

Le problème économique



Pourquoi la nourriture coûte-t-elle beaucoup plus cher aujourd’hui qu’il y a quelques années ? C'est, entre autres raisons, parce que de nombreux pays utilisent une partie de leur récolte de maïs pour produire de l'éthanol, un bio-carburant « vert » qui peut remplacer l'essence. Il y a aussi le fait que la sécheresse dans certaines parties du monde a réduit la production globale de céréales. Dans ce chapitre, vous étudierez un modèle économique – la courbe des possibilités de production –, et vous verrez pourquoi la nouvelle popularité de l'éthanol et la sécheresse ont accru le coût de production de la nourriture. Vous apprendrez comment évaluer la pertinence d'augmenter la production de maïs pour produire de l'essence, comment on peut accroître les possibilités de production, comment l'échange nous fait réaliser des gains, et comment des institutions sociales séculaires comme les entreprises, les marchés, les droits de propriété et la monnaie permettent les échanges et les facilitent.

Objectifs du chapitre

- ◆ Définir la courbe des possibilités de production et calculer le coût de renonciation
- ◆ Distinguer les possibilités de production et les préférences, et décrire une allocation des ressources efficace
- ◆ Expliquer comment nos choix de production actuels influent sur nos possibilités de production futures
- ◆ Expliquer comment la spécialisation et l'échange augmentent nos possibilités de production
- ◆ Décrire les institutions économiques qui coordonnent les décisions

◆ Dans la rubrique de fin de chapitre « Entre les lignes », nous utiliserons ces nouvelles connaissances pour comprendre pourquoi la production d'éthanol fait monter le prix de la nourriture.

Les possibilités de production et le coût de renonciation

Tous les jours, dans les mines, les usines, les magasins, les bureaux, les fermes et les chantiers de construction du Canada, quelque 18 millions de gens produisent pour plus de 5 G\$ (cinq milliards de dollars) de biens et services de toutes sortes. Mais la quantité de biens et services qu'on peut produire est limitée par la rareté des ressources et par la technologie disponible. Pour augmenter la production d'une chose, il faut réduire la production d'autre chose – c'est-à-dire faire un compromis. Nous allons maintenant nous intéresser à la *courbe des possibilités de production*, courbe qui délimite ce qu'on peut et ce qu'on ne peut pas produire, et qui permet de saisir plus clairement la notion de compromis.

La courbe des possibilités de production (CPP) est une représentation abstraite de la frontière entre les combinaisons de biens et services qu'il est possible de produire et celles qui sont irréalisables. Pour illustrer la CPP, on se concentre sur deux biens à la fois en supposant que les quantités de tous les autres biens produits restent constantes. Autrement dit, on examine un modèle d'économie où, toutes choses égales d'ailleurs (*ceteris paribus*), seule la production des deux biens à l'étude peut varier.

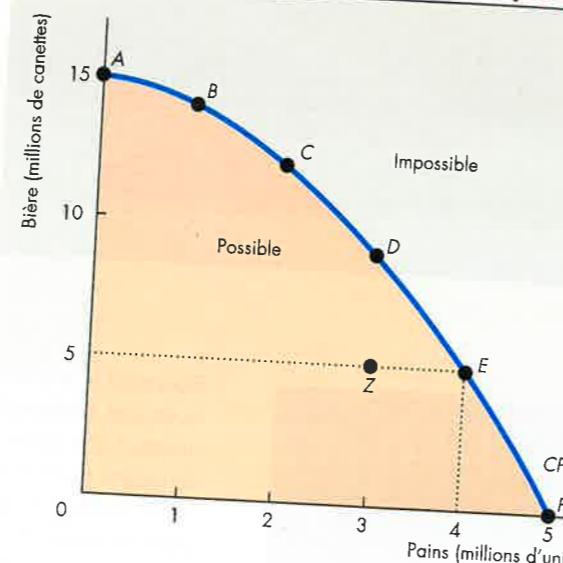
Voyons ce que pourrait être la courbe des possibilités de production du pain et de la bière, en sachant que ces deux biens symbolisent n'importe quelle autre paire de biens et services.

La courbe des possibilités de production

La courbe des possibilités de production (CPP) du pain et de la bière montre les limites de la production de ces deux biens compte tenu des ressources et de la technologie disponibles pour les produire. La figure 2.1 présente cette CPP. Le tableau présente quelques-unes des combinaisons de quantités de pain et de bière qu'on peut produire en un mois avec les ressources et la technologie disponibles, et le graphique illustre ces combinaisons. L'axe des abscisses (axe horizontal) mesure la quantité de pain, et l'axe des ordonnées (axe vertical), la quantité de bière.

Comme la CPP montre les *limites* de la production, les points situés à l'extérieur de cette courbe sont inatteignables; ils correspondent à des désirs impossibles à satisfaire. Par contre, tous les points situés *sur la CPP et à l'intérieur* de la CPP, eux, sont atteignables. Supposons qu'on puisse produire 4 millions de pains et 5 millions de canettes de bière par mois. À la figure 2.1, cette combinaison correspond au point E du graphique et à la possibilité E du tableau. La figure montre aussi d'autres possibilités de production. Par exemple, on pourrait cesser de produire du pain et affecter tous les travailleurs qui en produisent à la

FIGURE 2.1 *La courbe des possibilités de production*



Possibilité	Pain (millions d'unités)	Bière (millions de canettes)
A	0	et 15
B	1	et 14
C	2	et 12
D	3	et 9
E	4	et 5
F	5	et 0

Le tableau présente six points sur la courbe des possibilités de production du pain et de la bière. La ligne A nous apprend que, si on ne produit pas de pain, la quantité maximale de bière qu'on peut produire est de 15 millions de canettes. Les points A à F dans le graphique illustrent chacun la ligne correspondante dans le tableau. Le trait qui réunit ces points représente la courbe des possibilités de production (CPP) du pain et de la bière. Cette CPP délimite les niveaux de production réalisables et irréalisables. Tous les points situés dans la partie orangee du graphique ou sur la CPP correspondent à des niveaux de production réalisables, et tous les points situés à l'extérieur de la CPP correspondent à des niveaux de production irréalisables. Les points situés à l'intérieur de la courbe, comme le point Z, correspondent à des niveaux de production inefficaces, parce qu'il y a gaspillage ou mauvaise allocation des ressources. À ces points, on pourrait utiliser les ressources disponibles pour produire plus de pain, plus de bière, ou plus des deux biens.

production de bière. Cette combinaison correspond au point A du graphique et à la possibilité A du tableau. La quantité de bière produite passe alors à 15 millions de canettes, et la quantité de pain, à 0. On pourrait aussi fermer les brasseries et affecter tous les travailleurs qu'on y

trouvait à des boulangeries ; on pourrait alors produire 5 millions de pains. Cette combinaison correspond au point F du graphique et à la possibilité F du tableau.

L'efficacité dans la production

On atteint l'**efficacité productive** lorsqu'on produit les biens et services au coût le plus bas possible. Cette efficacité ne peut être atteinte qu'aux points situés sur la CPP. À l'intérieur de la CPP, au point Z par exemple, la production est inefficace parce qu'on renonce à plus qu'il n'est nécessaire d'un bien pour produire une quantité donnée de l'autre bien.

Par exemple, au point Z de la figure 2.1, on produit 3 millions de pains et 5 millions de canettes de bière, alors qu'on pourrait produire 3 millions de pains et 9 millions de canettes de bière au point D. Au point Z, les pains produits coûtent plus de canettes de bière que nécessaire, et on pourrait les obtenir à un coût moindre. Ce n'est que lorsqu'on produit sur la CPP qu'on produit au plus bas coût possible.

La production est inefficace parce que certaines ressources sont soit gaspillées ou mal allouées.

Les ressources sont *gaspillées* lorsqu'elles restent inutilisées alors qu'elles sont disponibles – par exemple, si certaines brasseries ne fonctionnent pas ou si une partie de leur main-d'œuvre ne travaille pas.

Les ressources sont *mal allouées* lorsqu'elles sont consacrées à des tâches autres que celles où elles donneraient leur plein rendement. Par exemple, il serait inefficace d'envoyer travailler des travailleurs qualifiés dans la production du pain dans une brasserie et des travailleurs d'une brasserie dans une boulangerie. Les mêmes travailleurs produisent plus de pains et plus de bière quand on les affecte à des tâches correspondant mieux à leurs qualifications.

Les compromis le long de la CPP

Tout choix qui se situe *le long de la CPP* suppose un *compromis* – on doit renoncer à quelque chose pour obtenir autre chose. Sur la CPP de la figure 2.1, on doit renoncer à un certain nombre de canettes de bière pour avoir plus de pains, ou à un certain nombre de pains pour avoir plus de bière, ou plus des deux biens.

Toutes les situations imaginables du monde réel supposent des compromis; nous en avons d'ailleurs décrit un certain nombre au chapitre 1. À tout moment, des quantités de travail, de terre, de capital et d'entrepreneuriat sont fixes, et on peut utiliser ces ressources pour produire des biens et services à l'aide de la technologie disponible. Cependant, il y a une limite à ce qu'on peut produire, et cette limite trace la frontière entre les niveaux de production réalisables et les niveaux de production irréalisables.

Cette «frontière» est la courbe des possibilités de production de l'économie mondiale, et elle détermine les compromis inévitables. Le long de cette courbe, on ne peut produire davantage de tel ou tel bien ou service qu'à condition de produire moins de tel ou tel autre bien ou service.

Quand les médecins disent qu'on doit consacrer plus de ressources à la recherche sur le cancer et le sida, ils suggèrent un compromis: plus de recherche médicale et moins d'autre chose. Quand le premier ministre dit vouloir consacrer plus de ressources à la santé et à l'éducation, il suggère un compromis: une augmentation des dépenses de santé et d'éducation, et une réduction des dépenses de sécurité publique et de sécurité nationale, par exemple, ou de la consommation des particuliers (à cause d'impôts plus élevés). Quand un groupe de pression réclame une réduction de l'exploitation forestière, il suggère un compromis: plus de protection pour les forêts et les espèces menacées et moins de papier. Quand vos professeurs vous conseillent d'étudier davantage, ils suggèrent un compromis: plus de temps d'étude et moins de temps de travail rémunéré, de loisir ou de sommeil.

Tous les compromis impliquent un coût – le coût de renonciation.

Le coût de renonciation

On l'a vu au chapitre précédent, le **coût de renonciation** est la valeur de la meilleure possibilité à laquelle on renonce pour obtenir ce qu'on choisit. La CPP aide à préciser ce qu'est le coût de renonciation et permet de le calculer. Le long de la CPP, il n'y a que deux biens; pour obtenir davantage d'un de ces biens, on doit nécessairement renoncer à une certaine quantité de l'autre bien. Compte tenu des ressources et de la technologie disponibles, on ne pourra produire plus de pains que si on produit moins de bière. Le coût de renonciation de la production d'un pain supplémentaire (en bière) est la quantité de canettes de bière à laquelle on est forcée de renoncer. De même, le coût de renonciation de la production d'une canette de bière supplémentaire (en pains) est la quantité de pains à laquelle on doit renoncer.

Par exemple, à la figure 2.1, si on passe du point C au point D, on produit 1 million de pains de plus en renonçant à 3 millions de canettes de bière. Autrement dit, 1 million de pains supplémentaires coûtent 3 millions de canettes de bière – 1 pain de plus coûte 3 canettes de bière.

On peut aussi calculer le coût de renonciation d'un mouvement dans le sens inverse. Par exemple, si on se déplace du point D au point C, on produit 3 millions de canettes de bière de plus et 1 million de pains de moins. Les 3 millions de canettes de bière supplémentaires coûtent donc 1 million de pains. Bref, en passant du point C au point D, chaque canette de bière de plus nous coûte 1/3 de pain.

Le coût de renonciation est un ratio Le long de la CPP, le coût de renonciation est un ratio. Il correspond à la diminution de la quantité produite d'un bien divisée par l'augmentation de la quantité produite d'un autre bien lorsqu'on se déplace le long de la CPP.

Comme le coût de renonciation est un ratio, le coût de renonciation d'une canette de bière de plus est égal à l'*inverse* du coût de renonciation de la production d'un pain de plus. Vérifions cette proposition en revenant à nos calculs. Quand on se déplace du point C au point D le long de la CPP, le coût de renonciation de 1 pain est de 3 canettes de bière. L'inverse de 3 est 1/3. Donc, si on produit un pain de moins et qu'on augmente la production de bière en passant de D à C, le coût de renonciation de 1 canette de bière devrait être de 1/3 de pain. La figure 2.1 permet de vérifier que c'est vraiment le cas. Si on passe de D à C, on produit 3 millions de canettes de bière de plus et 1 million de pains de moins. Comme 3 millions de canettes de bière coûtent 1 million de pains, le coût de renonciation de 1 canette de bière est de 1/3 de pain.

Le coût de renonciation croissant Le coût de renonciation d'un pain croît à mesure que la production du pain augmente, et le coût de renonciation d'une canette de bière croît à mesure que la production de bière augmente. La forme de la CPP, qui est arquée vers l'*extérieur*, reflète ce coût de renonciation croissant.

Quand on produit une grande quantité de bière et une petite quantité de pains – entre les points A et B à la figure 2.1 –, la pente de la CPP est douce. Une augmentation de la quantité de pains coûte alors une petite diminution de la quantité de bière; autrement dit, le coût de renonciation d'un pain est une petite quantité de bière.

Quand on produit une grande quantité de pains et une petite quantité de bière – entre les points E et F à la figure 2.1 –, la pente de la CPP est abrupte. Une augmentation de la quantité de pains coûte une grande quantité de bière; autrement dit, le coût de renonciation d'un pain est une grande quantité de bière.

La CPP est arquée vers l'*extérieur* parce que les ressources ne sont pas également productives dans toutes les activités. Les travailleurs qui ont de nombreuses années d'expérience dans une brasserie sont très qualifiés dans la production de bière, et beaucoup moins dans la production de pains. Par conséquent, si on envoie certains d'entre eux travailler dans une boulangerie, il en résultera une faible augmentation de la quantité de pains, et une importante diminution de la quantité de bière.

De même, les travailleurs qui ont de nombreuses années d'expérience dans une boulangerie sont très qualifiés dans la production du pain, et beaucoup moins dans la production de bière. Si on envoie certains d'entre eux

travailler dans une brasserie, il en résultera une faible augmentation de la quantité de bière, et une importante diminution de la quantité de pains.

Le coût de renonciation croissant

Le coût de renonciation et les gisements pétroliers

Extraire un baril de pétrole brut et le livrer à une raffinerie coûte environ 30 \$ le baril. Pour chaque baril produit, nous renonçons donc à 30 \$ d'autres biens et services. De 2003 à 2006, le prix du pétrole brut a doublé sur le marché mondial du pétrole; et de 2006 à 2008, il a encore doublé. Avec des prix atteignant de tels sommets, il est devenu rentable pour les détenteurs de ressources pétrolières de les extraire plus rapidement et d'exploiter des gisements pétroliers plus coûteux, comme ceux de l'Alberta et de Terre-Neuve. Le coût de renonciation de l'extraction de pétrole dans ces régions tourne probablement autour de 30 \$ en autres biens et services. Mais à mesure que la production augmente, le coût de renonciation monte. En Alberta, la production s'est accrue de 12 % de 2003 à 2006, et de 3 % en 2007. Dans cette province, le pétrole marginal (les dernières sources exploitées) vient des sables bitumineux, et le coût de renonciation de son extraction tourne autour de 50 \$ le baril en autres biens et services.

Plus le Canada produit de pétrole brut, plus le coût de renonciation augmente sur notre CPP.

MINITEST

1

- Comment la courbe des possibilités de production illustre-t-elle la rareté ?
- Comment la courbe des possibilités de production illustre-t-elle l'efficacité dans la production ?
- Comment la courbe des possibilités de production montre-t-elle que tout choix implique un compromis ?
- Comment la courbe des possibilités de production illustre-t-elle le coût de renonciation ?
- Pourquoi le coût de renonciation est-il un ratio le long de la CPP ?
- Pourquoi la CPP de la plupart des biens est-elle arquée vers l'*extérieur*, de sorte que le coût de renonciation croît à mesure que la production d'un bien augmente ?

Réponses p. 64

Plus on essaie d'augmenter la production de l'un ou l'autre des deux biens, moins les ressources supplémentaires qu'on consacre à la production de ce bien sont productives, et plus le coût de renonciation d'une unité de ce bien augmente.

Nous avons vu que ce que nous pouvons produire est limité par la courbe des possibilités de production. Nous avons également vu que, sur la CPP, la production est efficace. Mais on peut produire diverses quantités sur la CPP. Comment choisit-on les quantités qu'on produira ? Comment savoir quel point sur la CPP est le plus avantageux ?

L'utilisation efficace des ressources

Nous avons vu que tous les points situés sur la CPP correspondent à des possibilités de production efficaces. Mais lequel de ces points est le meilleur ? Comment choisir ? L'approche économique détermine le point qui a le plus de valeur pour la société en tenant compte du coût de renonciation. Lorsque les biens et services sont produits au coût le plus bas possible et dans les quantités qui donnent la valeur optimale, on a atteint l'**efficacité allocative**.

Rappelez-vous la distinction entre le gaspillage et la mauvaise allocation des ressources. On gaspille les ressources si on ne les emploie pas à leur plein potentiel. Ce sera le cas si on produit à un point situé à l'*intérieur* de la CPP. Il n'y a pas de gaspillage sur la CPP, mais l'allocation des ressources sera mauvaise si on choisit un point qui n'optimise pas la valeur optimale des biens produits, nette du coût de renonciation.

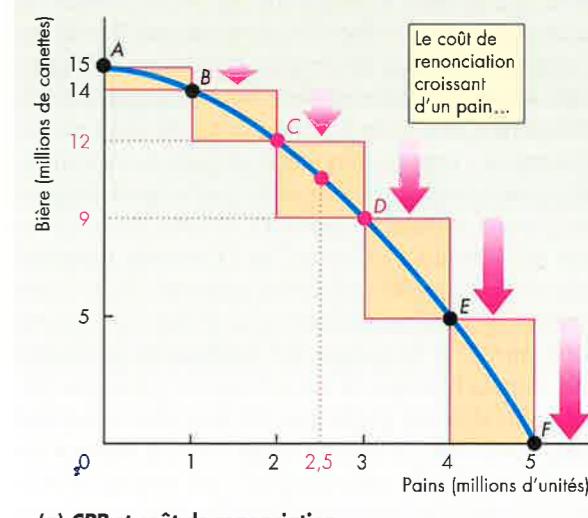
Les sous-questions soulevées par les cinq grandes questions de l'économie au chapitre 1 concernent l'**efficacité allocative**. Pour y répondre, il faut mesurer et comparer la valeur et les coûts.

La CPP et le coût marginal

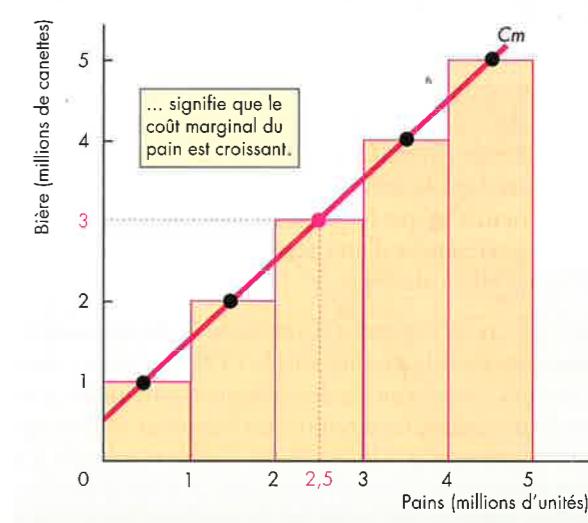
Le **coût marginal** d'un bien ou d'un service est le coût de renonciation de la production d'une unité supplémentaire (*ou marginale*) d'un bien ou d'un service. On peut calculer le coût marginal à partir de la pente de la CPP. À mesure que la quantité produite de pains augmente, la CPP devient plus abrupte, et le coût marginal d'un pain augmente. La figure 2.2 illustre le calcul du coût marginal d'un pain (en canettes de bière).

Commençons par trouver le coût de renonciation du pain pour chaque million de pains. Le coût de renonciation du premier million de pains est de 1 million de canettes de

FIGURE 2.2 La CPP et le coût marginal



(a) CPP et coût de renonciation



(b) Coût marginal

Le coût marginal se calcule à partir de la pente de la CPP. À mesure que la quantité produite de pains augmente, la CPP devient de plus en plus abrupte, et le coût marginal d'un pain augmente. Les barres du graphique (a) montrent le coût de renonciation d'un pain par tranche de 1 million de pains. Les barres du graphique (b) montrent le coût moyen du pain dans chacune de ces tranches de 1 million de pains. La courbe rouge *Cm* montre le coût marginal d'un pain à chaque point le long de la courbe CPP. Cette courbe traverse chacun des points au centre des barres du graphique (b).

bière ; le coût du deuxième million de pains est de 2 millions de canettes de bière ; le coût du troisième million de pains est de 3 millions de canettes de bière, et ainsi de suite. Les barres du graphique (a) illustrent ces calculs.

Les barres du graphique (b) montrent le coût moyen du pain dans chaque tranche de 1 million de pains.

Concentrez-vous sur le troisième million de pains – le déplacement de *C* à *D* dans le graphique (a). À ces niveaux de production, comme 1 million de pains coûtent 3 millions de canettes de bière, un de ces pains coûte en moyenne 3 canettes de bière – la hauteur de la barre au graphique (b). Maintenant trouvez le coût de renonciation de chaque pain supplémentaire – le coût marginal d'un pain. Le coût marginal d'un pain augmente à mesure que la quantité produite de pains s'accroît. Au point *C*, le coût marginal est moindre qu'au point *D*. Entre *C* et *D*, le coût marginal d'un pain est de 3 canettes de bière en moyenne. Mais il n'est de 3 canettes de bière exactement qu'au milieu du segment de courbe entre *C* et *D*, lorsque 2,5 millions de pains sont produits, comme l'indique le point rouge au graphique (b). Chaque point noir du graphique (b) peut être interprété de la même manière. La courbe rouge *CM* qui traverse ces points est la courbe de coût marginal, qui montre le coût marginal d'un pain à chaque quantité de pains lorsqu'on se déplace le long de la *CPP*.

Les préférences et la valeur marginale

Observez toute la variété de chemises, de chandails, de pantalons, de jupes et de souliers que les gens portent. Pourquoi tant de diversité? Pourquoi ne nous habillons-nous pas tous dans le même style et les mêmes couleurs? La réponse tient à ce que les économistes appellent les *préférences*. Les *préférences* d'une personne décrivent ce qu'elle aime et ce qu'elle n'aime pas.

On l'a vu, nous disposons d'une façon de décrire concrètement les limites de la production : la *CPP*. De même, nous avons besoin d'une façon de décrire concrètement les préférences. Pour ce faire, les économistes recourent au concept de valeur *marginale* et à la *courbe de valeur marginale*. La *valeur marginale* (ou l'utilité marginale) d'un bien ou d'un service est la valeur qu'on attribue à la consommation d'une unité supplémentaire de ce bien ou de ce service.

On mesure la valeur marginale d'un bien ou d'un service à ce qu'une personne est prête à payer pour une unité supplémentaire de ce bien ou de ce service. Selon ce principe, on accepte de payer moins ce que le bien vaut pour soi, alors qu'on refuse de payer plus que ce qu'il vaut pour soi. Par conséquent, la somme maximale qu'on est prêt à payer pour une chose mesure la valeur marginale qu'on y attache.

Les économistes illustrent les préférences par la *courbe de valeur marginale* qui montre la relation entre la valeur marginale d'un bien et la quantité consommée de ce bien. Cette courbe montre que, plus la quantité qu'on possède d'un bien est grande, plus sa valeur marginale est faible, et moins on consent à payer pour en obtenir une unité supplémentaire. Cette tendance est si marquée et si répandue qu'on en parle comme d'un principe – le *principe de la valeur marginale décroissante*.

Le principe de la valeur marginale décroissante s'explique en grande partie par notre penchant pour la variété. Plus nous consommons d'un bien ou d'un service, plus nous nous en lassons, et plus nous envisageons de consommer d'autres biens qui pourraient aussi nous plaire.

Pensez à ce que vous consentez à payer pour un pain. Si le pain était très rare et que vous ne pouviez en acheter que quelques tranches par année, peut-être accepteriez-vous de payer plus cher pour en avoir une tranche de plus. Par contre, si vous n'avez mangé que du pain depuis trois jours, vous ne paieriez pas cher pour en manger une autre tranche: peut-être n'en voudrez-vous pas même si elle est gratuite!

Dans ce cours d'économie, nous avons appris à concevoir un coût comme un coût de renonciation. On peut concevoir le consentement à payer et la valeur marginale de la même manière. La valeur marginale, mesurée par ce qu'on est prêt à payer pour obtenir quelque chose, est la valeur des quantités d'autres biens et services qu'on est prêt à sacrifier pour obtenir cette chose.

La figure 2.3 illustre les préférences sous cet angle. Dans la ligne *A*, la production de pain est de 0,5 million d'unités et, à cette quantité, les gens consentent à payer 5 canettes de bière par pain. À mesure que la production de pains augmente, la quantité de bière que les gens consentent à payer pour 1 pain supplémentaire diminue. Ainsi, quand on produit 4,5 millions de pains, les gens ne consentent à payer qu'une canette de bière par pain.

Voyons maintenant comment les concepts de coût marginal et de valeur marginale peuvent servir à décrire l'efficacité allocative.

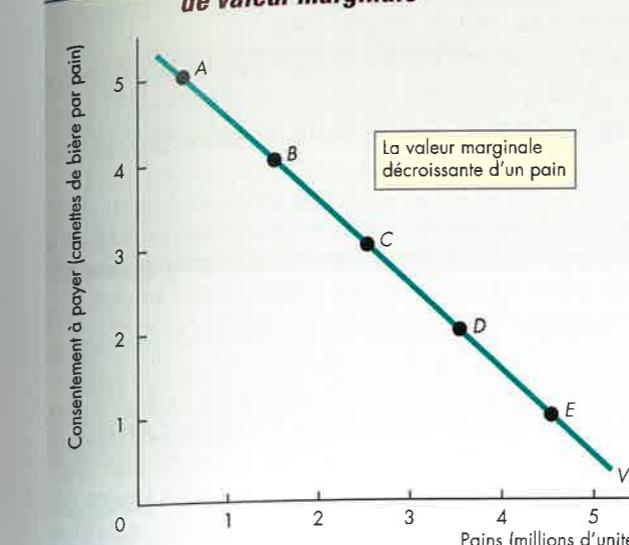
L'efficacité allocative

Quand on ne peut plus produire davantage d'un bien sans renoncer à une certaine quantité d'un autre bien, on produit à un point situé sur la *CPP*. Au meilleur point sur la *CPP*, on ne peut pas produire davantage d'un bien ou d'un service sans renoncer à une certaine quantité d'un autre bien ou service auquel on accorde une plus grande valeur – qui a une valeur marginale supérieure. On a alors atteint l'efficacité allocative, et on produit au point sur la *CPP* qui a la plus grande valeur nette totale.

Supposons qu'à la figure 2.4 on produit 1,5 million de pains au point *A*. Le coût marginal de 1 pain est de 2 canettes de bière, et la valeur marginale de 1 pain est de 4 canettes de bière. Comme la valeur de 1 pain supplémentaire est plus élevée que son coût marginal, on utiliserait les ressources plus efficacement si on augmentait la production de pains et qu'on réduisait la production de bière. Autrement dit, la valeur – nette du coût de renonciation – augmente.

Supposons maintenant qu'on produit 3,5 millions de pains au point *C*. Le coût marginal de 1 pain est maintenant de 4 canettes de bière, alors que sa valeur marginale

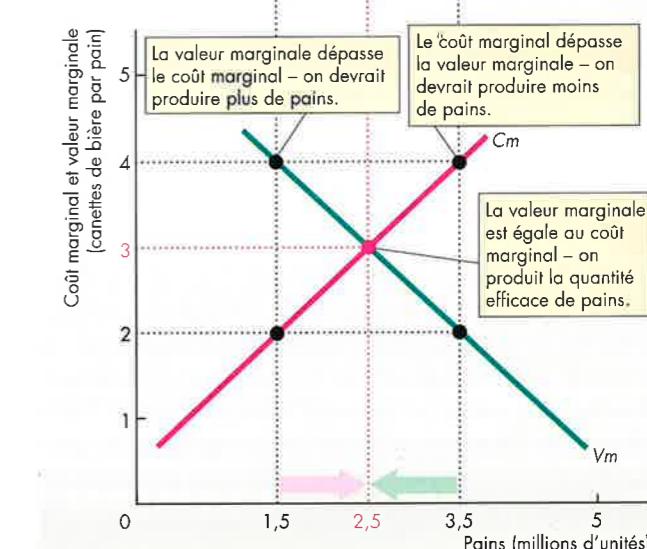
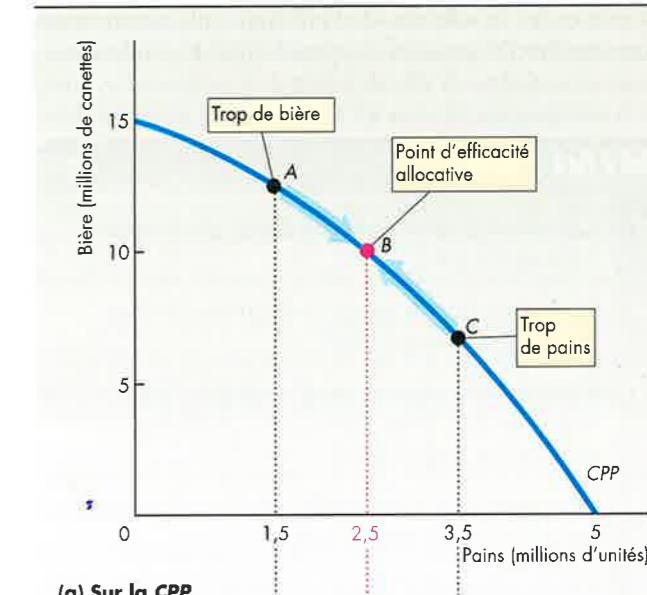
FIGURE 2.3 Les préférences et la courbe de valeur marginale



Possibilité	Pains (millions d'unités)	Bière (millions de canettes)
A	0,5	5
B	1,5	4
C	2,5	3
D	3,5	2
E	4,5	1

Plus la production de pains est faible, plus les gens sont prêts à renoncer à une grande quantité de bière pour un pain supplémentaire. Quand on produit 0,5 million de pains, les gens consentent à payer 5 canettes de bière par pain; quand la production de pains est de 4,5 millions, les gens ne consentent à payer que 1 canette de bière par pain. Le consentement à payer mesure la valeur marginale, et la valeur marginale décroissante est une caractéristique généralisée des préférences des gens.

FIGURE 2.4 L'utilisation efficace des ressources



n'est plus que de 2 canettes de bière. Comme le coût marginal d'un pain supplémentaire est supérieur à la valeur que les gens lui accordent, on utiliserait les ressources plus efficacement si on transférait à la production de bière une partie des ressources affectées à la production de pains. Autrement dit, si on produit un pain supplémentaire, la valeur – nette du coût de renonciation – diminue; à l'inverse, si on produit une canette de bière supplémentaire, elle augmente.

Finalement, supposons qu'on produit 2,5 millions de pains au point *B*. Le coût marginal et la valeur marginale de 1 pain sont maintenant tous deux de 3 canettes de bière. Cette allocation des ressources – ce partage entre la production de pains et la production de bière – est efficace. Si on produisait davantage de pains, les canettes de bière auxquelles on renoncerait vaudraient davantage que les pains supplémentaires qu'on obtiendrait. Si on produisait moins

de pains, ceux auxquels on renoncerait vaudraient davantage que les canettes de bière supplémentaires. À ce point, la valeur – nette du coût de renonciation – est la plus grande possible.

Nous allons maintenant nous pencher sur une autre raison de l'expansion de nos possibilités de production, ce phénomène étonnant : les acheteurs comme les vendeurs tirent avantage de la spécialisation et de l'échange.

Les gains à l'échange

En théorie, les gens peuvent soit produire la totalité des biens et services qu'ils consomment, soit se concentrer sur la production d'un bien ou d'un service (ou de quelques-uns) pour échanger ensuite une partie de leur production contre d'autres biens. Le fait de se concentrer sur la production d'un bien ou d'un service s'appelle la *spécialisation*. Nous allons voir quels gains les gens peuvent réaliser en se spécialisant dans la production d'un bien qui leur confère un *avantage comparatif* et en l'échangeant contre d'autres biens.

Avantage comparatif et avantage absolu

On dit qu'une personne a un **avantage comparatif** dans une activité par rapport à une autre personne si elle peut accomplir cette activité à un coût de renonciation moindre. Les écarts entre les coûts de renonciation démontrent de différences entre les compétences individuelles de chacun et des ressources qu'on détient.

Personne n'excellait en tout. Au baseball, un lanceur exceptionnel peut être un receveur médiocre. Un avocat brillant peut être un pâtre professeur. Ce qu'une personne trouve facile à faire, une autre le trouvera difficile ; ce constat s'applique à presque toutes les activités humaines. Il en va de même pour la productivité de la terre et du capital. Telle parcelle de sol est fertile, mais ne recèle aucun gisement minéral ; tel site offre un panorama exceptionnel, mais son sol est stérile. Telle machine est d'une extraordinaire précision, mais difficile à faire marcher ; telle autre est très rapide, mais souvent en panne.

Si personne n'excellait en tout, certaines personnes en surpassent bien d'autres dans de nombreuses activités – et peut-être même dans toutes les activités. Une personne qui est plus productive que les autres a un **avantage absolu**.

L'avantage absolu suppose une comparaison de la productivité – de la production par heure –, alors que l'avantage comparatif suppose une comparaison des coûts de renonciation.

Notons qu'une personne qui a un avantage absolu n'a pas pour autant un avantage comparatif dans toutes les activités où elle surpasse les autres. Ainsi, Robert Lepage est un meilleur acteur et un meilleur metteur en

scène que la plupart des gens. Mais par rapport aux autres, il est encore meilleur metteur en scène qu'acteur. Son avantage *comparatif* est la mise en scène.

Les différences entre les compétences individuelles et les ressources qu'on détient entraînent des écarts dans les coûts de renonciation associés à la production des divers biens et services. L'avantage comparatif résulte de ces différences.

Examinons la notion d'avantage comparatif en prenant l'exemple de deux bars laitiers, l'un appartenant à Catherine et l'autre à Maxime.

Le bar laitier de Catherine Catherine ne produit que deux biens : des yaourts frappés et des salades de fruits. Dans son bar parfaitement équipé, Catherine peut produire un yaourt frappé ou une salade de fruits toutes les 2 minutes (voir le tableau 2.1). Si elle passe tout son temps à faire des yaourts frappés, Catherine peut en produire 30 par heure, et si elle passe tout son temps à faire des salades de fruits, elle peut aussi en produire 30 par heure. Si elle partage son temps également entre les deux biens, elle peut produire 15 yaourts frappés et 15 salades de fruits par heure. Pour chaque yaourt frappé supplémentaire qu'elle produit, Catherine doit produire une salade de fruits de moins, et pour chaque salade de fruits supplémentaire, elle doit produire un yaourt frappé de moins. Par conséquent,

pour Catherine, le coût de renonciation de la production de 1 yaourt frappé est de 1 salade de fruits,

et

le coût de renonciation de 1 salade de fruits est de 1 yaourt frappé.

TABLEAU 2.1 *Les possibilités de production de Catherine*

Bien	Minutes par unité	Quantité par heure
Yaourts frappés	2	30
Salades de fruits	2	30

Comme ses clients achètent autant de yaourts frappés que de salades de fruits, Catherine partage son temps à parts égales entre les deux biens : elle produit 15 yaourts frappés et 15 salades de fruits par heure.

Le bar laitier de Maxime Maxime produit lui aussi des yaourts frappés et des salades de fruits, mais son commerce est beaucoup plus modeste que celui de Catherine, et il ne dispose que d'un vieux mélangeur très lent. Même

s'il utilise toutes ses ressources pour produire des yaourts frappés, Maxime ne peut en produire que 6 par heure (voir le tableau 2.2). Cependant, Maxime est très doué pour les salades de fruits, et quand il y consacre toutes ses ressources, il peut en produire 30 par heure. Quelle que soit la façon dont Maxime partage son temps entre ces deux biens, sa capacité de production reste la même : une salade de fruits en 2 minutes ou un yaourt frappé en 10 minutes. Pour chaque yaourt frappé supplémentaire, Maxime doit produire 5 salades de fruits de moins, et pour chaque salade de fruits supplémentaire, il doit réduire de 1/5 sa production de yaourts frappés. Par conséquent,

pour Maxime, le coût de renonciation de la production de 1 yaourt frappé est de 5 salades de fruits,

et

le coût de renonciation de 1 salade de fruits est de 1/5 de yaourt frappé.

TABLEAU 2.2 *Les possibilités de production de Maxime*

Bien	Minutes par unité	Quantité par heure
Yaourts frappés	10	6
Salades de fruits	2	30

Comme les clients de Catherine, ceux de Maxime achètent autant de yaourts frappés que de salades de fruits. Maxime passe donc 50 minutes par heure à faire des yaourts frappés et 10 minutes à faire des salades de fruits. Avec cette répartition de son temps, Maxime produit 5 yaourts frappés et 5 salades de fruits par heure.

L'avantage absolu de Catherine Le tableau 2.3(a) présente la production de Catherine et de Maxime. Comme on le voit, avec ses 15 yaourts frappés et ses 15 salades de fruits par heure, Catherine est trois fois plus productive que Maxime, qui ne produit que 5 yaourts frappés et 5 salades de fruits par heure. Pour ce qui est de la production de ces deux biens, Catherine a donc un avantage absolu sur Maxime. Cependant, elle n'a pas d'avantage comparatif sur lui que pour une de ces deux activités.

L'avantage comparatif de Catherine Pour quelle activité Catherine a-t-elle un avantage comparatif par rapport à Maxime ? Souvenez-vous qu'une personne a un avantage comparatif dans la production d'un bien quand son coût de renonciation est inférieur au coût de renonciation d'une autre personne pour la production du même bien. Catherine a un avantage comparatif dans la production

TABLEAU 2.3 *Les gains de l'échange pour Catherine et Maxime*

(a) Avant l'échange	Catherine	Maxime
Yaourts frappés	15	5
Salades de fruits	15	5
(b) La spécialisation	Catherine	Maxime
Yaourts frappés	30	0
Salades de fruits	0	30
(c) L'échange	Catherine	Maxime
Yaourts frappés	En vend 10	En achète 10
Salades de fruits	En achète 20	En vend 20
(d) Après l'échange	Catherine	Maxime
Yaourts frappés	20	10
Salades de fruits	20	10
(e) Les gains de l'échange	Catherine	Maxime
Yaourts frappés	+5	+5
Salades de fruits	+5	+5

de yaourts frappés puisque pour un yaourt frappé son coût de renonciation n'est que de 1 salade de fruits, tandis que celui de Maxime est de 5 salades de fruits.

L'avantage comparatif de Maxime Si Catherine a un avantage comparatif dans la production de yaourts frappés, Maxime lui, a un avantage comparatif dans la production de salades de fruits. En effet, pour une salade de fruits, son coût de renonciation n'est que de 1/5 de yaourt frappé, tandis que celui de Catherine est de 1 yaourt frappé.

Tirer les gains de l'échange

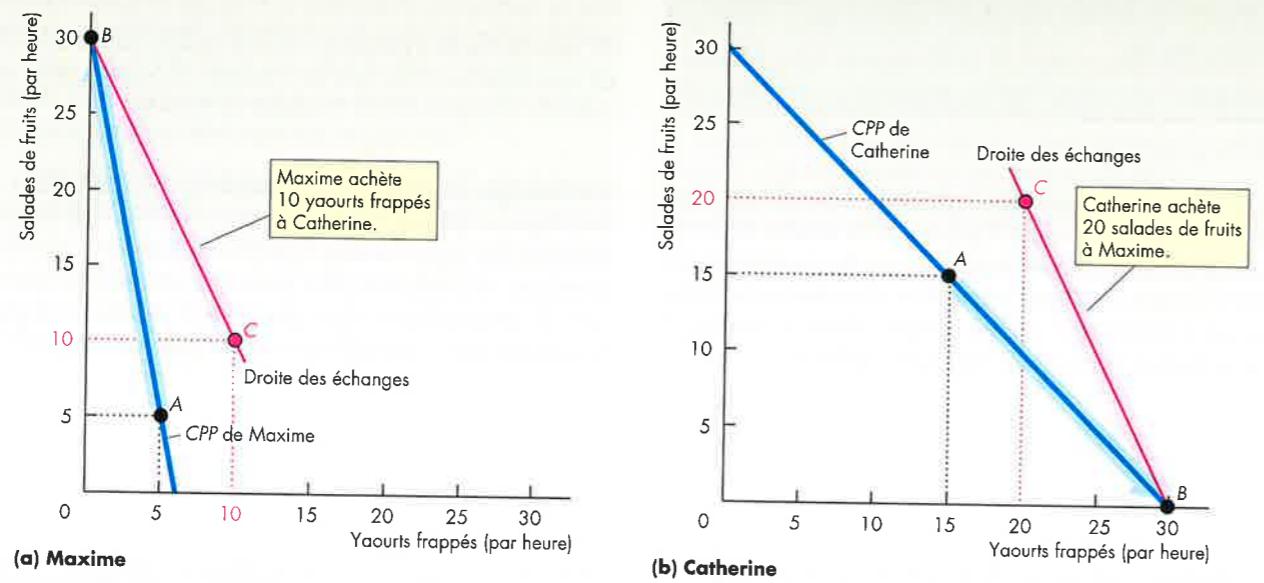
Un soir, Catherine et Maxime se rencontrent par hasard chez des amis. Pendant qu'ils font connaissance, Catherine parle à Maxime de son super bar laitier. Son seul problème, lui dit-elle, est qu'elle aimeraient pouvoir produire davantage parce qu'elle perd des clients lorsque ses files d'attente deviennent trop longues.

Maxime hésite, puis prend le risque de parler à Catherine de ses difficultés avec son propre commerce. Lorsqu'il lui explique qu'il passe 50 minutes par heure à faire 5 yaourts frappés alors qu'il fait 5 salades de fruits dans les 10 minutes restantes, Catherine écarquille les yeux. Puis, ravie, elle s'exclame : « Maxime, j'ai quelque chose à te proposer. » Sa proposition est la suivante :

- Maxime cesse de produire des yaourts frappés et consacre tout son temps à la production de salades de fruits.

- Catherine cesse de produire des salades de fruits et consacre tout son temps à la production de yaourts frappés.
- Chacun se spécialise dans la production du bien où ils ont un avantage comparatif, et ensemble ils produisent 30 yaourts frappés et 30 salades de fruits par heure – tableau 2.3(b).
- Puis, ils s'échangent des biens. Catherine vend à Maxime 10 yaourts frappés, et Maxime vend à Catherine 20 salades de fruits, le prix d'un yaourt frappé étant de 2 salades de fruits – tableau 2.3(c).
- Après l'échange, Maxime dispose de 10 salades de fruits par heure – les 30 qu'il produit moins les 20 qu'il vend à Catherine –, ainsi que des 10 yaourts frappés par heure qu'il achète à Catherine. Il a donc accru les quantités de yaourts frappés et de salades de fruits qu'il vend – tableau 2.3(d).

FIGURE 2.6 Les gains à l'échange



Au départ, Maxime – graphique (a) – et Catherine – graphique (b) – produisent au point A de leur CPP respective. Pour ce qui est de la production de salades de fruits, le coût de renonciation de Maxime est moindre que celui de Catherine, de sorte que Maxime a un avantage comparatif dans la production de salades de fruits. Pour ce qui est de la production de yaourts frappés, le coût de renonciation de Catherine est moindre que celui de Maxime, de sorte que Catherine a un avantage comparatif dans la production de yaourts frappés. S'il se spécialise dans la production de salades de fruits, Maxime produit 30 salades de fruits et 0 yaourt frappé au point B sur sa CPP. Si elle se spécialise dans la production de

- Après l'échange, Catherine dispose de 20 yaourts frappés par heure – les 30 qu'elle produit moins les 10 qu'elle vend à Maxime –, ainsi que les 20 salades de fruits qu'elle achète à Maxime. Elle a donc accru les quantités de yaourts frappés et de salades de fruits qu'elle vend – tableau 2.3(d).
- Grâce à la spécialisation et à l'échange, Catherine et Maxime gagnent chacun 5 yaourts frappés et 5 salades de fruits par heure – tableau 2.3(e).

Pour illustrer son idée, Catherine prend une feuille de papier et dessine les deux graphiques qu'on voit à la figure 2.6. La CPP bleue du graphique (a) montre les possibilités de production de Maxime. Avant l'échange, il produit 5 yaourts frappés et 5 salades de fruits par heure (point A). La CPP bleue du graphique (b) montre les possibilités de production de Catherine. Avant l'échange, elle produit 15 yaourts frappés et 15 salades de fruits par heure (point A).

Catherine propose que chacun se spécialise dans la production du bien où ils ont un avantage comparatif. Maxime produit 30 salades de fruits et aucun (0) yaourt frappé au point B de sa CPP. Catherine produit 30 yaourts frappés et aucune (0) salade de fruits au point B de sa CPP.

Catherine et Maxime échangent ensuite des yaourts frappés et des salades de fruits au prix de 2 salades de fruits par yaourt frappé ou de 1/2 yaourt frappé par salade de fruits. Maxime obtient les yaourts frappés de Catherine à 2 salades de fruits l'unité, ce qui est moins que les 5 salades de fruits que lui coûtaient la production d'un yaourt frappé. Catherine obtient les salades de fruits de Maxime à 1/2 yaourt frappé l'unité, ce qui est moins que 1 yaourt frappé, ce que lui coûtaient la production d'une salade de fruits.

Après l'échange, Maxime dispose de 10 yaourts frappés et de 10 salades de fruits (point C), ce qui représente un gain de 5 yaourts frappés et de 5 salades de fruits. Ses possibilités de production se situent maintenant à l'extérieur de sa CPP initiale.

Après l'échange, Catherine dispose de 20 yaourts frappés et de 20 salades de fruits (point C), ce qui représente un gain de 5 yaourts frappés et de 5 salades de fruits. Ses possibilités de production se situent maintenant à l'extérieur de sa CPP initiale.

Même si Catherine avait un avantage absolu dans la production des yaourts frappés et des salades de fruits, elle a, comme Maxime, pu tirer des gains de la spécialisation et de l'échange.

Cette histoire ne précise pas comment sont déterminés les termes de l'échange, c'est-à-dire le prix auquel un yaourt frappé est échangé contre une salade de fruits. Nous avons présumé que Catherine obtenait deux salades de fruits pour chaque yaourt frappé qu'elle vendait à Maxime. Mais au lieu d'un prix de deux pour un, les termes de l'échange auraient tout aussi bien pu être de trois salades de fruits contre deux yaourts frappés. Cela serait à l'avantage de Maxime puisque le prix d'un yaourt frappé, en salades de fruits, baisserait de 2 à 1,5; dit autrement, le prix d'une salade de fruits en yaourts frappés croîtrait de 1/2 à 2/3. Comme Maxime achète des yaourts frappés et vend des salades de fruits, ce prix l'avantage.

À ce prix, Maxime vend 18 salades de fruits contre 12 yaourts frappés et obtient à la fin 12 unités de chaque article. Catherine vend 12 yaourts contre 18 salades de fruits et obtient à la fin 18 unités de chaque article. Dans l'exemple précédent, chacun gagnait 5 unités de chaque article en échangeant; ici, Maxime en gagne 7 et Catherine n'en gagne plus que 3. Avec un autre prix, l'inverse est aussi possible (un échange où Catherine gagne plus que Maxime).

Les gains que nous tirons des échanges internationaux sont similaires à ceux que tirent Maxime et Catherine dans notre exemple. Quand les Canadiens achètent des t-shirts

à la Chine et que la Chine achète des jets régionaux au Canada, les deux pays y gagnent. Nous obtenons des t-shirts à un coût moindre que celui auquel nous pouvons les produire, et les Chinois obtiennent des jets régionaux à un coût moindre que celui auquel ils peuvent les produire. Si les Canadiens et les Chinois gagnent à échanger, il n'est pas certain que chacun gagne autant que l'autre. Comme nous venons de le voir, cela dépend des termes de l'échange. L'origine des termes de l'échange, c'est-à-dire l'origine des prix, est une question complexe que nous laisserons de côté pour le moment, mais sur laquelle nous reviendrons plus loin dans cet ouvrage.

L'avantage comparatif dynamique

À n'importe quel moment, les ressources et la technologie disponibles déterminent les avantages comparatifs des individus et des pays. Cependant, par le simple fait de produire à répétition un bien ou un service particulier, les gens deviennent plus productifs dans cette activité – phénomène qu'on appelle l'**apprentissage par la pratique**. L'apprentissage par la pratique est le fondement de l'**avantage comparatif dynamique**, c'est-à-dire de l'avantage comparatif dont jouit une personne ou une nation qui, en raison de sa spécialisation dans une activité particulière et de son apprentissage par la pratique, arrive maintenant à produire ce bien ou service au coût de renonciation le plus bas.

Ainsi, un pays comme Singapour a misé sur l'avantage comparatif dynamique lorsqu'il a décidé de se lancer dans la biotechnologie, une industrie où il n'avait pas d'avantage comparatif au départ. De la même manière, le gouvernement du Québec misait sur l'avantage comparatif dynamique lorsqu'il a décidé de subventionner le démarrage et l'implantation au Québec d'entreprises spécialisées dans les jeux vidéo, un domaine dans lequel le Québec n'avait pas nécessairement d'avantage comparatif au départ.

MINITEST

- Qu'est-ce qui confère un avantage comparatif à une personne ou à une nation ?
- Quelle est la différence entre l'avantage comparatif et l'avantage absolu ?
- Pourquoi les gens se livrent-ils à la spécialisation et à l'échange ?
- Quels sont les gains de la spécialisation et de l'échange ?
- Quelle est la source des gains de l'échange ?
- D'où vient l'avantage comparatif dynamique ?

4

Réponses p. 66

La coordination économique

On l'a vu, les individus ont avantage à se spécialiser dans la production des biens et services pour lesquels ils détiennent un avantage comparatif, puis à faire des échanges. Catherine et Maxime, dont nous avons étudié la production de salades de fruits et de yaourts frappés dans ce chapitre, peuvent se rencontrer et conclure une entente pour tirer les gains de la spécialisation et de l'échange. Mais lorsque des millions d'individus se spécialisent et produisent des millions de biens et services différents, leurs choix doivent être coordonnés d'une manière ou d'une autre.

Il existe deux types de systèmes de coordination : la planification économique centralisée et les marchés décentralisés. En théorie, la planification économique peut sembler le meilleur système parce qu'elle permet de répondre à des priorités nationales. Cependant, son application pendant 60 ans en Russie et 30 ans en Chine a été un échec lamentable, et, de nos jours, la plupart des pays qui se livraient à la planification économique centralisée se convertissent au système des marchés décentralisés. Cependant, pour que ce système fonctionne, quatre institutions sociales séculaires et complémentaires sont essentielles :

- ◆ les entreprises;
- ◆ les marchés;
- ◆ le droit de propriété;
- ◆ la monnaie.

Les entreprises

Une **entreprise** est une unité économique qui emploie et organise des facteurs de production (de la main-d'œuvre, du capital et des matières premières) pour produire et vendre des biens et services. Le dépanneur du coin, Canadian Tire et Roots sont des exemples d'entreprises.

Les entreprises coordonnent une part considérable de l'activité économique. Ainsi, Canadian Tire achète et vend des édifices, les équipe de tablettes et de caisses enregistreuses, embauche et dirige du personnel, et décide des biens et services qu'elle achète et qu'elle vend. Canadian Tire ne produit pas les biens qu'elle vend, mais elle pourrait le faire. Elle pourrait posséder et coordonner la production de tout ce qu'elle vend dans ses magasins ; elle pourrait même produire tous les matériaux bruts utilisés pour produire ce qu'elle vend. Cependant, John W. et Alfred J. Billes n'auraient pas créé l'une des plus grosses entreprises canadiennes de vente au détail s'ils avaient suivi cette voie. En effet, lorsqu'elle devient trop grosse, une entreprise ne peut plus se tenir au courant de toutes les informations nécessaires pour coordonner toutes ses activités. Il est plus efficace pour les entreprises de se spécialiser et de faire des échanges, exactement comme Catherine et Maxime dans notre exemple. Ces échanges se font sur des marchés.

Les marchés

En langage courant, le mot *marché* désigne le lieu où les gens se réunissent pour acheter et vendre des biens comme du poisson, de la viande, des fruits et des légumes. En économique, le terme **marché** prend un sens plus général, désignant tout arrangement qui permet à des acheteurs et à des vendeurs d'obtenir de l'information et de commercer les uns avec les autres. Prenons l'exemple du marché où on achète et vend du pétrole. Le marché mondial du pétrole n'est pas un lieu physique, mais un réseau de producteurs et d'utilisateurs de pétrole, de grossistes et d'intermédiaires qui achètent et vendent du pétrole. Ces décideurs ne se rencontrent pas en personne ; ils commercent de partout dans le monde par téléphone, par télécopieur, par Internet et par liaison directe entre ordinateurs.

Les marchés facilitent les échanges. Sans marchés organisés, nous perdriions une partie substantielle des gains potentiels de l'échange. Des gens entreprenants et des entreprises poursuivant chacun ses propres intérêts, ont établi des marchés et en ont profité – en se tenant prêts à acheter ou à vendre les articles dont ils avaient fait leur spécialité.

Les droits de propriété

Le terme **droits de propriété** désigne un ensemble de conventions sociales qui régissent la possession, l'utilisation et la cession de ressources et de biens et services. Les *bien réels* comprennent la terre et les immeubles – ce qu'on appelle la « propriété foncière » dans le langage courant –, mais aussi les biens d'entreprise comme les usines et les équipements. Les *bien financiers* comprennent les actions, les obligations et l'argent à la banque. La *propriété intellectuelle* est le produit intangible de l'activité créatrice qui protège les droits d'auteurs et les brevets (livres, musique, programmes informatiques et inventions de toutes sortes).

La reconnaissance et la protection des droits de propriété incitent les gens à la spécialisation et la production de biens où ils détiennent un avantage comparatif. Si n'importe qui peut s'emparer de la production d'autrui, la somme de temps, d'énergie et de ressources qu'on consacrera à protéger ses possessions sera perdue pour la production. Sans le droit de propriété, nous serions encore des chasseurs-cueilleurs comme nos ancêtres de l'âge de pierre.

La monnaie

Le terme **monnaie** désigne tout article ou tout jeton généralement accepté comme moyen de paiement. Dans notre exemple, Catherine et Maxime n'ont pas utilisé de monnaie ; ils ont simplement échangé – troqué – des salades de fruits et des yaourts frappés. En principe, les échanges sur les marchés pourraient se faire de la même manière,

en troquant des biens et des services, mais en pratique, imaginez à quel point procéder ainsi nous compliquerait la vie... La monnaie rend les échanges sur les marchés beaucoup plus efficaces.

Les flux circulaires dans l'économie de marché

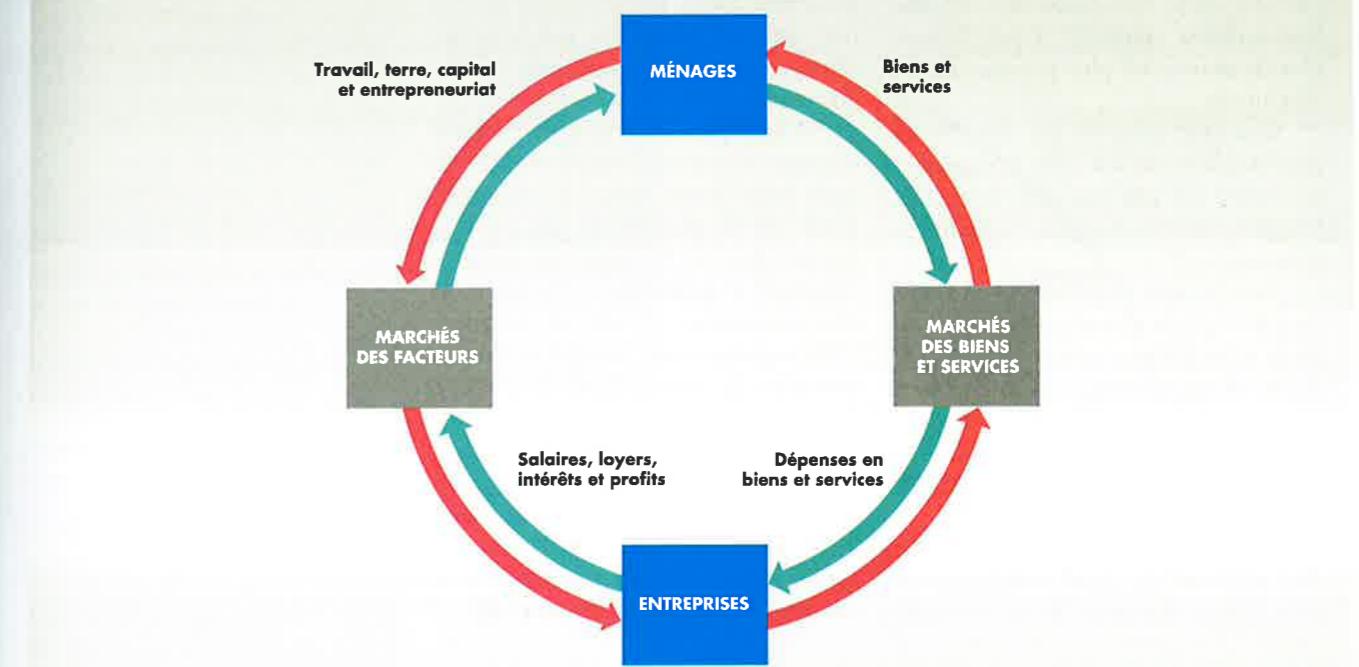
La figure 2.7 montre les flux qui résultent des décisions des ménages et des entreprises. Les ménages se spécialisent et décident des quantités de travail, de terre, de capital et d'entrepreneuriat qu'ils vendront ou loueront aux entreprises, et les entreprises décident des facteurs de production qu'elles emploieront. Ces flux (rouges) traversent les marchés des facteurs. Les ménages décident des quantités de biens et services qu'ils achèteront, et les entreprises décident des quantités de biens et services qu'elles produiront ou vendront. Ces flux (rouges) traversent les marchés des biens et services. Les flux verts qui circulent en sens inverse illustrent les paiements faits en échange de ces facteurs et de ces produits.

Mais comment les marchés coordonnent-ils toutes ces décisions ?

La coordination des décisions

Les marchés coordonnent les décisions individuelles par des ajustements de prix. Pensez, par exemple, au marché du sushi dans votre ville ou votre localité. Supposons qu'au prix courant, la quantité de sushis disponible soit inférieure à la quantité de sushis que les gens souhaitent acheter, et que certaines personnes qui veulent en acheter ne puissent pas le faire. Pour que les choix des acheteurs et des vendeurs concordent, il faut soit que les acheteurs réfrènent leur désir de sushis, soit qu'on mette en vente plus de sushis (ou les deux). Une hausse du prix des sushis entraîne ce résultat. Le prix plus élevé des sushis pousse les entreprises à en offrir un plus grand nombre et incite certains consommateurs à changer leur menu. Moins de gens achètent des sushis, et plus de gens achètent des chichetouks. Il y a davantage de sushis (et de chichetouks) sur le marché.

FIGURE 2.7 *Les flux circulaires dans l'économie de marché*



Les ménages et les entreprises font des choix économiques, et les marchés coordonnent ces décisions.

Les ménages choisissent combien de travail, de terre, de capital et d'entrepreneuriat ils vendront ou loueront aux entreprises en échange de salaires, de loyers, d'intérêts et de profits. Les ménages choisissent aussi comment ils dépenseront leurs revenus en biens et services.

Les entreprises choisissent combien de facteurs de production elles engageront et combien de tels ou tels biens ou services elles produiront ou vendront.

Les marchés des biens et services et les marchés des facteurs coordonnent ces choix des ménages et des entreprises.

Les flux rouges qui circulent dans le sens contraire des aiguilles d'une montre sont des flux réels : le flux des facteurs de production, qui va des ménages aux entreprises, et le flux des biens et services, qui va des entreprises aux ménages.

Les flux verts qui circulent dans le sens des aiguilles d'une montre sont les paiements des flux rouges : le flux des revenus, qui va des entreprises aux ménages, et le flux des dépenses en biens et services, qui va des ménages aux entreprises.

ENTRE LES LIGNES

LE COÛT DE RENONCIATION CROISSANT DE LA NOURRITURE

NATIONAL POST, 1^{er} AVRIL 2008

LA CRISE ALIMENTAIRE SE FAIT SENTIR PARTOUT DANS LE MONDE

Par Peter Goodspeed

Ces dernières semaines, la flambée du prix des aliments a déclenché des émeutes de la faim au Mexique, au Maroc, au Sénégal, en Ouzbékistan, en Guinée, en Mauritanie et au Yémen, et partout dans le monde les agences humanitaires craignent d'être incapables de nourrir les plus pauvres d'entre les pauvres. [...]

L'escalade du prix des céréales les plus cruciales partout dans le monde et la crainte de pénuries ont secoué les marchés internationaux, semant le désarroi. [...]

Avec le baril de pétrole brut à plus de 100 \$ US, la montée du prix de l'essence a fait grimper les coûts de production et de transport de tous les aliments.

Les insectes nuisibles en Asie du Sud-Est, 10 ans de sécheresse en Australie et une vague de froid de 45 jours en Chine ont encore aggravé la situation.

Entre-temps, en Chine et en Inde, des millions de gens soudainement plus riches changent leurs habitudes

alimentaires et consomment plus de viande et de poulet, ce qui accroît considérablement la demande de céréales. En Chine, la consommation de viande par habitant a augmenté de 150 % depuis les années 1980. Mais produire davantage de viande signifie produire davantage de moulée pour nourrir plus d'animaux. [...]

Le fait que l'Amérique du Nord et l'Europe se tournent vers les biocarburants pour lutter contre le réchauffement de la planète et réduire leur dépendance à l'énergie produite à l'étranger a également contribué à la crise alimentaire.

L'augmentation soudaine de la demande de biocarburants a entraîné une forte diminution des terres agricoles consacrées à la production de nourriture. Environ 16 % des terres agricoles des États-Unis où l'on cultivait autrefois des fèves de soya et du blé servent aujourd'hui à la culture du maïs destiné à la production de biocarburant. ■

© 2008, The National Post Company, CanWest Limited Partnership, tous droits réservés [notre traduction].

LES FAITS EN BREF

- Comme le bioéthanol est le plus souvent fabriqué avec du maïs, la production de ce biocarburant utilise les mêmes ressources productives que la production du maïs.
- Pour produire plus d'éthanol, les agriculteurs augmentent le nombre d'hectares consacré à la production de maïs. Ainsi, en 2008, la quantité de terres agricoles consacrées à la production de maïs a augmenté de 20 % aux États-Unis et de 2 % dans le reste du monde.
- La figure 1 montre la CPP des États-Unis pour le maïs et d'autres biens et services.
- L'augmentation de la production de maïs se traduit graphiquement par un mouvement le long de la CPP, du point A en 2007 au point B en 2008 dans la figure 1.
- Avec ce mouvement le long de la CPP du point A au point B, les États-Unis voient le coût de renonciation de leur production du maïs augmenter, ce qui se traduit par la pente plus abrupte de la CPP au point B.
- Dans d'autres régions du monde, même si une plus grande quantité de terres agricoles ont été consacrées à la production de maïs, la quantité produite de maïs n'a pas changé. En effet, des insectes nuisibles en Asie du Sud-Est, une sécheresse prolongée en Australie et une vague de froid de 45 jours en Chine ont réduit le rendement par hectare des terres dans ces régions du monde.
- La figure 2 montre la CPP du reste du monde pour le maïs et les autres biens et services en 2007 et 2008.
- L'augmentation de la surface cultivée consacrée à la production de maïs se traduit par un mouvement le long de la CPP₀₇.
- Avec la baisse de rendement de la surface cultivée, les possibilités de production ont diminué, et cette diminution se traduit par une CPP qui s'incurve vers l'intérieur, passant de CPP₀₇ à CPP₀₈.
- Le coût de renonciation de la production de maïs dans le reste du monde a augmenté pour deux raisons: le mouvement le long de la CPP et le fait qu'elle se soit incurvée vers l'intérieur.
- Comme le coût de renonciation de la production de maïs a augmenté, le coût du biocarburant et le coût des aliments montent.

ANALYSE ÉCONOMIQUE

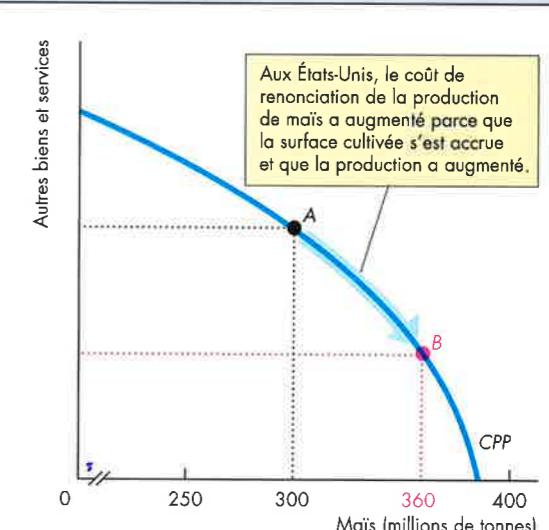


Figure 1 La CPP des États-Unis

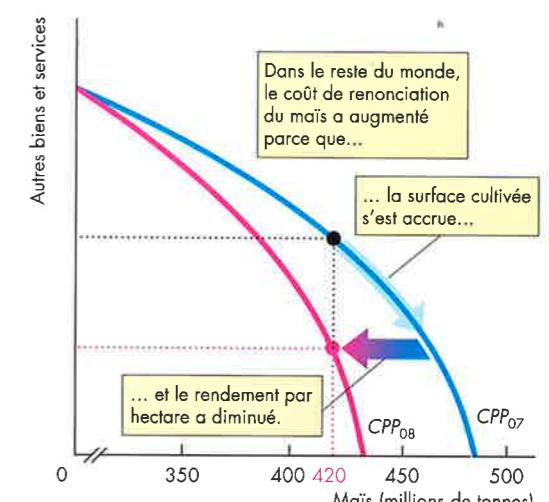


Figure 2 La CPP du reste du monde

Imaginons maintenant la situation inverse : il y a plus de sushis à vendre que les gens ne souhaitent en acheter. Dans ce cas, pour que les choix des acheteurs et des vendeurs concordent, il faut que les gens achètent plus de sushis ou qu'on en mette moins en vente (ou les deux). Une baisse du prix entraîne ce résultat. Le prix plus bas pousse les entreprises à produire moins de sushis et incite les gens à en acheter davantage.

Vous commencez à saisir comment les économistes abordent les questions économiques. La rareté, les choix et les différences de coût de renonciation expliquent pourquoi nous nous livrons à la spécialisation et l'échange, ainsi que l'évolution d'institutions séculaires comme les entreprises, les marchés, les droits de propriété et la monnaie. Vous pourrez vérifier les leçons de ce chapitre en regardant autour de vous.

La rubrique « Entre les lignes » (p. 56-57) vous donne l'occasion d'utiliser le modèle de la *CPP* pour approfondir votre compréhension des raisons de la hausse du coût de la nourriture associé à l'augmentation de la production de maïs.

MINITEST

5

- 1 Pourquoi des conventions sociales comme les entreprises, les marchés, les droits de propriété et la monnaie sont-elles nécessaires ?
- 2 Quelles sont les principales fonctions des marchés ?
- 3 Dans une économie de marché, quels sont les flux qui vont des entreprises aux ménages et des ménages aux entreprises ?

Réponses p. 66

RÉSUMÉ

Points clés

Les possibilités de production et le coût de renonciation (p. 42-45)

- ◆ La courbe des possibilités de production (*CPP*) délimite les niveaux de production réalisables et irréalisables quand toutes les ressources disponibles sont utilisées efficacement.
- ◆ Aux points situés sur la *CPP*, il y a efficience productive.
- ◆ Le long de la *CPP*, le coût de renonciation d'une augmentation de la production d'un bien ou d'un service est la quantité de l'autre bien ou service à laquelle on renonce.
- ◆ Plus la production d'un bien ou d'un service augmente, plus son coût de renonciation augmente.

L'utilisation efficace des ressources (p. 45-48)

- ◆ Il y a efficacité allocative lorsque les biens et services sont produits au coût le plus bas possible et dans les quantités qui donnent la plus grande valeur monétaire nette du coût de renonciation.
- ◆ Le coût marginal d'un bien ou d'un service est le coût de renonciation de la production d'une unité supplémentaire de ce bien ou de ce service.
- ◆ La valeur marginale d'un bien ou d'un service est le prix maximal qu'un consommateur consent à payer pour en acquérir une unité supplémentaire. Elle mesure l'avantage tiré de la consommation d'une unité supplémentaire de ce bien ou de ce service.
- ◆ La valeur marginale d'un bien ou d'un service diminue à mesure que les quantités disponibles de ce bien ou de ce service augmentent.
- ◆ L'utilisation des ressources est efficace quand le coût marginal de chaque bien ou service est égal à sa valeur marginale.

La croissance économique (p. 48-50)

- ◆ La croissance économique, c'est-à-dire l'expansion des possibilités de production, résulte de l'accumulation de capital et du progrès technologique.
- ◆ Le coût de renonciation de la croissance économique est la consommation courante à laquelle on renonce.

Les gains à l'échange (p. 50-53)

- ◆ Une personne détient un avantage comparatif dans la production d'un bien ou d'un service quand elle peut le produire à un coût de renonciation plus bas.
- ◆ Les gens ont intérêt à se spécialiser dans l'activité où ils détiennent un avantage comparatif, et à procéder ensuite à des échanges.

- ◆ L'avantage comparatif dynamique découle de l'apprentissage par la pratique.

La coordination économique (p. 54-58)

- ◆ Les entreprises coordonnent une bonne partie de l'activité économique, mais la taille excessive d'une entreprise peut limiter son efficacité.
- ◆ Les marchés coordonnent les décisions des individus et des entreprises.
- ◆ Les droits de propriété sont essentiels pour assurer le fonctionnement efficace des marchés.
- ◆ La monnaie rend les marchés plus efficaces.

Figures clés

Figure 2.1 La courbe des possibilités de production (p. 42)

Figure 2.4 L'utilisation efficace des ressources (p. 47)

Figure 2.5 La croissance économique (p. 48)

Figure 2.6 Les gains à l'échange (p. 52)

Figure 2.7 Les flux circulaires dans l'économie de marché (p. 55)

Mots clés

Accumulation de capital Augmentation des ressources en capital, y compris en capital humain (p. 48).

Apprentissage par la pratique Fait de devenir plus productif dans une activité en produisant à répétition un bien ou un service particulier (p. 53).

Avantage absolu Avantage que détient une personne (ou un pays) lorsque, avec une même quantité de ressources, sa productivité est supérieure (p. 50).

Avantage comparatif Avantage que détient une personne (ou un pays) dans une activité si elle peut accomplir cette activité à un coût de renonciation moindre qu'une autre personne (ou un autre pays) (p. 50).

Avantage comparatif dynamique Avantage comparatif que détient une personne (ou un pays) qui, grâce à la spécialisation et à l'apprentissage par la pratique, produit une activité donnée au coût de renonciation le plus bas (p. 53).

Courbe de valeur marginale Courbe qui illustre la relation entre la valeur marginale d'un bien et la quantité consommée de ce bien (p. 46).

Courbe des possibilités de production (*CPP*) Courbe qui trace la frontière entre les combinaisons de biens et services qu'il est possible de produire et celles qui sont irréalisables (p. 42).

Coût de renonciation Valeur de la meilleure possibilité à laquelle il faut renoncer pour obtenir une chose (p. 43).

Coût marginal Coût de renonciation de la production d'une unité supplémentaire d'un bien ou d'un service; peut se calculer à partir de la pente de la CPP (p. 45).

Croissance économique Expansion des possibilités de production résultant de l'accumulation de capital et du progrès technologique (p. 48).

Droits de propriété Ensemble de conventions sociales, ayant force de loi, qui régissent la possession, l'utilisation et la cession des ressources, des facteurs de production ou des biens et services (p. 54).

Efficacité allocative Situation où les biens et services sont produits au coût le plus bas possible et dans les quantités qui donnent la valeur totale la plus grande possible (p. 45).

Efficacité productive Situation où les biens et services sont produits au coût le plus bas possible (p. 43).

PROBLÈMES ET APPLICATIONS

1. Le Brésil produit de l'éthanol à partir du sucre de canne, et la terre utilisée pour produire cette canne à sucre pourrait servir à cultiver des céréales alimentaires. Supposons que les possibilités de production du Brésil pour l'éthanol et les céréales alimentaires sont les suivantes :

Éthanol (millions de litres par jour)		Céréales (milliers de tonnes par jour)
70	et	0
64	et	1
54	et	2
40	et	3
22	et	4
0	et	5

- a. Tracez un graphique de la CPP du Brésil et expliquez comment votre graphique illustre la rareté.
- b. Si le Brésil produit 40 millions de litres d'éthanol par jour, combien de céréales doit-il produire pour atteindre l'efficacité productive ?
- c. Pourquoi le Brésil doit-il faire un compromis sur sa CPP ?
- d. Si le Brésil fait passer sa production d'éthanol de 40 millions de litres à 54 millions de litres par jour, quel sera le coût de renonciation de l'éthanol supplémentaire ?

Entreprise Unité économique qui emploie et coordonne des facteurs de production pour produire des biens ou des services (p. 54).

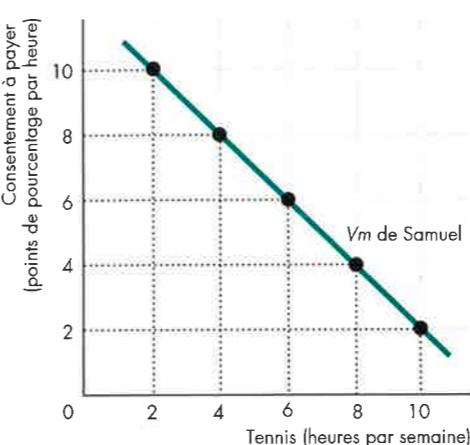
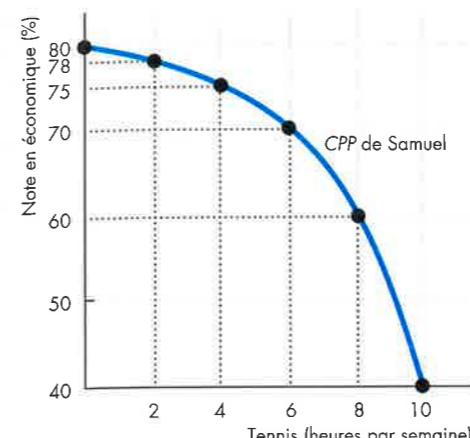
Marché Tout arrangement qui permet à des acheteurs et à des vendeurs d'obtenir de l'information et de commercer les uns avec les autres (p. 54).

Monnaie Tout article ou tout jeton généralement accepté comme moyen de paiement (p. 54).

Préférences Description de ce que les consommateurs aiment et n'aiment pas (p. 46).

Progrès technologique Mise au point de nouveaux biens et services et de meilleures techniques de production (p. 48).

Valeur marginale Prix maximal qu'un consommateur consent à payer pour acquérir une unité supplémentaire d'un bien ou d'un service; mesure la valeur d'usage tirée de la consommation de cette unité supplémentaire (p. 46).



- e. Si le Brésil fait passer sa production de céréales de 2000 tonnes à 3000 tonnes par jour, quel sera le coût de renonciation des céréales supplémentaires ?
- f. Quelle est la relation entre vos réponses (d) et (e) ?
- g. Le coût de renonciation du Brésil pour l'éthanol est-il croissant ? Quelles caractéristiques de la CPP que vous avez tracée illustrent le coût de renonciation croissant ?
- 2. Définissez le coût marginal et utilisez l'information fournie au problème 1 pour calculer le coût marginal de la production d'une tonne de céréales lorsque la quantité produite est de 2500 tonnes par jour.
- 3. Définissez la valeur marginale, puis expliquez comment elle se mesure et pourquoi l'information fournie au tableau du problème 1 ne vous permet pas de calculer la valeur marginale des céréales.
- 4. Distinguez l'efficacité productive de l'efficacité allocative, puis expliquez pourquoi plusieurs niveaux de production permettent d'atteindre l'efficacité productive alors qu'une seule permet d'atteindre l'efficacité allocative.
- 5. Samuel adore le tennis, mais tient à avoir une bonne note en économie. La figure du haut montre sa CPP, et la figure du bas, sa courbe de valeur marginale (Vm) pour le tennis.

b. La ferme adopte une nouvelle technique qui diminue la quantité de ressources nécessaires pour engranger les porcs. Utilisez votre graphique pour illustrer l'effet de cette nouvelle technique sur la CPP de cette ferme.

c. La nouvelle technique décrite en (b) a-t-elle modifié le coût de renonciation de la production d'une tonne de blé ? Si oui, l'a-t-elle accru ou réduit ? Expliquez et illustrez votre réponse.

d. Cette nouvelle technique rend-elle la ferme plus efficace ou moins efficace que l'ancienne technique ? Pourquoi ?

7. En une heure, Sarah peut produire 40 chapeaux ou 4 blousons, et Mégane peut produire 80 chapeaux ou 4 blousons.

a. Calculez le coût de renonciation de la production d'un chapeau pour Sarah.

b. Calculez le coût de renonciation de la production d'un chapeau pour Mégane.

c. Qui détient un avantage comparatif dans la production de chapeaux ?

d. Si Sarah et Mégane se spécialisent chacune dans l'activité productive où elle a un avantage comparatif, et qu'elles échangent 1 blouson contre 15 chapeaux, qui tire des gains de cet échange ? Pourquoi ?

8. Supposons que Mégane (problème 7) achète une nouvelle machine pour fabriquer des blousons et que cette machine lui permet de produire 20 blousons par heure. (Elle peut toujours fabriquer 80 chapeaux par heure.)

a. Qui de Sarah ou de Mégane a maintenant un avantage comparatif pour la production de chapeaux ?

b. Sarah et Mégane peuvent-elles encore tirer des gains d'un échange ?

c. Sarah et Mégane accepteraient-elles encore d'échanger 1 blouson contre 15 chapeaux ? Pourquoi ?

9. « Les baby-boomers américains se convertissent au thé pour ses effets bénéfiques sur la santé », écrivait *The Economist* dans son édition du 8 juillet 2005 (p. 65). « Même là où le climat le permet, la culture du thé [aux États-Unis] est tout simplement trop coûteuse, car elle exige beaucoup de travail et résiste à l'automatisation. »

a. Tracez une CPP pour la production du thé et d'autres biens et services en Inde.

b. Tracez une CPP pour la production du thé et d'autres biens et services aux États-Unis.

- c. Tracez une courbe de coût marginal pour la production du thé en Inde.
- d. Tracez une courbe de coût marginal pour la production du thé aux États-Unis.
- e. Tracez la courbe de valeur marginale pour la production de thé aux États-Unis avant et après que les baby-boomers se sont mis à apprécier ses effets bénéfiques sur la santé.
- f. Expliquez pourquoi les États-Unis ne produisent pas de thé et en importent de l'Inde.
- g. Expliquez comment la popularité accrue du thé a modifié la production de thé qui atteint l'efficacité allocative.
- h. L'évolution des préférences par rapport au thé a-t-elle modifié le coût de renonciation du thé ? Pourquoi ?
10. Le Brésil produit de l'éthanol à partir du sucre de canne au coût de 22¢ par litre. Les États-Unis produisent de l'éthanol à partir du maïs au coût de 30¢ par litre. Un hectare de canne à sucre produit deux fois plus d'éthanol qu'un hectare de maïs. Les États-Unis importent 5 % de leur consommation d'éthanol et produisent le reste. Depuis 2003, la production d'éthanol des États-Unis a plus que doublé, et leur production de maïs s'est accrue de 45 %.
- a. Qui du Brésil ou des États-Unis a un avantage comparatif dans la production d'éthanol ?
- b. Selon vous, le coût de renonciation de la production d'éthanol aux États-Unis a-t-il augmenté depuis 2003 ? Pourquoi ?
- c. Tracez la CPP de l'éthanol et des autres biens et services aux États-Unis.
- d. Tracez la CPP de l'éthanol et des autres biens et services au Brésil.
- e. Tracez une figure similaire à la figure 2.6 (p. 52) pour montrer comment les États-Unis et le Brésil peuvent tirer des gains de la spécialisation et de l'échange.
- f. Croyez-vous que les États-Unis ont atteint l'efficacité productive dans leurs usines d'éthanol ? Pourquoi ?
- g. Croyez-vous que les États-Unis ont atteint l'efficacité allocative dans leurs usines d'éthanol ? Pourquoi ?
11. Depuis 50 ans, Cuba est une économie planifiée où le gouvernement décide de l'allocation des ressources. Pourquoi peut-on s'attendre à ce que les possibilités de production (par habitant) de Cuba soient moindres que celles du Canada ? Quelles institutions sociales qui ont aidé l'économie canadienne à atteindre l'efficacité allocative manquent à Cuba ?

12. L'Île-du-Soleil ne produit que de la nourriture et de la crème solaire. Le tableau suivant décrit ses possibilités de production :

Nourriture (kilos par mois)	Crème solaire (litres par mois)
300	et 0
200	et 50
100	et 100
0	et 150

- a. Tracez un graphique montrant la CPP de l'Île-du-Soleil, et expliquez pourquoi votre graphique illustre un compromis.
- b. Si l'Île-du-Soleil produit 150 kilos de nourriture par mois, combien de crème solaire doit-elle produire pour atteindre l'efficacité productive ?
- c. Quel est le coût de renonciation de la production de 1 kilo de nourriture ?
- d. Quel est le coût de renonciation de la production de 1 litre de crème solaire ?
- e. Quelle est la relation entre vos réponses en (c) et (d) ?
- f. Quelle caractéristique d'une CPP illustre un coût de renonciation croissant ? La CPP de la nourriture à l'Île-du-Soleil présente-t-elle cette caractéristique ? Pourquoi ?

13. Quel est le coût marginal de 1 kilo de nourriture à l'Île-du-Soleil (problème 12) lorsqu'on en produit 150 kilos par mois ? Qu'y a-t-il de particulier quant au coût marginal de la nourriture dans cette économie ?

14. Le tableau suivant décrit les préférences à l'Île-du-Soleil (problème 12).

Crème solaire (litres par mois)	Consentement à payer (kilos de nourriture par litre)
25	3
75	2
125	1

- a. Quelle est la valeur marginale de la crème solaire ?
- b. Quelles données fournies dans le tableau ci-dessus et dans le tableau du problème 12 nous permettent de calculer la valeur marginale de la crème solaire ?
- c. Tracez un graphique de la valeur marginale de la crème solaire.

15.

ÉRADIQUER LA MALARIA? DES SCEPTIQUES RELANCENT LE DÉBAT

Selon la Dr Arata Kochi, directrice du programme de lutte contre le paludisme de l'Organisation mondiale de la santé [...], les efforts visant l'éradication de la malaria sont contreproductifs. Avec des fonds suffisants, les moyens actuels comme les moustiquaires, les médicaments et le DDT pourraient réduire de 90 % les cas de malaria. Cependant, dit la Dr Kochi, l'élimination des derniers 10 % de cas représente une tâche colossale et extrêmement coûteuse : « Même l'Afrique du Sud devrait y penser deux fois avant de s'engager dans cette voie. »

New York Times, 4 mars 2008

- a. Les déclarations de la Dr Kochi citées dans cet article concernent-elles l'efficacité productive, l'efficacité allocative ou les deux ?
- b. Tracez un graphique montrant sur l'axe des abscisses le pourcentage de cas de malaria éliminés, et sur l'axe des ordonnées le coût marginal et la valeur marginale d'éliminer les cas de malaria. Dans ce graphique,
- (i) tracez une courbe de coût marginal cohérente avec l'opinion exprimée par la Dr Kochi dans cet article ;
 - (ii) tracez une courbe de valeur marginale cohérente avec l'opinion exprimée par la Dr Kochi dans cet article ;
 - (iii) déterminez le pourcentage de cas de malaria éliminés qui atteint l'efficacité allocative.

16. L'accumulation de capital et le progrès technologique apportent la croissance économique, ce qui signifie que la CPP se déplace vers l'extérieur : des niveaux de production inatteignables hier sont devenus possibles, et des niveaux de production inatteignables aujourd'hui deviendront possibles. Pourquoi ce processus de croissance économique ne signifie-t-il pas que la rareté disparaîtra un jour ?

17.

MULTIPLICATION DES PETITS ÉCRANS: LA TÉLÉ CHANGE DE FORME

L'accès peu coûteux à la haute vitesse a fait beaucoup plus pour la vidéo en ligne que d'assurer le succès de services comme YouTube et iTunes. En libérant les amateurs de vidéos de l'équipement télé, il a ouvert la voie à toute une génération de producteurs de contenu vidéo nés avec l'Internet.

New York Times, 2 décembre 2007

- a. Comment l'accès peu coûteux à la haute vitesse a-t-il changé les possibilités de la production de contenu vidéo et des autres biens et services ?

- b. Tracez une CPP de la production de contenu vidéo et d'autres biens et services avant la démocratisation de la haute vitesse.

- c. Montrez comment la démocratisation de la haute vitesse a modifié la CPP que vous venez de tracer.

- d. Tracez une courbe de valeur marginale du contenu vidéo et montrez comment le fait que la démocratisation de la haute vitesse ait « ouvert la voie à toute une génération de producteurs de contenu vidéo nés avec l'Internet » pourrait avoir changé la valeur marginale du contenu vidéo.

- e. Expliquez comment la démocratisation de la haute vitesse pourrait avoir changé la quantité de contenu vidéo qui atteint l'efficacité allocative.

18. Maude peut produire 40 tartes ou 400 biscuits par heure. Olivier peut produire 100 tartes ou 200 biscuits par heure.

- a. Calculez le coût de renonciation de Maude et celui d'Olivier pour la production d'une tarte. Qui a un avantage comparatif dans la production de tartes ?

- b. Si Maude et Olivier passent chacun 30 minutes par heure à fabriquer des tartes et 30 minutes par heure à fabriquer des biscuits, comment de tartes et de biscuits chacun produit-il par heure ?

- c. Si Maude et Olivier augmentent chacun de 15 minutes par heure le temps qu'ils passent à produire le bien pour lequel ils ont un avantage comparatif, quelle sera l'augmentation totale de la production de tartes et de biscuits qu'ils produisent en 1 heure ?

- d. Quel est le prix le plus élevé auquel Maude et Olivier consentiraient à échanger des tartes et des biscuits ?

- e. Si Maude et Olivier se spécialisent et font des échanges, quels gains en tireront-ils ?

19. David et Émilie produisent des skis et des planches à neige. Chaque semaine, David produit 5 planches à neige et 40 paires de skis, et Émilie produit 10 planches à neige et 5 paires de skis. Les tableaux suivants présentent leurs possibilités de production.

Possibilités de production de David

Planches à neige (par semaine)	Paires de skis (par semaine)
25	et 0
20	et 10
15	et 20
10	et 30
5	et 40
0	et 50

Possibilités de production d'Émilie

Planches à neige (par semaine)	et	Paires de skis (par semaine)
20	et	0
10	et	5
0	et	10

- a. Qui d'Émilie et de David a un avantage comparatif dans la production de planches à neige ? Dans la production de skis ?
- b. Si David et Émilie se spécialisent et échangent 1 planche à neige contre 1 paire de skis, que gagnent-ils de l'échange ?

20. «LA SCÈNE PASSERA TOUJOURS AVANT LE CINÉMA»

Louis-José Houde demeure le premier surpris de l'engouement du public pour le long métrage *De père en flic*, dans lequel il tient le haut de l'affiche avec Michel Côté. Mais peu importe le succès obtenu avec ce premier rôle-titre dans un film, et les offres qui s'accumulent dans sa boîte aux lettres depuis, l'humoriste se fait très clair quant à son avenir : «La scène passera toujours avant le cinéma. C'est ma priorité», tranche-t-il, à l'autre bout du fil. «C'est le

cinéma qui va donc devoir s'adapter à mes horaires de tournée, et pas l'inverse.»

Le Droit, 24 novembre 2009

- a. Est-ce que Louis-José Houde a un avantage absolu comme humoriste sur scène et comme comédien de cinéma sur votre professeur d'économie ? Par rapport à Michel Côté ?
- b. Quel est l'avantage comparatif de Louis-José Houde par rapport à Michel Côté ?
- c. Expliquez le choix de Louis-José Houde de prioriser la scène.
21. Après avoir lu attentivement la rubrique «Entre les lignes» (p. 56-57), répondez aux questions suivantes :
- a. Pourquoi la production de maïs s'est-elle accrue aux États-Unis ?
- b. Pourquoi vous attendriez-vous à ce qu'une augmentation de la quantité produite de maïs augmente le coût de renonciation de la production de maïs ?
- c. Pourquoi le coût de production de la production de maïs augmente-t-il dans le reste du monde ?
- d. Est-il possible que, malgré le coût plus élevé de la production de maïs, l'accroissement de la quantité produite fasse que les États-Unis soient près d'atteindre l'efficacité allocative ?

RÉPONSES AUX MINITESTS**MINITEST 1** (p. 44)

1. Les combinaisons de production situées à l'extérieur de la CPP illustrent le concept de *rareté* : il n'y a tout simplement pas assez de ressources pour les produire. De plus, se déplacer le long de la CPP pour augmenter la production d'un bien exige qu'on réduise la production d'un autre bien, ce qui illustre aussi la rareté.
2. Les combinaisons de production situées sur la CPP illustrent le concept d'*efficacité productive*. Ces points correspondent aux combinaisons de production possibles optimales et ne sont atteints que lorsqu'on produit les biens et services au meilleur coût possible. N'importe quel point à l'intérieur de la CPP correspond à une combinaison de production inefficace, car on pourrait augmenter la production d'un bien (ou des deux) sans réduire la production de l'autre.

3. Les mouvements le long de la CPP montrent que produire davantage d'un bien exige toujours qu'on réduise la production de l'autre bien; autrement dit, pour produire efficacement, il faut faire un compromis.
4. La pente négative de la CPP illustre le concept de *coût de renonciation*. Lorsqu'on se déplace le long de la CPP, produire une ou plusieurs unités supplémentaires d'un bien signifie que la production de l'autre bien devra diminuer. Ce sacrifice est le coût de renonciation de l'augmentation de la production du premier bien.
5. Le coût de renonciation d'une quantité d'un premier bien est la quantité d'un second bien à laquelle il faut renoncer pour obtenir la première. Ces deux quantités apparaissent en ordonnée et en abscisse

sur la CPP. On peut donc associer ce coût à la pente de la CPP, laquelle s'exprime comme un ratio.

6. Certaines ressources conviennent mieux pour produire certains biens, comme du pain, et d'autres ressources conviennent mieux pour produire d'autres biens, comme des DVD. La société qui alloue efficacement ses ressources utilisera chaque ressource pour produire le type de produit pour lequel elle convient le mieux. Pour tracer la CPP, disons qu'on mesure la production de pain en abscisse et la production de DVD en ordonnée. Lorsque la production de pain est relativement faible, une petite augmentation de la production de pain n'exigera qu'une petite augmentation de l'utilisation des ressources qui conviennent le mieux à la production de pain. Dans ce cas, une forte augmentation de la production de pain n'entraînera qu'une faible diminution de la production de DVD, et ce coût de renonciation relativement faible se traduira par une CPP dont la pente est douce pour ces niveaux de production. Cependant, lorsque la production de pain est relativement importante, la même petite augmentation de la production de pain exigera que la société consacre à la production de pain des ressources qui conviennent moins bien à cet emploi, et qui conviendraient mieux à la production de DVD. Cette réallocation des ressources entraînera une faible augmentation de la production de pain et une forte diminution de la production de DVD. Ce coût de renonciation relativement élevé se traduira par une CPP dont la pente est abrupte pour ces niveaux de production. Le coût de renonciation du pain s'accroît à mesure que la quantité produite de pain augmente et que la pente de la CPP devient plus abrupte, ce qui explique la forme arquée vers l'extérieur de la CPP.

MINITEST 2 (p. 48)

1. Le coût marginal est le coût de renonciation de la production d'une unité supplémentaire d'un bien ou d'un service. Le long d'une CPP, le coût marginal correspond à la valeur absolue de la pente de la CPP.
2. La valeur marginale d'un bien ou d'un service est la valeur d'usage tirée de la dernière unité consommée de ce bien, et se mesure à ce qu'on est prêt à payer pour l'obtenir.
3. Plus on consomme d'un bien, moins la valeur marginale d'une unité supplémentaire est importante. Ce principe de la valeur marginale décroissante s'applique à la plupart des biens et services d'une économie.
4. Il y a efficacité productive lorsque la production se situe sur un point de la CPP. Cela indique que toutes les ressources disponibles sont utilisées et que la société ne peut plus produire une unité supplémentaire d'un bien ou d'un service sans réduire la production d'un autre bien ou service. Pour qu'il y ait aussi efficacité allocative, il faut que les biens et services produits soient ceux qui procurent la plus grande valeur totale, ce qui signifie que, en plus de se situer sur un point de la CPP (efficacité productive), la production doit se situer sur le point où la valeur marginale est égale au coût marginal.
5. Les ressources sont utilisées efficacement lorsqu'il est impossible de produire davantage d'un bien sans réduire la production d'un autre bien auquel on accorde une plus grande valeur. Cette efficacité allocative se produit quand (1) on a atteint l'efficacité productive et (2) la valeur marginale de la dernière unité produite est égale à son coût marginal.

MINITEST 3 (p.49)

1. Les deux facteurs clés qui génèrent la croissance économique par habitant sont l'accumulation de capital et le progrès technologique. L'accumulation de capital, y compris de capital humain, accroît les ressources productives dont une économie dispose. Le progrès technologique permet à une économie de produire davantage avec la même quantité de ressources limitées, et ce, en améliorant la façon de produire.
2. La croissance économique déplace la CPP vers l'extérieur. La persistance d'un tel déplacement de la CPP s'explique par l'accumulation de ressources en capital (comme des biens d'équipement) ou par le développement d'une nouvelle technologie.
3. Lorsqu'elle consacre une plus grande partie de ses ressources rares à la recherche-développement ou à la production de nouveau capital, une société accroît ses possibilités de consommation futures au prix d'une diminution de sa consommation courante. La consommation à laquelle la société renonce aujourd'hui est le coût de renonciation de la création de croissance économique.
4. Depuis 1968, Hong-Kong a consacré une plus grande proportion de ses ressources que le Canada à la production de capital, de sorte que ses possibilités de production par habitant ont crû plus rapidement et ont même dépassé celles du Canada.
5. Quelle que soit son importance, la croissance économique n'éliminera jamais la rareté parce que les ressources disponibles ne suffiront jamais à satisfaire tous nos désirs. Par exemple, il ne sera jamais possible de satisfaire les désirs de tous les gens

qui voudraient skier à volonté sur les meilleures pentes du Mont-Tremblant seuls avec leurs proches. La croissance économique permet de satisfaire un plus grand nombre de désirs, mais n'élimine pas la rareté.

MINITEST 4 (p. 53)

1. Un individu ou un pays a un avantage comparatif dans la production d'un bien ou d'un service lorsque, pour en produire une unité, il doit renoncer à une moins grande quantité d'un autre bien ou service que quiconque. Le cas échéant, cette personne ou ce pays a le plus bas coût de renonciation pour la production de ce bien.
2. Un individu ou un pays a un avantage comparatif dans la production d'un bien ou d'un service lorsqu'il a le plus bas coût de renonciation pour la production de ce bien. L'avantage comparatif est basé sur la production sacrifiée.

Un individu ou un pays a un avantage absolu dans la production d'un bien ou d'un service lorsqu'il consacre moins de temps ou d'autres ressources que quiconque pour produire une unité de ce bien.

L'avantage absolu est une mesure de productivité dans l'utilisation des ressources.

3. Les gens peuvent comparer leurs possibilités de consommation lorsqu'ils produisent eux-mêmes tous les biens et services qu'ils consomment (autosuffisance) à leurs possibilités de consommation lorsqu'ils se spécialisent dans la production des biens et services pour lesquels ils ont un avantage comparatif, puis échangent leur production avec celle d'autres gens qui ont fait de même. Cette comparaison leur permet de constater que les possibilités de consommation qui résultent de la spécialisation et de l'échange sont beaucoup plus abondantes et diversifiées que celles qui résultent de l'autosuffisance, et qu'ils ont donc intérêt à se spécialiser. Adam Smith a montré – dans son ouvrage intitulé *La richesse des nations* – comment les individus s'engagent volontairement et dans leur propre intérêt dans cette activité coopérative avantageuse pour la société.
4. D'un point de vue social, la production totale de biens et services disponibles pour la consommation est beaucoup plus importante avec la spécialisation et l'échange. D'un point de vue individuel, chaque personne qui se spécialise et se livre à des échanges avec d'autres personnes spécialisées peut consommer un éventail de biens et services

beaucoup plus abondant et diversifié que si elle pratiquait l'autosuffisance.

5. Tant que les gens n'ont pas les mêmes coûts de renonciation dans la production de bien et services, la production totale est plus importante avec la spécialisation et l'échange que si les biens et services sont produits en situation d'autosuffisance. Le gain qui résulte de l'échange est cette augmentation de la production.
6. Un individu ou un pays obtient un avantage comparatif dynamique lorsque son avantage comparatif résulte de l'apprentissage par la pratique – c'est-à-dire de sa détermination à se spécialiser dans la production d'un bien ou d'un service jusqu'à ce qu'il arrive à le produire au coût de renonciation le plus bas.

MINITEST 5 (p. 58)

1. Les entreprises sont nécessaires pour permettre aux gens de se spécialiser. Sans elles, la spécialisation serait limitée, car un individu devrait se spécialiser dans la production de la totalité d'un bien ou d'un service. Les entreprises leur permettent de se spécialiser dans la production de telle ou telle partie d'un produit. Pour que la société puisse tirer des gains de la spécialisation, les individus qui la composent doivent d'abord *vouloir* se spécialiser. Ceux qui se spécialisent dans une production où ils ont un avantage comparatif découvrent des occasions d'échange qui leur permettent de tirer profit de leurs efforts de spécialisation. Ces occasions d'échange ne peuvent être saisies que s'il existe un marché où les gens surveillent les prix. La monnaie facilite les échanges sur les marchés; sans elle, les échanges devraient tous se faire par le troc, ce qui serait très peu pratique. Enfin, la reconnaissance et la protection des droits de propriété sont essentielles pour qu'il vaille la peine de se spécialiser et de faire des échanges, sachant que nos propriétés et les ententes que nous concluons sur les marchés seront respectées.
2. Un marché permet à des acheteurs et à des vendeurs d'obtenir de l'information et facilite les échanges.
3. Pour ce qui est des flux réels, il y a le flux des facteurs de production (travail, terre, capital et entrepreneuriat) qui va des ménages aux entreprises, et le flux des biens et services, qui va des entreprises aux ménages. Pour ce qui est des flux monétaires, il y a le flux des revenus (salaires, loyers, intérêts et profits), qui va des entreprises aux ménages, et le flux des dépenses en biens et services, qui va des ménages aux entreprises.

PREMIÈRE PARTIE SYNTHESE

COMPRENDRE LE CHAMP DE L'ÉCONOMIQUE

Votre révolution économique

Il y a eu trois grandes révolutions économiques dans l'histoire de l'humanité. La première, la *révolution agricole*, a eu lieu il y a 10 000 ans, dans ce qu'on appelle aujourd'hui l'Iraq. Les humains, qui avaient appris à domestiquer les animaux et à cultiver les plantes, ont alors pu cesser d'errer en quête de nourriture pour se sédentariser. Ils ont fondé des villages, puis des villes et des cités, se sont spécialisés dans les activités où ils détenaient un avantage comparatif, et ont créé des marchés pour échanger leurs produits. Leur richesse s'est considérablement accrue. ♦ L'économie est née au cours de la deuxième révolution économique, la *révolution industrielle*, qui s'est amorcée en Angleterre durant les années 1760. Pour la première fois, les gens ont commencé à appliquer la science et à créer de nouvelles techniques pour manufacturer les

textiles et le fer, fabriquer des machines à vapeur et accroître considérablement la production agricole. ♦ Vous étudiez l'économie à une époque qui s'inscrit dans l'Histoire comme étant celle de la *révolution de l'information*. Dans le monde entier, des gens qui ont misé sur les nouvelles technologies de l'information connaissent une prospérité sans précédent.

♦ Chacune de ces trois révolutions économiques a fait des gagnants, mais aussi des perdants, à l'échelle des individus comme à l'échelle des pays. Ce constat soulève l'une des plus grandes questions de l'économie, celle à laquelle Adam Smith (1723-1790) s'est attaqué dans ce que l'on considère aujourd'hui comme l'ouvrage fondateur de cette discipline : « Quelle est la cause des différences de richesse entre les pays ? »



Plusieurs penseurs avant lui avaient écrit sur des questions économiques, mais c'est ADAM SMITH qui a élevé l'économie au rang de science. Né en 1723 à Kirkcaldy, une petite agglomération de pêcheurs aux environs d'Édimbourg, en Écosse, Smith était l'enfant unique de l'agent des douanes de la ville. À 28 ans, Smith devint professeur de logique à l'Université de Glasgow. Libéré de l'enseignement quelques années plus tard par un riche duc écossais qui lui accorda une rente annuelle de 300 £ – dix fois le revenu moyen de l'époque –, Smith consacra dix ans de sa vie à la rédaction de son œuvre maîtresse, RECHERCHES SUR LA NATURE ET LES CAUSES DE LA RICHESSE DES NATIONS, publiée en 1776.

Pourquoi certaines nations deviennent-elles riches alors que d'autres restent pauvres? s'est demandé Smith pendant que la révolution industrielle battait son plein. Il finit par conclure que la richesse économique découle de la division du travail et du libre-échange.

Pour appuyer ses dires, Adam Smith donna l'exemple de deux fabriques d'épingles. Dans la première, avec les outils disponibles en 1770, une personne pouvait fabriquer 20 épingles par jour. Dans la deuxième, avec les mêmes outils, mais en décomposant le processus en plusieurs opérations simples qui permettaient la spécialisation – en adoptant la division du travail –, 10 personnes pouvaient fabriquer non pas 200, mais 48 000 épingles par jour. Une personne tire le fil

de métal, une autre le redresse, une troisième le coupe, une quatrième l'empointe et une cinquième émoud la pointe; trois spécialistes fabriquent la tête, et un quatrième la fixe; enfin, les épingles sont polies et emballées par une dernière personne.

Cependant, pour que cette division du travail soit rentable, précisa Smith, le marché doit être vaste; une usine qui emploierait 10 personnes à la fabrication d'épingles devrait en vendre plus de 15 millions par année pour continuer à fonctionner! Et pour que le marché soit aussi vaste que possible, il ne doit y avoir aucune entrave au libre-échange ni à l'intérieur des pays ni entre les pays.

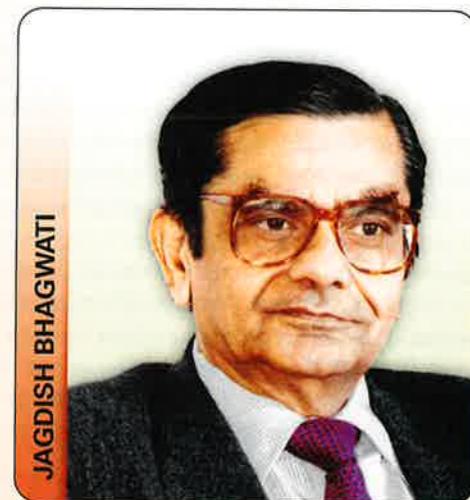
Selon Smith, si chaque individu fait le meilleur choix économique dans le sens de ses intérêts, il contribue du même coup, « guidé par une main invisible », à l'atteinte d'une fin qui lui est étrangère, à savoir le meilleur résultat économique possible pour l'ensemble de la société.

Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais de leur souci de leur intérêt propre.

– ADAM SMITH, *La richesse des nations*

ENTRETIEN

avec JAGDISH BHAGWATI



JAGDISH BHAGWATI

Jagdish Bhagwati est professeur au département d'économie de la Columbia University. Né en Inde en 1934, il a étudié à la Cambridge University en Angleterre, au Massachusetts Institute of Technology (MIT) et à la Oxford University, puis est revenu travailler en Inde. De retour aux États-Unis en 1968, il a enseigné au MIT avant de s'installer à Columbia en 1980. Chercheur prolifique, le professeur Bhagwati a publié plusieurs ouvrages, a signé des articles dans les plus grands journaux et magazines du monde, et a reçu plusieurs prix et distinctions tant pour ses travaux scientifiques que pour sa contribution aux politiques publiques. Ses apports les plus importants concernent le commerce international, mais aussi les problèmes liés au développement et l'économie politique.

Michael Parkin et Robin Bade ont discuté avec Jagdish Bhagwati de son travail et des progrès que les économistes ont faits dans la compréhension des avantages de la croissance économique et du commerce international depuis les travaux pionniers d'Adam Smith.

Professeur Bhagwati, qu'est-ce qui vous a attiré vers l'économique ?

Quand on vient de l'Inde, où la pauvreté saute aux yeux, il est très facile d'être attiré par l'économie, une discipline qu'on peut utiliser pour apporter de la prospérité, créer des emplois et permettre aux pauvres d'améliorer leur situation en se livrant à un travail rentable.

Par la suite, j'ai appris qu'il y a deux types d'économistes, ceux qui considèrent leur discipline comme un jeu mathématique pour initiés et ceux qui l'envisagent comme une science sociale sérieuse.

Si les économistes de Cambridge, où j'ai fait mon baccalauréat, avaient privilégié l'approche mathématique et ésotérique, j'aurais choisi autre chose. Mais c'est justement de ces économistes – dont plusieurs des plus éminents de notre discipline – que j'ai appris à considérer l'économique comme une science sociale. J'y ai donc vu un moyen puissant pour s'attaquer à la pauvreté de l'Inde et j'ai été immédiatement conquis.

Qui vous a le plus influencé à Cambridge ?

D'abord et avant tout, Harry Johnson, un jeune Canadien débordant d'énergie et doté de dons analytiques exceptionnels. Contrairement aux professeurs britanniques timides et réservés, Johnson se montrait amical et chaleureux avec les étudiants qui se regroupaient autour de lui, et les soutenait activement. Plus tard, il allait devenir l'un des membres les plus influents de l'école de Chicago, très orientée sur le libre marché. J'y ai aussi été influencé par Joan Robinson, sans doute la femme économiste la plus impressionnante du monde.

Lorsque j'ai quitté Cambridge pour le MIT, passant d'un Cambridge à un autre¹, j'ai aussi eu la chance de passer d'un groupe d'économistes phénoméaux à un autre. Au MIT, j'ai beaucoup appris des futurs prix Nobel Paul Samuelson et Robert Solow, qui sont devenus mes collègues et mes grands amis quand je me suis joint à la faculté d'économie du MIT en 1968.

Après Cambridge et le MIT, vous êtes allé étudier à Oxford, après quoi vous êtes retourné dans votre pays natal. Qu'avez-vous fait en Inde ?

J'ai travaillé à la Commission de planification, à New Delhi, où mon premier gros mandat consistait à trouver

1. N.D.T La Cambridge University est située dans la ville britannique du même nom, et le MIT, dans la ville américaine de Cambridge, près de Boston.

des moyens de sortir de la pauvreté les 30 % les plus pauvres de la population pour les amener au seuil du « revenu minimum ».

Et qu'avez-vous recommandé ?

Ma principale recommandation a été de « faire grossir le gâteau ». Mes recherches indiquaient que, quel que soit le système économique ou politique en place, la part des 30 % les plus pauvres de la population ne variait pas beaucoup. La croissance économique semblait être la principale (mais pas la seule) composante d'une véritable stratégie antipauprét. Pour optimiser les effets bénéfiques de la croissance sur les pauvres, les planificateurs indiens travaillaient également à des réformes en matière d'éducation, de santé et de services sociaux, ainsi qu'à la réforme agraire. Il fallait aussi améliorer l'accès des groupes défavorisés

et à faible revenu au processus de la croissance et à ses avantages par diverses mesures comme l'extension du crédit sans garantie.

Aujourd'hui, cette stratégie est sans égale. La plupart des recherches montrent que, là où il y a eu croissance économique, la pauvreté a reculé. Il est bon de savoir que cette idée fondamentale sur un sujet d'une telle importance pour le bien-être de l'humanité a été validée par l'expérience !

Vous avez quitté l'Inde en 1968 pour les États-Unis et le travail universitaire au MIT. Pourquoi ?

La décision d'émigrer tient souvent à des facteurs personnels, et c'était aussi mon cas, mais l'offre d'un poste de professeur au MIT m'a sans aucun doute aidé à me décider. À l'époque, le département d'économie du MIT était sans aucun doute le plus prestigieux au monde. Par bonheur, les départements les mieux cotés du MIT n'étaient pas ceux d'ingénierie ou de science, comme on aurait pu s'y attendre, mais ceux de linguistique (avec Noam Chomsky) et d'économique (avec Paul Samuelson). Me joindre à la faculté d'économie du MIT a été une percée spectaculaire. J'ai été très stimulé par plusieurs étudiants fantastiques et par certains des économistes les plus créatifs du monde.

La presse grand public parle beaucoup de commerce équitable et d'égalité des conditions de concurrence. Quelle est la différence entre libre-échange et commerce équitable ? Comment des conditions de concurrence peuvent-elles être inégales ?

Le libre-échange signifie simplement l'absence de barrières commerciales comme les tarifs douaniers, les

quotas et les subventions. Les barrières commerciales font en sorte que les prix intérieurs des biens et services échangés diffèrent des prix mondiaux. Lorsque cela se produit, les ressources ne sont pas utilisées efficacement. La théorie économique traditionnelle, qui remonte à Adam Smith, explique pourquoi le libre-échange est une bonne chose, et les barrières commerciales, une mauvaise chose, mais la compréhension contemporaine de cette doctrine est beaucoup plus nuancée et profonde qu'à l'époque de Smith.

Par contre, le commerce équitable est presque toujours une façon sournoise de s'opposer au libre-échange.

Si vous avez du mal à soutenir la concurrence de vos rivaux, il est peu probable qu'on vous protège contre cette concurrence si vous dites seulement que vous n'arrivez pas à la soutenir. Vous avez plus de chances d'obtenir une protection si vous dites que la concurrence

que vous livre votre rival n'est pas équitable. Plus la concurrence internationale s'est intensifiée, plus les allégations de « concurrence inéquitable » se sont donc multipliées. Les protectionnistes les plus honnêtes réclament un échange « libre et équitable » ; les autres demandent qu'on remplace le libre-échange par le « commerce équitable ».

À la fin de la Seconde Guerre mondiale, on a signé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui a été suivi de plusieurs cycles de négociations commerciales multilatérales et de réduction des barrières commerciales. Comment évaluez-vous l'apport du GATT et de son successeur, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ?

Le GATT a été d'une importance considérable puisqu'il a supervisé une libéralisation massive du commerce des biens industriels entre les pays développés. En fixant des plafonds négociés aux tarifs douaniers, les règles du GATT ont évité des hausses de tarifs et des guerres tarifaires comme celles des années 1930, où des barrières de représailles mutuelles ont été érigées au détriment de tous.

Le GATT a donné naissance à l'OMC à la fin des négociations commerciales du cycle de l'Uruguay. Plus forte que le GATT en tant qu'institution, l'OMC dispose par exemple d'un mécanisme de règlement des différends, alors que le GATT « n'avait pas de dents » ; elle est également plus ambitieuse, puisqu'elle s'étend à de nouveaux domaines – notamment l'environnement, la protection de la propriété intellectuelle et les règles d'investissement.

Parallèlement aux efforts pour établir un libre-échange multilatéral, on a assisté à l'émergence d'accords commerciaux bilatéraux comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et l'Union européenne (UE). Que pensez-vous des zones de libre-échange dans le monde actuel?

Malheureusement, on assiste aujourd'hui à une explosion de zones de libre-échange. Selon certaines estimations, si on additionne celles qui sont déjà en place et celles qui sont en préparation, on en compte plus de 400 – chacune accordant un traitement préférentiel à certains partenaires commerciaux. Cette prolifération des accords commerciaux – entre les États-Unis et Israël, ou entre les États-Unis et la Jordanie, par exemple – a produit un enchevêtrement de tarifs douaniers qui diffèrent selon la provenance des produits. De plus, on doit s'entendre sur «les règles d'origine» (RO) pour déterminer si un produit est disons jordanien ou taïwanais dans le cas où il y a des intrants taïwanais dans un produit fabriqué en Jordanie, et où la Jordanie a droit à un tarif douanier préférentiel alors que Taiwan n'y a pas droit.

Cet enchevêtrement de traitements préférentiels et de règles d'origine pose ce que j'ai appelé «le problème du bol de spaghetti». Le système mondial du commerce est en train d'étouffer sous cette prolifération d'accords bilatéraux dont la complexité saute aux yeux par rapport à la simplicité d'un système multilatéral avec des tarifs douaniers identiques pour tous les membres de l'OMC.

Aujourd'hui, nous nous retrouvons avec des politiques commerciales qui ne sont ni coordonnées ni efficaces. L'UE signe des accords de libre-échange avec divers pays non membres de l'UE, les États-Unis en font autant avec leurs propres accords bilatéraux, et comme l'Europe et les États-Unis le font, les pays asiatiques, longtemps convertis au multilatéralisme, ont succombé à la manie du bilatéralisme.

Si les États-Unis avaient fait preuve de leadership pour réécrire les règles et rendre extrêmement difficile la signature d'accords bilatéraux, on aurait probablement pu éviter ce fléau qui pèse sur le commerce international.

L'économie a beau mettre en lumière les avantages du libre-échange multilatéral, la principale organisation qui poursuit cet objectif, l'OMC, est en butte aux attaques du mouvement antimondialisation.

Que peut-on dire sur la mondialisation pour replacer l'OMC et son travail dans une plus juste perspective ?

Le mouvement antimondialisation se compose de divers types d'activistes. Essentiellement, tous se disent parties prenantes dans le phénomène de la mondialisation, mais il y a ceux qui veulent planter un pieu dans le cœur du système, comme dans les films de Dracula, et ceux qui veulent porter leurs revendications à l'intérieur du système. Les premiers veulent être entendus; les seconds veulent être écoutés. À une époque, ces contestataires disparates ont fait un bout de chemin ensemble à l'occasion de conférences internationales comme celle de l'OMC à Seattle en novembre 2000, où des émeutes ont éclaté. Aujourd'hui, les choses se sont calmées, et les groupes qui veulent travailler sérieusement et systématiquement à améliorer le fonctionnement du système économique mondial y tiennent une place beaucoup plus importante.

L'OMC est également perçue – généralement à tort – comme un organisme qui impose des sanctions commerciales sans se préoccuper, par exemple, de la protection de l'environnement. Ainsi, la loi américaine interdit l'importation de crevettes pêchées avec des filets qui ne sont pas munis d'un dispositif empêchant la prise accidentelle de certaines espèces de tortues menacées d'extinction. Sitôt entrée en application, cette loi américaine a été contestée par

l'Inde, la Malaisie, la Thaïlande et le Pakistan devant l'OMC, qui confirma la légitimité de la loi américaine. Pourtant, au mépris des faits, des manifestants descendent dans les rues habillés en tortues pour protester contre la décision de l'OMC!

Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui commence à étudier l'économie? Est-il intéressant de se spécialiser dans ce domaine?

Très intéressant, selon moi, surtout parce qu'en ce qui concerne l'élaboration de mesures économiques, les économistes font trois apports uniques. Premièrement, nous examinons les effets secondaires – et subséquents – de toute action. Deuxièmement, nous insistons avec raison sur le fait qu'aucune action, aucune mesure ne peut être jugée sans contre-exemple. D'où la blague de l'économiste à qui l'on demande comment est son mari, et qui répond «par rapport à quoi»? Troisièmement, nous sommes les seuls à intégrer à notre analyse le principe du coût et de l'avantage pour la société.

D E U X I È M E P A R T I E

Le fonctionnement des marchés

CHAPITRES

3 L'offre et la demande

4 L'élasticité

5 L'efficacité et l'équité

6 Les interventions de l'État dans les marchés

7 Les marchés mondiaux