification du prix déplace la consommation vers une courbe d'indifférence plus élevée ou plus basse. Une autre façon de réagir serait de vous dire: «Les jeans sont maintenant relativement bon marché comparativement aux chandails. J'achèterai donc plus de jeans et moins de chandails.» Les économistes parlent alors d'un effet de substitution, qui est la variation de la consommation d'un bien qui survient quand une modification du prix entraîne un mouvement de la consommation le long d'une courbe d'indifférence donnée.

À votre avis, quel serait le résultat de ces deux effets? Nous savons que vous achèterez sans doute un plus grand nombre de jeans — notre analyse à la marge et notre courbe de demande ont montré qu'au prix de 25 \$ le jean, vous achèterez 4 jeans plutôt que 3 à 50 \$ le jean. La même analyse à la marge a révélé que vous achèterez aussi un plus grand nombre de chandails (8 au lieu de 6). Mais, pour arriver à ce résultat optimal, le raisonnement est plus subtil. D'une part, le prix des jeans est plus abordable. L'effet de substitution accroît la quantité demandée de jeans. D'autre part, comme on le voit dans l'encadré 5.2, le bénéfice marginal des jeans diminue très rapidement après le quatrième; les chandails restent toujours une bonne affaire; donc, l'effet de revenu favorise l'achat de chandails. Notre question de départ se pose maintenant sur un plan empirique.

Par exemple, grâce à la variation du prix des jeans, vous pouvez acheter un plus grand nombre de jeans, en l'occurrence 4, et de chandails, en l'occurrence 8. L'encadré A5.2 représente graphiquement ces effets. Au point A se trouve le panier optimal de la tournée des magasins: 6 chandails et 3 jeans. Lorsque le prix des jeans descend à 25 \$, la contrainte budgétaire pivote vers l'extérieur. Comment? Par une association de l'effet de revenu et de l'effet de substitution.

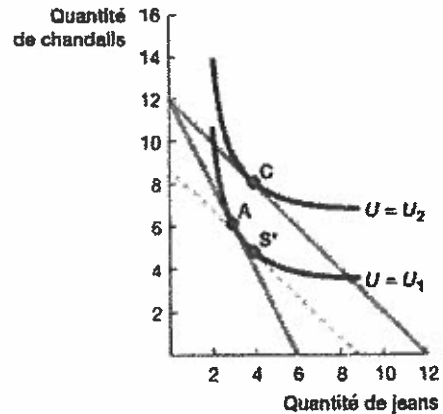
Pour représenter graphiquement les deux effets, partons du point A. En théorie, combien de chandails et de jeans achèteriez-vous sur votre courbe d'indifférence d'origine (U_1), au nouveau prix plus bas des jeans? La réponse à cette question se trouve au point de tangence entre la courbe d'indifférence d'origine et la contrainte budgétaire en pointillé; cette dernière a la même pente que notre nouvelle contrainte budgétaire (en rouge), laquelle a pivoté vers l'extérieur. Cette droite linéaire en pointillé a une pente de -1 (puisque le rapport «prix du jean: prix du chandail» est maintenant de $25 \$ \div 25 \$ = 1$) et croise l'axe des x et celui des y à 8,5 unités. L'effet de substitution, entraîné par la baisse du prix des jeans, a permis d'atteindre la même utilité qu'auparavant (U_1) en dépensant moins d'argent ($25 \$ \times 8,5 = 212,50 \$ < 300 \$$), ce qui était impossible quand le prix du jean était de 50 \$. Ce nouveau point de tangence est le point S^* : l'effet de substitution déplace votre consommation de jeans de 3 à 4 et celle de chandails de 6 à 4,5 (par commodité, convenons que vous pouvez acheter un demi-chandail).

L'effet de revenu est la variation de la consommation d'un bien qui survient quand une modification du prix déplace la consommation vers une courbe d'indifférence plus élevée ou plus basse.

L'effet de substitution est la variation de la consommation d'un bien qui survient quand une modification du prix entraîne un mouvement de la consommation le long d'une courbe d'indifférence donnée.

ENCADRÉ A5.2 L'effet de revenu et l'effet de substitution

Une variation de prix a deux effets sur la consommation : un effet de revenu et un effet de substitution. Si le prix des jeans diminue de moitié, la droite du budget pivote vers l'extérieur, à partir de la ligne bleue initiale (en pointille) vers la nouvelle ligne rouge. Le point A représente le panier optimal initial et le point C, le nouveau panier optimal.



Si nous nous arrêtons ici, que deviendra l'excédent de 87,50 \$ que vous devez maintenant dépenser — le nouveau prix plus bas des jeans qui vous a rendu relativement plus riche? Le déplacement du point S* au point C montre l'effet de revenu engendré par le nouveau prix plus bas. Cet effet de revenu important fait grimper la consommation de chandails de 4,5 à 8. La consommation de jeans, elle, ne change pas (4). Ce résultat peut sembler contre-intuitif, car, malgré un revenu plus important, la quantité de jeans que vous achetez ne change plus après l'effet de substitution. Mais n'oublions pas notre analyse à la marge!

L'encadré A5.3 montre les nouveaux bénéfices marginaux par dollar dépensé, compte tenu de la diminution du prix des jeans. Notez que, lorsque vous achetez le cinquième jean, le bénéfice marginal par dollar dépensé est de 1,2 \$ ($30 \$ \div 25 \$$), alors qu'à l'achat du cinquième chandail, le bénéfice marginal par dollar dépensé est de 2,4 \$ ($60 \$ \div 25 \$$). Après le quatrième jean, vous n'avez donc pas intérêt à acheter d'autres jeans, car votre bénéfice marginal à l'achat d'un chandail additionnel est toujours supérieur. Qu'est-ce que cela nous apprend sur l'élasticité-revenu de la demande de jeans d'un consommateur qui, comme vous, en possède déjà un certain nombre? Une information importante: le fait que les jeans soient ou non un bien normal dépend du nombre de jeans qu'on possède déjà.

ENCADRÉ A5.3 Votre problème du consommateur (budget de 300 \$; le prix des jeans passe à 25 \$)

Comme dans l'encadré 5.2, chaque rangée du tableau indique le bénéfice tiré de l'achat d'une quantité donnée de chandails et de jeans. On présente, dans ce tableau, le bénéfice total qu'on tire de l'achat d'un nombre donné de chandails et de jeans, ainsi que le bénéfice marginal de chaque unité additionnelle. On y indique aussi le bénéfice marginal par dollar dépensé. Notez la diminution importante du bénéfice marginal par dollar dépensé après l'achat du quatrième jean.

Quantité	Chandails 45 \$			Jeans 25 \$		
	Bénéfice total (A)	Bénéfice marginal (B)	Bénéfice marginal par dollar dépensé = (B) \div 25 \$	Bénéfice total (C)	Bénéfice marginal (D)	Bénéfice marginal par dollar dépensé = (D) \div 25 \$
0	0,0			0,0		
1	100,0	100,0	4,0	160,0	160,0	6,4
2	185,0	85,0	3,4	310,0	150,0	6,0
3	260,0	75,0	3,0	410,0	100,0	4,0
4	325,0	65,0	2,6	490,0	80,0	3,2
5	385,0	60,0	2,4	520,0	30,0	1,2
6	435,0	50,0	2,0	530,0	10,0	0,4
7	480,0	45,0	1,8	533,0	3,0	0,12
8	520,0	40,0	1,6	535,0	2,0	0,08
9	555,0	35,0	1,4	538,0	1,0	0,04
10	589,0	34,0	1,36	537,0	1,0	0,04
11	622,0	33,0	1,32	538,0	1,0	0,04
12	664,5	32,5	1,3	539,0	1,0	0,04

Le consommateur : Au-delà du modèle de base

Extrait du Chapitre 5 « Les décisions de consommation » (pp. 108- 112) de l'ouvrage *Principes d'Economie Moderne*, J. Stiglitz, C. Walsh, J.D. Lafay, De Boeck, 3ed, 2007

Dans une économie de marché, il est facile de répondre à la question: « Pour qui les biens sont-ils produits ? ». Les biens sont produits pour les consommateurs. La théorie du choix du consommateur est donc essentielle pour comprendre le fonctionnement d'une économie de marché. Le modèle décrit dans ce chapitre 5, qui fait appel à une contrainte budgétaire et aux préférences des individus, est le modèle de base utilisé par les économistes pour représenter les choix du consommateur. Il s'agit d'un modèle performant, dont la portée dépasse largement le cadre de notre étude. Ce modèle a pourtant fait l'objet de critiques et, au cours des dernières décennies, des modèles concurrents ont été proposés. Dans la dernière partie de ce chapitre, nous étudierons quatre des principales critiques qui lui ont été adressées et nous examinerons les apports récents d'un courant de recherche que l'on a coutume de regrouper sous le nom d'*économie comportementale* (*Behavioral Economics*).

1. Dans quelle mesure les hypothèses du modèle de base correspondent-elles à la réalité?

La première critique faite au modèle de base des choix consommateur est qu'il ne reflète pas le processus de choix réel des consommateurs. (...) [Or] la véritable question est de savoir si le modèle économique du choix du consommateur peut être utilisé comme un instrument de prévision fiable. De nombreux chefs d'entreprises l'utilisent pour prévoir la demande de leurs produits. De même il permet aux économistes de prévoir le comportement des consommateurs dans des contextes très variés. Mais les prévisions ne sont pas toujours exactes. En étudiant l'économie comportementale, nous examinerons différents cas où de telles prévisions peuvent être prises en défaut.

La deuxième critique remet en cause l'hypothèse du modèle selon laquelle les individus savent ce qu'ils aiment — et ont donc des *goûts bien définis*. Cela signifie que, face à un choix entre deux ensembles de biens, l'un comprenant deux pommes, trois oranges et une poire, l'autre trois pommes, deux oranges et quatre poires, un individu est capable de désigner instantanément la combinaison qu'il préfère. Le fait d'avoir des goûts bien définis implique également qu'un individu fasse la même réponse, qu'il soit interrogé le lendemain ou la semaine suivante. Cependant, si l'on demande à quelqu'un de choisir entre deux biens celui qu'il préfère, il répond très souvent qu'il n'en sait rien et qu'il aimerait les tester. Il y a aussi des chances pour que cet individu change d'avis d'un jour à l'autre. De plus, son choix peut être influencé par les goûts des autres. Comment expliquer autrement les fréquents changements de mode concernant la nourriture, l'habillement et bien d'autres aspects de notre vie quotidienne ?

La troisième critique remet en cause l'hypothèse du modèle selon laquelle les individus connaissent les prix de chacun des biens du marché, alors que, très souvent, ils les ignorent. Certes, ils savent qu'ils peuvent faire de bonnes affaires mais ils savent aussi qu'il est coûteux de les rechercher. Si l'on a une idée du prix d'une baguette de pain, on a beaucoup plus de mal à indiquer le «prix» d'un canapé en cuir, d'un ordinateur ou d'une maison. Avec de la chance, on peut tomber sur une bonne affaire et trouver un canapé en cuir pour 600\$. On peut aussi jouer de malchance, chercher pendant toute une journée et ne rien trouver à moins de 1 000 \$. La possibilité de chercher sur Internet les prix d'un même bien avant de partir faire ses courses a contribué à mieux informer les consommateurs sur les prix et à réduire les coûts de recherche des bonnes affaires sur le marché.

Enfin, la dernière critique s'appuie sur l'idée que les interactions entre les prix et les préférences sont parfois plus complexes qu'il n'est dit dans ce chapitre. Le comportement d'une personne à l'égard d'un bien peut notamment dépendre de son prix. Des biens plus chers peuvent séduire par pur snobisme. Dans les cas où il est difficile de vérifier la qualité de certains biens, le prix sera le seul critère de qualité. En effet, les biens de qualité sont en moyenne plus chers et plus durables, contrairement aux biens bon marché, que l'on juge de moins bonne qualité. Dans les deux cas, les courbes de demande seront sensiblement différentes de celles étudiées dans ce chapitre, dans la mesure où la baisse du prix d'un bien peut entraîner une diminution de la demande.

Que le modèle économique de base doive être élargi ou modifié pour certains biens ne l'empêche pas d'être utile. Dans la grande majorité des cas, il fournit exactement l'information dont les entrepreneurs et les gouvernements ont besoin pour prendre des décisions importantes. Et même lorsqu'il fonctionne moins bien, il offre un cadre de base permettant d'améliorer notre compréhension du comportement des ménages. Le fait de se demander quelles hypothèses du modèle ne sont pas adaptées à une situation donnée nous aide dans la recherche d'un meilleur modèle pour représenter les comportements de consommation.

2. L'économie comportementale (*Behavioral Economics*)

Depuis quelques années, de plus en plus d'économistes essaient de combiner les acquis de la psychologie et de l'économie afin de mieux comprendre comment les individus prennent leurs décisions. Ceux qui se réclament de ce nouveau domaine de recherche, appelé "Économie comportementale. (*Behavioral Economics*) rejettent le modèle simple des choix du consommateur présenté dans ce chapitre. Selon eux, toute théorie des choix du consommateur

doit être fondée sur le processus de décision qu'utilisent effectivement les individus. Les adeptes de l'économie comportementale s'appuient pour cela sur les résultats des expériences de laboratoire effectuées par les psychologues sur ce sujet. Le meilleur signe du succès croissant de cette nouvelle voie de recherche est le prix Nobel d'économie attribué en 2002 à un psychologue, Daniel Kahneman, dont la recherche a eu une influence déterminante dans ce nouveau domaine d'analyse.

L'économie comportementale a pour point de départ le fait que, dans plusieurs cas, le modèle de base présenté dans ce chapitre est incompatible avec les comportements observés. On examine ci-dessous une partie des situations types où ce genre de problème se pose.

2.1 Les effets de dotation initiale

Beaucoup d'études empiriques montrent que le simple fait de posséder un bien est susceptible de modifier les préférences d'un individu vis-à-vis de ce bien. Une expérience effectuée aux États-Unis sur un groupe d'étudiants de premier cycle (des *collège students*) illustre clairement le problème. Les expérimentateurs ont distribué gratuitement à la moitié des étudiants participant à l'expérience un certain nombre de bons donnant droit à des petits déjeuners (et rien aux autres). Normalement, ces bons sont vendus 6 dollars à la librairie-caféteria du collège. Les étudiants avaient le droit d'échanger ces bons sur un « marché ». A priori, on aurait pu penser que les étudiants auxquels des bons avaient été distribués leur accorderaient une valeur plus faible et qu'ils finiraient par les vendre à ceux qui n'avaient rien reçu (ces derniers ayant des chances de leur accorder une plus grande valeur). Dans la mesure où les bons pour des petits déjeuners avaient été distribués au hasard, on pouvait anticiper qu'environ la moitié des bons allaient changer de mains. Dans les faits, seul un petit nombre d'échanges ont eu lieu. Les responsables de l'expérimentation ont trouvé que le prix médian demandé par les vendeurs de bons était de 5,25 \$ et que la disposition à payer de l'acheteur médian se situait aux alentours de 2,25 \$. Au départ, il n'y avait aucune raison de prévoir des différences dans la façon dont les étudiants valorisaient les bons. Cependant, il semble que le simple fait d'avoir donné des bons à certains a eu pour conséquence d'augmenter la valeur qui leur était accordée. Ce phénomène s'appelle un *effet de dotation initiale* (*Endowment Effect*).

(...)

2.2 Aversion pour les pertes

Le modèle standard des choix du consommateur suppose que les individus ont des préférences bien définies pour les biens et que celles-ci ne dépendent pas du fait de posséder ou de ne pas posséder ces biens. Il n'est pas interdit de penser que l'effet de dotation initiale reflète ce que les psychologues appellent l'aversion pour les pertes. Les individus semblent être particulièrement sensibles aux pertes. À partir du moment où les étudiants possèdent leurs bons pour des petits déjeuners, ils ne veulent pas les abandonner. Ils fixent donc un prix de vente au-dessus de ce qu'ils auraient été disposés à payer pour acquérir ces bons au départ. De même, une personne qui dispose de 1100\$ et perd soudainement 100 \$ se sent dans une plus mauvaise situation qu'une personne qui possède au départ 900\$ et qui trouve soudainement 100\$. Même si ces deux personnes possèdent finalement le même montant d'argent, le regard qu'elles portent sur leur situation est très différent.

2.3 Le biais en faveur du statu quo

L'aversion pour les pertes et les effets de dotation initiale vont faire apparaître des comportements présentant un biais en faveur du statu quo. Dans l'exemple précédent, le statu quo pour la première personne (son «point de référence»), correspondait aux 1100\$ qu'elle possédait. Par conséquent, si elle ne dispose que de 1000 \$, elle se sent dans une plus mauvaise situation. Pour la seconde personne, le «point de référence» est de 900\$; elle se sent donc dans une meilleure situation quand elle dispose de 1000\$. Cela n'est pas compatible avec le modèle de base des choix du consommateur décrit dans ce chapitre. Ce modèle repose en effet sur l'hypothèse que l'utilité des individus dépend uniquement du niveau absolu de leur consommation. Or, quand les «points de référence» jouent un rôle, l'utilité d'un individu dépend aussi de la différence entre sa consommation courante et le niveau de référence qu'il retient pour celle-ci. Ce niveau de référence peut être son niveau récent de consommation (révélant une accoutumance à un certain mode de vie), ou le niveau de consommation du groupe social auquel l'individu s'identifie (traduisant la volonté de « faire au moins aussi bien que son voisin » — *keeping up with the joneses*).

Le fait que les individus acceptent plus volontiers, parmi plusieurs options, celle qui est considérée comme la solution par défaut est une autre illustration de l'importance du rôle joué par le statu quo. Par exemple, de nombreux employeurs américains offrent à leurs employés l'option de participer à un plan d'épargne dénommé 401(k). Ce plan offre la possibilité de mettre en réserve sans impôt un certain montant de leur revenu en vue de leur retraite. Si l'option retenue par défaut est la participation automatique (c'est-à-dire si les salariés doivent manifester par un acte explicite leur volonté de refuser le plan), on observe que la plupart des employés finissent par accepter de souscrire. Si, au contraire, l'option par défaut est de ne pas participer, le fait d'obliger les employés à donner leur signature diminue considérablement le pourcentage des employés qui souhaitent adhérer au plan. Ignorer les effets de statu quo risque de mettre en danger certaines initiatives majeures de politique publique. En

2003, le gouvernement fédéral américain a introduit une aide pour l'achat de médicaments dans le cadre du programme *Medicare* (programme d'assurance santé pour les Américains les plus âgés). Pour obtenir à prix réduit les médicaments qui leur étaient prescrits par ordonnance, les personnes âgées devaient demander une «carte de réduction sur le prix des médicaments». L'option par défaut était de ne pas faire la demande. Selon un sondage effectué par la *Harvard School of Public Health* et la *Kaiser Family Foundation*, à la fin du premier semestre 2004, seulement 10% des personnes âgées éligibles avaient demandé une carte. Il est vraisemblable qu'un effet de statu quo s'est fait sentir à cette occasion.

3. Les conséquences de l'économie comportementale

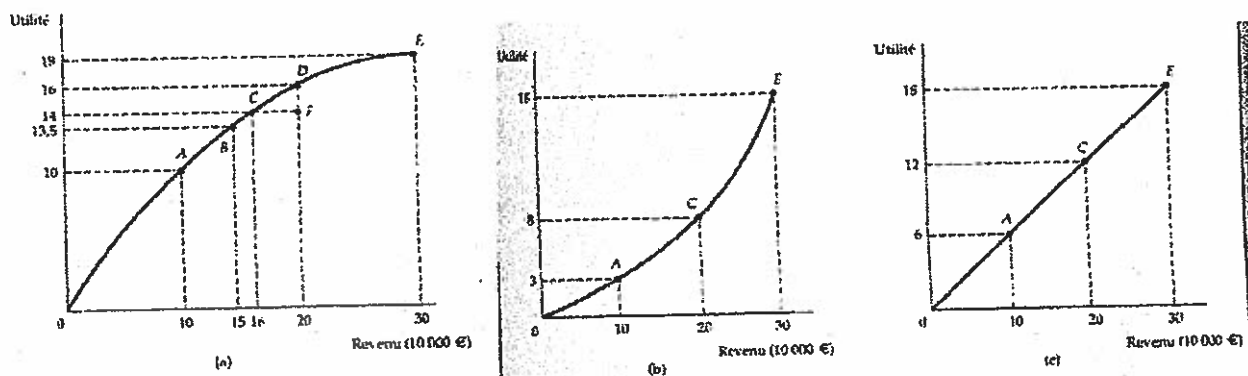
Les exemples précédents et, plus généralement, tous ceux qui ont été étudiés par les spécialistes de l'économie comportementale montrent que, en matière de choix des consommateurs, le modèle simple des économistes est incomplet. Faut-il pour autant remettre en cause les idées de base présentées dans ce chapitre sur la façon dont les consommateurs répondent aux modifications dans les prix? Tout bien pesé, la réponse est clairement non. Pour étudier les économies de marché, il est nécessaire de comprendre certaines catégories de comportements, qui ne sont pas au centre des préoccupations des psychologues et des spécialistes de l'économie comportementale mais qui exercent une influence décisive sur les courbes de demande. **Il s'agit notamment de tout ce qui concerne les réactions des individus aux incitations** : on peut en effet anticiper que, si le prix d'un bien baisse, un plus grand nombre de consommateurs vont l'acheter, et que, si son prix augmente, ce bien sera moins demandé. Les recherches en économie comportementale ont eu malgré tout plusieurs mérites. Elles ont montré en particulier que les préférences peuvent dépendre de ce que les individus considèrent comme le statu quo et que les consommateurs peuvent avoir des réticences au changement plus fortes que ne le prédit le modèle économique de base, ce qui a pour résultat de réduire leur sensibilité aux incitations. En effet, la réticence au changement, qui se manifeste au travers de l'effet de dotation initiale et de l'effet de statu quo, peut contribuer à expliquer pourquoi, assez fréquemment, certains individus n'exploitent pas toutes les occasions d'échanges avantageux qui leur sont offertes.

Incertitude et aversion pour le risque : une application de la théorie du consommateur

Les consommateurs et les chefs d'entreprise prennent fréquemment des décisions entachées d'incertitude vis-à-vis du futur. Cette incertitude est caractérisée en termes de risque, qui s'applique lorsque chacun des événements possibles et la probabilité de réalisation sont connus. Faisant face à des choix incertains, les consommateurs maximisent leur utilité espérée – la moyenne des utilités associées à chaque événement –, les probabilités associées servant de pondération. (...)

La théorie du consommateur peut ainsi être appliquée aux décisions de placement dans des actifs risqués. La droite de budget reflète le prix du risque, et les courbes d'indifférence du consommateur reflète son attitude vis-à-vis du risque.

Représentation des préférences du consommateur, selon son attitude vis-à-vis du risque



Source : Pindyck et Rubinfeld, 2009, p. 173.

Exercices L1 LEA Principes d'Economie

La théorie du consommateur

(Exercices extraits de Principes d'Economie, G. Mankiw)

Exercice 1. Jennifer répartit son revenu entre café et croissants. Une gelée au Brésil pousse le prix du café vers le haut.

- Quel impact cette gelée a-t-elle sur la contrainte budgétaire de Jennifer ?
- Quel est son effet sur l'optimum de Jennifer, en supposant l'effet de substitution supérieur à l'effet de revenu pour les croissants ?
- Même question si l'effet de revenu l'emporte sur celui de substitution ?

Exercice 2. Comparer les deux couples de produits suivants

- Coca et Pepsi
- Skis et fixations de ski.

Dans quel cas les courbes d'indifférences seront-elles plutôt droites, et dans quel cas seront-elles très concaves ? Dans quel cas le consommateur sera-t-il plus sensible au changement du prix relatifs des deux produits ?

Exercice 4. Supposons que Jim ne consomme que du lait et des biscuits.

- En 1997, Jim gagne 100 dollars, le lait coûte 2 dollars la brique et les biscuits 4 dollars la douzaine. Dessinez la contrainte budgétaire de Jim.
- En 1998, tous les prix augmentent de 10%, ainsi que le salaire de Jim. Dessinez la nouvelle contrainte budgétaire de Jim. Comparez le nouvel optimum de Jim à l'ancien.

Code de l'enseignement (UE) : LEAA071-A

Code et intitulé de l'épreuve : Principes d'Economie

Enseignants : Patrick Fabricina, Gwendoline Promsopha, Mehdi Khouaja, Damien Sans, Moussa Garba

Régime : Normal ☒ SFAD ☐

Durée de l'épreuve : 2 heures

Documents : non autorisés

Examen : Principes d'économie

Exercice 1 : coûts d'opportunité

1. Une Nation (A) a une force de travail de 1800 unités. Elle peut produire deux biens : des pommes et des bananes. Le besoin unitaire en travail pour la production d'un kg de pommes est de 3 unités alors qu'il est de 2 unités pour la production d'un kg de bananes. (2pts)

a) Définissez la frontière des possibilités de production et faites en une représentation graphique pour cette nation (A).

b) Quel est le coût d'opportunité des pommes en termes de bananes ? Le coût d'opportunité des bananes en termes de pommes ? Interprétez la signification des valeurs trouvées.

2. La Nation (B) possède la même capacité de travail et produit les mêmes biens que la Nation (A). Elle a besoin de 2 unités de travail pour la production d'un kg de pommes et 4 unités pour la production d'un kg de bananes. (2pt)

a) Définissez la notion d'avantage comparatif.

b) Les pays (A) et (B) ont-ils intérêt à échanger ? Si oui, selon quelle spécialisation ?

3. Le pays B propose de vendre 250 kg de pommes au pays A, en échange de 450kg de bananes. Le pays A a-t-il intérêt à accepter cet échange ? Justifiez votre réponse. (1pt)

Exercice 2 Le marché

1. A l'aide du tableau suivant, tracez sur un même graphique les courbes d'offre et de demande de vin dans le pays X (1pt).

Prix (€ par litre)	Quantité demandée (millions de litres par an)	Quantité offerte (millions de litres par an)
10	18	36
8	20	32
6	24	24
4	30	14
2	40	0

2. Equilibre du marché (3pt) :

2.a) Après les avoir définis, déterminez le prix et la quantité d'équilibre, et identifiez-les sur le graphique.

2.b) Par quel mécanisme converge-t-on vers le point d'équilibre ? Expliquez brièvement.

2.c) Au point d'équilibre, représentez après les avoir définis le surplus du consommateur et le surplus du producteur.

3. EFFICACITE (1pts).

Un planificateur centralisé décide de fixer arbitrairement le prix à 4 euros par litre. Quelles seront les conséquences sur le marché du vin ? Cette situation serait-elle efficace ? Pourquoi ? (utilisez la notion de surplus économique pour répondre).

4/ STATIQUE COMPARATIVE (3pts)

Selon les statisticiens, l'élasticité-prix de la demande de vin dans le pays X est de (-) 0,5.

4.a) Une maladie de la vigne réduit brutalement la production de vin sur ce marché. Quelles seront les conséquences sur le prix d'équilibre, le surplus du consommateur, du producteur et le surplus total ?

4.b) Suite à la maladie de la vigne, comment va évoluer le chiffre d'affaire des producteurs de vin ?

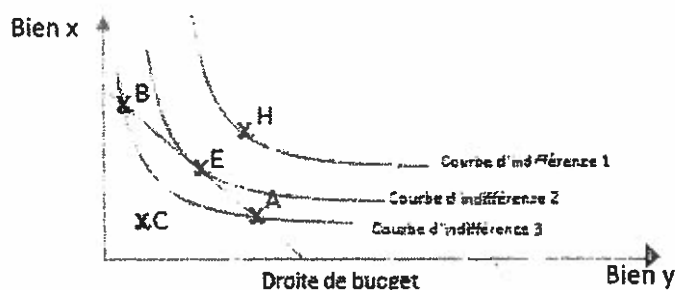
4.c) Le ministère de la santé décide de mettre en place une campagne d'information sur les méfaits de la consommation de vin. Quelles seront les conséquences sur le marché du vin, son prix et la consommation de vin ?

Exercice 3. Question de cours – Le consommateur.

Soit un consommateur A qui peut choisir entre un bien X et un bien Y. Le prix du bien X est 2 euros, le prix du bien Y de 6 euros, et le consommateur dispose d'un revenu de 300 euros.

1. Définir la notion de contrainte budgétaire, et donnez l'expression mathématique de cette contrainte budgétaire pour le consommateur A. (1pt)

2. Définir la notion de courbe d'indifférence. Sur le graphique ci-dessous, où se situe l'optimum du consommateur ? Expliquez. (1pt)



Question de réflexion (5pts).

« Une économie s'établit toujours à l'équilibre. »

Commentez cette phrase à partir de vos connaissances sur l'histoire de la pensée économique, les grands paradigmes économiques, et le fonctionnement d'un marché.