



Les 10 principes de l'économie

Source : Principes de l'économie – N.G. MANKIW – Economica – Paris 1998

Principe n°1 : Les gens doivent faire des choix

L'adage suivant résume parfaitement la première leçon concernant la prise de décisions : « Il n'y a pas de repas gratuit ». Pour obtenir une chose qui nous tente, il nous faut en général renoncer à une autre chose que l'on aime. Prendre une décision revient donc à comparer deux objectifs.

Prenons une étudiante qui doit décider comment allouer sa ressource la plus importante : son temps. Elle dispose de 70 heures d'étude par semaine. Elle peut les consacrer en totalité à l'économie, ou en totalité à la psychologie; ou bien encore elle peut partager son temps entre les deux disciplines. Pour chaque heure consacrée à l'un des sujets, elle a dû renoncer à une heure de l'autre. Et pour chaque heure consacrée à ses études, elle a dû renoncer à faire du vélo, à regarder la télé ou même à travailler pour se faire de l'argent de poche.

Considérons maintenant des parents qui doivent décider comment dépenser le revenu familial. Ils peuvent acheter de la nourriture, des vêtements ou s'offrir des vacances. Ou bien ils peuvent économiser une partie de leurs revenus pour leur future retraite ou pour financer l'éducation de leurs enfants. Chaque dollar qui sera dépensé sur l'un de ces biens ou services est un dollar qui ne sera plus disponible pour un autre bien ou service.

Quand les individus sont regroupés en sociétés, ils sont confrontés à d'autres types de choix. Le choix traditionnel oppose « le beurre aux canons ». Plus l'on dépense en défense nationale pour protéger nos frontières contre une éventuelle agression (les canons), moins il restera à dépenser pour améliorer notre niveau de vie à l'intérieur (le beurre). Dans une société moderne un choix devenu vital est celui qui oppose environnement propre et niveau de revenu. Les lois qui contraignent les entreprises à réduire les niveaux de pollution génèrent une augmentation des coûts de production des biens et services. Les entreprises en question gagnent donc moins d'argent, payent des salaires inférieurs à leurs employés, augmentent les prix de leurs produits. Finalement, si les lois antipollution nous procurent un environnement plus salubre, elles le font au prix d'une baisse des revenus des propriétaires, des employés et des clients des firmes polluantes.

La société doit aussi choisir entre efficacité et justice. L'*efficacité* c'est la capacité d'obtenir le plus possible à partir des ressources rares de la société. La *justice* consiste à distribuer équitablement entre les membres de la société les produits de ces ressources. En d'autres termes, l'*efficacité* se réfère à la taille du gâteau, tandis que la *justice* s'intéresse à la façon de le partager. Quand un gouvernement définit une politique, il n'est pas rare que ces deux objectifs soient en conflit.

Considérons par exemple des politiques visant à assurer une distribution plus équitable du bien-être économique. Certaines de ces politiques, comme le système de revenu minimum ou d'allocations chômage, tentent d'aider les membres les plus démunis de la société. D'autres, comme l'imposition du revenu des personnes physiques, imposent à ceux qui ont réussi financièrement de contribuer plus que les autres au financement du gouvernement. Si ces politiques ont effectivement le mérite de favoriser une plus grande justice sociale, elles ont un coût en termes d'*efficacité* réduite. Quand le gouvernement redistribue des revenus des riches vers les pauvres, les gens sont moins incités à travailler dur, et par conséquent, produisent moins de biens et services. En d'autres termes, quand le gouvernement essaye de partager le gâteau en parts plus égales, le gâteau devient plus petit.

Savoir que les gens doivent faire des choix ne nous renseigne pas sur les décisions qui seront ou devront être prises. Notre étudiante ne doit pas abandonner les études de psychologie uniquement pour libérer plus de temps pour l'économie. La société ne doit pas cesser de protéger l'environnement sous prétexte que cela affecte notre niveau matériel de vie. Les plus démunis ne peuvent être abandonnés à leur sort parce que l'aide qui leur est accordée modifie l'attitude des autres face au travail. Il est néanmoins important de reconnaître l'existence de ces choix si l'on veut être en mesure de prendre des décisions en appréciant les coûts et les avantages des actions qu'il est possible d'entreprendre.

Principe n°2 : Le coût d'un bien est ce à quoi l'on est prêt à renoncer pour l'obtenir

Parce que l'on doit faire des choix, prendre une décision implique d'être capable de comparer des coûts et des bénéfices des diverses options possibles. Mais dans de nombreux cas, le coût d'une action n'est pas aussi évident qu'il le paraît.

Prenons par exemple la décision d'aller à l'université. Le bénéfice est représenté par l'enrichissement intellectuel et la probabilité de décrocher un emploi plus qualifié. Mais quel en est le coût? Pour répondre à cette question, on pourrait additionner les dépenses en matière de frais de scolarité, de livres, d'hébergement et de nourriture. Mais ce total ne représente pas tout ce à quoi on a renoncé pour passer une année à l'université.

Pour commencer, cette réponse inclut des éléments qui ne sont pas à proprement parler des coûts liés à l'université. Même si l'on arrête ses études, on aura besoin d'un gîte et d'un couvert. Et si le gîte et le couvert sont des éléments du coût de la vie, ils ne sont pas spécifiques à l'université. Ils ne le deviennent que dans la mesure où leur montant à l'université excède leur montant ailleurs. En effet, il se peut que le coût d'une chambre universitaire soit inférieur à ce qu'il vous en coûterait pour vous loger en ville. Dans cette hypothèse, l'économie réalisée constitue un bénéfice lié à la poursuite d'études universitaires.

Ensuite, le calcul évoqué plus haut ignore le facteur de coût le plus important : votre temps. Quand vous consaciez une année à suivre des cours, à lire des manuels et à rédiger des mémoires, c'est autant de temps que vous passez hors de la vie active professionnelle. Pour une majorité d'étudiants, le principal facteur de coût de l'éducation universitaire, c'est la somme des salaires auxquels il a fallu renoncer.

Le *coût d'opportunité* d'un bien, c'est ce à quoi on renonce pour obtenir le bien désiré. Au moment de prendre une décision, comme savoir si on doit aller à l'université, il faut être capable d'évaluer le coût d'opportunité associé à chaque action possible. C'est d'ailleurs souvent le cas. Les athlètes universitaires qui pourraient gagner de véritables fortunes en abandonnant l'université pour devenir sportifs professionnels savent très bien que pour eux, le coût d'opportunité est très élevé s'ils décident de demeurer universitaires. Il n'est donc guère surprenant de constater qu'ils décident souvent que le jeu n'en vaut pas la chandelle.

Principe n°3 : Les gens rationnels pensent en termes marginaux

De nombreuses décisions de la vie courante impliquent des petits ajustements à la marge d'un plan d'action préexistant. Les économistes appellent ces ajustements des *changements marginaux*. La plupart du temps, les meilleures décisions sont prises en raisonnant en termes marginaux.

Imaginons qu'un de vos amis vous demande votre avis sur le nombre d'années d'études à faire. Si vous comparez les styles de vie d'un élève d'une grande école et d'un apprenti, votre ami vous fera remarquer à juste titre que votre comparaison ne lui est pas d'un grand secours. La question que se pose votre ami, qui a déjà consacré quelques années à ses études, est de savoir s'il y consacre une année ou deux ou pas. Pour prendre cette décision, il doit comparer les bénéfices additionnels qu'il retirera d'une année d'étude supplémentaire aux coûts additionnels engendrés par cette année. En comparant le bénéfice marginal au coût marginal, il pourra décider si cela vaut la peine de faire une année d'étude supplémentaire.

Voici un autre exemple qui démontre l'intérêt du raisonnement à la marge. Mettons-nous dans la peau d'une compagnie aérienne qui se demande combien facturer un passager qui n'a pas encore acheté son billet. Supposons que faire traverser le pays à un avion de 200 places coûte à la compagnie 100 000 dollars. Dans ces conditions, le *coût moyen* d'un siège est de 500 dollars (soit 100 000/200). On pourrait en conclure que la compagnie aérienne ne devrait jamais vendre un billet à moins de 500 dollars.

Pourtant, la compagnie peut augmenter son profit en raisonnant à la marge. Imaginons que l'avion se prépare à décoller avec 10 sièges vacants. Un passager non enregistré attend à la porte d'embarquement, et se déclare prêt à payer son billet 300 dollars. La compagnie aérienne doit-elle lui vendre un billet à ce prix-là ? Evidemment oui. Si l'avion décolle avec des sièges inoccupés, le coût de transport d'un passager supplémentaire est minuscule. Si le coût moyen de transport d'un passager est de 500 dollars, le coût marginal est réduit au coût du paquet de cacahuètes et du verre de soda que le passager supplémentaire consommera pendant son vol. Tant que le passager de dernière minute paye un tarif supérieur au coût marginal, la compagnie a intérêt à lui vendre un billet.

Comme l'ont démontré ces exemples, les individus comme les entreprises prennent de meilleures décisions en raisonnant à la marge. Un décideur rationnel n'engage une action que si, et seulement si, le bénéfice marginal de celle-ci est supérieur à son coût marginal.

Principe n°4 : Les gens réagissent aux incitations

Dans la mesure où les individus prennent leurs décisions en comparant coûts et bénéfices, leur comportement changera quand les coûts ou les bénéfices changeront. En d'autres termes, les gens réagissent aux incitations. Par exemple, si le prix des pommes augmente, les gens mangeront plus de poires et moins de pommes, car le coût d'achat des pommes est supérieur. Au même moment, les producteurs de pommes décident d'embaucher de nouveaux employés afin d'augmenter les récoltes, dans la mesure où la vente de pommes s'avère plus profitable.

L'influence des incitations sur le comportement des agents économiques est un point extrêmement important pour les hommes politiques à l'origine des politiques publiques. En effet celles-ci modifient généralement les coûts et bénéfices des actions privées. Si les décideurs publics ignorent les conséquences de leurs décisions sur les comportements, leurs politiques auront des effets inattendus et peut-être contre-productifs.

Prenons par exemple les politiques en faveur des ceintures de sécurité automobiles. Dans les années 50, peu d'automobiles en étaient équipées. Aujourd'hui, on les trouve dans chaque véhicule, et ceci est une conséquence d'une politique publique. A la fin des années 60, l'ouvrage de Ralph Nader *Unsafe at Any Speed* suscita une grande inquiétude sur la sécurité automobile. Le Congrès y répondit en adoptant une législation obligeant les constructeurs automobiles à intégrer divers matériels de sécurité, dont les fameuses ceintures, sur les nouveaux modèles.

Comment une loi rendant la ceinture obligatoire affecte-t-elle la sécurité routière en général ? L'effet immédiat est évident. Les ceintures étant présentes dans tous les véhicules, le nombre de personnes les utilisant augmente, et la probabilité de survivre à un accident majeur s'en trouve améliorée. En ce sens, les ceintures de sécurité sauvent des vies. Cet effet immédiat est celui qui a motivé le Congrès dans l'adoption de la loi.

Mais pour mesurer pleinement les effets de cette loi, il faut tenir compte des modifications comportementales engendrées par les incitations proposées au public. Dans notre cas, ce sera la vitesse et la prudence avec lesquelles le conducteur manoeuvrera son véhicule. Conduire lentement et prudemment est coûteux, puisque cela consomme le temps et l'énergie du conducteur. Pour décider du degré de prudence avec lequel conduire, un chauffeur rationnel va comparer le bénéfice marginal d'une conduite prudente à son coût marginal. Et il conduira plus lentement et plus prudemment quand le bénéfice d'une sécurité accrue sera élevé. C'est pourquoi les gens conduisent spontanément plus lentement sur des routes verglacées que sur des autoroutes dégagées.

Voyons maintenant comment la présence d'une ceinture de sécurité modifie le calcul coût-bénéfice d'un conducteur rationnel. L'existence de la ceinture diminue le coût de l'accident, puisqu'elle réduit la probabilité d'un traumatisme ou d'un décès. La ceinture réduit donc les bénéfices d'une conduite lente et prudente. Les gens réagissent donc au port de ceintures de sécurité comme ils le feraient à une amélioration des conditions de circulation — en conduisant plus vite et moins prudemment. Le résultat final est une augmentation du nombre d'accidents de la route.

Comment cette loi affecte-t-elle le nombre d'accidents mortels ? Les conducteurs qui portent leur ceinture ont plus de chances de survivre à un accident donné, mais ils ont aussi plus de chances d'avoir un accident. L'effet final est ambigu. En outre, le fait de conduire moins prudemment a clairement un effet négatif sur les piétons (et sur les conducteurs qui ne portent pas la ceinture). Ceux-ci se trouvent face à un danger plus grand puisque la probabilité qu'ils aient un accident augmente, alors qu'ils ne sont pas protégés par une ceinture. Ainsi, la loi sur la ceinture de sécurité se traduit par une augmentation du nombre de décès de piétons.

Cette discussion de l'effet de la loi sur la ceinture de sécurité peut sembler n'être qu'une spéulation oiseuse. Pourtant, dans un article paru en 1975, l'économiste Sam Peltzman a démontré que les diverses lois sur la sécurité routière avaient eu de nombreux effets contraires aux buts recherchés. Peltzman a prouvé que ces lois avaient engendré moins de décès par accident, mais plus d'accidents, le résultat final étant une faible variation du nombre de décès de conducteurs et une augmentation du nombre de piétons morts.

L'analyse de Peltzman consacrée à la sécurité routière n'est qu'un exemple parmi d'autres du principe général selon lequel les gens réagissent aux incitations. La plupart des incitations étudiées par les économistes sont plus directes que celles évoquées dans l'affaire de la ceinture de sécurité. Par exemple, il est évident que l'apparition d'une taxe sur les pommes se traduira par de moindres achats de ce fruit. Néanmoins, comme l'exemple de la ceinture de sécurité l'a montré, les conséquences d'une politique sont parfois difficiles à prévoir. Il faut donc en analyser non seulement les effets directs mais aussi les effets sur les incitations. Si une politique modifie celles-ci, il faut s'attendre à ce que les gens changent leur comportement.

Principe n°5 : L'échange enrichit tout le monde

Tout le monde sait que les Japonais sont nos concurrents dans l'économie mondiale. Ce qui est partiellement vrai. Des entreprises japonaises et américaines produisent les mêmes biens. Ford et Toyota par exemple s'adressent aux mêmes consommateurs pour vendre leurs automobiles. Compaq et Toshiba sont en concurrence sur le marché des ordinateurs personnels.

Pourtant la mésinterprétation est facile s'agissant de la concurrence entre pays. Les échanges entre les États-Unis et le Japon ne peuvent s'analyser comme un match de football, avec une équipe qui gagne quand l'autre perd. En fait, c'est même exactement le contraire : les échanges entre deux nations profitent aux deux partenaires.

Pour comprendre cela, voyons comment les échanges affectent votre famille. Quand un membre de votre famille cherche du travail, il ou elle se trouve en concurrence avec des membres d'autres familles également à la recherche d'un emploi. Les familles sont aussi en situation de concurrence quand elles font leurs courses, chacune cherchant à obtenir les meilleurs produits au meilleur prix. On peut donc dire que, dans une économie, chaque famille est en concurrence avec toutes les autres.

Pour autant, votre famille ne se porterait pas mieux si elle vivait isolée du reste du monde. Si cela était le cas, il vous faudrait produire votre nourriture, fabriquer vos vêtements et construire votre maison. De toute évidence, votre famille a tout à gagner à pratiquer l'échange avec les autres. Cet échange permet à chacun de se spécialiser dans les activités qu'il fait le mieux, agriculture, confection ou construction. Grâce aux échanges, les gens peuvent s'offrir une plus grande variété de biens et services à moindre coût.

Ce qui est vrai pour votre famille l'est aussi pour votre pays. L'échange international autorise les divers pays à se spécialiser dans leurs domaines d'excellence et à bénéficier une plus grande variété de biens et services. Les Japonais, tout comme les Français, les Egyptiens et les Brésiliens sont autant nos partenaires que nos concurrents dans l'économie mondiale.

Principe n°6 : En général, les marchés constituent une façon efficace d'organiser l'activité économique

L'effondrement du communisme en Union soviétique et en Europe de l'Est est certainement l'événement majeur des cinquante dernières années. Les pays communistes croyaient que des organismes de planification centrale au sein du gouvernement étaient les mieux placés pour guider l'activité économique. Ces organismes décidaient quels biens et services devaient être produits, en quelles quantités et qui devait les produire et les consommer. L'idée sous-jacente à cette planification centralisée était que seul le gouvernement pouvait organiser l'activité économique de manière à assurer le bien-être du pays entier.

Aujourd'hui, la plupart des pays qui ont fait l'expérience de l'économie dirigée ont abandonné ce système et cherchent à mettre en place une économie de marché. Dans une *économie de marché*, les décisions de l'organisme central de planification sont remplacées par les décisions de millions d'entreprises et d'individus. Les entreprises décident de leur production et de leurs emplois. Les individus choisissent l'entreprise pour laquelle ils vont travailler et ce qu'ils achèteront avec leurs revenus. Ces firmes et ces ménages sont en relation au sein du marché, où les prix et l'intérêt individuel guident les décisions à prendre.

À première vue, le succès des économies de marché est étonnant. On pourrait en effet penser que les décisions désordonnées de millions d'entreprises et de ménages poussés par un intérêt égoïste déclenchaient un abominable chaos. Ce n'est pourtant pas le cas. Les économies de marché ont fait la preuve de leur remarquable efficacité pour organiser l'activité économique de manière à promouvoir un bien-être économique généralisé.

Dans son livre de 1776, *La Richesse des Nations*, l'économiste Adam Smith fit remarquer (et c'est là la plus célèbre constatation de toute la science économique) que les entreprises et les individus actifs sur un marché se comportent comme s'ils étaient guidés par une *main invisible* qui favorise l'émergence de résultats favorables à tous. Un des objectifs de ce manuel est d'expliquer comment fonctionne cette main invisible au caractère magique. En étudiant l'économie, vous apprendrez que les prix sont l'instrument par lequel la main invisible organise l'activité économique. Les prix reflètent à la fois la valeur d'un bien pour la société et son coût de fabrication. Parce que les entreprises et les ménages examinent les prix avant de décider de leurs ventes et leurs achats, sans même s'en rendre compte ils prennent en considération les bénéfices et les coûts sociaux de leurs actions. Par conséquent, les prix incitent ces décideurs individuels à agir de telle sorte que le bien-être de la société entière s'en trouve maximisé.

Cette capacité remarquable de la main invisible à organiser l'économie a un corollaire important: quand le gouvernement empêche les prix de s'ajuster librement à l'offre et la demande, la main invisible ne peut plus jouer son rôle de coordinateur des millions d'agents économiques qui constituent l'économie. Cela explique pourquoi les impôts nuisent à l'efficacité de l'allocation des ressources : ils déforment les prix et donc les décisions des ménages et des entreprises. Et pourquoi les politiques qui contrôlent directement les prix, comme le blocage des loyers par exemple sont encore plus dangereuses. Enfin cela explique l'échec du communisme. Dans les pays communistes, les prix n'étaient pas déterminés par le marché, mais fixés par l'organisme central

de planification. Mais celui-ci opérait sans avoir l'information reflétée par les prix dans un marché libre. Les planificateurs ont échoué parce qu'ils ont voulu gérer l'économie avec une main attachée dans le dos — la main invisible du marché.

Principe n°7 : Le gouvernement peut parfois améliorer les résultats du marché

Si les marchés permettent généralement d'organiser efficacement l'activité économique, il existe cependant quelques exceptions importantes. Il y a principalement deux raisons qui poussent le gouvernement à intervenir dans la vie économique : améliorer l'efficacité et promouvoir la justice. La plupart des politiques économiques visent soit à agrandir le gâteau, soit à le répartir différemment.

Grâce à la main invisible, les marchés allouent en général les ressources de manière efficace. Néanmoins, pour diverses raisons, la main invisible est parfois en panne. Les économistes utilisent le terme de *défaillance de marché* pour désigner une situation dans laquelle le marché seul ne parvient pas à allouer les ressources efficacement.

Une externalité est une cause possible de défaillance de marché. Une *externalité* c'est l'impact sur le bien-être d'autrui des actions entreprises par un individu. La pollution en est l'exemple classique. Si une usine de produits chimiques ne supporte pas l'intégralité du coût des fumées toxiques qu'elle émet, elle en émettra probablement beaucoup. Dans cette situation, le gouvernement peut améliorer le bien-être général en imposant des règles de protection de l'environnement.

La défaillance de marché peut aussi trouver son origine dans le pouvoir de marché. Le *pouvoir de marché* représente la capacité d'un individu (ou d'un petit groupe d'individus) de manipuler indûment les prix de marché. Imaginons par exemple que tout le monde en ville a besoin d'eau, mais qu'il n'existe qu'un seul puits. Dans ce cas, le propriétaire du puits jouit d'un pouvoir de marché— en l'espèce un *monopole* — sur la vente d'eau. Il n'est pas soumis à la concurrence stricte par laquelle la main invisible gère habituellement les intérêts individuels. Nous apprendrons que, dans de telles situations, le contrôle du prix affiché par le monopole peut accroître l'efficacité économique.

La main invisible est encore moins capable d'assurer une distribution équitable de la prospérité économique. Une économie de marché récompense les gens en fonction de leur capacité à produire des biens que d'autres sont prêts à acheter. Le meilleur joueur de basket du monde gagne beaucoup plus que le meilleur joueur d'échecs du monde, tout simplement parce que le public est prêt à payer plus pour assister à un match de basket que pour assister à un tournoi d'échecs. La main invisible ne saurait garantir que chacun mangera à sa faim, pourra se vêtir convenablement et jouira d'une couverture sociale adéquate. C'est pourquoi de nombreuses politiques économiques, comme l'impôt sur le revenu ou le système de sécurité sociale, visent à assurer une répartition plus équitable du bien-être économique.

Mais affirmer que le gouvernement *peut* parfois améliorer les résultats du marché ne signifie nullement que cette amélioration est *systématique*. Les décisions politiques ne sont pas prises par des anges ; elles résultent d'un processus qui est loin d'être parfait. Certaines politiques n'ont d'autre objet que de récompenser les politiquement puissants. Parfois, elles sont entreprises par des gens bien intentionnés, mais mal informés. L'un des objectifs de la science économique est de vous aider à différencier une politique susceptible d'améliorer l'efficacité ou la justice d'une politique qui n'y arrivera pas.

Principe n°8 : Le niveau de vie d'un pays dépend de sa capacité à produire des biens et services

Au plan mondial, les différences de niveaux de vie sont colossales. En 1993, le Français moyen percevait un revenu de l'ordre de 21 000 dollars. La même année, le mexicain moyen ne touchait que 7 000 dollars, et le nigérian moyen 1 500 dollars. Bien évidemment, cette gigantesque disparité des revenus moyens se retrouve dans l'appréciation des qualités de vie. Les habitants des pays à haut niveau de revenu ont plus de postes de télévision, plus de voitures, une alimentation plus équilibrée, une assistance médicale plus sophistiquée et une espérance de vie plus longue que les habitants des pays à faible niveau de revenu.

Les évolutions des niveaux de vie dans le temps sont aussi très importantes. Aux Etats-Unis, les revenus ont progressé historiquement d'environ 2 % par an (en tenant compte de l'augmentation du coût de la vie). A ce rythme, le revenu moyen double tous les trente-cinq ans. Dans certains pays, la croissance a même été plus rapide. Au Japon, par exemple, le revenu moyen a doublé dans les vingt dernières années, et en Corée du Sud il a doublé en dix ans.

Comment expliquer ces énormes différences de niveaux de vie dans l'espace et dans le temps? La réponse est étonnamment simple. Pratiquement tous les changements de niveaux de vie s'expliquent par des différences de productivité des pays — c'est-à-dire la quantité de biens et services produite par heure travaillée. Dans les pays où les travailleurs peuvent produire une grande quantité de biens et services par unité de temps, la plupart des gens bénéficient d'un niveau de vie élevé. Dans les pays où les travailleurs sont moins productifs, la population doit se contenter d'une existence plus austère. De la même façon, le taux de croissance de la productivité d'un pays détermine le taux de croissance de son revenu moyen.

Si la relation fondamentale entre productivité et niveau de vie est très simple, ses implications vont très loin. Si la productivité est le facteur déterminant du niveau de vie, les autres facteurs sont de moindre importance. On pourrait être tenté par exemple d'expliquer l'accroissement du niveau de vie des travailleurs américains au cours des cent dernières années par l'influence des syndicats ouvriers ou l'adoption de lois sur les salaires minimaux. Pourtant, le seul véritable héros des travailleurs américains est leur productivité croissante. Autre exemple : certains commentateurs ont expliqué le ralentissement de la croissance des revenus américains ces dernières années par la concurrence accrue en provenance du Japon et de l'Europe. Pourtant, le vrai coupable n'est pas la concurrence étrangère, mais une moindre croissance de la productivité américaine. La relation entre productivité et niveaux de vie a de profondes implications en matière de politique publique. Chaque fois que l'on veut évaluer les conséquences d'une politique sur les niveaux de vie, il faut se demander comment cette politique affectera les capacités productives. Afin d'améliorer les niveaux de vie, les hommes politiques doivent augmenter la productivité en favorisant une meilleure formation des travailleurs, en mettant à leur disposition les outils de production adéquats et la meilleure technologie possible.

Au cours des dix dernières années, on a beaucoup débattu aux Etats-Unis du déficit budgétaire gouvernemental — l'excès de dépenses publiques par rapport aux recettes. Comme nous le verrons plus tard, cette discussion tourne pour beaucoup autour de l'impact négatif de ce déficit sur la productivité. Pour financer son déficit budgétaire, le gouvernement doit emprunter sur les marchés financiers, tout comme un étudiant doit emprunter pour financer ses études, ou une entreprise pour financer la construction d'une nouvelle usine. Mais en empruntant, le gouvernement réduit la quantité de financement disponible pour les autres emprunteurs. Le déficit budgétaire se traduit donc par une baisse de l'investissement en capital humain (les études du jeune) et en capital physique (la nouvelle usine). Et comme un investissement moindre aujourd'hui signifie une moindre productivité à l'avenir, les déficits budgétaires ont un effet négatif sur les niveaux de vie.

Principe n°9 : Les prix montent quand le gouvernement imprime de la monnaie

En janvier 1921, en Allemagne, un quotidien coûtait 0,30 mark. Moins de deux ans plus tard, en novembre 1922, le même journal coûtait 70 000 000 de marks. Et tous les autres prix allemands avaient connu la même progression. Cet épisode est l'un des exemples les plus spectaculaires d'*inflation*, c'est-à-dire d'augmentation du niveau général des prix dans une économie.

Même si les Etats-Unis n'ont jamais connu de tels taux d'inflation, l'inflation a parfois été un véritable problème économique. Au cours des années 70 par exemple, les prix ont plus que doublé, et le Président Gérald Ford avait déclaré l'inflation « ennemi public numéro un ». Par comparaison, dans les années 90, les prix ont progressé d'environ 3 % par an. À un tel rythme, les prix doubleraient en vingt ans. Parce qu'une inflation élevée impose de nombreux coûts à la société, la maintenir à un niveau acceptable est un objectif économique commun à tous les pays du monde.

D'où provient l'inflation? Dans tous les cas d'inflation importante et durable, le coupable est le même : la croissance de la quantité de monnaie en circulation. Quand le gouvernement crée de grandes quantités de monnaie nationale, la valeur de celle-ci diminue. Dans l'Allemagne des années 20, quand les prix étaient multipliés par trois tous les mois, la quantité de monnaie triplait aussi tous les mois. L'histoire économique américaine, certes beaucoup moins dramatique, aboutit à la même conclusion : l'inflation importante des années 1970 fut accompagnée d'une croissance rapide de la quantité de monnaie, alors que l'inflation très

réduite des années 1990 s'est accompagnée d'une croissance très modeste de la quantité de monnaie en circulation.

Principe n°10 : À court terme, la société doit choisir entre inflation et chômage

Si l'inflation est si facile à expliquer, pourquoi a-t-on parfois autant de mal à la contrôler? Parce qu'on considère souvent que réduire le taux d'inflation contribue à augmenter momentanément le taux de chômage. Ce compromis de court terme entre inflation et chômage est décrit par la *courbe de Phillips*, du nom de l'économiste anglais qui a démontré l'existence de cette relation. La courbe de Phillips demeure un sujet de controverse entre économistes, mais l'idée qu'il existe un compromis de court terme entre inflation et chômage est acceptée par la plupart des économistes, qui l'expliquent par la lenteur d'ajustement de certains prix. Imaginons par exemple que le gouvernement réduise la quantité de monnaie dans l'économie. A long terme, le seul effet de cette politique sera une baisse du niveau général des prix. Mais tous les prix ne s'ajustent pas immédiatement. Il faudra quelques années pour que toutes les entreprises émettent de nouveaux catalogues, tous les syndicats acceptent des concessions sur les salaires, et tous les restaurants impriment de nouveaux menus. On dit que les prix sont *rigides* à court terme.

Du fait de cette rigidité, les effets à court terme d'une politique peuvent être différents des impacts à long terme. Quand le gouvernement réduit la quantité de monnaie, par exemple, il réduit les sommes que les gens peuvent dépenser. La consommation diminuant alors que les prix ne diminuent pas immédiatement, les entreprises voient leurs ventes baisser. Cette chute des ventes les incite alors à se séparer d'une partie de leur personnel. C'est ainsi que le chômage augmente temporairement quand le gouvernement réduit la quantité de monnaie. Cette augmentation du chômage disparaît quand les prix se sont ajustés totalement.

Si la relation inverse entre inflation et chômage n'est que provisoire, elle peut néanmoins durer plusieurs années. C'est pourquoi la courbe de Phillips est cruciale pour comprendre certains développements économiques. Les responsables politiques peuvent essayer d'en profiter en mettant en oeuvre divers types de mesures. En modifiant le montant des dépenses gouvernementales, le montant des impôts ou la quantité de monnaie en circulation, les hommes politiques peuvent choisir, à court terme, entre plusieurs combinaisons d'inflation et de chômage. Dans la mesure où ces instruments de politique monétaire et fiscale sont extrêmement puissants, leur utilisation à des fins de stabilisation économique est toujours sujette de débats animés.