

Les interventions de l'État dans les marchés

CHAPITRE

6

Bien que les prix des maisons aient baissé en 2007, les locataires canadiens ont vu leurs loyers augmenter de 2,6 % en moyenne. Les autorités doivent-elles plafonner les loyers pour permettre aux locataires de se loger à un coût raisonnable ? Ou doivent-elles s'y prendre autrement et hausser le salaire minimum pour que les gens puissent payer leur loyer ? ♦ Les taxes et les impôts permettent à l'État de plonger la main dans presque toutes les bourses et tous les marchés. Lorsque vous êtes sur le marché du travail, vous versez des impôts sur le revenu et contribuez à l'assurance-emploi. Par ailleurs, on ajoute des taxes de vente à presque tout ce que vous achetez. Vous vous dites probablement qu'on vous fait payer plus que votre juste part. Alors qui, de l'acheteur ou du vendeur, est vraiment imposé et qui est gagnant quand on supprime une taxe ? ♦ Dans certains marchés, l'État intervient non pas par la taxation, mais par son contraire, la subvention. Par exemple, dans le marché des produits agricoles, les pouvoirs publics subventionnent souvent les producteurs pour faire baisser les prix à la consommation. Parfois, ils limitent les quantités que les agriculteurs sont autorisés à produire. Les subventions et les limitations de production contribuent-elles à rendre les marchés efficaces ?



Objectifs du chapitre

- ♦ Expliquer comment le plafonnement des loyers engendre de l'inefficacité et des pénuries de logements
- ♦ Expliquer comment l'imposition d'un salaire minimum engendre de l'inefficacité et du chômage
- ♦ Expliquer les effets des taxes
- ♦ Expliquer les effets des quotas et des subventions sur la production, les coûts et les prix
- ♦ Expliquer le fonctionnement des marchés de produits illégaux

♦ Dans ce chapitre, nous nous pencherons aussi sur le prix plafond, la réduction d'impôt et la subvention, trois moyens qui ont été proposés pour compenser la hausse du prix de l'essence. Dans la rubrique « Entre les lignes » (p. 174), nous appliquerons les principes que nous avons vus pour comprendre l'incidence du prix plancher et de la taxe verte sur le marché de l'essence au Québec.

Le marché du logement et le plafonnement des loyers

C'est au logement, plus qu'à tout autre bien ou service, que va la plus grande part de notre revenu. Il n'est donc pas étonnant que le loyer soit un enjeu politique. Quand les loyers sont élevés, ou qu'ils montent en flèche, il n'est pas rare que les locataires fassent pression sur les pouvoirs publics pour qu'ils interviennent et imposent des limites.

On appelle **prix plafond** un prix réglementé au-delà duquel il est illégal de vendre un bien ou un service. L'effet du plafonnement d'un prix varie selon que le prix plafond est supérieur ou inférieur au prix d'équilibre.

Un prix plafond *supérieur au prix d'équilibre* n'a aucun effet, car il n'entre pas en conflit avec les forces du marché, lesquelles continuent à s'exercer librement. Par contre, un prix plafond *inférieur au prix d'équilibre* a des répercussions importantes sur le marché, puisqu'il empêche le prix d'équilibrer l'offre et la demande. Le mécanisme législatif et le mécanisme du marché s'affrontent, de sorte que l'un ou l'autre – ou les deux – doit fatalement céder du terrain.

Les effets du plafonnement des loyers

Quand il y a imposition d'un prix plafond dans le marché du logement, on parle de **plafonnement des loyers**. Lorsqu'il est inférieur au loyer d'équilibre, le plafond engendre :

- ♦ une pénurie de logements ;
- ♦ un effort de prospection ;
- ♦ un marché noir.

La pénurie de logements Au prix d'équilibre, la quantité demandée est égale à la quantité offerte. Dans le marché du logement, lorsque les loyers sont au prix d'équilibre, la quantité de logements offerts est égale à la quantité de logements demandés et il n'y a ni surplus ni pénurie de logements.

Mais si les loyers sont inférieurs au prix d'équilibre, la quantité de logements demandés est supérieure à la quantité de logements offerts – il y a pénurie. En conséquence, si les loyers sont inférieurs au loyer d'équilibre par suite d'un plafonnement, il se crée une pénurie de logements.

En cas de pénurie, la quantité disponible est la quantité offerte. D'une manière ou d'une autre, il faut allouer cette quantité à certains – et seulement à certains – des ménages qui constituent la demande. L'allocation peut se faire, entre autres, par une augmentation de l'effort de prospection.

L'effort de prospection Pour un consommateur, la **prospection** est la recherche d'un fournisseur avec qui s'entendre. Chacun de nos achats suppose une certaine prospection. Vous voulez acheter un téléphone cellulaire dernier cri et vous connaissez quatre boutiques qui le vendent, mais vous ignorez laquelle l'offre au meilleur prix. Que faites-vous ? Vous prenez quelques minutes pour vous renseigner dans Internet. Certains marchés exigent une recherche plus longue que d'autres. C'est le cas de celui du logement, où les consommateurs doivent visiter plusieurs maisons ou appartements avant de faire leur choix.

Si le prix est réglementé et qu'il y a pénurie, la prospection est considérablement accrue. Ainsi, dans un marché du logement où les loyers sont plafonnés, le locataire qui cherche un toit épluche les journaux, à l'affût des annonces de logements à louer mais aussi des avis de décès : toute information sur un logement qui se libère est inestimable, et dès qu'il entrevoit une possibilité, il se précipite dans l'espoir d'arriver avant les autres.

Le **coût de renonciation** d'un bien inclut, en plus de son prix, la valeur de l'effort de prospection qu'il a exigé. Le coût de renonciation d'un logement est donc égal à son loyer (un prix réglementé) *plus* le temps et les ressources dépensés pour le dénicher (un prix non réglementé). Or, cette prospection coûteuse mobilise du temps et des ressources – téléphone, automobile, essence, etc. – qui pourraient être utilisés à des fins plus productives. Autrement dit, s'il est possible de plafonner le coût direct du loyer, il n'en est pas de même pour le coût total, lequel peut même se révéler *plus élevé* que le prix exigé dans un marché non réglementé.

Le marché noir Le plafonnement des loyers favorise la création d'un **marché noir**, un marché illégal dans lequel le prix d'équilibre excède le prix plafond. Le marché du logement n'est pas le seul marché réglementé qui engendre un marché noir. Pour ne prendre que cet exemple, les revendeurs de billets font des affaires en or lors des grands événements musicaux ou sportifs.

Lorsqu'il y a un plafonnement des loyers, les locataires et les propriétaires cherchent constamment des moyens de contourner la loi en augmentant le loyer réel. Une pratique courante pour ce faire consiste à verser au propriétaire une somme considérable sous un prétexte quelconque – par exemple, 2 000 \$ pour des rideaux usés à la corde ou pour simplement obtenir une clé.

Le niveau des loyers du marché noir dépend de la rigueur de la loi et de son application. Si l'application n'est pas très stricte, les loyers avoisinent le niveau qu'on observerait dans un marché libre ; si elle est très stricte, ils peuvent grimper jusqu'au prix maximal que les locataires sont prêts à payer.

La figure 6.1 illustre les effets du plafonnement des loyers. La demande de logements est représentée par la droite *D* et l'offre par la droite *O*. Les loyers sont plafonnés à 800 \$ par mois. La zone grise contient les loyers au-dessus du plafond, ou loyers illégaux. Soulignons que le loyer d'équilibre, qui se situe à l'intersection des droites de la demande et de l'offre, est un loyer illégal.

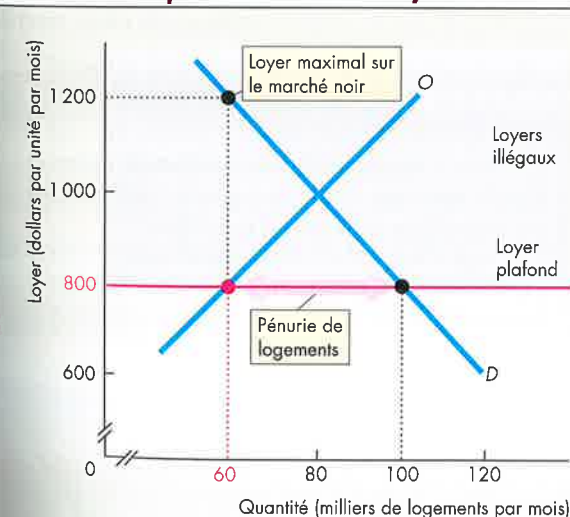
Si les loyers sont plafonnés à 800 \$ par mois, le nombre de logements disponibles est de 60 000, et la quantité demandée, de 100 000. Il y a donc pénurie, puisqu'il manque 40 000 logements.

Pour louer le 60 000^e logement, quelqu'un est disposé à payer 1 200 \$ par mois, somme qui peut être atteinte soit par un effort de prospection qui élève le montant total du loyer à 1 200 \$ par mois, soit par une transaction sur le marché noir. Dans les deux cas, le locataire finit par supporter un coût supérieur au loyer d'équilibre qui aurait cours dans un marché sans plafonnement.

L'inefficacité du plafonnement des loyers

Lorsque le loyer plafond est inférieur au loyer d'équilibre, on assiste à une sous-production inefficace du logement. La **valeur marginale sociale** du logement excède le **coût marginal social**, et on observe une perte de surplus qui touche à la fois le surplus du producteur et celui du consommateur (voir le chapitre 5, p. 141).

FIGURE 6.1 Le plafonnement des loyers



Tout loyer au-dessus du plafond de 800 \$ par mois (zone grise) est illégal. À 800 \$ par mois, la quantité offerte de logements est de 60 000 logements. Des locataires frustrés se cherchent désespérément un logement et font affaire avec des locataires sur le marché noir. Quelqu'un est disposé à louer le 60 000^e logement 1 200 \$ par mois.

La figure 6.2 illustre cette inefficacité. Le loyer plafond (800 \$ par mois) est au-dessous du loyer d'équilibre (1 000 \$ par mois) et la quantité offerte de logements (60 000) est inférieure à la quantité efficace (80 000).

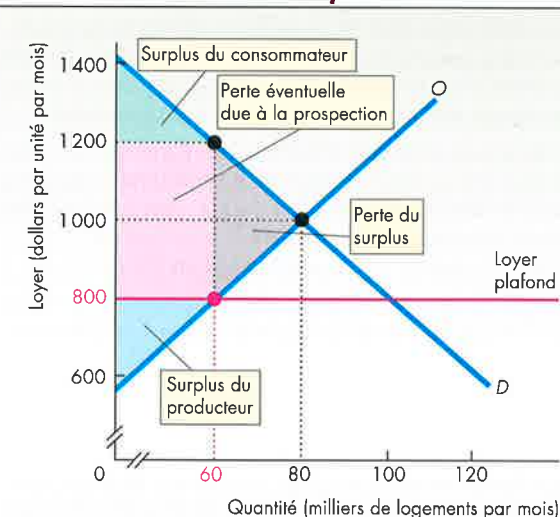
Comme la quantité offerte de logements est inférieure à la quantité efficace, il y a une perte de surplus (triangle gris). Par ailleurs, on constate une diminution du surplus du producteur (triangle bleu) et du surplus du consommateur (triangle vert). Le rectangle rose représente la perte éventuelle occasionnée par l'effort de prospection accru. Cette perte est supportée par le consommateur, et la perte totale du plafonnement des loyers est égale à la somme de la perte de surplus et de l'augmentation du coût de la prospection.

Le plafonnement des loyers est-il équitable ?

S'il est vrai que le plafonnement des loyers est inefficace, ne permet-il pas en revanche une allocation plus équitable des logements ? Examinons cette question de plus près.

Au chapitre 5 (p. 143), nous avons vu deux principes clés concernant l'équité. Selon le principe des *règles justes*, tout ce qui empêche l'échange volontaire est injuste ; en conséquence, le plafonnement des loyers est injuste. Toutefois, selon le principe des *résultats justes*, une issue

FIGURE 6.2 L'inefficacité du plafonnement des loyers



Sans plafonnement des loyers, le marché produit la quantité efficace de logements, soit 80 000 logements, dont le loyer s'établit à 1 000 \$ par mois. Un loyer plafond de 800 \$ par mois réduit la quantité offerte à 60 000 logements. Le surplus du producteur et le surplus du consommateur diminuent, et il en résulte une perte de surplus. Le rectangle rose représente le coût des ressources utilisées pour alimenter l'augmentation de la prospection. La perte totale du plafonnement des loyers est égale à la somme du rectangle rose et du triangle gris.

est équitable si elle est avantageuse pour les moins bien nantis. Dans ce cas, le résultat le plus équitable est celui qui procure les rares logements disponibles aux plus pauvres. Pour vérifier si le plafonnement des loyers permet d'obtenir ce résultat plus équitable, nous devons examiner comment le marché alloue les rares logements disponibles dont le loyer est plafonné.

On n'élimine pas la rareté en interdisant les hausses de loyer. Au contraire, comme il diminue la quantité de logements disponibles, le plafonnement des loyers devient une contrainte supplémentaire qui pèse sur le marché du logement. En effet, il faut trouver un moyen de rationner les logements et de les allouer à ceux qui consentent à les occuper au loyer plafond.

Si l'allocation des rares logements disponibles ne peut pas se faire par le truchement du loyer, quels autres mécanismes peut-on utiliser, et sont-ils équitables? Parmi les mécanismes possibles, il y a :

- la loterie;
- la queue;
- la discrimination.

La loterie attribue les logements à ceux qui ont de la chance, non à ceux qui sont pauvres. Accorder les logements selon une queue (une méthode utilisée en Angleterre après la Seconde Guerre mondiale) favorise les plus prévoyants, qui s'inscrivent en premier sur les listes d'attente, non les plus pauvres. La discrimination fait appel à des critères arbitraires dictés par les convictions et les intérêts personnels des propriétaires. Dans le cas des habitations à loyer modique, la répartition est souvent motivée par les intérêts particuliers des pouvoirs publics chargés d'administrer les immeubles.

En principe, les propriétaires et les fonctionnaires agissant dans leur intérêt propre pourraient se fonder sur certains critères d'équité pour allouer les logements, mais il est peu probable qu'ils le fassent. La discrimination basée sur les liens d'amitié, les relations familiales ou sur les préférences raciales, ethniques ou sexuelles risque davantage de faire partie de l'équation. On peut rendre la discrimination illégale, mais on ne peut pas la faire disparaître.

Dans ces conditions, on ne peut guère invoquer l'équité pour justifier le plafonnement des loyers. Quand il est impossible d'ajuster le prix du logement aux circonstances du marché, d'autres moyens d'allouer les rares logements disponibles entrent en jeu, et les résultats ne sont pas forcément équitables.

Le plafonnement des loyers en pratique

Les gens riches et célèbres sont les gagnants

New York, San Francisco, Londres et Paris, quatre des plus grandes villes du monde, ont adopté le plafonnement des loyers dans certaines parties de leur marché du logement. Winnipeg y a recours et Toronto l'a utilisé de 1975 à la fin des années 1990. Certaines villes canadiennes, dont Calgary, Edmonton et Vancouver, n'ont pas de tels règlements.

Nous pouvons voir les effets du plafonnement des loyers sur le marché du logement en comparant les villes qui ont de tels plafonds à celles qui n'en ont pas. La comparaison nous permet de tirer deux conclusions.

D'une part, le plafonnement des loyers entraîne incontestablement une pénurie de logements. D'autre part, il diminue le loyer pour certains, mais il le fait monter pour d'autres.

À la suite d'une enquête* menée aux États-Unis en 1997, on a montré que, à New York, le loyer des logements disponibles était 2,5 fois plus élevé que la moyenne des loyers dans l'ensemble de la ville, mais égal au loyer moyen à Philadelphie, où il n'y a pas de plafonnement des loyers. À New York, les gagnants du plafonnement des loyers sont les familles qui sont établies là depuis longtemps, certaines d'entre elles étant parmi les plus riches et les plus célèbres. Le poids électoral des gagnants maintient la réglementation, et les nouveaux venus en font les frais.

Ainsi, en principe et en pratique, le plafonnement des loyers est inefficace et injuste.

* William Tucker, « How Rent Control Drives Out Affordable Housing ».

MINITEST

- 1 Qu'est-ce que le plafonnement des loyers? Quels sont ses effets lorsque le plafond fixé est supérieur au loyer d'équilibre?
- 2 Quels sont les effets du plafonnement des loyers lorsque le plafond fixé est inférieur au loyer d'équilibre?
- 3 Comment les rares logements sont-ils alloués lorsque les loyers sont plafonnés?
- 4 Pourquoi le plafonnement des loyers entraîne-t-il inefficacité et injustice dans le marché du logement?

Réponses p. 182

Maintenant que vous connaissez le fonctionnement d'un prix plafond, nous allons étudier les effets d'un prix plancher : le salaire minimum dans le marché du travail.

Le marché du travail et le salaire minimum

Dans la mesure où il détermine nos emplois et nos salaires, le marché du travail est le marché le plus crucial pour la plupart d'entre nous. D'un côté, les entreprises décident de la demande de main-d'œuvre : plus les salaires sont bas, plus la demande est forte. De l'autre côté, les ménages décident de l'offre de main-d'œuvre : plus les salaires sont élevés, plus l'offre est forte. Le salaire équilibre la quantité demandée et la quantité offerte.

Quand les salaires sont bas, ou qu'ils ne suivent pas l'augmentation des prix, les syndicats entreprennent souvent de faire pression sur les pouvoirs publics pour qu'ils imposent une hausse des salaires.

On appelle **prix plancher** un prix réglementé en deçà duquel il est illégal de vendre un bien ou un service.

L'effet d'un prix plancher sur le marché varie selon que ce prix est supérieur ou inférieur au prix d'équilibre.

Un prix plancher *inférieur au prix d'équilibre* n'a aucun effet, car il n'entre pas en conflit avec les forces du marché, lesquelles continuent à s'exercer librement. Par contre, un prix plancher *supérieur au prix d'équilibre* a des répercussions importantes sur le marché, puisqu'il empêche le prix d'équilibrer l'offre et la demande. Le mécanisme législatif et le mécanisme du marché s'affrontent, de sorte que l'un ou l'autre – ou les deux – doit fatalement céder du terrain.

Quand le prix plancher s'applique au marché du travail, on parle de **salaire minimum**. Un salaire minimum supérieur au salaire d'équilibre crée du chômage. Examinons les effets du salaire minimum.

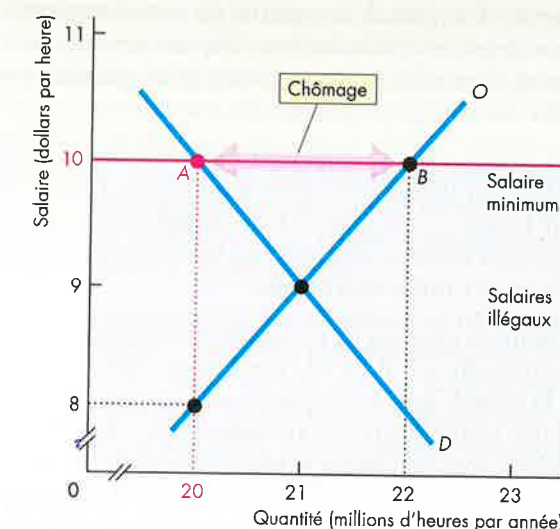
Le salaire minimum accroît le chômage

Au prix d'équilibre, la quantité demandée est égale à la quantité offerte. Dans le marché du travail, lorsque les salaires sont à l'équilibre, la quantité de travail offerte est égale à la quantité de travail demandée et il n'y a ni surplus ni pénurie de main-d'œuvre.

Mais si le salaire est supérieur au salaire d'équilibre, la quantité de travail offerte dépasse la quantité de travail demandée – il y a surplus de main-d'œuvre. Autrement dit, si le salaire minimum est au-dessus du salaire d'équilibre, on crée un surplus de main-d'œuvre. La demande de travail détermine le niveau d'emploi, et la main-d'œuvre en trop se retrouve au chômage.

La figure 6.3 illustre l'effet du salaire minimum sur l'emploi. La demande de travail est représentée par la droite *D* et l'offre de travail par la droite *O*. La droite horizontale rouge représente le salaire minimum, lequel est établi

FIGURE 6.3 Le salaire minimum et le chômage



Le salaire minimum a été établi à 10 \$ par heure. Tout salaire inférieur à 10 \$ par heure est illégal (zone grise). Au salaire minimum de 10 \$ par heure, le niveau d'emploi tombe à 20 millions d'heures par année, pour une offre de 22 millions d'heures. Il en résulte un chômage – *AB* – de 2 millions d'heures par année. Avec une demande réduite à 20 millions d'heures, certains travailleurs sont prêts à offrir la 20 millionième heure de travail à 8 \$ seulement.

à 10 \$ par heure. Il est illégal de payer des salaires inférieurs à ce montant, c'est-à-dire des salaires qui se situent dans la zone grise du graphique. Au salaire minimum, la quantité demandée est de 20 millions d'heures par année (point *A*), et la quantité offerte, de 22 millions d'heures par année (point *B*), de sorte que 2 millions d'heures de travail restent inutilisées.

Avec une demande réduite à 20 millions d'heures, certains travailleurs sont prêts à offrir cette 20 millionième heure de travail à 8 \$ seulement. Des chômeurs frustrés et prêts à travailler pour 8 \$ par heure doivent donc consacrer du temps et des ressources à la prospection, c'est-à-dire à chercher un emploi difficile à trouver au salaire minimum (10 \$ par heure).

L'inefficacité du salaire minimum

Dans le marché du travail, la courbe d'offre mesure le coût marginal social du travail supporté par les travailleurs. Ce coût est celui du loisir auquel on renonce. La courbe de demande mesure la valeur marginale sociale du travail. Cette mesure est égale à la valeur des biens et services produits. Un marché du travail non réglementé dirige les ressources en main-d'œuvre rares vers les emplois qui optimisent leur valeur. Le marché est efficace.

Le salaire minimum enraie ce mécanisme du marché, si bien qu'il entraîne du chômage et une augmentation de la recherche d'emploi. À la quantité de travail employée, la valeur marginale sociale du travail dépasse son coût marginal social. Il en résulte une perte de surplus, qui diminue le surplus des entreprises et celui des travailleurs.

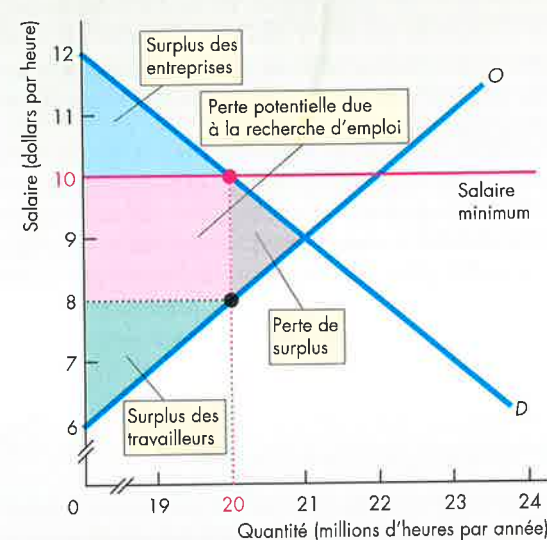
La figure 6.4 illustre cette inefficacité. Le salaire minimum (10 \$ par heure) est supérieur au salaire d'équilibre (9 \$ par heure), et la quantité de travail demandée et employée (20 millions d'heures) est inférieure à la quantité efficace (21 millions d'heures).

Comme la quantité de travail employée est inférieure à la quantité efficace, il y a une perte de surplus, représentée par le triangle gris. Le surplus des entreprises est réduit au triangle bleu et celui des travailleurs au triangle vert. Le rectangle rose représente la perte potentielle occasionnée par l'augmentation de la prospection effectuée pour trouver un emploi. Cette dernière perte est supportée par les travailleurs. La perte totale causée par le salaire minimum est la somme de la perte de surplus et du coût accru de la recherche d'emploi.

Le salaire minimum est-il injuste ?

Le salaire minimum est injuste selon les deux critères de justice que nous avons définis : il produit un *résultat* injuste et il impose une *règle* injuste.

FIGURE 6.4 L'inefficacité du salaire minimum



Le salaire minimum réduit l'emploi. Le surplus des entreprises (zone bleue) et celui des travailleurs (zone verte) diminuent, et on observe une perte de surplus (zone grise). La recherche d'emploi augmente et occasionne une perte représentée par la zone rose.

Le *résultat* est injuste parce que les seules personnes qui profitent du salaire minimum sont celles qui ont un emploi et qui le gardent. Pour les chômeurs, la situation

Le salaire minimum en pratique

Séparer la cause de l'effet

Au Canada, les lois sur le salaire minimum relèvent des provinces. En 2008, le salaire minimum horaire au pays allait de 7,50 \$ (au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard) à 10 \$ (au Nunavut).

Le salaire minimum crée-t-il du chômage, et si oui, dans quelle mesure ? En règle générale, on considère qu'une hausse de 10 % du salaire minimum entraîne une diminution de 1 % à 3 % de l'emploi chez les jeunes.

Cette estimation a été remise en question par David Card de l'Université de Californie à Berkeley (voir la synthèse de la sixième partie) et Alan Krueger de l'Université Princeton.

Selon ces chercheurs, les hausses du salaire minimum ont *augmenté* le taux d'emploi des jeunes et *diminué* le chômage.

S'appuyant sur leur étude des salaires minimum en Californie, au New Jersey et au Texas, Card et Krueger affirment que le taux d'emploi des travailleurs à faible revenu s'est accru avec l'augmentation du salaire minimum. Selon eux, les travailleurs deviennent plus consciencieux et plus productifs ; ils sont moins portés à quitter leur emploi, ce qui réduit les coûts liés au roulement de la main-d'œuvre ; enfin, les gestionnaires sont motivés à chercher des moyens d'augmenter la productivité de la main-d'œuvre.

Les thèses de Card et Krueger laissent sceptiques beaucoup d'économistes, qui se demandent pourquoi les entreprises ne paient pas de leur plein gré des salaires supérieurs au salaire d'équilibre pour favoriser des habitudes de travail plus productives. On indique aussi que d'autres facteurs peuvent expliquer la hausse du taux d'emploi constatée par Card et Krueger.

Selon Daniel Hamermesh de l'Université du Texas à Austin, Card et Krueger ont mal choisi le moment à étudier. Hamermesh affirme que, en fait, les entreprises réduisent l'emploi *avant* la hausse du salaire minimum, justement en prévision de cette hausse. S'il a raison, l'étude des effets d'une hausse du salaire minimum *après* cette hausse passe à côté de ses vrais effets.

De leur côté, Finis Welch de l'Université A&M du Texas et Kevin Murphy de l'Université de Chicago soutiennent que les hausses du taux d'emploi observées par Card et Krueger résultent de différences régionales dans la croissance économique, et non de la hausse du salaire minimum.

Par ailleurs, un salaire minimum plus élevé que le salaire d'équilibre se traduit par une quantité offerte plus grande d'heures de travail. Selon certains économistes, ces heures supplémentaires sont en fait offertes par des jeunes qui abandonnent prématurément leurs études avant la fin du secondaire.

est pire que s'il n'y avait pas de salaire minimum. Certains de ceux qui cherchent un emploi et en trouvent un sont pénalisés au bout du compte, car ils doivent supporter le coût accru de la prospection. De plus, les emplois ne vont pas nécessairement à ceux qui en ont le plus besoin. Si l'allocation des emplois ne se fait pas par le truchement du salaire, d'autres mécanismes déterminent qui trouvera du travail. Un de ces mécanismes est la discrimination, qui est une autre forme d'injustice.

Le salaire minimum impose une *règle* injuste parce qu'il empêche l'échange volontaire. Les entreprises sont disposées à engager plus de main-d'œuvre et les gens sont prêts à travailler davantage, mais la loi du salaire minimum les en empêche.

Si l'imposition d'un salaire minimum entraîne des injustices pour les chômeurs, le gouvernement ne dispose-t-il pas de moyens pour corriger autrement ces injustices ? Par exemple, si une hausse du salaire minimum permettrait d'accroître considérablement le bien-être de ceux qui conservent leur emploi, ne serait-elle pas désirable dans la mesure où l'on compenserait adéquatement, par le biais des programmes sociaux, ceux qui se retrouveraient au chômage ?

Cela serait le cas si les travailleurs recevant le salaire minimum appartenaient aux ménages disposant des plus faibles revenus dans la société. Or, tout aussi paradoxal que cela puisse paraître, ce n'est pas du tout le cas. En Ontario¹, 80 % des travailleurs au salaire minimum n'appartiennent

pas à un ménage pauvre. Il s'agit, par exemple, d'étudiants demeurant chez leurs parents. En outre, dans 75 % des ménages pauvres, on ne retrouve aucun travailleur payé au salaire minimum : beaucoup ne travaillent pas, de sorte que leur bien-être n'est pas directement affecté par une hausse du salaire minimum. Au Québec², 13 % des familles sont pauvres et plus de la moitié d'entre elles ne comptent aucun travailleur. Seules 6 % des familles pauvres comptent un travailleur au salaire minimum. Si on veut augmenter le bien-être des plus pauvres, il faut s'y prendre autrement qu'en haussant le salaire minimum.

Nous allons maintenant étudier une intervention des pouvoirs publics beaucoup plus répandue dans les marchés : les taxes. Nous verrons que les taxes changent les prix et les quantités. Nous découvrirons aussi un fait étonnant : les pouvoirs publics peuvent imposer des taxes, mais ils ne décident pas qui les paiera ! Enfin, nous montrerons que les taxes occasionnent une perte de surplus.

Les taxes

Tous nos revenus et presque tous les biens et services que nous achetons sont imposés. L'impôt sur le revenu et les contributions à la Sécurité sociale sont prélevés à la source par les employeurs. La TPS et la taxe de vente provinciale s'ajoutent au prix de ce que nous achetons. Les employeurs paient aussi une cotisation d'assurance-emploi pour leur personnel. Les revendeurs de produits du tabac, de boissons alcoolisées et d'essence paient une taxe chaque fois qu'ils effectuent une vente.

Mais qui sont ceux qui paient ces taxes au bout du compte ? Comme l'impôt sur le revenu et la cotisation à l'assurance-emploi sont prélevés sur les salaires, et que la taxe de vente s'ajoute au prix des produits et des services, n'est-il pas évident que ce sont les particuliers qui les paient ? N'est-il pas tout aussi évident que l'employeur paie l'assurance-emploi et que les producteurs de tabac acquittent la taxe sur les cigarettes ?

Qui paie les impôts en réalité ? Comme nous allons le constater, la réponse n'est pas claire et les législateurs n'ont pas le pouvoir d'intervenir à cet égard. Commençons par définir l'incidence de la taxe.

L'incidence de la taxe

L'incidence d'une *taxe* est l'attribution à l'acheteur et au vendeur de la part du fardeau de cette taxe qui revient à chacun d'eux. Quand l'État impose une taxe sur la vente

MINITEST 2

- 1 Qu'est-ce qu'un salaire minimum et quels sont ses effets s'il est supérieur au salaire d'équilibre ?
- 2 Quels sont les effets d'un salaire minimum inférieur au salaire d'équilibre ?
- 3 Expliquez pourquoi même les travailleurs qui finissent par obtenir un emploi peuvent être lésés lorsqu'il y a un salaire minimum.
- 4 Expliquez pourquoi le salaire minimum crée une allocation inefficace des ressources du marché du travail.
- 5 Expliquez pourquoi le salaire minimum est injuste.

Réponses p. 182

1. A. Mascella et S. Teja, (2009), « Minimum Wage Increases as an Anti-Poverty Policy in Ontario », *Canadian Public Policy - Analyse de politiques*, XXXV (3).

2. J.-F. Mercier (2009), « Impact de la hausse du salaire minimum sur la pauvreté et les faibles revenus », *Rapport de stage*, Université Laval.

d'un bien³, le prix payé par l'acheteur peut grimper du plein montant de la taxe, d'une partie de ce montant ou de rien du tout. Si le prix est majoré du plein montant de la taxe, le fardeau de celle-ci est assumé entièrement par l'acheteur – autrement dit, l'acheteur paie la taxe. Si le prix payé par l'acheteur augmente d'une valeur inférieure à la taxe, le fardeau est réparti entre le vendeur et l'acheteur. Enfin, si le prix ne change pas, alors le fardeau repose entièrement sur les épaules du vendeur.

L'incidence de la taxe ne dépend pas des lois fiscales. Celles-ci peuvent instituer des taxes sur les ventes ou des taxes sur les achats, mais le résultat est le même dans les deux cas. Pour s'en convaincre, examinons la taxe sur les cigarettes au Québec.

Une taxe sur les ventes

Le 1^{er} janvier 2011, le Québec augmentera la taxe sur les ventes de cigarettes, la faisant passer à 2,65 \$ par paquet de 25 cigarettes. Pour comprendre les effets de cette taxe (que nous arrondirons à 3 \$) sur les vendeurs de cigarettes, commençons par considérer ses effets sur l'offre et la demande dans le marché des cigarettes.

À la figure 6.5, la demande est représentée par la droite D , et l'offre par la droite O . En l'absence de taxe, le prix d'équilibre est de 6 \$ par paquet et on échange 250 millions de paquets par année.

Une taxe sur les ventes équivaut à une augmentation des coûts, si bien que l'offre diminue. Pour trouver où se situe maintenant la courbe d'offre, nous ajoutons la taxe au prix minimum que les vendeurs sont disposés à accepter pour chaque quantité vendue. Nous savons que, sans la taxe, les vendeurs consentent à offrir 250 millions de paquets par année à 6 \$ l'unité. En conséquence, avec une taxe de 3 \$, ils ne voudront offrir 250 millions de paquets par année que si le prix monte à 9 \$ le paquet. L'offre est alors représentée par la droite rouge, $O + \text{taxe sur les ventes}$.

L'équilibre s'établit à l'intersection de la nouvelle courbe d'offre et de la courbe de demande, soit à 225 millions de paquets par année. Le prix payé par l'acheteur augmente de 2 \$; il passe à 8 \$ par paquet. Le vendeur reçoit 5 \$ par paquet, ce qui représente une diminution de 1 \$. Ainsi, l'acheteur et le vendeur se partagent la taxe: le premier paie 2 \$ et le second, 1 \$.

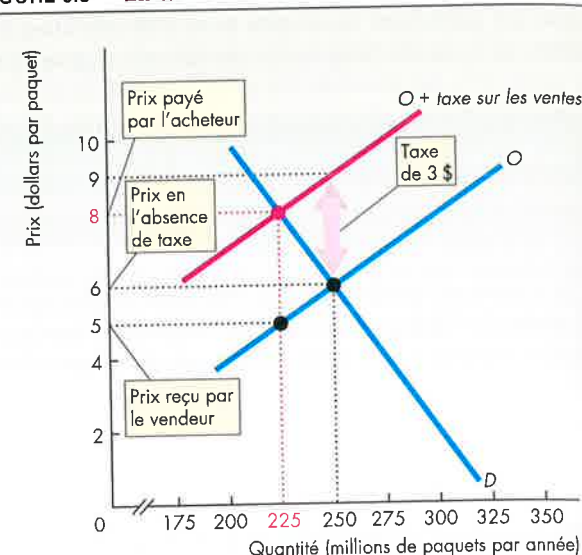
Une taxe sur les achats

Supposons que, au lieu d'une taxe sur les ventes, le Québec impose une taxe de 3 \$ sur les achats de cigarettes.

Une taxe sur les achats abaisse le montant que les acheteurs consentent à payer aux vendeurs, si bien qu'elle

3. Le même principe s'applique aux services et aux facteurs de production (terre, travail, capital).

FIGURE 6.5 La taxe sur les ventes



En l'absence de taxe, on échange 250 millions de paquets par année à 6 \$ l'unité. Avec une taxe sur les ventes de 3 \$ par paquet, la droite d'offre, $O + \text{taxe sur les ventes}$, se déplace vers la gauche. La quantité d'équilibre tombe à 225 millions de paquets par année, le prix payé par l'acheteur passe à 8 \$ par paquet, et le prix reçu par le vendeur est réduit à 5 \$ par paquet. La taxe augmente le prix que paie l'acheteur d'un montant moindre que celui de la taxe et diminue le prix que reçoit le vendeur. Ainsi, l'acheteur et le vendeur partagent le fardeau de la taxe.

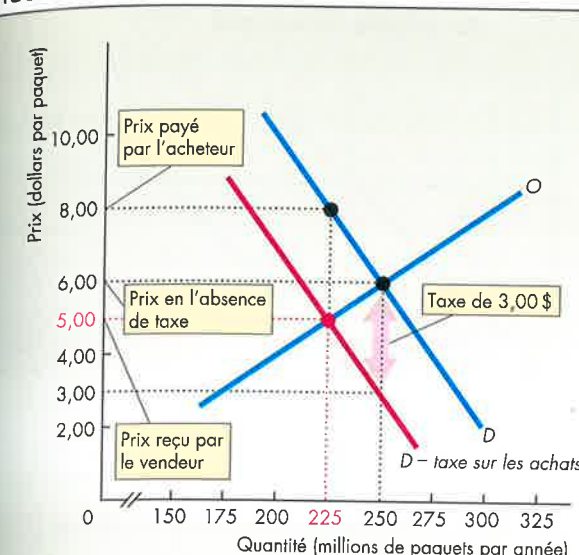
fait diminuer la demande et en déplace la courbe vers la gauche. Pour trouver où se situe maintenant la courbe de demande, nous soustrayons la taxe du prix maximum que les acheteurs sont prêts à payer pour chaque quantité achetée. La figure 6.6 montre que, en l'absence de taxe, les acheteurs consentent à se procurer 250 millions de paquets par année à 6 \$ par paquet. Avec une taxe de 3 \$, ils n'acceptent d'acheter 250 millions de paquets par année que si le prix se maintient à 6 \$, taxe comprise. Autrement dit, les acheteurs ne sont pas disposés à donner aux vendeurs plus de 3 \$ par paquet. Ayant baissé, la demande est maintenant représentée par la droite rouge, $D - \text{taxe sur les achats}$.

L'équilibre s'établit à l'intersection de la nouvelle courbe de demande et de la courbe d'offre, soit à 225 millions de paquets par année. Le vendeur reçoit 5 \$ par paquet, et l'acheteur paie 8 \$.

L'équivalence de la taxe sur les achats et de la taxe sur les ventes

La taxe sur les achats illustrée à la figure 6.6 a le même effet que la taxe sur les ventes de la figure 6.5. Dans les deux cas, la quantité d'équilibre descend à 225 millions de paquets par année, le prix payé par les acheteurs monte

FIGURE 6.6 La taxe sur les achats



En l'absence de taxe, on échange 250 millions de paquets par année à 6 \$ l'unité. Avec une taxe de 3 \$ par paquet sur les achats, la droite de demande, $D - \text{taxe sur les achats}$, se déplace vers la gauche. La quantité d'équilibre tombe à 225 millions de paquets par année, le prix payé par l'acheteur passe à 8 \$ par paquet, et le prix reçu par le vendeur est réduit à 5 \$ par paquet. La taxe augmente le prix que paie l'acheteur d'un montant moindre que celui de la taxe et diminue le prix que reçoit le vendeur. Ainsi, l'acheteur et le vendeur partagent le fardeau de la taxe.

à 8 \$ le paquet, et le prix reçu par les vendeurs tombe à 5 \$ par paquet. L'acheteur paie 2 des 3 dollars de la taxe, et le vendeur acquitte le reste, soit 1 \$.

On obtiendrait le même résultat final si le gouvernement répartissait le fardeau de la taxe à parts égales entre l'acheteur et le vendeur, en imposant deux taxes de 1,50 \$ sur les cigarettes, l'une sur les ventes et l'autre sur les achats. Une fois que le marché aurait retrouvé son équilibre, le prix de vente augmenterait de 50 ¢. Dans ce cas, il en coûterait $1,50 \$ + 50 ¢ = 2 \$$ de plus par paquet qu'auparavant à l'acheteur (l'acheteur paie son paquet 50 ¢ plus cher et doit en plus déboursier une taxe de 1,50 \$ par paquet), et chaque paquet rapporterait $1,50 \$ - 50 ¢ = 1 \$$ de moins au vendeur (le vendeur gagne 50 ¢ de plus par paquet, mais il doit payer une taxe de 1,50 \$).

Ainsi, si le gouvernement peut choisir le montant de la taxe qu'il souhaite imposer, il ne peut pas vraiment choisir la répartition du fardeau de la taxe entre les acheteurs et les vendeurs.

Les cotisations à l'assurance-emploi Les cotisations à l'assurance-emploi sont un exemple de taxe que le gouvernement fédéral impose sur l'achat de travail (par les employeurs) et la vente de travail (par les employés). Les

principes que nous venons d'exposer s'appliquent aussi à cette taxe. C'est le marché du travail, et non le gouvernement fédéral, qui décide de la répartition du fardeau de la taxe entre les entreprises et les travailleurs.

Dans l'exemple de la taxe sur les cigarettes au Québec, l'acheteur paie 2 \$ de plus et le vendeur reçoit 1 \$ de moins par paquet qu'auparavant. Parfois, c'est l'acheteur qui paie toute la taxe, alors que le vendeur continue de recevoir le même prix. Parfois, c'est le contraire: l'acheteur paie le même montant qu'auparavant et le vendeur absorbe dans ses recettes tout le montant de la taxe. Nous allons voir que les modalités du partage de la taxe entre l'acheteur et le vendeur dépendent des élasticité de la demande et de l'offre.

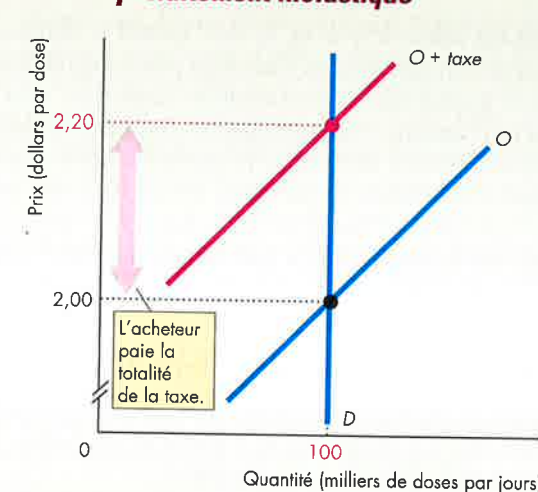
L'incidence de la taxe et l'élasticité de la demande

Le partage de la taxe entre acheteurs et vendeurs dépend en partie de l'élasticité de la demande. On distingue deux cas extrêmes:

- ◆ la demande est parfaitement inélastique – l'acheteur paie;
- ◆ la demande est parfaitement élastique – le vendeur paie.

La demande est parfaitement inélastique La figure 6.7 présente le marché de l'insuline, dont la consommation quotidienne est vitale pour les diabétiques. La droite verticale D

FIGURE 6.7 La taxe et la demande parfaitement inélastique



Dans ce marché de l'insuline, la demande est parfaitement inélastique. En l'absence de taxe, le prix est de 2 \$ la dose, et la quantité, de 100 000 doses par jour. Une taxe de 0,20 \$ par dose déplace la courbe d'offre jusqu'à $O + \text{taxe}$. Le prix monte à 2,20 \$ la dose, mais la quantité échangée ne varie pas. L'acheteur paie la totalité de la taxe.

montre que, à 100 000 doses par jour, la demande d'insuline est parfaitement inélastique, et ce, quel que soit son prix. Autrement dit, un diabétique se passerait de tout pour acheter la dose d'insuline essentielle à sa santé. L'offre de l'insuline est représentée par la droite O . En l'absence de taxe, le prix est de 2 \$ la dose, et la quantité échangée, de 100 000 doses par jour.

Si l'insuline est taxée à raison de 0,20 \$ par dose, on doit ajouter la taxe au prix le plus bas auquel les compagnies pharmaceutiques consentent à vendre l'insuline, ce qui donne la nouvelle courbe d'offre $O + \text{taxe}$. Le prix monte à 2,20 \$ la dose, mais la quantité échangée reste la même. Le consommateur paie la totalité de la taxe de 0,20 \$ par dose.

La demande est parfaitement élastique La figure 6.8 illustre le marché des marqueurs roses. Comme le montre la droite horizontale D , à 1 \$ l'unité, la demande de marqueurs roses est parfaitement élastique.

Si les marqueurs roses sont moins chers que les marqueurs jaunes, tout le monde en utilise: s'ils sont plus chers, personne n'en achète. L'offre est représentée par la droite O . En l'absence de taxe, le prix d'un marqueur rose est de 1 \$, et la quantité demandée, de 4 000 marqueurs par semaine.

Supposons qu'on impose une taxe de 0,10 \$ sur les marqueurs roses et sur eux seuls. L'offre est alors représentée par la droite $O + \text{taxe}$. Le prix reste à 1 \$ l'unité, et la quantité de marqueurs roses tombe à 1 000 par semaine. La taxe de vente de 0,10 \$ ne modifie pas le prix que paie l'acheteur, mais elle réduit le prix que reçoit le vendeur d'une somme égale à la totalité de la taxe, soit 0,10 \$ par marqueur.

Comme nous venons de le voir, quand la demande est parfaitement inélastique, l'acheteur paie intégralement la taxe, et quand elle est parfaitement élastique, c'est le vendeur qui l'assume. Habituellement, comme la demande n'est ni parfaitement inélastique ni parfaitement élastique, l'acheteur et le vendeur se partagent la taxe dans une proportion qui reflète l'élasticité de la demande. Moins la demande est élastique, plus la part de taxe que paie l'acheteur est importante.

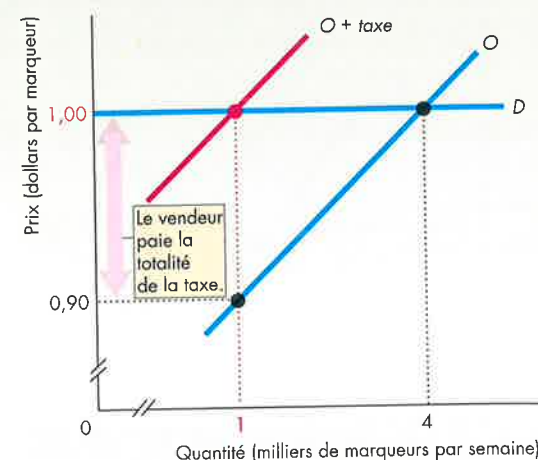
L'incidence de la taxe et l'élasticité de l'offre

Le partage du montant de la taxe entre les acheteurs et les vendeurs dépend également de l'élasticité de l'offre. Ici encore, on distingue deux cas extrêmes:

- ◆ l'offre est parfaitement inélastique – le vendeur paie;
- ◆ l'offre est parfaitement élastique – l'acheteur paie.

L'offre est parfaitement inélastique Le graphique (a) de la figure 6.9 présente le marché de l'eau d'une source dont le débit constant ne peut être ajusté. Comme

FIGURE 6.8 La taxe et la demande parfaitement élastique



Dans ce marché de marqueurs roses, la demande est parfaitement élastique. En l'absence de taxe, le prix est de 1 \$ le marqueur, et la quantité, de 4 000 marqueurs par semaine. Une taxe de 0,10 \$ par marqueur déplace la courbe d'offre jusqu'à $O + \text{taxe}$. Le prix reste à 1 \$ l'unité, mais la quantité échangée tombe à 1 000 par semaine. Le vendeur paie la totalité de la taxe.

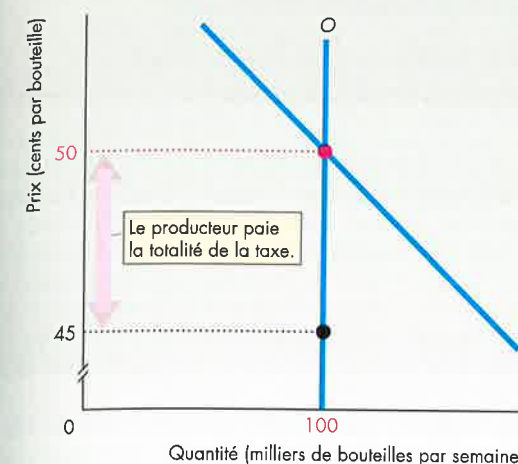
l'indique la courbe d'offre O , à 100 000 bouteilles par semaine, l'offre est parfaitement inélastique. La demande de cette eau est représentée par la droite D . En l'absence de taxe, le prix est de 50 ¢ la bouteille et, à ce prix, la quantité échangée est de 100 000 bouteilles.

Supposons qu'on taxe cette eau à raison de 5 ¢ la bouteille. La courbe d'offre reste inchangée parce que, même si le prix qu'ils reçoivent baisse, les producteurs continuent à produire 100 000 bouteilles par semaine. Cependant, les acheteurs ne consentent à acheter ces 100 000 bouteilles que si le prix n'excède pas 50 ¢ la bouteille. La taxe fait descendre à 45 ¢ la bouteille le prix que reçoit le producteur, et ce dernier paie la totalité de la taxe.

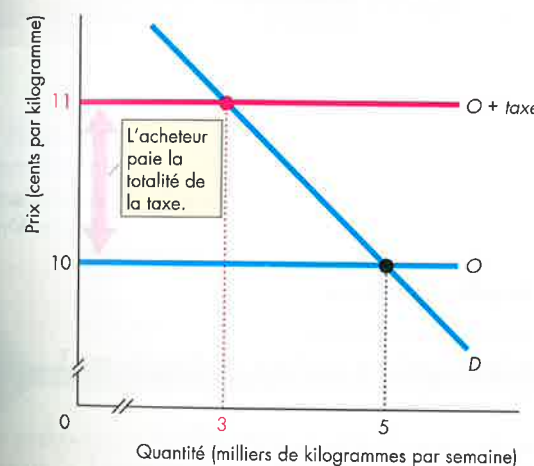
L'offre est parfaitement élastique Le graphique (b) de la figure 6.9 présente le marché du sable dont les fabricants de puces informatiques extraient le silicone. Comme le montre la courbe d'offre O , à 10 ¢ le kilogramme, l'offre est parfaitement élastique. La demande de ce sable est représentée par la droite D . En l'absence de taxe, le prix est de 10 ¢ le kilo; à ce prix, la quantité échangée est de 5 000 kilos par semaine.

Si le sable est taxé à raison de 1 ¢ le kilo, on doit ajouter la taxe au prix d'offre minimal. Les fournisseurs consentent maintenant à offrir n'importe quelle quantité de

FIGURE 6.9 La taxe et l'élasticité de l'offre



(a) Offre parfaitement inélastique



(b) Offre parfaitement élastique

Le graphique (a) présente le marché d'une eau de source. L'offre est parfaitement inélastique. En l'absence de taxe, le prix est de 50 ¢ la bouteille. Avec une taxe de 5 ¢ la bouteille, le prix se maintient à 50 ¢ la bouteille. La quantité échangée reste la même, mais le prix que reçoivent les producteurs descend à 45 ¢ la bouteille. Le producteur paie la totalité de la taxe.

Le graphique (b) présente le marché du sable. L'offre est parfaitement élastique. En l'absence de taxe, le prix est de 10 ¢ le kilogramme. Une taxe de 1 ¢ le kilogramme fait monter le prix d'offre minimal à 11 ¢ le kilogramme. La courbe d'offre se déplace jusqu'à $O + \text{taxe}$. Le prix monte à 11 ¢ le kilogramme. L'acheteur paie la totalité de la taxe.

sable à 11 ¢ le kilo le long de la courbe $O + \text{taxe}$. Un nouvel équilibre s'installe lorsque la nouvelle courbe d'offre croise la courbe de demande à un prix de 11 ¢ le kilo et à une quantité de 3 000 kilos par semaine. La taxe a augmenté le prix que paient les acheteurs d'une somme équivalente

au montant intégral de la taxe – 1 ¢ le kilo –, et elle a fait baisser la quantité vendue. L'acheteur paie la totalité de la taxe.

Comme nous venons de le voir, quand l'offre est parfaitement inélastique, le producteur paie intégralement la taxe, et quand l'offre est parfaitement élastique, c'est l'acheteur qui l'assume en totalité. Habituellement, comme la demande n'est ni parfaitement inélastique, ni parfaitement élastique, l'acheteur et le producteur se partagent la taxe dans une proportion qui reflète l'élasticité de l'offre. Plus l'offre est élastique, plus la part de taxe qu'assume l'acheteur est importante.

Les taxes et l'efficacité

La taxe correspond à la différence entre le prix que paient les acheteurs et le prix que reçoivent les vendeurs, et elle occasionne une sous-production inefficace. Le prix que paient les acheteurs est aussi leur consentement à payer, lequel mesure la *valeur marginale sociale*. De même, le prix que reçoivent les vendeurs est aussi leur prix d'offre minimal, lequel est égal au *coût marginal social*.

La taxe fait en sorte que la valeur marginale sociale excède le coût marginal social. De plus, elle diminue le surplus du producteur et celui du consommateur, et elle occasionne une perte de surplus.

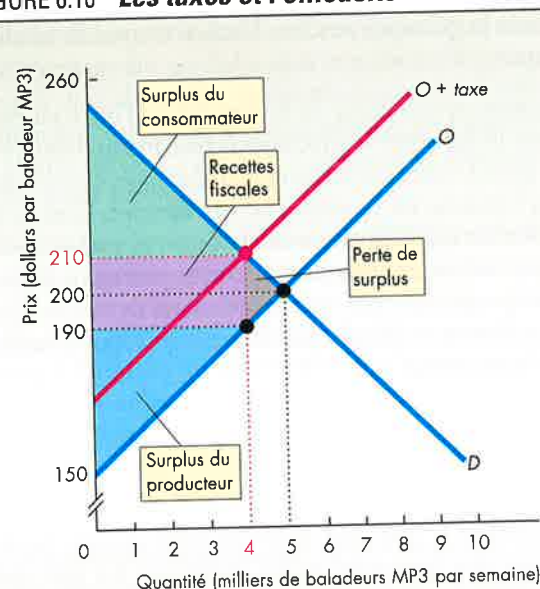
La figure 6.10 illustre l'inefficacité d'une taxe sur les baladeurs MP3. La courbe de demande, D , témoigne de la valeur marginale sociale, et la courbe d'offre, O , du coût marginal social. En l'absence de taxe, le marché produit la quantité efficace (5 000 baladeurs par semaine).

Avec la taxe, le prix d'offre minimal augmente du montant de la taxe et la courbe d'offre se déplace jusqu'à $O + \text{taxe}$. Cette courbe ne constitue pas le coût marginal social. La taxe n'est pas un coût de production sociale, mais plutôt un transfert de ressources au profit de l'État. À la nouvelle quantité d'équilibre (4 000 baladeurs par semaine), le surplus du consommateur et le surplus du producteur rétrécissent tous les deux. Une partie de chacun de ces surplus passe à l'État sous forme de recettes fiscales (zone mauve). Une autre partie devient une perte de surplus (zone grise).

C'est seulement dans les cas extrêmes de demande parfaitement inélastique et d'offre parfaitement inélastique que la taxe n'influe pas sur la quantité échangée, si bien qu'elle n'occasionne pas de perte de surplus.

Au chapitre 16, nous verrons que le prix d'offre minimal des vendeurs ne correspond pas toujours au coût marginal social. Dans ce cas, imposer une taxe peut au contraire créer davantage de surplus pour la société. C'est le cas dans l'exemple des cigarettes où le coût marginal social devrait inclure, en sus du prix d'offre minimal, les coûts sociaux de soins de santé accrus qu'entraîne l'usage du tabac.

FIGURE 6.10 Les taxes et l'efficacité



En l'absence de taxe, on produit 5 000 baladeurs par semaine. Avec une taxe de 20 \$, le prix que paie l'acheteur passe à 210 \$, le prix que reçoit le producteur tombe à 190 \$, et la quantité descend à 4 000 baladeurs par semaine. Le surplus du consommateur est réduit à l'équivalent de la zone verte, et le surplus du producteur, à l'équivalent de la zone bleue. Une partie de la perte du surplus du consommateur et du surplus du producteur va à l'État en recettes fiscales (zone mauve); une autre partie devient une perte de surplus (zone grise).

Les taxes et l'équité

Nous avons examiné l'incidence et l'efficacité de la taxe. Toutefois, quand les instances politiques débattent les questions fiscales, ce n'est ni l'incidence ni l'efficacité, mais plutôt l'équité qui retient l'attention. Les néo-démocrates soutiennent que les réductions d'impôts sont injustes parce que ce sont les riches qui en profitent. Pour les conservateurs, l'équité exige que les riches bénéficient le plus des réductions d'impôts, puisque ce sont eux qui paient la plupart des impôts. Il n'y a pas de réponse facile en matière de justice fiscale.

Selon les économistes, deux principes d'équité opposés s'appliquent à la fiscalité :

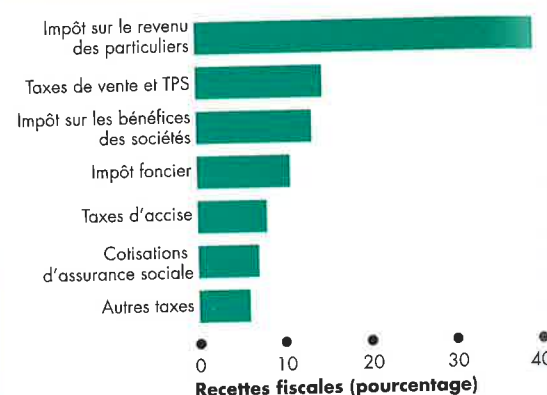
- ◆ le principe du juste retour ;
- ◆ le principe de la capacité contributive.

Le principe du juste retour Selon le principe du juste retour, il faut que les impôts que les gens paient égalent les avantages qu'ils retirent des services que l'État leur procure. Cet arrangement est équitable parce que ceux qui bénéficient le plus des services sont appelés à verser les plus fortes contributions. Il revient à traiter les impôts et la

Les impôts en pratique

Les travailleurs et les consommateurs portent le gros du fardeau

L'impôt sur le revenu des particuliers, les taxes de vente provinciales et la TPS forment la majeure partie des recettes fiscales au Canada. Comme l'élasticité de l'offre de travail est faible et que l'élasticité de la demande de travail est élevée, ce sont les travailleurs qui paient la plus grande part de l'impôt sur le revenu. Comme l'élasticité de la demande d'alcool, de tabac et d'essence est faible et que l'élasticité de l'offre est élevée, le fardeau de ces taxes (taxes d'accise) retombe davantage sur les acheteurs que sur les vendeurs.



Impôts canadiens

Source : Statistique Canada

consommation des services publics comme s'il s'agissait de dépenses de consommation privées.

Le principe du juste retour permet de justifier les taxes élevées sur l'essence pour financer les travaux de voirie, les taxes élevées sur l'alcool et les produits du tabac pour l'administration des services de santé, et de hauts taux d'imposition sur les revenus élevés en contrepartie des avantages de l'ordre et de la sécurité publique, dont les riches bénéficient peut-être plus que les pauvres.

Le principe de la capacité contributive Selon le principe de la capacité contributive, ou principe de la capacité de payer, il faut que les impôts que les gens paient soient proportionnels à leur capacité de supporter le fardeau fiscal qu'on leur impose. Une personne riche peut supporter ce fardeau plus facilement qu'une personne pauvre. Ainsi, on peut utiliser ce principe pour renforcer le principe du juste retour et justifier de hauts taux d'imposition sur les revenus élevés.

MINITEST

3

- 1 Quel est l'effet d'une taxe sur le prix que paie l'acheteur et sur celui que reçoit le vendeur, lorsque l'offre est très élastique par rapport à la demande ?
- 2 Quel est l'effet d'une taxe sur le prix que paie l'acheteur, sur celui que reçoit le vendeur et sur la quantité échangée lorsque l'offre est parfaitement inélastique ?
- 3 Pourquoi les taxes entraînent-elles une baisse du surplus ?
- 4 Dans quelles conditions une taxe n'entraîne-t-elle aucune réduction du surplus ?
- 5 Quels sont les deux principes d'équité qui s'appliquent à la fiscalité ?

Réponses p. 182

Nous allons maintenant examiner deux autres types d'interventions des pouvoirs publics dans les marchés : les quotas et les subventions. On a souvent recours à ces mesures pour venir en aide aux marchés des produits agricoles.

Les quotas et les subventions

Gels précoces ou tardifs, étés chauds et secs, printemps pluvieux... L'incertitude domine la vie des agriculteurs, qui subissent parfois de dures épreuves économiques. Les fluctuations du temps entraînent des fluctuations de la production et des prix, ce qui signifie parfois que les recettes sont maigres. Les gouvernements interviennent dans les marchés des produits agricoles pour aider les agriculteurs à se prémunir contre les prix faibles et les baisses de revenu.

On a parfois recours à un prix plancher, dont le fonctionnement ressemble à celui du salaire minimum que nous avons étudié. Toutefois, nous avons vu que ce type d'intervention des pouvoirs publics entraîne une offre excédentaire et est inefficace. Il en va de même d'un prix plancher pour les produits agricoles.

Les gouvernements utilisent souvent deux autres moyens d'intervention dans les marchés des produits agricoles :

- ◆ les quotas ;
- ◆ les subventions.

Les quotas

Dans les marchés du lait, des œufs et de la volaille (entre autres), il arrive que les gouvernements imposent des quotas. Un **quota**, ou contingent, est l'imposition réglementaire d'une quantité maximale qu'une entreprise est autorisée à produire dans une période donnée. Nous allons en mesurer les effets en examinant ce qui se passe quand on soumet le marché du lait à un quota.

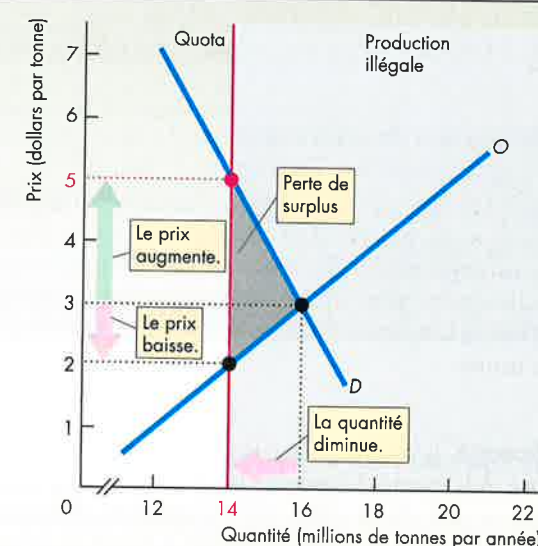
Supposons que les producteurs laitiers veuillent limiter l'offre totale de lait pour obtenir un meilleur prix et qu'ils persuadent le gouvernement d'instituer un quota sur le lait.

L'effet du quota varie selon que la quantité imposée est supérieure ou inférieure à la quantité d'équilibre. Si le quota est plus élevé que la quantité d'équilibre, il ne se passera rien, car la production des éleveurs est déjà inférieure au contingent. Par contre, un quota inférieur à la quantité d'équilibre a d'importantes répercussions, soit :

- ◆ une diminution de l'offre ;
- ◆ une augmentation du prix ;
- ◆ une diminution du coût marginal ;
- ◆ une sous-production inefficace ;
- ◆ une incitation à tricher et à surproduire.

La figure 6.11 illustre ces effets.

FIGURE 6.11 Les effets d'un quota



En l'absence de quota, les éleveurs produisent 16 millions de tonnes de lait par année, qu'ils vendent 3 \$ la tonne. Un quota est imposé, qui limite la production à 14 millions de tonnes par année. La quantité produite tombe à 14 millions de tonnes par année, le prix s'élève à 5 \$ la tonne, et le coût marginal du producteur descend à 2 \$ la tonne. Comme le coût marginal social (sur la courbe d'offre) est inférieur à la valeur marginale sociale (sur la courbe de demande), la sous-production occasionne une perte de surplus.

Une diminution de l'offre Le quota sur la production de lait fait diminuer l'offre de cette denrée. Chaque producteur se voit imposer une limite, laquelle est inférieure à la quantité qu'il produirait – et offrirait – en l'absence de quota. La somme des limites de tous les producteurs est égale au quota, et toute production qui dépasse ce montant est illégale.

La quantité offerte devient alors la quantité permise par le quota, et cette quantité est fixe. Dès lors, l'offre de lait est parfaitement inélastique à la quantité permise par le quota.

À la figure 6.11, en l'absence de quota, les éleveurs produisent 16 millions de tonnes de lait par année – la quantité d'équilibre du marché. Le quota impose une limite de 14 millions de tonnes par année. Toute production qui dépasse cette limite et qui se situe dans la zone grise du graphique est illégale. Comme dans les cas du prix plafond et du prix plancher, le mécanisme du marché et le mécanisme législatif sont en conflit dans cette zone.

La droite verticale rouge, *Quota*, est la nouvelle courbe d'offre de lait pour tous les prix supérieurs à 2 \$ la tonne.

Une augmentation du prix Le quota fait monter le prix du lait. Les pouvoirs publics, qui fixent le quota, laissent libre cours aux forces du marché pour qu'elles déterminent le prix. Comme il réduit l'offre de lait, le quota occasionne une hausse du prix. À la figure 6.11, en l'absence de quota, le prix s'établit à 3 \$ la tonne. Avec le quota de 14 millions de tonnes, le prix passe à 5 \$ la tonne.

Une diminution du coût marginal Le quota fait baisser le coût marginal de la production de lait. En effet, les éleveurs produisent moins et cessent d'utiliser les ressources qui ont le coût marginal le plus élevé. Sur la courbe d'offre, on observe un glissement vers le bas, qui représente la baisse de l'offre (et du coût marginal) de la production de lait. À la figure 6.11, le coût marginal vient s'établir à 2 \$ la tonne.

L'inefficacité Le quota donne lieu à une sous-production inefficace. À la quantité produite, la valeur marginale sociale est égale au prix du marché, qui a augmenté. À la quantité produite, le coût marginal social a baissé et se situe sous le prix du marché. En conséquence, la valeur marginale sociale excède le coût marginal social et il en résulte une perte de surplus.

Une incitation à tricher et à surproduire Le quota incite les producteurs de lait à tricher et à dépasser la limite de production qui leur est imposée. Comme le prix est plus élevé que le coût marginal, l'éleveur peut réaliser

un plus grand profit s'il produit une unité supplémentaire. Par contre, si tous les producteurs dépassent leur limite, le quota cesse d'opérer, et le prix retombe à son niveau d'équilibre (d'avant le quota).

Pour que le quota donne les résultats escomptés, les producteurs de lait doivent mettre sur pied un système de surveillance pour prévenir la surproduction. Mais une telle entreprise est coûteuse. De plus, il est difficile de dépister ceux qui trichent et de les punir.

En raison de ces difficultés, les producteurs sont souvent amenés à faire pression sur les gouvernements pour qu'ils instituent le quota et veillent à son respect.

Les subventions

Au Canada, dans l'Union européenne et aux États-Unis, on subventionne les producteurs de céréales, de viande, de lait, d'œufs et de bien d'autres denrées alimentaires. Une **subvention** est une aide financière que l'État accorde au producteur.

Les effets d'une subvention sont semblables à ceux d'une taxe, mais ils vont dans le sens inverse. Ces effets sont :

- ◆ une augmentation de l'offre;
- ◆ une chute du prix et une hausse de la quantité produite;
- ◆ une augmentation du coût marginal;
- ◆ une aide financière consentie par l'État aux agriculteurs;
- ◆ une surproduction inefficace.

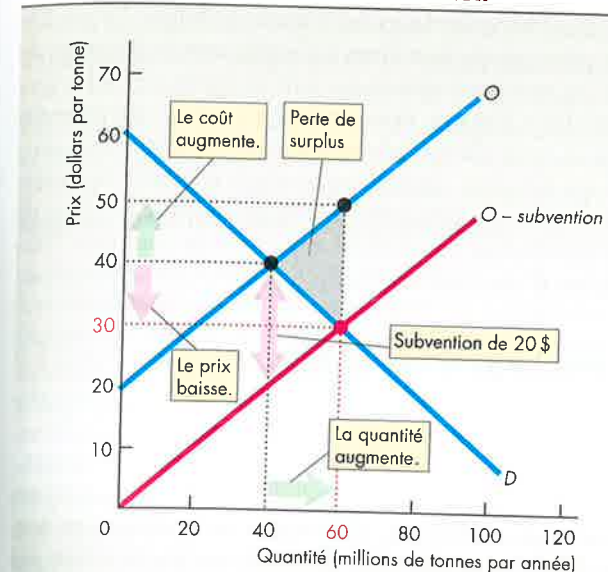
Nous allons examiner les effets d'une subvention en prenant comme exemple le marché des céréales. La figure 6.12 illustre ces effets.

Une augmentation de l'offre À la figure 6.12, en l'absence de subvention, la courbe de demande, *D*, et la courbe d'offre, *O*, déterminent le prix et la quantité des céréales, qui se chiffrent respectivement à 40 \$ la tonne et à 40 millions de tonnes par an.

Supposons que le gouvernement institue une subvention de 20 \$ la tonne pour les producteurs de céréales. Une subvention est en quelque sorte une taxe négative. Alors qu'une taxe équivaut à une augmentation du coût, la subvention équivaut à une baisse du coût. Elle entraîne une augmentation de l'offre.

On détermine la position de la nouvelle courbe d'offre en soustrayant la valeur de la subvention du prix d'offre minimal du producteur. À la figure 6.12, en l'absence de subvention, les producteurs de céréales consentent à offrir 40 millions de tonnes par année à 40 \$ la tonne. Avec la

FIGURE 6.12 Les effets d'une subvention



En l'absence de subvention, les agriculteurs produisent 40 millions de tonnes par année à 40 \$ la tonne. Une subvention de 20 \$ par tonne déplace la courbe d'offre vers la droite jusqu'à *O - subvention*. La quantité d'équilibre passe à 60 millions de tonnes par année, le prix tombe à 30 \$ la tonne, et le prix plus la subvention versée aux producteurs montent à 50 \$ la tonne. Un nouvel équilibre s'établit, où le coût marginal social (sur la courbe d'offre) excède la valeur marginale sociale (sur la courbe de demande). La subvention a pour effet une surproduction inefficace et une perte de surplus.

subvention de 20 \$ la tonne, ils offrent 40 millions de tonnes par année si le prix n'est pas supérieur à 20 \$ la tonne. L'offre est alors représentée par la droite rouge *O - subvention*.

Une chute du prix et une hausse de la quantité produite La subvention fait baisser le prix des céréales et augmenter la quantité produite. À la figure 6.12, l'équilibre s'établit à l'intersection de la nouvelle courbe d'offre et de la courbe de demande : on obtient alors un prix de 30 \$ la tonne et une quantité produite de 60 millions de tonnes par année.

Une augmentation du coût marginal La subvention fait baisser le prix payé par le consommateur, mais elle augmente le coût marginal de la production des céréales. Le coût marginal s'élève parce que la production de céréales augmente et, dans ces conditions, les producteurs se mettent à utiliser des ressources qui sont moins idéales pour la culture des céréales. Sur la courbe d'offre, on observe un déplacement vers le haut, qui représente la hausse de l'offre (et du coût marginal) de la production. À la figure 6.12, le coût marginal vient s'établir à 50 \$ la tonne.

Subventionner les producteurs agricoles aujourd'hui

Produire là où il ne faudrait pas

Les subventions aux agriculteurs sont un des principaux facteurs qui s'opposent à l'utilisation efficace des ressources dans le marché mondial des produits agricoles. Elles contribuent ainsi à alimenter les tensions entre les pays riches et les pays en développement.

Le Canada, l'Union européenne et les États-Unis accordent à leurs agriculteurs des subventions, et il en résulte une surproduction inefficace de denrées alimentaires dans ces économies prospères.

Il y a même une étude internationale qui a conclu que les Canadiens pourraient améliorer leur sort en choisissant d'importer *tous* les aliments qu'ils consomment plutôt que de les produire eux-mêmes.

Par ailleurs, en raison des subventions distribuées dans les pays riches, les agriculteurs des pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, dont les économies sont en développement, parviennent difficilement à établir et à maintenir une position concurrentielle dans les marchés mondiaux de l'alimentation. Ces agriculteurs peuvent souvent produire à un coût de renonciation moindre que leurs pendants canadiens, européens et américains.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont deux pays riches qui ont cessé de subventionner leurs producteurs agricoles. Depuis, l'efficacité de l'agriculture s'est améliorée dans ces pays. La Nouvelle-Zélande a tant et si bien augmenté l'efficacité de la production d'agneaux et de produits laitiers que certains l'appellent l'Arabie saoudite du lait (par analogie aux réserves et à la production pétrolières prodigieuses de ce dernier pays).

L'opposition internationale aux subventions est forte. L'opposition augmente également au sein du Canada, de l'Union européenne et des États-Unis, mais elle n'est pas aussi vigoureuse que le lobbying des producteurs agricoles, si bien qu'il ne faut pas s'attendre à l'abolition prochaine de cette forme d'aide.

Une aide financière consentie par l'État aux agriculteurs L'État verse une subvention aux agriculteurs pour chaque tonne de céréales produite. Dans notre exemple, la production passe à 60 millions de tonnes par année, et les agriculteurs reçoivent une subvention de 20 \$ la tonne, ce qui représente des versements par l'État qui totalisent 1,2 G \$ par année.

Toutefois, comme nous l'avons illustré avec les taxes, ce qui détermine qui des consommateurs ou des producteurs bénéficient de la subvention, c'est l'élasticité de la demande et de l'offre. Si la demande est très élastique ou l'offre très inélastique, de sorte que le prix du marché ne

change pas, ce sont les producteurs qui profitent de la subvention. Si, au contraire, la demande est très inélastique ou l'offre très élastique, la subvention entraînera essentiellement une baisse du prix du marché en faveur des consommateurs.

Une surproduction inefficace La subvention entraîne une surproduction inefficace. À la quantité produite, la valeur marginale sociale est égale au prix du marché, qui chute. Le coût marginal social augmente et dépasse le prix du marché. Comme le coût marginal social excède la valeur marginale sociale, l'augmentation de la production a pour conséquence l'inefficacité.

Les subventions ont des répercussions ailleurs dans le monde. En effet, le prix ayant baissé sur le marché intérieur, les producteurs subventionnés ont avantage à mettre une partie de leur récolte en vente sur le marché mondial. L'augmentation de l'offre sur ce marché fait baisser les prix partout. En raison de cette baisse, les agriculteurs des pays étrangers réduisent leur production et leur recettes diminuent.

MINITEST

4

- 1 Résumez les effets d'un quota sur le prix du marché et sur la quantité produite.
- 2 Expliquez pourquoi les quotas sont inefficaces.
- 3 Expliquez pourquoi l'administration d'un quota par les producteurs est difficile à réaliser.
- 4 Résumez les effets d'une subvention sur le prix du marché et sur la quantité produite.
- 5 Expliquez pourquoi les subventions sont inefficaces.

Réponses p. 182

Dans certains marchés, l'État intervient pour rendre illégal le commerce des biens qu'on y échange. Examinons le fonctionnement de ces marchés.



Les marchés de produits illégaux

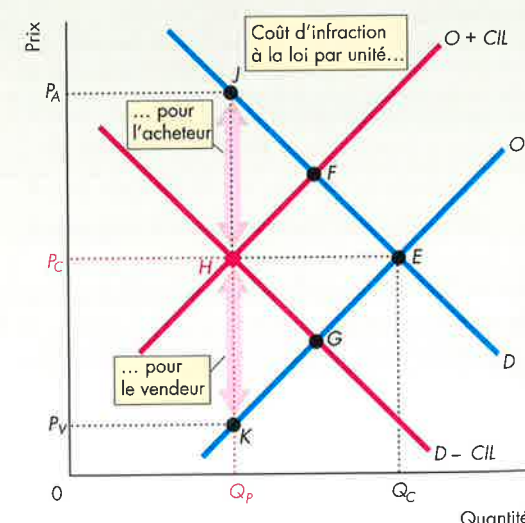
Les marchés de certains biens et services sont réglementés et le commerce de certains produits est illégal. Les drogues illégales comme la marijuana, la cocaïne, l'ecstasy et l'héroïne en sont les exemples les plus connus.

Bien qu'elles soient illégales, ces drogues font l'objet d'un commerce de plusieurs milliards de dollars. Le modèle et les principes économiques qui expliquent les échanges de biens et services expliquent parfaitement ces échanges de produits illégaux. Pour étudier le marché des produits illégaux, nous allons d'abord examiner les prix et les quantités qui auraient cours si ces produits n'étaient pas interdits, ce qui nous permettra de dégager ensuite les effets de leur interdiction. Finalement, nous verrons comment l'imposition d'une taxe pourrait réduire leur consommation.

Le marché libre d'une drogue

La figure 6.13 présente le marché d'une drogue. La courbe de demande D montre que, toutes choses égales d'ailleurs, plus le prix de cette drogue est bas, plus la quantité demandée est importante. La courbe d'offre O indique que, toutes choses égales d'ailleurs, plus le prix de la drogue est bas, plus la quantité offerte est faible. Si la drogue n'était pas illégale, la quantité échangée serait Q_C et le prix, P_C .

FIGURE 6.13 Le marché d'un produit illégal



La demande de drogues est représentée par la droite D , et l'offre par la droite O . Si les drogues ne sont pas illégales, la quantité Q_C est échangée au prix P_C – point E . Si le commerce des drogues devient illégal, le coût d'infraction à la loi (CIL) s'ajoute au prix d'offre minimal, et l'offre devient $O + CIL$. L'équilibre du marché se déplace jusqu'au point F . Si l'achat de drogues est illégal, le coût d'infraction à la loi doit être déduit du prix maximal que les acheteurs consentent à payer, et la demande descend à $D - CIL$. L'équilibre du marché se déplace jusqu'au point G . Si l'achat et la vente de drogues sont tous deux illégaux, il y a un déplacement des courbes d'offre et de demande, et l'équilibre du marché s'établit au point H . Le prix du marché se maintient à P_C , mais le prix du marché plus le coût d'infraction à la loi pour les acheteurs monte – point J , et le prix du marché moins le coût d'infraction à la loi pour les vendeurs baisse – point K .

Le marché illégal d'une drogue

Lorsqu'un produit est illégal, les coûts liés à son commerce augmentent, et ce, en fonction de l'importance des sanctions imposées aux contrevenants et de la rigueur avec laquelle on applique la loi. Plus les sanctions sont fortes et la loi appliquée sévèrement, plus les coûts sont élevés. Selon le cas, les sanctions sont imposées aux acheteurs, aux vendeurs, ou aux acheteurs et aux vendeurs.

Les sanctions visent les vendeurs Au Canada, les trafiquants de drogues sont passibles de fortes sanctions. Par exemple, le trafiquant de marijuana avec moins de 3 kilogrammes en sa possession est passible d'une peine d'emprisonnement de 5 ans moins un jour. Le trafiquant d'héroïne ou le trafiquant de marijuana avec 3 kilogrammes ou plus en sa possession risque la détention à perpétuité. Par rapport à ce que serait un marché libre des drogues, ces sanctions augmentent le prix de vente et réduisent l'offre. Pour connaître la nouvelle courbe d'offre, il faut ajouter les coûts d'infraction à la loi (CIL) au prix le plus bas que les trafiquants sont prêts à accepter. Comme nous le constatons à la figure 6.13, la courbe d'offre se déplace alors vers la gauche jusqu'à $O + CIL$. Si les sanctions prévues par la loi ne visaient que les vendeurs, l'équilibre du marché se déplacerait du point E jusqu'au point F .

Les sanctions visent les acheteurs Au Canada, la possession de drogues comme la marijuana, la cocaïne et l'héroïne est illégale. Ainsi, la possession de marijuana peut entraîner une peine d'emprisonnement de 6 mois et une amende de 1 000 \$. La possession d'héroïne peut valoir au contrevenant jusqu'à 7 ans d'emprisonnement. Les sanctions pour possession frappent les acheteurs; pour déterminer le prix maximal que ces derniers consentent à payer, il faut donc déduire de la valeur du produit le coût d'infraction à la loi. La demande diminue, et la courbe de demande se déplace vers la gauche. À la figure 6.13, la courbe de demande se déplace jusqu'à $D - CIL$. Si les sanctions ne visent que les acheteurs, l'équilibre du marché se déplace du point E au point G .

Les sanctions visent les vendeurs et les acheteurs Si les sanctions visent à la fois les vendeurs et les acheteurs, l'offre et la demande diminuent toutes deux, et on observe un déplacement de la courbe d'offre et de la courbe de demande. À la figure 6.13, les coûts d'infraction à la loi sont les mêmes pour les acheteurs et les vendeurs, de sorte que les deux courbes se déplacent d'une même distance vers la gauche. L'équilibre du marché se déplace jusqu'au point H . Le prix reste donc celui qui prévaudrait dans un marché libre (soit P_C), mais la quantité échangée descend jusqu'à Q_P .

Plus les sanctions sont fortes et l'application de la loi rigoureuse, plus le déclin de la demande ou de l'offre ou des deux sera important. Si les sanctions sont plus sévères pour les vendeurs, le déplacement de la courbe d'offre est plus grand que celui de la courbe de demande et le prix du marché s'élève au-dessus de P_C . Si les sanctions sont plus sévères pour les acheteurs, le déplacement de la courbe de demande est plus grand que celui de la courbe d'offre et le prix du marché devient inférieur à P_C . Au Canada, les sanctions imposées aux vendeurs sont beaucoup plus sévères que celles imposées aux acheteurs, de sorte que, par rapport à ce qui se passerait dans un marché libre, la quantité échangée diminue, et le prix augmente.

Si les sanctions sont assez fortes et l'application de la loi assez rigoureuse, il est théoriquement possible de réduire la demande ou l'offre ou les deux au point où la quantité échangée devient égale à zéro. Toutefois, en pratique, un tel résultat est rarissime, et ne s'est jamais vu au Canada en ce qui concerne les drogues illégales, principalement à cause du coût exorbitant de la répression criminelle et de l'insuffisance des ressources policières. Cet état de fait amène certaines personnes à proposer qu'on légalise les drogues (et d'autres produits illégaux) et qu'on autorise leur vente libre tout en les taxant aussi lourdement qu'on le fait pour une drogue légale comme l'alcool. Comment fonctionnerait un tel marché?

La légalisation et la taxation des drogues

Compte tenu de ce que nous venons d'étudier sur les effets des taxes, on comprend facilement que, en légalisant et en taxant suffisamment les drogues, on pourrait faire diminuer l'offre, augmenter le prix et diminuer la quantité achetée autant qu'en interdisant les drogues. Qui plus est, l'État bénéficierait ainsi d'énormes recettes fiscales.

Le commerce illégal aux fins d'évasion fiscale Il faudrait probablement une taxe extrêmement lourde pour réduire la quantité de drogues au niveau où elles sont consommées lorsqu'elles sont illégales. Il est également probable que de nombreux trafiquants et consommateurs de drogues tenteraient alors de camoufler leurs activités pour échapper à la taxe, comme on l'observe actuellement dans le cas du commerce illégal du tabac. Ce faisant, ils s'exposeraient de nouveau au coût d'infraction à la loi – celle qui taxe les drogues, cette fois. Si cette loi prévoyait des sanctions équivalentes et était appliquée avec la même rigueur que la loi antidrogue, l'analyse que nous avons faite plus tôt s'appliquerait ici. Autrement dit, la quantité échangée de drogues varierait selon la sévérité des sanctions, et selon que ces sanctions viseraient les acheteurs, les vendeurs ou les acheteurs et les vendeurs.

ENTRE LES LIGNES

UNE TAXE POUR LE FONDS VERT

LE SOLEIL, 3 SEPTEMBRE 2009

QUÉBEC NE HAUSSERA PAS LE PRIX MINIMUM

Par Pierre Couture

Les indépendants du pétrole reviennent à la charge pour refiler directement aux automobilistes leur contribution au Fonds vert. Une demande aussitôt rejetée par Québec.

«C'est une option fermement exclue», a dit hier au *Soleil* la ministre de l'Énergie Nathalie Normandeau par la voix de son attaché de presse Christian Tanguay.

Ce n'est un secret pour personne, l'imposition d'une redevance au Fonds vert en 2007 à l'industrie pétrolière ne passe toujours pas. Cette année, 200 millions \$ seront versés à ce fonds consacré à la lutte contre les changements climatiques. Or, l'Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP) demande à Québec que leur redevance au Fonds vert soit dorénavant intégrée au prix minimum estimé (PME) de l'essence. Le PME est fixé chaque semaine par la Régie de l'énergie.

Ce que le gouvernement Charest n'est pas du tout prêt à faire. «Notre position est assez claire, a ajouté le porte-parole de la ministre. C'est non.»

Si Québec pliait aux demandes de l'AQUIP, le prix plancher de l'essence pourrait augmenter d'environ 1 ¢ le litre au Québec. Depuis quelques mois, l'AQUIP a mandaté une firme de lobbying pour rencontrer l'entourage de la ministre afin de la sensibiliser à leur cause. Une rencontre est d'ailleurs prévue à cet effet ces prochains jours à Québec.

Les redevances au Fonds vert sont calculées selon la proportion des émissions de gaz carbonique attribuables à chaque secteur énergétique. Cette année, la contribution de l'industrie pétrolière s'élève à 150 millions \$. Le secteur de l'essence verse à lui seul 69 millions \$ comparativement à 43 millions \$ pour le secteur mazout et 36 millions \$ pour le secteur diesel.

Les 1500 détaillants indépendants du Québec estiment ne pas avoir la marge de manœuvre nécessaire pour assumer leur contribution au Fonds vert. Ils soutiennent notamment ne pas faire de profit sur des activités de raffinage, contrairement aux grosses pétrolières et raffineurs comme Ultramar, Petro-Canada et Shell. ■

© 2009, Le Soleil, tous droits réservés.

LES FAITS EN BRIEF

- Depuis 2007, les vendeurs d'essence paient une taxe de 0,80 ¢ par litre d'essence vendu pour financer le Fonds vert du Québec.
- Les redevances versées par le secteur de l'essence représentent 69 M\$.
- Les vendeurs indépendants souhaitent que cette taxe soit incluse dans la détermination du prix plancher de l'essence.
- Québec refuse, arguant que cela ferait monter le prix plancher de 1 ¢.
- Les vendeurs indépendants n'ont pas autant de marge de manœuvre que les grosses pétrolières.

ANALYSE ÉCONOMIQUE

- En 2007, le ministre Béchard annonçait l'imposition d'une taxe additionnelle de 0,80 ¢ le litre sur l'essence afin de financer le Fonds vert. Il admettait s'en remettre «à la bonne foi» des pétrolières afin que celles-ci ne transmettent pas la taxe aux consommateurs en haussant leurs prix.

Aussi bizarre que cela puisse paraître (beaucoup d'économistes doutent de la pertinence de ce prix plancher), la Régie de l'énergie du Québec a le mandat de fixer un prix plancher pour l'essence au Québec. Ce prix plancher protège les petits détaillants indépendants, aux dépens des consommateurs, contre des «pratiques abusives de vente à un prix inférieur à ce qu'il en coûte pour acquérir et revendre l'essence».

L'imposition de la redevance pour le Fonds vert a fait mal aux vendeurs d'essence. La figure 1 illustre pourquoi. L'équilibre du marché était initialement au point noir et l'essence se vendait un peu moins de 1 \$ le litre. On présume que le prix plancher avoisinait le prix d'équilibre, de sorte qu'il n'avait pas d'effet.

L'imposition de la taxe aux producteurs se traduit par un déplacement de l'offre vers la gauche. On obtient l'équilibre actuel au point rouge avec un prix de 1 \$ et environ 8 625 millions de litres annuellement vendus. Les redevances au Fonds vert atteignent $0,80 \times 8\,625 \text{ ML} = 69 \text{ M\$}$, soit la somme des deux rectangles mauves. Même si la taxe est perçue chez les vendeurs, le paiement de cette somme est en fait partagé avec les consommateurs selon la droite correspondant au prix initial (représenté ici par le prix plancher). À la suite de l'imposition de la taxe, le prix du marché a grimpé à 1 \$ et les consommateurs paient leur essence plus cher: ils contribuent donc au Fonds, leur part correspondant au rectangle mauve pâle.

La hausse du prix fait en sorte que les vendeurs sont parvenus à faire payer une partie de la facture par les consommateurs. Toutefois, ils reçoivent environ 0,5 ¢ de moins qu'auparavant pour chaque litre d'essence vendu. Leur contribution au Fonds correspond au rectangle mauve foncé. Cette baisse du prix reçu fait particulièrement mal aux petits vendeurs indépendants qui ont généralement des coûts de distribution plus élevés que les grandes pétrolières.

Les indépendants aimeraient que le montant de la taxe soit incorporé au prix plancher. Voyons pourquoi.

Tous les vendeurs n'ont pas les mêmes coûts. Le prix plancher est établi afin de protéger les vendeurs contre une concurrence «trop» agressive qui viserait à les évincer du marché. Pour mener une telle concurrence, il faut avoir les reins solides. Ainsi, le prix plancher protège les vendeurs qui ont les coûts les plus élevés en gardant le prix élevé.

La figure 2 illustre ce qui arriverait si on haussait le prix plancher de 1 ¢, le faisant passer à près de 101 ¢. À ce prix, la demande baisse à 8 525 ML, soit 100 ML de moins qu'auparavant. Il suffit de hausser marginalement la redevance à 0,81 ¢ pour continuer à recueillir 69 M\$.

Comme le prix plancher est supérieur au prix d'équilibre avec taxe (1 \$), il entraîne une offre excédentaire. Comme elles ont des coûts plus bas et une plus grande capacité, ce sont surtout les grosses pétrolières qui se voient empêchées d'écouler toute leur essence sur le marché. Les ventes des indépendants ne changent pas: ces derniers bénéficient

avant tout du prix plus élevé qu'ils obtiennent pour leur essence (presque 1 ¢ de plus).

L'État continue de percevoir 69 M\$ des vendeurs d'essence. Toutefois, l'essence se vend 1 ¢ de plus qu'avant l'imposition de la taxe de 0,8 ¢. Malgré la taxe, les producteurs reçoivent plus par litre vendu. Le surplus des producteurs s'accroît: ceux-ci perdent en vente la zone correspondant au triangle gris foncé, mais la hausse du prix leur fait gagner l'équivalent du rectangle bleu foncé.

En incluant la redevance au prix plancher, les consommateurs sont les grands perdants. Ils sont maintenant les seuls à contribuer au Fonds vert. En outre, comme on vend encore moins d'essence qu'auparavant, la perte de surplus s'accroît davantage.

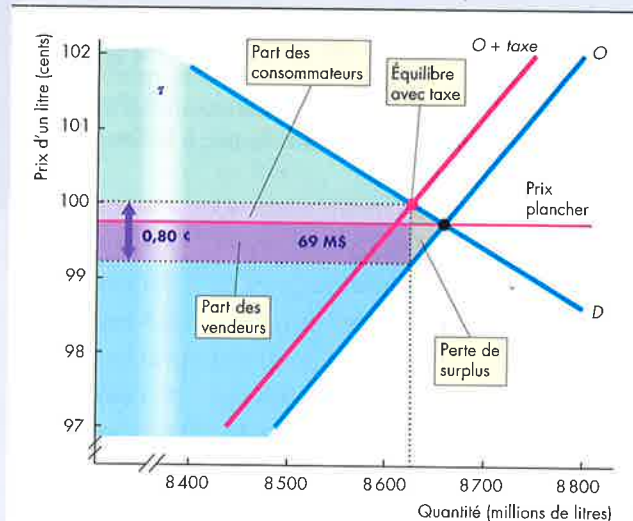


Figure 1 L'imposition d'une taxe de 0,8 ¢ le litre pour financer le Fonds vert

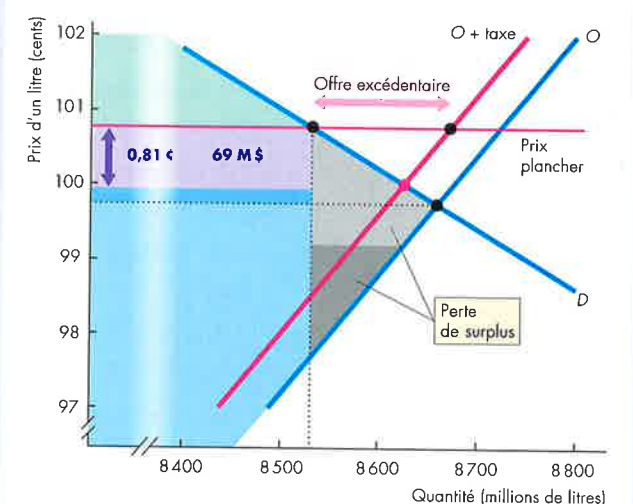


Figure 2 L'imposition d'une taxe de 0,8 ¢ le litre pour financer le Fonds vert, doublée d'une hausse de 1 ¢ du prix plancher de l'essence

L'interdiction ou la taxation: les avantages et les inconvénients Quelle est la solution la plus efficace: la prohibition ou la taxation? Le fait qu'on puisse utiliser les recettes fiscales pour renforcer l'application de la loi et pour sensibiliser plus efficacement le public aux dangers des drogues plaide en faveur de leur taxation. Cependant, la prohibition pure et simple est une balise sociale claire qui peut influencer sur les préférences et réduire la demande de drogues, ce qui fait pencher la balance en faveur de l'interdiction. De plus, bien des gens détestent l'idée que l'État puisse tirer profit du commerce de substances nocives.

Vous savez maintenant comment utiliser le modèle de l'offre et de la demande pour prédire les prix, évaluer les interventions de l'État dans les marchés, et analyser les sources et les coûts de l'inefficacité. Dans la rubrique « Entre les lignes » (p. 174), nous nous intéressons au marché de l'essence au Québec, où l'on retrouve à la fois des taxes et un prix plancher.

MINITEST

5

- 1 Comment l'imposition d'une sanction pour le trafic d'une drogue illégale influe-t-elle sur la demande, sur l'offre, sur le prix et sur la quantité consommée de cette drogue?
- 2 Comment l'imposition d'une sanction pour la possession d'une drogue illégale influe-t-elle sur la demande, sur l'offre, sur le prix et sur la quantité consommée de cette drogue?
- 3 Comment l'imposition d'une sanction pour le trafic ou la possession d'une drogue illégale influe-t-elle sur le prix et sur la quantité consommée de cette drogue?
- 4 Y a-t-il un argument économique en faveur de la légalisation des drogues? Lequel?

Réponses p. 183

RÉSUMÉ

Points clés

Le marché du logement et le plafonnement des loyers (p. 158-160)

- ◆ Le plafonnement des loyers n'a aucun effet si le plafond est supérieur au loyer d'équilibre.
- ◆ Un loyer plafond inférieur au loyer d'équilibre engendre une pénurie de logements, une augmentation de l'effort de prospection et un marché noir.
- ◆ Un loyer plafond inférieur au loyer d'équilibre est inefficace et injuste.

Le marché du travail et le salaire minimum (p. 161-163)

- ◆ Un salaire minimum inférieur au salaire d'équilibre n'a aucun effet.
- ◆ Un salaire minimum supérieur au salaire d'équilibre peut engendrer du chômage et des pertes de temps en prospection.
- ◆ Hausser le salaire minimum au-dessus du salaire d'équilibre ne contribue pas à diminuer la pauvreté parce que la plupart des ménages pauvres ne comptent pas de travailleurs au salaire minimum.

Les taxes (p. 163-169)

- ◆ Une taxe augmente le prix que paie l'acheteur, mais généralement d'un montant inférieur à la taxe.
- ◆ Les modalités du partage de la taxe entre l'acheteur et le vendeur dépendent des élasticité de la demande et de l'offre.
- ◆ Moins la demande est élastique et plus l'offre l'est, plus la part de taxe que paie l'acheteur est importante.
- ◆ Si la demande est parfaitement élastique ou que l'offre est parfaitement inélastique, le vendeur paie la totalité de la taxe. Si la demande est parfaitement inélastique ou que l'offre est parfaitement élastique, l'acheteur paie la totalité de la taxe.

Les quotas et les subventions (p. 169-172)

- ◆ Les quotas engendrent une sous-production inefficace, ce qui fait monter les prix.
- ◆ Une subvention est en quelque sorte une taxe négative. Elle fait baisser le prix et augmenter le coût de production, et elle engendre une surproduction inefficace.

Les marchés de produits illégaux (p. 172-176)

- ◆ Les sanctions imposées aux vendeurs d'un produit illégal augmentent le coût du produit pour les vendeurs et font baisser l'offre.

- ◆ Les sanctions imposées aux acheteurs d'un produit illégal réduisent le consentement à payer des acheteurs et font baisser la demande.
- ◆ Les sanctions imposées aux vendeurs et aux acheteurs font diminuer la quantité du produit, augmenter le prix que les acheteurs paient et baisser le prix que les vendeurs reçoivent.
- ◆ La légalisation et la taxation produisent les mêmes résultats que les sanctions imposées aux acheteurs et aux vendeurs.

Figures clés

Figure 6.1 Le plafonnement des loyers (p. 159)

Figure 6.2 L'inefficacité du plafonnement des loyers (p. 159)

Figure 6.3 Le salaire minimum et le chômage (p. 161)

Figure 6.4 L'inefficacité du salaire minimum (p. 162)

Figure 6.5 La taxe sur les ventes (p. 164)

Figure 6.6 La taxe sur les achats (p. 165)

Figure 6.10 Les taxes et l'efficacité (p. 168)

Figure 6.11 Les effets d'un quota (p. 169)

Figure 6.12 Les effets d'une subvention (p. 171)

Figure 6.13 Le marché d'un produit illégal (p. 172)

Mots clés

Incidence d'une taxe Attribution à l'acheteur et au vendeur de la part du fardeau de la taxe qui revient à chacun d'eux (p. 163).

Marché noir Échange illégal entre un acheteur et un vendeur (p. 158).

Plafonnement des loyers Règlement qui rend illégale l'imposition d'un loyer plus élevé que le niveau fixé (p. 158).

Prix plafond Prix réglementé au-delà duquel il est illégal de vendre un bien ou un service (p. 158).

Prix plancher Prix réglementé en deçà duquel il est illégal de vendre un bien ou un service (p. 161).

Prospection Recherche d'un fournisseur avec qui s'entendre (p. 158).

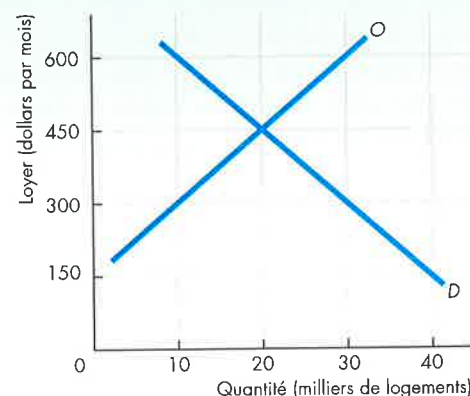
Quota Imposition réglementaire d'une quantité maximale qu'une entreprise est autorisée à produire dans une période donnée (p. 169).

Salaire minimum Salaire le plus bas qu'une entreprise peut légalement verser à un travailleur (p. 161).

Subvention Aide financière que l'État accorde à un producteur (p. 170).

PROBLÈMES ET APPLICATIONS

1. Le graphique suivant représente le marché des logements locatifs.



- Quel est le loyer d'équilibre et quelle est la quantité d'équilibre dans ce marché ?
- Si les loyers sont plafonnés à 600\$ par mois, combien de logements sont loués et combien manque-t-il de logements pour répondre à la demande ?

Si les loyers sont plafonnés à 300\$ par mois :

- combien de logements sont loués ?
- combien manque-t-il de logements pour répondre à la demande ?
- quel prix maximal un locataire consentira-t-il à payer le dernier logement disponible ?

2. LA RÉGLEMENTATION DES LOYERS PARALYSE LE MARCHÉ AU MANITOBA

Le Manitoba est en passe de devenir le « parent pauvre » des provinces de l'Ouest en ce qui a trait à l'offre, à la disponibilité et à la qualité des logements locatifs. Or, sans logements à louer, comment attirer et retenir les jeunes talents qui font marcher l'économie ? [...] L'Alberta et la Saskatchewan ont aboli le plafonnement des loyers. La Colombie-Britannique a rétabli la réglementation des loyers en 2004 avec une directive basée sur l'IPC plus 2 % [...] En réalité, le système adopté par la Colombie-Britannique est à peine différent de l'économie de marché.

En laissant libre cours aux systèmes du marché, les trois provinces à l'ouest de nous ont vu croître le nombre d'unités de logement disponibles au cours des dernières années. Par contraste, le Manitoba a connu une perte nette de plus de 1 000 unités entre 1998 et 2004. Le taux d'inoccupation est passé de 5,5 % à 1,1 % en dix ans, et se situe maintenant bien en dessous de la moyenne nationale de 2,7 %.

Winnipeg Free Press, 25 septembre 2005

- Expliquez les effets de la réglementation des loyers sur la quantité de logements offerts et sur la quantité demandée au Manitoba.
- Au moyen d'un graphique d'offre et de demande, illustrez les effets de la réglementation des loyers dans le marché du logement à Winnipeg.
- Expliquez pourquoi le taux d'inoccupation a baissé au cours des dernières années au Manitoba et a augmenté dans les trois autres provinces de l'Ouest.
- Le *Winnipeg Free Press* a aussi rapporté que « chaque année, au Manitoba, on voit d'autres logements locatifs convertis en condominiums ». Y a-t-il un segment de la population qui est protégé par la réglementation des loyers ?
- Expliquez les changements qui se produiraient dans le marché du logement si la réglementation des loyers était abolie à Winnipeg. Quelles seraient les répercussions sur le surplus total et la perte de surplus ?

3. Les barèmes d'offre et de demande de résidences sur le campus sont les suivants :

Loyer (par chambre)	Quantité demandée (chambres)	Quantité offerte (chambres)
500\$	2 500	2 000
550\$	2 250	2 000
600\$	2 000	2 000
650\$	1 750	2 000
700\$	1 500	2 000

- Si l'université plafonne les loyers à 650\$ par mois, quel est le loyer payé par les étudiants, combien de chambres sont louées, et le marché du logement sur le campus est-il efficace ?
- Si l'université plafonne les loyers à 550\$ par mois et veille à ce que cette limite soit rigoureusement respectée, quel est le loyer payé par les étudiants, combien de chambres sont louées, et le marché du logement sur le campus est-il efficace ?
- Supposons que, malgré le plafonnement des loyers à 550\$ par mois et une surveillance étroite, un marché noir s'installe. Quel serait le loyer maximal sur le marché noir ? Le marché du logement sur le campus serait-il équitable ? Justifiez votre réponse.

- Supposons que le gouvernement plafonne les honoraires des avocats. Quels changements observera-t-on dans la quantité de travail effectué par les avocats, le surplus du consommateur des clients des avocats, et le surplus du producteur des cabinets d'avocats ? Le plafonnement des honoraires aura-t-il pour conséquence une utilisation efficace des ressources ? Pourquoi ?
- Les barèmes d'offre et de demande de jeune main-d'œuvre sont les suivants :

Salaire (par heure)	Quantité demandée (heures par mois)	Quantité offerte (heures par mois)
4\$	3 000	1 000
5\$	2 500	1 500
6\$	2 000	2 000
7\$	1 500	2 500
8\$	1 000	3 000

- Quel est le salaire d'équilibre et quel est le nombre d'heures de travail effectué ?
- Quel est le niveau de chômage ?

Si le salaire minimum pour les jeunes est de 5\$ par heure :

- combien d'heures consacrent-ils au travail ?
- quel est le nombre d'heures de chômage ?

Si le salaire minimum pour les jeunes est de 7\$ par heure :

- quel est le nombre d'heures de travail et le nombre d'heures de chômage ?
- si la demande de jeune main-d'œuvre augmente de 500 heures par mois, quel est le salaire horaire et le nombre d'heures de chômage chez les jeunes ?

6. Les barèmes d'offre et de demande de carrés au chocolat sont les suivants :

Prix (par unité)	Quantité demandée (millions par jour)	Quantité offerte (millions par jour)
50¢	5	3
60¢	4	4
70¢	3	5
80¢	2	6
90¢	1	7

- Si les carrés au chocolat ne sont pas taxés, quel est leur prix à l'unité, et combien en consomme-t-on ?
- Si on impose une taxe sur les ventes de 20¢ par carré au chocolat, quel est leur prix à l'unité, et combien en consomme-t-on ? Qui paie la taxe ?
- Si on impose une taxe sur les achats de 20¢ par carré au chocolat, quel est leur prix à l'unité, et combien en consomme-t-on ? Qui paie la taxe ?
- Si on impose une taxe de 20¢ par carré au chocolat, quelle est la recette fiscale de l'État et quelle est la perte de surplus ?

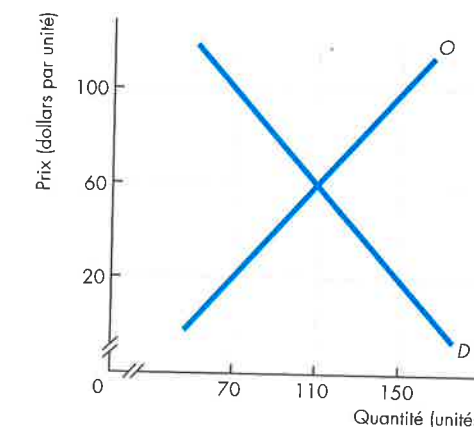
7. Les barèmes d'offre et de demande de riz sont les suivants :

Prix (par boîte)	Quantité demandée (boîtes par semaine)	Quantité offerte (boîtes par semaine)
1,00\$	3 500	500
1,10\$	3 250	1 000
1,20\$	3 000	1 500
1,30\$	2 750	2 000
1,40\$	2 500	2 500
1,50\$	2 250	3 000
1,60\$	2 000	3 500

Quel est le prix, le coût marginal de la production de riz et la quantité produite si le gouvernement :

- impose un quota de 2 000 boîtes de riz par semaine ?
- accorde aux producteurs de riz une subvention de 0,30\$ par boîte ?

8. Le graphique suivant représente le marché d'une substance interdite.



Quels sont le prix du marché et la quantité échangée si on impose une sanction de 20\$ par unité :

- aux vendeurs seulement ?
- aux acheteurs seulement ?
- aux vendeurs et aux acheteurs ?

9. LES SUBVENTIONS ACCORDÉES AUX AGRICULTEURS PAR LES PAYS ÉTRANGERS : LA RIPOSTE

[...] Quant aux subventions pour les récoltes, les producteurs agricoles de l'Union européenne ont reçu environ 6 \$ par boisseau, ceux des États-Unis 2,50 \$ par boisseau, et ceux du Canada seulement 40 ¢ par boisseau.

CBC News Online, 6 août 2004

Selon vous, dans quel marché y a-t-il le plus grand surplus par rapport à la production d'équilibre et quel est le marché le plus inefficace ?

10. PÉNURIE DE CHARBON DANS LES CENTRALES CHINOISES

En Chine, les centrales thermiques sont à court de charbon, conséquence imprévue de la réglementation des prix instituée par le gouvernement pour protéger la population contre la hausse mondiale des coûts de l'énergie – un retour aux habitudes communistes de la planification étatique. [...] Pékin a aussi imposé un gel du prix de détail de l'essence et du diesel. Cette mesure a aidé les agriculteurs et les pauvres des villes, mais elle a stimulé la vente de voitures de luxe gourmandes en essence et engendré une croissance annuelle à deux chiffres dans la consommation de carburant.

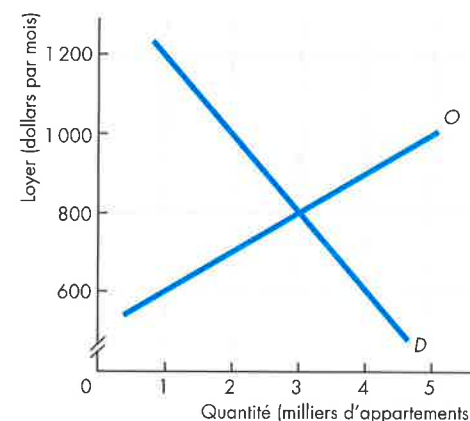
Les raffineries de pétrole disent qu'elles essuient des pertes considérables et, l'année dernière, certaines d'entre elles ont commencé à réduire leur production, ce qui a provoqué des pénuries de carburant à certains endroits dans le sud de la Chine.

CNN, 20 mai 2008

- La réglementation des prix en Chine a-t-elle donné lieu à l'établissement d'un prix plafond ou d'un prix plancher ?
- Expliquez comment la réglementation des prix en Chine a engendré des pénuries ou des surplus dans les marchés du charbon, de l'essence et du diesel.
- Illustrez votre réponse à la question (b) au moyen d'un graphique qui s'appuie sur le modèle de l'offre et de la demande.
- Expliquez en quoi la réglementation des prix en Chine a modifié le surplus du consommateur, le surplus du producteur, le surplus total et la perte de surplus dans les marchés du charbon, de l'essence et du diesel.

- Illustrez votre réponse à la question (d) au moyen d'un graphique qui s'appuie sur le modèle de l'offre et de la demande.

11. Le graphique suivant représente le marché des logements locatifs.



- Quel est le loyer et combien d'appartements sont loués ? Si les loyers sont plafonnés à 900 \$ par mois, quel est le loyer et combien d'appartements sont loués ?
- Si les loyers sont plafonnés à 600 \$ par mois, quel est le loyer et combien d'appartements sont loués ? Si un marché noir s'installe, jusqu'à quel point le loyer peut-il monter ? Justifiez votre réponse.
- Si on plafonne les loyers à 600 \$ par mois et qu'on fait rigoureusement respecter la limite, le marché du logement est-il efficace ? Quelle est la perte de surplus ? Le marché du logement est-il équitable ? Pourquoi ?

12. L'INDE FAIT PRESSION SUR LES PAYS DU GOLFE AFIN D'OBTENIR LE SALAIRE MINIMUM POUR SES TRAVAILLEURS

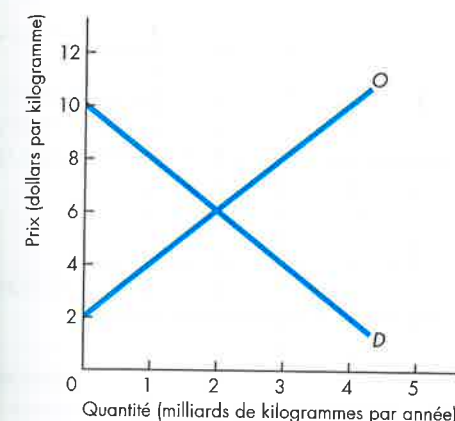
Les pays producteurs de pétrole du golfe [Persique], déjà aux prises avec d'intenses revendications syndicales, font face à de nouvelles pressions de la part de l'Inde pour que les travailleurs non qualifiés reçoivent un salaire minimum. Avec son contingent de 5 millions de travailleurs, l'Inde est la plus importante source de main-d'œuvre étrangère dans la région. Son action constitue l'effort le plus vigoureux entrepris à ce jour par une mère patrie en vue d'obtenir de meilleures conditions de travail pour ses ressortissants. [...]

International Herald Tribune, 27 mars 2008

Supposons que les pays du Golfe paient aux travailleurs indiens un salaire minimum supérieur au salaire d'équilibre.

- Quelles seraient les répercussions d'une telle mesure sur le marché du travail de la région ? Illustrez votre réponse au moyen d'un graphique d'offre et de demande.
- Quelles seraient les répercussions sur le marché du travail en Inde ? Illustrez votre réponse au moyen d'un graphique d'offre et de demande. [Attention : le salaire minimum s'applique aux pays du Golfe, non à l'Inde.]

13. Le graphique suivant représente le marché des tomates. Supposons maintenant que le gouvernement accorde une subvention de 4 \$ par kilogramme aux producteurs de tomates.



- Avant l'entrée en vigueur de la subvention, quels sont le prix et la quantité d'équilibre des tomates ? Le marché des tomates est-il efficace ?
- Après l'entrée en vigueur de la subvention, quelle est la quantité produite, la quantité demandée de tomates et le montant de la subvention reçue par les producteurs ?
- Le marché subventionné des tomates est-il efficace ? Qui sont les gagnants et qui sont les perdants de la subvention, et quelle est la perte de surplus ? Peut-on considérer que la subvention est équitable ?

14. Les barèmes de demande et d'offre de tulipes sont les suivants :

Prix (par bouquet)	Quantité demandée (bouquets par semaine)	Quantité offerte (bouquets par semaine)
10 \$	100	40
12 \$	90	60
14 \$	80	80
16 \$	70	100
18 \$	60	120

- Si les tulipes ne sont pas taxées, quel est leur prix par bouquet, et combien en consomme-t-on ?
- Si on impose une taxe de 6 \$ par bouquet, quel est leur prix par bouquet, et combien en consomme-t-on ? Qui paie la taxe ?

15. À LANZHOU, EN CHINE, ON PESTE CONTRE LA HAUSSE DU PRIX DES NOUILLES AU BŒUF

En Chine, mentionner la ville de Lanzhou, c'est évoquer les nouilles au bœuf. À l'heure actuelle, on trouve plus de 1 000 boutiques de nouilles au bœuf dans cette ville industrielle de l'ouest qui compte 3 millions d'habitants. [...] Le mois dernier, le prix d'un bol de nouilles est passé de 33 ¢ à 40 ¢. La hausse a eu l'effet d'une bombe. [...] Le 26 juin, à la suite des protestations suscitées par l'augmentation, les autorités locales ont été amenées à décréter un prix plafond de 33 ¢ par bol de nouilles.

Los Angeles Times, 28 juillet 2007

- Considérez le marché des nouilles au bœuf de Lanzhou. En plus de la hausse de prix, le *Los Angeles Times* a rapporté que le prix de l'huile de palme, un ingrédient important des nouilles, a grimpé de 20 % au cours de l'année. Expliquez quelles répercussions la montée du prix à 40 ¢ a eues sur le surplus du consommateur, le surplus du producteur et le surplus total.
- Selon le *Los Angeles Times*, quand les autorités ont annoncé le prix plafond, beaucoup de consommateurs « ont applaudi ». Décrivez la situation dans le marché des nouilles si le prix plafond est respecté. Le surplus du consommateur est-il plus grand ou plus petit qu'avant le plafonnement du prix ?
- Le *Los Angeles Times* a indiqué que, en l'absence de sanctions imposées aux contrevenants, les boutiques « refusent de se conformer à la directive ». Ce marché noir est-il efficace ou inefficace ? Est-il équitable ?

16. Les barèmes de demande et d'offre d'une drogue sont les suivants :

Prix (par unité)	Quantité demandée (unités par jour)	Quantité offerte (unités par jour)
50 \$	500	300
60 \$	400	400
70 \$	300	500
80 \$	200	600
90 \$	100	700

- a. Si ni les acheteurs ni les vendeurs ne sont passibles de sanctions, quel est le prix de la drogue, et combien d'unités en consomme-t-on ?
- b. Si les vendeurs sont passibles d'une sanction de 20 \$ par unité, quel est le prix de la drogue, et combien en consomme-t-on ?
- c. Si les acheteurs sont passibles d'une sanction de 20 \$ par unité, quel est le prix de la drogue, et combien en consomme-t-on ?

17. Après avoir étudié la rubrique « Entre les lignes » (p. 174), répondez aux questions suivantes :
 - a. À l'aide des graphiques, estimez combien il en coûterait de plus aux consommateurs si on haussait le prix plancher de 1 ¢ comme à la figure 2.
 - b. Estimez l'ampleur de la perte de surplus dans chacun des deux scénarios.

RÉPONSES AUX MINITESTS

MINITEST 1 (p. 160)

1. L'imposition par la loi d'un loyer maximum auquel les propriétaires peuvent louer leurs logements. Lorsque le plafond fixé est supérieur au loyer d'équilibre, il n'a pratiquement pas d'effet, car très peu de locataires accepteraient de transiger à un prix supérieur.
2. Lorsqu'il est inférieur au loyer d'équilibre, le plafond entraîne une pénurie de logements et l'émergence d'un marché noir. De plus, il accroît l'effort de prospection des locataires qui cherchent un logement.
3. Cela dépend des institutions en place. Les logements peuvent être alloués par loterie, selon une queue ou encore en discriminant les locataires selon certaines caractéristiques comme l'âge ou le revenu.
4. Il est inefficace parce qu'il se traduit par une hausse des coûts de prospection et une baisse de l'offre de logement. Il est injuste dans la mesure où les bénéficiaires d'un loyer réduit ne sont pas toujours les plus démunis.

MINITEST 2 (p. 163)

1. Le salaire minimum est un prix plancher. Il contraint le salaire du marché à la baisse et entraîne du chômage lorsqu'il est supérieur au salaire d'équilibre.
2. Il n'a alors aucun effet.
3. Parce que leurs coûts de prospection pour un emploi sont accrus.
4. Il empêche la réalisation d'échanges volontaires à un salaire inférieur au salaire minimum entre des travailleurs voulant travailler et des entreprises prêtes à les embaucher.

MINITEST 3 (p. 169)

1. Le prix reçu par le vendeur change peu ; c'est l'acheteur qui absorbe le gros de la taxe.
2. La quantité échangée ne change pas, le prix baisse d'un montant égal à celui de la taxe et le vendeur supporte seul le montant de la taxe.
3. Parce qu'elles entraînent une réduction de la quantité échangée et creusent ainsi un écart entre le prix payé par l'acheteur, soit la valeur marginale sociale, et le prix reçu par le vendeur, soit le coût marginal social.
4. Lorsque la quantité échangée ne change pas ; ce qui se produit lorsque la demande ou l'offre est parfaitement inélastique.
5. Le principe de juste retour et celui de la capacité contributive.

MINITEST 4 (p. 172)

1. S'il est inférieur à la quantité d'équilibre, un quota réduit la quantité produite et provoque une hausse de son prix. Dans le cas contraire, le quota est sans effet.
2. Parce qu'ils restreignent la production en un point où la valeur marginale sociale de la production dépasse son coût marginal social.
3. Parce que, s'ils ont un intérêt collectif à maintenir le quota, les producteurs ont un intérêt individuel à le transgresser. Il leur faut donc mettre en place un mécanisme de surveillance coûteux.

4. Une subvention fait baisser le prix du marché et entraîne une augmentation de la quantité produite.
5. Parce qu'elles augmentent la production en un point où sa valeur marginale sociale est inférieure à son coût marginal social.

MINITEST 5 (p. 176)

1. Sanctionner les producteurs n'affecte pas la demande, provoque une diminution de l'offre, entraîne une hausse du prix et une diminution de la quantité échangée.
2. Sanctionner les acheteurs provoque une diminution de la demande, n'affecte pas l'offre, entraîne une

baisse du prix et une diminution de la quantité échangée.

3. La quantité consommée diminue, mais l'effet sur le prix demeure ambigu selon que la sanction influe davantage sur l'offre ou sur la demande.

4. La légalisation des drogues permettrait à l'État de recueillir facilement des recettes fiscales additionnelles qui pourraient être consacrées, par exemple, à la sensibilisation du public aux dangers des drogues.