

Paul **KRUGMAN**

Prix Nobel d'économie

Robin **WELLS**

Traduction de **Laurent Baechler**

5^e édition

Microéconomie

LE MANUEL
DE RÉFÉRENCE

- Définition des concepts
- Études de cas
- Questions de révision

+ EN LIGNE

- Pour les étudiants
- Compléments théoriques, définitions et exercices
 - Corrigé des rubriques « Vérifiez vos connaissances »



Microéconomie

Paul **KRUGMAN**

Prix Nobel d'économie

Robin **WELLS**

Traduction de **Laurent Baechler**

5^e édition

Microéconomie

Ouvrage original :

Microeconomics by Paul Krugman and Robin Wells, 7th edition.

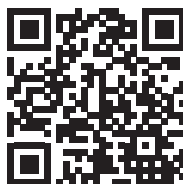
First published in the United States by Worth Publishers.

Publié pour la première fois aux États-Unis par Worth Publishers

© 2024, 2021, 2018, 2015 by Worth Publishers

All rights reserved. Tous droits réservés.

Le corrigé des rubriques « Vérifiez vos connaissances »
est accessible grâce au QR code ci-dessous



www.lienmini.fr/48417-corr

*L'accès aux ressources numériques associées à cet ouvrage est
personnel et incessible. Il est soumis aux conditions d'utilisation en vigueur
accessible sur le site De Boeck Supérieur et peut être interrompu à tout moment,
sans garantie de maintien ou de compensation.*

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés
dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web :
www.deboecksuperieur.com

Illustration de couverture : © Sergey Nivens - stock.adobe.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2025

Rue du Bosquet 7, B-1348 Louvain-la-Neuve

Pour la traduction en langue française

5^e édition

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie)
partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données
ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Dépôt légal :

Bibliothèque Nationale, Paris : mai 2025

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2025/13647/075

ISSN 2030-501X

ISBN : 978-2-8073-4841-7

Sommaire

Les nouveautés	7
Présentation des auteurs	11
Vision et histoire de <i>Microéconomie</i>	13
Remerciements	15

Partie 1 Qu'est-ce que l'économie

INTRODUCTION	L'économie de la Covid-19	17
CHAPITRE 1	Premiers principes	25
CHAPITRE 2	Les modèles économiques: arbitrages et échange	55

Partie 2 L'offre et la demande

CHAPITRE 3	L'offre et la demande	87
CHAPITRE 4	Le surplus du consommateur et du producteur	135
CHAPITRE 5	Contrôle des prix et quotas : l'intervention sur les marchés.....	173
CHAPITRE 6	L'élasticité.....	213

Partie 3 Les individus et les marchés

CHAPITRE 7	Les impôts	249
CHAPITRE 8	Le commerce international	291

Partie 4 La prise de décisions économiques

CHAPITRE 9	La prise de décisions.....	335
------------	----------------------------	-----

Partie 5	Microéconomie et politiques publiques	
CHAPITRE 10	Les externalités	377
CHAPITRE 11	Les biens publics et ressources communes	417
CHAPITRE 12	L'économie de l'État-providence.....	449
Partie 6	Le consommateur	
CHAPITRE 13	Le consommateur rationnel.....	493
Partie 7	Les décisions de production	
CHAPITRE 14	Derrière la courbe d'offre : inputs et coûts	523
CHAPITRE 15	La concurrence parfaite et la courbe d'offre	561
Partie 8	Les structures de marché : au-delà de la concurrence parfaite	
CHAPITRE 16	Le monopole	601
CHAPITRE 17	L'oligopole.....	653
CHAPITRE 18	La concurrence monopolistique et la différenciation des produits	693
Partie 9	Les marchés de facteur et le risque	
CHAPITRE 19	Les marchés de facteurs et la répartition du revenu	719
CHAPITRE 20	Incertitude, risque et information privée	763
	Glossaire.....	801
	Index	817

Les nouveautés

La cinquième édition de ce manuel comporte de nouvelles rubriques et des mises à jour dans l'ensemble du texte. En particulier :

- L'introduction présente une nouvelle ouverture sur l'adaptation et la résilience dans l'économie de la Covid-19 et se concentre sur la croissance économique de l'Inde pendant la pandémie.
- Le chapitre 1 comprend une nouvelle analyse de rentabilité sur le succès d'Airbnb.
- Le chapitre 3 comporte une nouvelle ouverture sur une journée dans la vie d'un chauffeur Uber à San Francisco. Cet exemple d'Uber est repris dans le reste du chapitre. Le chapitre inverse la discussion pour couvrir l'offre avant la demande et comprend une mise à jour de la rubrique L'économie en action sur l'impact de la Covid sur l'offre d'avocats.
- Le chapitre 4 comporte un nouveau début de chapitre sur la vente de baskets sur des sites comme eBay, une mise à jour de la rubrique Pour les esprits curieux sur le don d'organes, quatre mises à jour des rubriques L'économie en action et une nouvelle étude de cas sur Poshmark. Le chapitre compare maintenant les systèmes de santé américain et canadien et leurs effets sur les inégalités en matière d'équité et d'efficacité.
- Le chapitre 5 comprend une version révisée de la rubrique L'économie en action : l'essor et le déclin des stagiaires non rémunérés et de la rubrique Étude de cas : un perturbateur du marché est perturbé par le marché, mis à jour avec l'impact de la Covid sur Uber.
- Le chapitre 6 comprend des mises à jour de l'étude de cas sur l'industrie aérienne américaine pour couvrir l'impact de la Covid.
- Les données fiscales du chapitre 7 ont été mises à jour.
- Le chapitre 8 couvre désormais les perturbations de la chaîne d'approvisionnement pendant la pandémie et la production de vaccins ainsi que le commerce des composants de vaccins entre les pays, une nouvelle rubrique L'économie en action sur l'effet des droits de douane sur les prix des machines à laver, qui comprend une nouvelle donnée sur l'indice des prix à la consommation des principaux appareils ménagers, et une mise à jour de la rubrique L'économie en action : la guerre commerciale, à quoi ça sert ?, qui comprend un nouveau chiffre sur l'histoire des tarifs douaniers entre les États-Unis et la Chine.
- Le chapitre 9 comporte une nouvelle ouverture de chapitre sur un jeu de prise de décision pour la gestion de la dette étudiante, une nouvelle couverture de la peur de manquer en rapport avec la cryptomonnaie, l'immobilier et d'autres décisions d'investissement, et une nouvelle étude de cas sur la façon dont les vendeurs en ligne modifient les décisions d'achat des consommateurs.
- Le chapitre 10 sur les externalités a été déplacé et comporte une nouvelle ouverture de chapitre sur la façon dont les pluies acides ont été résolues par des mesures appropriées (avec l'ajout de deux nouvelles cartes), une nouvelle rubrique L'économie en action : les coûts cachés de

vosre électricité (avec un nouveau graphique), une mise à jour de la rubrique L'économie en action : le plafonnement et l'échange (avec des statistiques actualisées sur le changement climatique), une nouvelle rubrique L'économie en action : les États-Unis se préparent à lutter contre le changement climatique, une nouvelle discussion sur les bénéfices externes des médias sociaux et de Zoom, et un nouveau cas pratique : GM et Ford rattrapent le statut de précurseur de Tesla.

- La couverture du chapitre 11 sur les biens publics a été déplacée vers le haut et comprend une nouvelle ouverture de chapitre sur les Drs Barney Graham et Kizzmekia Corbett, ainsi que sur la recherche et le financement fédéral qui ont conduit au vaccin Covid-19, une discussion actualisée sur les biens publics afin d'inclure la recherche médicale et les médias sociaux, un exemple actualisé sur le piratage des contenus digitaux et une mise à jour de L'étude de cas : sauver la « bête » : l'écotourisme protège les jaguars du Brésil.
- Le chapitre 12 comprend une nouvelle ouverture de chapitre sur le paiement des factures pendant la pandémie, des mises à jour importantes de la section 12.1 Pauvreté, inégalité et politique publique, une nouvelle couverture de l'effet de la composition de la famille sur la pauvreté et de la pauvreté qui persiste d'une génération à l'autre, et des effets de l'élargissement de la pauvreté, ainsi qu'une couverture supplémentaire du TANF (programme d'assistance temporaire pour les familles dans le besoin). Le chapitre contient maintenant une analyse de l'effet des programmes politiques sur les enfants par rapport aux adultes plus âgés et sur la croissance économique, ainsi qu'une nouvelle section L'économie en action sur l'ampleur du soutien public aux programmes d'aide sociale.
- Le chapitre 13 comprend une nouvelle rubrique L'économie en action : l'inflation fait mal au porte-monnaie et une mise à jour de l'étude de cas : au-delà de l'impossible : la bataille sans bœuf de McDonald's et Burger King.
- Le chapitre 14 comprend une mise à jour de la rubrique L'économie en action : l'économie des réseaux intelligents et une nouvelle étude de cas : au secours ! Les robots remplacent les hommes dans l'industrie manufacturière pendant la pandémie.
- Le chapitre 15 comprend un contenu actualisé sur les accords de paiement retardé et une mise à jour de la rubrique L'économie en action : quand une pénurie mondiale de porc frappe durement les dîneurs chinois, et une mise à jour de la rubrique Étude de cas : la guerre du commerce de détail : les grandes surfaces à l'ère d'Amazon.
- Le chapitre 16 présente un nouvel exemple du Lipitor en tant que monopole protégé par des barrières créées par le gouvernement, une rubrique L'économie en action mise à jour : le monopole qui n'en était pas un : la Chine et le marché des terres rares, des mises à jour sur le récent exemple d'affaire antitrust concernant l'App Store d'Apple, et une mise à jour de la rubrique L'économie en action : les décideurs américains en matière d'antitrust sont-ils enfin en mesure de rattraper leur retard à l'ère numérique ?
- Le chapitre 17 comprend une mise à jour de la rubrique L'économie en action : les régulateurs domptent le monopole de la bière aux États-Unis, une nouvelle rubrique L'économie en action : la fixation des salaires et des prix dans l'industrie de la transformation de la volaille, une mise à jour de la rubrique Pour les esprits curieux sur la course aux armements, une mise

à jour de la rubrique L'économie en action : l'OPEP est de retour dans le siège du conducteur, une nouvelle rubrique L'économie en action : dans la guerre des prix des fêtes, Amazon est l'indétrônable, et une nouvelle Étude de cas : suivre les turbulences dans l'industrie du transport aérien intérieur aux États-Unis.

- Le chapitre 19 présente une ouverture de chapitre actualisée sur la valeur d'un diplôme, une mise à jour de la rubrique L'économie en action : appel à l'aide chez Flex !, une nouvelle couverture de l'impact de la Covid sur le marché du travail, l'écart salarial entre hommes et femmes, et une nouvelle rubrique Pour les esprits curieux : marchés, pouvoir de marché et discrimination.
- Le chapitre 20 comprend une mise à jour de l'ouverture du chapitre sur les conditions météorologiques extrêmes pour couvrir les inondations en Californie et des mises à jour sur la couverture de l'ACA (Affordable Care Act).

Présentation des auteurs

Paul Krugman, Prix Nobel d'Économie en 2008, a enseigné à l'université de Princeton pendant 14 ans. Il travaille depuis juin 2015 à l'université de la ville de New York. Il y étudie les inégalités dans le monde au sein du *Luxembourg Income Study*. Il est diplômé de Yale et a soutenu sa thèse de doctorat au MIT. Avant Princeton, il a enseigné aux universités de Yale et Stanford, ainsi qu'au MIT. Il a également passé une année dans l'équipe de conseillers économiques du Président américain en 1982-1983. Ses recherches portent sur des travaux pionniers en matière de commerce international, sur la nouvelle économie géographique et sur les crises monétaires. Paul Krugman a reçu en 1991 la médaille John Bates Clark décernée par l'*American Economic Association*. En dehors de ses activités d'enseignement et de recherche, Paul Krugman écrit beaucoup pour un public non spécialisé. Il collabore avec le *New York Times* pour lequel il écrit régulièrement des éditoriaux. Ses derniers best-sellers sont *End This Depression Now!* (paru en français sous le titre «Sortez-nous de cette crise... maintenant!»), *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, une histoire des troubles économiques récents et de leurs implications pour la politique économique, et *The Conscience of a Liberal* (paru en français sous le titre «L'Amérique que nous voulons», NdT), dont le sujet porte sur l'économie politique des inégalités et les relations qu'elle entretient avec la polarisation politique de l'Âge d'or jusqu'à aujourd'hui. Ses ouvrages précédents, *Peddling Prosperity* et *The Age of Diminished Expectations* (paru en français sous le titre «L'âge des rendements décroissants», NdT), sont devenus des classiques contemporains.

Robin Wells a été enseignante et chercheuse en économie à l'université de Princeton. Elle est diplômée de l'université de Chicago et a soutenu sa thèse de doctorat à l'université de Californie à Berkeley ; elle a ensuite entrepris un travail de recherche postdoctoral au MIT. Elle a enseigné à l'université du Michigan, à l'université de Southampton (au Royaume-Uni), à Stanford et au MIT.

Vision et histoire de *Microéconomie*

Il s'agit d'un texte sur l'économie en tant qu'étude de ce que font les gens et de la manière dont ils interagissent, une étude très influencée par l'expérience du monde réel. Ces mots, cet esprit, nous ont servi de fil conducteur pour chaque édition.

Si de nombreuses petites idées sur des aspects particuliers de l'économie nous ont poussés à écrire ce livre, nous avons aussi une grande idée : un manuel d'économie devrait être construit autour de récits, dont beaucoup sont tirés de la vie réelle, et il ne devrait jamais perdre de vue le fait que l'économie est, en fin de compte, un ensemble d'histoires sur ce que font les gens.

La plupart des histoires racontées par les économistes prennent la forme de modèles – quels qu'ils soient, les modèles économiques sont des histoires sur la façon dont le monde fonctionne. Mais nous pensons que la compréhension et l'appréciation des modèles par les étudiants sont grandement améliorées s'ils sont présentés, autant que possible, dans le contexte d'histoires sur le monde réel qui illustrent les concepts économiques et abordent les préoccupations auxquelles nous sommes tous confrontés en vivant dans un monde façonné par les forces économiques. Nous avons soigneusement mis à jour cette édition pour nous assurer que nos exemples sont aussi actuels que possible, en intégrant la récession de 1950 et en couvrant la politique monétaire moderne.

Vous trouverez un riche éventail d'histoires dans chaque chapitre, dans les introductions de chapitre, les rubriques « L'économie en action », « Pour les esprits curieux », « Comparaisons mondiales » et « Études de cas ». Comme toujours, nous incluons de nombreuses nouvelles histoires et en mettons d'autres à jour. Nous intégrons également une perspective internationale tout au long de l'ouvrage, plus largement que jamais.

Nous incluons également des éléments pédagogiques qui renforcent l'apprentissage. Par exemple, chaque grande section se termine par trois éléments connexes conçus pour l'étudiant : (1) L'économie en action : une application du monde réel pour aider les étudiants à mieux comprendre les concepts qu'ils viennent de lire ; (2) un examen rapide des idées clés sous forme de liste ; et (3) des questions d'autotest « Vérifiez vos connaissances » dont les réponses sont fournies en ligne aux étudiants. Les exercices figurant à la fin des chapitres sont également un des points forts du manuel.

Nous espérons que vous aurez une bonne expérience de notre produit. Nous vous remercions de l'introduire dans votre classe.

Remerciements

Notre profonde reconnaissance et nos remerciements les plus sincères vont à Ryan Herzog pour son travail acharné et ses contributions considérables à chaque étape de cette révision. Ryan est professeur d'économie à l'université Gonzaga de Spokane, dans l'État de Washington. Il a obtenu une licence en économie à l'université Pacific Lutheran et un doctorat en économie à l'université de l'Oregon. Il a démontré sa passion pour l'enseignement et son engagement dans la recherche. Ses recherches portent sur les effets des chocs du cycle économique sur les marchés régionaux du travail, la mobilité internationale des capitaux et les modèles empiriques de croissance économique.

Ryan a un style d'enseignement attrayant, qui combine des concepts théoriques avec des applications du monde réel pour aider les étudiants à développer une compréhension plus profonde de l'économie. Il a reçu de nombreux prix pour son enseignement et son mentorat, notamment le prix Exemplary Faculty of the Year de l'université Gonzaga. Il est un conseiller et un mentor dévoué pour les étudiants. Ryan utilise le produit Krugman/Wells Achieve et a officiellement rejoint Paul Krugman, Robin Wells et Macmillan en tant que collaborateur pour la septième édition. Il a beaucoup travaillé sur les nouveaux graphiques interactifs de l'édition, les problèmes de fin de chapitre et les révisions interactives.

En dehors de son travail universitaire, Ryan aime voyager avec sa femme, Annie, et ses deux garçons, Ben et Landon. Il est un fervent amateur de sport.

Nous devons également remercier les nombreuses personnes de Worth Publishers pour leur travail sur cette édition : Chuck Linsmeier, Shani Fisher, Carolyn Merrill, Lukia Kliosis, Melissa Mashburn, Joshua Hill, Kristyn Brown et Stephanie Sosa à la rédaction. Nous remercions Scott Guile et Travis Long pour leur soutien enthousiaste et infatigable à cet ouvrage. Un grand merci aux incroyables équipes de production, de conception, de photographie et de production médiatique : Tracey Kuehn, Michael Granger, Edward Dionne, Jennifer Wetzel, Diana Blume, Natasha Wolfe, Cecilia Varas, Andrew Vaccaro et Brian Nobile.

Nous exprimons notre profonde gratitude et nos remerciements les plus sincères aux réviseurs suivants, dont les commentaires nous ont aidés à façonner cette septième édition.

Introduction : L'économie de la Covid-19

L'économie depuis mars 2020 n'a rien connu de comparable à ce qui s'est passé auparavant. Au printemps 2020, la pandémie de Covid-19 a provoqué l'arrêt de pans entiers de l'économie mondiale. Des vies et des entreprises ont été bouleversées, tandis que les gouvernements locaux, régionaux et fédéraux du monde entier et des États-Unis se sont efforcés de réagir. Coincés chez eux, les ménages ont fortement réduit leurs repas au restaurant, leurs passages à la salle de sport et leurs voyages, et de nombreux travailleurs ont cessé de se rendre au bureau. Les produits de première nécessité, comme le papier hygiénique, sont devenus difficiles à trouver. Alors que les gens reportaient leurs achats sur des articles qu'ils pouvaient utiliser à la maison – appareils de musculation, jouets, meubles de terrasse, ordinateurs – les expéditions de ces articles en provenance d'usines internationales ont considérablement augmenté, ce qui a entraîné l'engorgement des ports d'embarquement et la flambée des coûts d'expédition au niveau mondial (jusqu'à dix fois plus élevés). Certains biens en pénurie sont devenus incroyablement chers – par exemple, les haltères ont commencé à se vendre six fois leur prix normal. Simultanément, les prix de l'essence se sont effondrés, tout comme les loyers des bureaux, les tarifs de location de voitures et les billets d'avion. Alors que des milliers d'employés des restaurants, des hôtels et des compagnies aériennes ont été licenciés, les infirmières ont vu leur salaire grimper en flèche. Le gouvernement américain est intervenu pour soutenir les revenus des travailleurs licenciés, a accordé des prêts aux entreprises pour éviter un raz-de-marée de faillites et a piloté la distribution d'équipements médicaux essentiels. Il y a également eu des effets non monétaires. Sur un plan positif, la pollution et les embouteillages ont considérablement diminué. Cependant, les perturbations économiques de 2020-2021, bien qu'extrêmes et sans précédent, n'étaient ni aléatoires ni chaotiques. Au contraire, la réponse de l'économie à la Covid-19 a suivi une logique économique claire – le genre de logique que vous apprendrez dans ce manuel. Prenons l'exemple des appareils d'exercice à domicile. La fermeture des usines a entraîné une forte augmentation de la demande d'appareils d'exercice à domicile, ainsi qu'une forte augmentation de la demande de conteneurs pour transporter ces appareils depuis les usines d'Asie. La logique économique veut que lorsque la demande d'un bien augmente alors que l'offre est limitée, son prix augmente. Et c'est exactement ce qui s'est passé. Le prix des haltères et d'autres types d'équipements d'exercice, ainsi que le prix des conteneurs d'expédition, ont grimpé en flèche. De plus, l'économie nous apprend que les gens réagissent aux prix : par exemple, selon la logique économique, les prix plus élevés des appareils d'exercice devraient motiver les personnes qui ont des appareils d'exercice non désirés dans leur cave à les vendre sur des sites de vente en ligne. Et c'est exactement ce que les gens ont fait.

L'histoire de l'« économie Covid-19 » n'est donc pas celle du chaos et de l'échec. Il s'agit plutôt d'une histoire d'adaptation et de résilience – des adaptations et une résilience qui étaient prévisibles

compte tenu de la logique économique. Par exemple, dans la mesure du possible, les entreprises ont adopté de nouvelles technologies permettant à leurs employés de travailler à domicile. Les employés de restaurant licenciés ont trouvé des emplois dans la livraison de repas. Les fabricants de papier hygiénique sont passés d'une production de papier commercial (utilisé dans les restaurants et les bureaux) à une production de papier résidentiel (utilisé dans les foyers) afin de réduire les pénuries de papier hygiénique dans les magasins d'alimentation. La baisse des tarifs aériens a incité les gens à voyager. Les grandes enseignes comme Home Depot, Walmart et Costco ont affrété leurs propres navires pour s'assurer que leurs rayons étaient bien approvisionnés. Les gouvernements se sont également adaptés. Pour éviter de nouvelles difficultés, le gouvernement américain a fourni une aide financière importante aux personnes qui ne trouvaient pas de travail (en particulier celles à faible revenu), a empêché les entreprises de faire faillite et a mis à profit son vaste pouvoir d'achat pour obtenir et livrer des fournitures médicales de première nécessité.

Ainsi, bien que la Covid-19 ait été un événement épidémiologique, l'économie a beaucoup à dire sur la façon dont il a affecté la vie des gens. En outre, elle a beaucoup à dire sur la façon dont le monde fonctionnera lorsque la menace de la Covid-19 s'éloignera.

Dans cet ouvrage, vous découvrirez les principes qui régissent l'économie, même en cas d'événements perturbateurs tels que les pandémies, les guerres et les catastrophes naturelles. Nous aborderons notamment les questions suivantes :

- Comment fonctionne notre système économique, c'est-à-dire comment parvient-il à fournir des biens et des services à la population ?
- Comment l'économie réagit-elle aux événements perturbateurs, tels qu'une pandémie ou une innovation technologique ?
- Pourquoi l'économie va-t-elle parfois à vau-l'eau, laissant les gens dans une situation pire, par exemple en produisant une pollution atmosphérique excessive ou des taux de chômage élevés ?
- Pourquoi l'économie a-t-elle parfois besoin de l'intervention des pouvoirs publics pour améliorer la situation de la société ?
- Même en l'absence d'événements perturbateurs, pourquoi l'économie connaît-elle des hauts et des bas ? En d'autres termes, pourquoi l'économie connaît-elle parfois une mauvaise année ?
- Pourquoi le long terme est-il principalement une histoire de croissance et d'augmentation du niveau de vie en dépit des pandémies, des guerres, etc. ?

Examinons ces questions en proposant un bref aperçu de ce que vous apprendrez dans ce livre.

LA MAIN INVISIBLE

La rapidité et l'efficacité de la réponse mondiale à la Covid-19 ont été grandement améliorées par des innovations technologiques majeures. Le travail à distance n'aurait pas été possible sans les logiciels de conférence modernes. La nourriture et les autres fournitures ne seraient pas arrivées sur le pas de la porte sans la technologie des codes-barres numériques et les plateformes de vente au détail sur l'Internet. Et la pandémie a été atténuée, mais pas stoppée, par le déploiement presque miraculeux de nouveaux vaccins, qu'il a fallu non seulement mettre au point mais aussi fabriquer à grande échelle.

D'où sont venues ces innovations ? Vous pourriez penser qu'elles sont venues des leaders technologiques traditionnels du monde – l'Amérique du Nord, l'Europe occidentale et le Japon. Et vous auriez en grande partie raison. Mais certains pays émergents ont également joué un rôle majeur, en particulier l'Inde. Le Serum Institute, basé dans la ville indienne de Pune, a été l'un des principaux exportateurs du vaccin Covid-19 d'AstraZeneca, par exemple.

Par ailleurs, pour ceux qui ont passé une partie de l'année 2020-2021 à travailler en pantalon de survêtement : l'une des principales plateformes de téléconférence utilisées par de nombreuses entreprises et écoles était Zoom – et bien que Zoom soit une société américaine, elle dispose d'un important centre de développement dans la ville indienne de Bangalore. En effet, Bangalore est devenue l'un des principaux centres mondiaux des technologies de l'information.

Comment l'Inde est-elle devenue un acteur économique à l'échelle mondiale ? C'est encore un pays très pauvre en comparaison des niveaux de vie américain ou européen ; en 2022, le travailleur moyen ne recevait qu'environ 400 dollars par mois, mais sa situation s'est considérablement améliorée au cours des 40 dernières années.

La croissance de l'Inde peut être attribuée à de vastes améliorations de son système de coordination des activités productives – les activités qui créent les biens et les services que les gens veulent et qui les acheminent vers les personnes qui les désirent. C'est à ce type de système que nous faisons référence lorsque nous parlons d'**économie**. Et la **science économique** étudie la production, la distribution et la consommation de biens et de services. En 1980 encore, les estimations du revenu par habitant de l'Inde suggèrent que le pays était à peine plus riche qu'au début du vingtième siècle. Depuis lors, cependant, les revenus indiens ont été multipliés par cinq et l'Inde est devenue un acteur majeur dans certaines industries mondiales importantes. Il ne s'agit pas seulement du vaccin Covid-19 ; l'Inde fournit une grande partie des médicaments génériques dans le monde. Il n'y a pas que Zoom : Bangalore est devenue une plaque tournante de la technologie de l'information, concevant des logiciels utilisés dans le monde entier.

Économie : un système de coordination des activités productives de la société.

Science économique : la science sociale qui étudie la production, la distribution et la consommation de biens et de services.

Qui a planifié l'essor économique de l'Inde ? Personne. Certes, les politiques gouvernementales ont contribué à créer certaines des conditions préalables à la réussite économique. Par exemple, Pune et Bangalore ont bénéficié de leur rôle de grands centres d'enseignement de classe mondiale. Mais l'essor de l'Inde est dû à des multinationales qui ont vu des possibilités d'augmenter leurs profits, à des entrepreneurs locaux qui ont vu de nouvelles opportunités et à des travailleurs qui se sont déplacés vers les pôles de croissance à la recherche d'une vie meilleure.

Aucune personne ou organisation n'a été responsable de cette transformation. En fait, l'essor économique de l'Inde a été rendu possible par des réformes qui ont réduit le rôle du gouvernement dans l'économie et ont donné au secteur privé une plus grande liberté.

Dans les années 1970, avant que l'Inde n'entame son grand décollage, l'économie du pays était soumise à un contrôle gouvernemental souvent étouffant. Sous le régime dit du « Raj des licences »

(« raj » est le mot Hindi pour « règle »), les entreprises avaient besoin d'une approbation bureaucratique pour presque toutes leurs initiatives. Les réglementations et les taxes rendaient particulièrement coûteux les achats à l'étranger. Inspirés par l'exemple des « économies dirigées » de l'ex-Union soviétique et de la Chine maoïste, dans lesquelles le gouvernement disait à chacun ce qu'il devait faire, de nombreux hommes politiques indiens de l'époque pensaient qu'une intervention étendue de l'État dans l'économie était la clé de la prospérité.

Avec le temps, cependant, il est devenu évident que les économies planifiées fonctionnaient mal : les consommateurs ne pouvaient souvent pas trouver les biens qu'ils voulaient, et les files d'attente dans les magasins étaient notoirement longues lorsque les biens souhaités apparaissaient. De leur côté, les producteurs constataient souvent que personne ne voulait de ce qu'ils étaient capables de produire. Soumis aux diktats erratiques des bureaucrates, les entrepreneurs et les entreprises n'étaient pas disposés à investir dans de nouveaux équipements ou à adopter de nouvelles technologies.

Dans les années 1980, les réformateurs indiens ont fini par admettre que leur modèle ne fonctionnait pas et le pays s'est transformé en une **économie de marché**, dans laquelle la production et la consommation sont le résultat de décisions décentralisées prises par les entreprises et les individus. Contrairement à ce qui se passait autrefois, dans l'Inde d'aujourd'hui, il n'y a pas d'autorité centrale qui dise aux gens ce qu'ils doivent produire ou qui décide de ce qu'ils peuvent consommer. Chaque producteur fait ce qu'il pense être le plus rentable ; chaque consommateur achète ce qu'il choisit.

Économie de marché : une économie dans laquelle les décisions relatives à la production et à la consommation sont prises par des producteurs et des consommateurs individuels.

Si vous n'avez jamais vu une économie de marché en action, vous pourriez imaginer qu'elle est chaotique. Après tout, personne n'est aux commandes. Mais les économies de marché sont capables de coordonner des activités même très complexes et de fournir de manière fiable aux consommateurs les biens et les services qu'ils souhaitent. Les habitants de n'importe quelle grande ville mourraient de faim en quelques jours si les actions non planifiées, mais néanmoins ordonnées, de milliers d'entreprises ne leur fournissaient pas un approvisionnement régulier en denrées alimentaires. En fait, le « chaos » non planifié d'une économie de marché s'avère bien plus ordonné que la planification d'une économie planifiée. C'est pourquoi presque tous les pays du monde – la Corée du Nord, Cuba et le Venezuela sont les seules exceptions – sont devenus des économies de marché.

Les avantages d'une économie de marché ne sont pas une découverte récente. En 1776, dans un passage célèbre de son livre *La richesse des nations*, l'économiste écossais pionnier Adam Smith a expliqué comment les individus, en poursuivant leurs propres intérêts, finissent souvent par servir les intérêts de la société dans son ensemble. À propos d'un homme d'affaires dont la recherche du profit rend la nation entière plus riche, Smith écrivait : « [Il] n'a d'autre intention que son propre gain, et il est, dans ce cas, comme dans beaucoup d'autres, conduit par une main invisible à promouvoir une fin qui ne faisait pas partie de son intention ». Depuis lors, les économistes utilisent l'expression **main invisible** pour désigner la manière dont une économie de marché exploite le pouvoir de l'intérêt personnel pour le bien de la société.

Main invisible : expression utilisée par Adam Smith pour désigner la manière dont la poursuite de l'intérêt personnel d'un individu peut conduire, sans qu'il le veuille, à de bons résultats pour la société dans son ensemble.

Microéconomie : la branche de l'économie qui étudie comment les gens prennent des décisions et comment ces décisions interagissent.

L'étude de la manière dont les individus prennent des décisions et de l'interaction entre ces décisions s'appelle la **microéconomie**. L'un des thèmes clés de la microéconomie est la validité de l'intuition d'Adam Smith : les individus qui poursuivent leurs propres intérêts favorisent souvent les intérêts de la société dans son ensemble.

Ainsi, la réponse à notre première question – « Comment notre système économique parvient-il à fournir des biens et des services aux gens ? » – est que l'intérêt personnel, dans le cadre d'une économie de marché – c'est-à-dire la main invisible – guide les décisions de production et de consommation afin de promouvoir les intérêts de la société.

Il est également important de comprendre quand et pourquoi la poursuite individuelle de l'intérêt personnel peut conduire à un comportement contre-productif et à des résultats indésirables pour la société. La pollution excessive et les embouteillages en sont de parfaits exemples.

MON BÉNÉFICE, VOTRE COÛT

À bien des égards, la vie en Inde est considérablement meilleure qu'elle ne l'était en 1980. Deux choses ont cependant beaucoup empiré : les embouteillages et la qualité de l'air. La vitesse moyenne à Bangalore n'est que de 18 kilomètres/heure. L'air est également très malsain, même s'il n'est pas aussi mauvais qu'à Delhi, la capitale de l'Inde, où, selon certaines estimations, la pollution réduit l'espérance de vie de 10 ans.

Pourquoi ces problèmes représentent-ils des échecs de la main invisible ? Prenons le cas des embouteillages. Lorsque le trafic est congestionné, chaque conducteur impose un coût à tous les autres conducteurs sur la route – chaque conducteur se met littéralement en travers du chemin de tous les autres conducteurs. Le coût peut être substantiel : selon une estimation, une personne conduisant une voiture dans le sud de Manhattan un jour de semaine cause plus de trois heures de retard aux autres conducteurs, et environ 160 dollars de pertes monétaires. Pourtant, lorsqu'ils décident de conduire ou non et de prendre plutôt les transports publics, les banlieusards ne sont pas incités à prendre en compte les coûts qu'ils imposent aux autres.

Les embouteillages sont un exemple familier d'un problème beaucoup plus large dans les économies de marché : la **défaillance du marché**, qui se produit lorsque la poursuite individuelle de son propre intérêt, au lieu de promouvoir l'intérêt de la société dans son ensemble, aggrave en fait la situation de la société. Un autre exemple important de défaillance du marché est la pollution de l'air, qui est très visible, littéralement, dans les villes indiennes. La pollution de l'eau et la surexploitation des ressources naturelles telles que les poissons et les forêts sont des variantes du même problème.

Aujourd'hui, les coûts environnementaux des comportements égoïstes sont énormes. Comme nous le verrons plus loin dans ce livre, la dégradation de l'environnement et le changement climatique

causés par la pollution sont sans doute les plus grands défis auxquels la société est confrontée. La bonne nouvelle, comme vous l'apprendrez en étudiant la microéconomie, c'est que l'analyse économique peut être utilisée pour diagnostiquer les cas de défaillance du marché et pour concevoir des solutions. L'analyse économique montre que l'intervention de l'État est nécessaire en présence de défaillances importantes du marché, telles que la dégradation de l'environnement et le changement climatique. Et comme nous le savons maintenant, l'intervention gouvernementale a été essentielle pour répondre à la Covid-19.

Défaillance du marché : le manque d'efficacité d'un marché.

DES HAUTS ET DES BAS

L'Inde est devenue une énorme puissance économique. Une conséquence quelque peu ironique de l'essor de l'Inde est que les populations du monde entier souffrent parfois lorsque l'Inde connaît des difficultés économiques, car le pays est à la fois un important fournisseur de certains biens essentiels – comme les médicaments – et une source majeure de demande pour les produits d'autres pays.

L'Inde a été durement touchée par la Covid-19, qui a été responsable de millions de morts ainsi que d'une sévère contraction économique. Bien que la cause de ce revers soit inhabituelle, les périodes de troubles occasionnels sont une caractéristique régulière des économies modernes. Le fait est que l'économie ne fonctionne pas toujours sans heurts : elle connaît des fluctuations, une série de hauts et de bas. À l'âge mûr, un Américain typique aura connu trois ou quatre périodes de ralentissement, connues sous le nom de **récessions**. L'économie américaine a connu des récessions, parfois graves, en 1973, 1981, 1990, 2001, 2007 et 2020. Pendant une récession, les salaires stagnent, les emplois sont difficiles à trouver et des millions de travailleurs peuvent être licenciés.

Tout comme les défaillances du marché, les récessions sont une réalité ; mais tout comme les défaillances du marché, elles constituent un problème pour lequel l'analyse économique offre certaines solutions. Les récessions sont l'une des principales préoccupations de la branche de l'économie connue sous le nom de **macroéconomie**, qui s'intéresse aux hauts et aux bas de l'économie en général. Si vous étudiez la macroéconomie, vous apprendrez comment les économistes expliquent les récessions et comment les politiques gouvernementales peuvent être utilisées pour minimiser les dommages causés par les fluctuations économiques.

Malgré les récessions occasionnelles, cependant, sur le long terme, l'histoire de toutes les grandes économies contient beaucoup plus de hauts que de bas. Et cette évolution à long terme est le sujet de notre dernière question.

Récession : un ralentissement de l'économie.

Macroéconomie : la branche de la science économique qui s'intéresse aux hauts et aux bas de l'économie.

EN AVANT ET EN HAUSSE

Le niveau de vie global moyen d'un résident de Bangalore, bien que considérablement plus élevé qu'en 1980, reste assez bas par rapport aux normes américaines.

Mais les États-Unis n'ont pas toujours été aussi riches qu'aujourd'hui. En effet, au début du XX^e siècle, la plupart des Américains vivaient dans des conditions que l'on qualifierait aujourd'hui d'extrême pauvreté. Seuls 10 % des foyers disposaient de toilettes avec chasse d'eau, 8 % seulement du chauffage central, 2 % seulement de l'électricité et presque personne n'avait de voiture, encore moins de machine à laver ou d'air conditionné. Mais au cours du siècle suivant, les États-Unis ont connu une hausse remarquable de leur niveau de vie, qui a finalement abouti à la grande richesse que nous voyons aujourd'hui autour de nous.

De telles comparaisons nous rappellent brutalement à quel point les vies dans le monde ont été changées par la **croissance économique**, la capacité croissante de l'économie à produire des biens et des services, conduisant à l'augmentation du niveau de vie. Pourquoi l'économie croît-elle au fil du temps ? Et pourquoi la croissance économique est-elle plus rapide à certains endroits et à certaines époques qu'à d'autres ? Il s'agit là de questions clés pour l'économie, car la croissance économique est une bonne chose pour beaucoup, comme peuvent en témoigner les citoyens de l'Inde, et la plupart d'entre nous souhaitent qu'elle se poursuive. Mais la croissance économique a un coût.

Croissance économique : la capacité croissante de l'économie à produire des biens et des services, conduisant à des niveaux de vie plus élevés.

Bien qu'elle profite à la grande majorité de la population, la croissance économique a toujours fait des perdants et des gagnants, car les secteurs émergents et à croissance rapide de l'économie éclipsent ceux du passé. Par exemple, Mumbai est devenue le lieu de résidence de riches Indiens et le siège de nombreuses entreprises indiennes. Ce développement a fait de la ville un lieu de vie très cher, déplaçant de nombreux résidents plus pauvres.

L'environnement est un autre perdant potentiel. Si l'on n'accorde pas suffisamment d'attention à la réalisation d'une croissance économique durable à long terme, c'est-à-dire une croissance économique qui concilie la protection de l'environnement et l'amélioration du niveau de vie des générations actuelles et futures, le risque d'un changement environnemental catastrophique augmente et nous serons tous perdants. Aujourd'hui, l'objectif consistant à trouver un équilibre entre la production de biens et de services et la santé de l'environnement fait l'objet d'un débat politique animé. L'analyse économique a un rôle clé à jouer à cet égard, car la dégradation de l'environnement est souvent le résultat d'une défaillance du marché. L'économie n'est pas une liste de réponses ; c'est plutôt une discipline, un moyen de compréhension. Dans un monde imprévisible et changeant, l'économie fournit un cadre pour comprendre comment les individus fonctionnent, comment ils s'adaptent et réagissent. Aujourd'hui, plus que jamais, une formation en économie est un élément essentiel pour donner aux individus, aux entreprises, aux gouvernements et à la société la capacité de répondre avec succès aux opportunités et aux défis qui les attendent. Ne perdons donc pas de temps.

MOTS-CLÉS

Économie, 19	Main invisible, 21	Macroéconomie, 22
Science économique, 19	Microéconomie, 21	Défaillance du marché, 22
Économie de marché, 20	Récession, 22	Croissance économique, 23

CHAPITRE

1

⋮ Premiers principes

SOMMAIRE

- | | |
|--|----|
| 1. Les principes qui sous-tendent les choix individuels :
le cœur de l'économie | 27 |
| 2. Les interactions : comment les économies fonctionnent | 34 |
| 3. Les interactions à l'échelle de l'économie | 43 |

Ce que vous allez apprendre dans ce chapitre :

- Les quatre principes qui guident les choix individuels
- Les quatre principes qui orientent la manière dont les choix individuels interagissent
- Les trois principes qui illustrent les interactions à l'échelle de l'économie dans son ensemble



Le socle commun

Il fut un temps où la plupart des étudiants d'université se trouvaient dans des pays occidentaux riches. Mais aujourd'hui, le nombre d'étudiants dans les pays en développement tels que la Chine et l'Inde dépasse rapidement les États-Unis et l'Europe occidentale. De fait, la Chine a déjà davantage d'étudiants universitaires que les États-Unis. Qu'est-ce que ces étudiants étudient ? Des sujets très divers bien sûr. Mais, quelle que soit la région dans le monde, beaucoup d'étudiants étudient l'économie. Vous vous demandez peut-être si l'économie enseignée à l'université de Shanghai par exemple ou à l'université de Mumbai est comparable à l'économie enseignée dans les universités américaines. Après tout, les pays diffèrent beaucoup en termes de niveau de revenus, institutions politiques, et problèmes auxquels ils font face. Cela ne veut-il pas dire que l'économie de ces pays est différente également ?

Oui et non. Oui, dans la mesure où une histoire et des circonstances différentes influencent ce que les étudiants et les praticiens doivent connaître. C'est pourquoi il existe des éditions internationales de ce manuel. Le Canada par exemple est suffisamment différent des États-Unis pour qu'il existe une version comportant des explications des problèmes et institutions économiques canadiens.

La réponse est également non parce que l'essentiel des connaissances au cœur de la science économique sont les mêmes où que vous soyez dans le monde. La raison est que toute la science économique est fondée sur un ensemble de principes communs qui s'appliquent à de nombreux problèmes, quelles que soient les circonstances où ils se posent.

Certains de ces principes concernent des choix individuels – car l'économie est avant tout concernée par les choix que font les individus. Souhaitez-vous épargner votre argent en prenant le bus, ou achetez-vous une voiture ? Gardez-vous votre ancien téléphone, ou préférez-vous en acheter un plus perfectionné ? Ces décisions impliquent de faire un choix parmi un nombre limité d'alternatives – limité dans la mesure où personne ne peut avoir tout ce qu'il désire. Toute question au niveau économique le plus élémentaire implique de faire des choix individuels.

Mais pour comprendre comment fonctionne une économie, il faut comprendre davantage que la manière dont les individus font des choix. Aucun d'entre nous n'est un Robinson Crusoé, isolé sur une île – nous devons prendre des décisions dans un environnement façonné par les décisions des autres. Nous découvrirons donc dans ce chapitre quatre principes économiques qui orientent les choix des individus.

En effet, dans une économie moderne, même les décisions les plus simples que vous prenez – que prendre pour le petit déjeuner par exemple – sont conditionnées par les décisions de milliers d'autres personnes, du cultivateur de bananes au Costa Rica qui a décidé de cultiver le fruit que vous mangez au fermier de l'Iowa qui a fourni le maïs de vos corn flakes. Et dans la mesure où chacun de nous dans une économie de marché dépend de tant d'autres personnes – qui en retour dépendent de

nous – nos choix interagissent. De sorte que même si toute analyse économique à un niveau élémentaire traite de choix individuels, il nous faut également comprendre les *interactions* sur un plan global pour comprendre comment se comportent les économies de marché – comment mes choix affectent vos choix, et vice versa. Pour ce faire, nous étudierons dans ce chapitre les quatre principes qui déterminent la manière dont les choix individuels interagissent dans l'économie.

On peut comprendre de nombreuses interactions économiques en observant les marchés de biens individuels, tel que le marché des Corn Flakes. Cependant, lorsque l'on considère l'économie dans son ensemble, on s'aperçoit qu'elle est composée d'un nombre énorme de marchés de biens individuels. Vu sous cet angle, il apparaît également que ces marchés interagissent. En conséquence, à une échelle plus large l'économie connaît des hauts et des bas. Afin de comprendre les interactions à l'échelle de l'économie, nous étudierons dans ce chapitre les trois principes sous-jacents à leur fonctionnement.

Ces onze principes – quatre principes impliquant les choix individuels, quatre en rapport avec la manière dont les choix individuels interagissent, et trois concernant les interactions à l'échelle de l'économie – sont la base de toute analyse économique. Ils constituent également le socle commun de la science économique ; ils s'appliquent aussi bien à Shanghai, qu'à Mumbai ou Atlanta

1. LES PRINCIPES QUI SOUS-TENDENT LES CHOIX INDIVIDUELS : LE CŒUR DE L'ÉCONOMIE

Tout problème économique implique au départ un **choix individuel** – ce qu'un individu décide de faire et de *ne pas* faire. Vous pourriez en fait très bien dire que ce qui n'a pas de rapport avec les choix n'est pas de l'économie.

Entrez dans un hypermarché. Des milliers de produits différents sont disponibles, et il est très peu probable que vous – ou quiconque – puissiez vous offrir tout ce que vous pouvez désirer. Et de toute façon l'espace dans votre chambre ou votre appartement est limité. Allez-vous donc acheter une autre bibliothèque ou un mini-réfrigérateur ? Étant données les limites de votre budget et de votre espace de vie, vous devez choisir quels produits acheter et quels produits laisser en rayon.

Le fait que ces produits soient pour commencer en rayon implique un choix – le gérant du magasin choisit de les y mettre, et le fabricant des produits choisit de les produire. Toute activité économique implique des choix individuels.

Quatre principes économiques sous-tendent la logique économique des choix individuels, comme l'indique le tableau 1.1. Examinons maintenant chacun de ces principes en détail.

Tableau 1.1 *Principes qui sous-tendent la logique économique des choix individuels*

1. Les ressources sont rares.
2. Le véritable coût de quelque chose est ce à quoi vous devez renoncer pour l'avoir.
3. « Combien ? » est une décision à la marge.
4. Les gens exploitent généralement les occasions d'améliorer leur situation.

Principe 1 : les choix sont nécessaires parce que les ressources sont rares

Vous ne pouvez pas toujours avoir ce que vous désirez. Tout le monde souhaiterait avoir une belle maison située dans un bel endroit (avec une aide ménagère à domicile), deux ou trois voitures de luxe, et des vacances fréquentes dans des hôtels de charme. Mais même dans un pays riche comme les États-Unis, peu de familles peuvent s'offrir tout cela. Elles doivent donc faire des choix – aller à Disney World cette année ou s'acheter une voiture de meilleure qualité, se contenter d'un petit jardin ou accepter un trajet plus long pour aller au travail et vivre là où se loger est moins cher.

Un revenu limité n'est pas la seule chose qui empêche les gens d'avoir tout ce qu'ils désirent. Le temps est également limité : il n'y a que 24 heures dans une journée. Et dans la mesure où notre temps est limité, choisir de consacrer du temps à une activité signifie également choisir de ne pas consacrer du temps à une autre activité – passer du temps à réviser pour un examen signifie renoncer à aller au cinéma. Beaucoup de personnes sont à ce point contraintes par le nombre d'heures dans une journée qu'elles sont prêtes à échanger de l'argent contre du temps. Par exemple, les épiceries de quartier pratiquent des prix plus élevés qu'un supermarché traditionnel. Mais elles rendent service aux clients pressés par le temps qui préfèrent payer davantage plutôt que de se déplacer jusqu'au supermarché.

Cela nous amène au premier principe des choix individuels :

Les individus doivent faire des choix parce que les ressources sont rares.

Une **ressource** est ce qui peut être utilisé pour produire autre chose. Une liste des ressources d'une économie est habituellement composée de la terre, du travail (le temps de travail proposé par les travailleurs), du capital (les machines, les bâtiments, et les autres biens de production issus des activités humaines), et du capital humain (le niveau d'éducation et les qualifications des travailleurs). Une ressource est **rare** quand la quantité disponible n'est pas suffisante pour satisfaire tous les usages productifs. Il existe de nombreuses ressources rares, parmi lesquelles on compte les ressources naturelles – les ressources issues de l'environnement naturel telles que les minéraux, le bois ou le pétrole. Les ressources humaines sont également disponibles en quantités limitées – le travail, les qualifications, et l'intelligence. Et dans une économie mondiale en croissance avec une population humaine en augmentation rapide, même l'air pur et l'eau salubre sont devenus des ressources rares.

Choix individuel : une décision par un individu de faire quelque chose, qui implique nécessairement une décision de ne pas faire d'autres choses.

Ressource : toute chose qui peut être utilisée pour produire autre chose ; comprend les ressources naturelles (de l'environnement physique) et les ressources humaines (travail, compétences, intelligence).

Rare : une ressource est rare lorsqu'elle n'est pas disponible en quantité suffisante pour répondre à toutes les utilisations qu'une société souhaite en faire.

De même que les individus doivent faire des choix, la rareté des ressources signifie que la société dans son ensemble doit faire des choix. Une manière pour une société de faire des choix est simplement de les laisser résulter des nombreux choix individuels, ce que fait habituellement une économie de

marché. Par exemple, les Américains en tant que groupe ont une quantité d'heures disponibles limitée dans une semaine : combien de ces heures vont-ils consacrer à aller au supermarché pour obtenir des prix moins élevés, plutôt que de gagner du temps en allant faire leurs courses à l'épicerie de quartier ? La réponse est la somme des décisions individuelles : chacun des millions d'individus dans l'économie fait ses propres choix en matière de courses, et le résultat global est la somme de ces décisions individuelles.

Principe 2 : le véritable coût d'une chose est son coût d'opportunité

C'est votre dernier semestre d'études avant d'être diplômé, et votre programme vous autorise à choisir seulement un enseignement à option. Mais il y en a deux que vous aimeriez vraiment choisir : Bases de visualisation des données et Introduction à la conservation de la faune.

Supposons que vous choisissiez le cours d'Introduction à la conservation de la faune. Quel est le coût de cette décision ? C'est le fait que vous ne pouvez pas prendre Bases de visualisation des données. Les économistes appellent ce genre de coût – ce à quoi vous devez renoncer de manière à obtenir quelque chose que vous désirez – le **coût d'opportunité** de ce bien. Cela nous amène au deuxième principe des choix individuels :

Le coût d'opportunité d'un bien – ce à quoi vous devez renoncer pour l'avoir – est son véritable coût.

Le coût d'opportunité du cours d'introduction à la conservation de la faune est donc le bénéfice que vous auriez tiré du cours de visualisation des données.

Coût d'opportunité : le coût réel d'un bien : ce à quoi il faut renoncer pour l'obtenir.

Le concept de coût d'opportunité est crucial pour comprendre les choix individuels car en fin de compte tous les coûts sont des coûts d'opportunité. On reproche parfois aux économistes de ne s'intéresser qu'aux coûts et bénéfices mesurables en euros. Mais ce n'est pas vrai. Une grande partie de l'analyse économique implique des cas comme celui de nos cours à option dans lequel choisir un de ces cours n'entraîne pas de frais supplémentaires – c'est-à-dire qu'il n'y a pas de coût monétaire direct. Néanmoins, le cours choisi comporte un coût d'opportunité – l'autre cours à option convoité auquel il faut renoncer étant donné le temps limité disponible. Plus spécifiquement, le coût d'un choix est ce à quoi vous renoncez en ne choisissant pas la meilleure alternative disponible.

Vous pourriez être tenté de penser que le coût d'opportunité vient *s'ajouter* au coût monétaire d'un bien. Supposons qu'un cours à option implique un coût supplémentaire de 500 euros ; choisir le cours d'introduction à la conservation de la faune comporte donc maintenant un coût monétaire. Le coût d'opportunité du choix de ce cours est-il différent de ce coût monétaire ?

En fait, oui. Considérez que vous devrez dépenser ces 500 euros, quel que soit le cours que vous choisirez. Ainsi, ce à quoi vous renoncez pour suivre le cours d'introduction à la conservation de la faune reste le cours de visualisation de données – vous devez dépenser ces 500 euros dans les deux cas. Mais que se passe-t-il si le cours de visualisation de données est gratuit ? Dans ce cas, ce à quoi vous renoncez pour suivre le cours d'introduction à la conservation de la faune est le bénéfice du

cours de visualisation de données plus le bénéfice que vous auriez pu tirer en dépensant ces 500 euros pour autre chose.

Dans les deux cas, le coût qu'implique le choix de votre cours préféré est-ce à quoi vous devez renoncer pour y assister. Si vous étendez l'ensemble des décisions qui sous-tendent chaque choix – choisir un cours à option ou non, aller au bout de ce semestre ou non, laisser tomber ou non – vous vous apercevez que tous les coûts sont finalement des coûts d'opportunité.

Parfois, ce que vous devez payer pour une chose est un bon indicateur de son coût d'opportunité. Mais souvent ce n'est pas le cas.

Un exemple très important de ce qu'un coût monétaire peut être un mauvais indicateur du coût d'opportunité est le coût des études. Les frais d'inscription et le logement sont les dépenses principales pour la plupart des étudiants ; mais même si ces choses étaient gratuites, aller à l'université serait un choix coûteux dans la mesure où la plupart des étudiants auraient un travail s'ils n'étudiaient pas. C'est-à-dire qu'en choisissant d'aller à l'université, les étudiants *renoncent* au revenu qu'ils auraient pu percevoir en travaillant à la place. Ce qui signifie que le coût d'opportunité d'étudier à l'université est ce que vous dépensez pour vous inscrire et vous loger *plus* le revenu auquel vous renoncez en ne travaillant pas.

Il est facile de comprendre que le coût d'opportunité des études à l'université est particulièrement élevé pour les personnes qui pourraient gagner beaucoup pendant les années qu'elles auraient pu passer autrement à étudier. C'est pourquoi des athlètes ou des entrepreneurs de renom vont rarement à l'université ou quittent l'université avant d'être diplômés.

Principe 3 : « Combien ? » est une décision à la marge

Certaines décisions importantes impliquent un choix en termes de « soit-soit » – par exemple vous décidez soit d'aller à l'université soit de commencer à travailler ; vous décidez soit d'étudier l'économie soit d'étudier autre chose. Mais d'autres décisions importantes impliquent des choix en termes de « combien » – par exemple si vous choisissez en même temps l'économie et la chimie ce semestre, vous devez décider combien de temps consacrer à étudier l'une et l'autre. Lorsqu'il est question de comprendre des décisions de ce genre, l'économie apporte un éclairage important : « combien » est une décision prise *à la marge*.

Supposez que vous choisissiez à la fois l'économie et la chimie, et que vous soyez un étudiant en prémédication, de sorte que vos crédits en chimie vous importent davantage que vos crédits en économie. Cela implique-t-il que vous deviez passer *tout* votre temps à étudier la chimie au détriment de l'examen d'économie ? Probablement pas. Même si vous pensez que vos crédits en chimie sont plus importants, vous devez faire quelques efforts pour étudier l'économie.

Passer plus de temps à étudier l'économie implique un bénéfice (une meilleure note espérée pour ce cours) et un coût (vous auriez pu consacrer ce temps à faire autre chose, comme étudier pour avoir une meilleure note en chimie). Autrement dit, votre décision repose sur un **arbitrage** – une comparaison entre coûts et bénéfices.

Arbitrage : comparaison des coûts et bénéfices liés à une action.

Comment répondre à ce genre de question posée en termes de « combien » ? La réponse est que vous prenez un peu de la décision à un moment, en vous demandant à quoi vous devriez consacrer la prochaine heure.

Admettons que les deux examens aient lieu le même jour, et que vous passiez la soirée qui précède à relire vos notes sur les deux cours. À six heures de l'après-midi, vous décidez qu'une bonne idée serait de passer au moins une heure sur chaque cours. À huit heures, vous décidez qu'il vaudrait mieux passer une heure de plus sur chaque cours. À dix heures, vous êtes fatigué et découvrez qu'il ne vous reste qu'une heure de travail avant d'aller vous coucher ; allez-vous la consacrer à la chimie ou à l'économie ? Si vous êtes étudiant en prémédication, ce sera probablement la chimie ; si vous visez un MBA, ce sera probablement l'économie.

Remarquez comment vous avez décidé d'allouer votre temps : à chaque fois, la question est de consacrer ou non *une heure supplémentaire* à l'un des deux cours. Et en décidant de consacrer une heure supplémentaire à l'étude de la chimie, vous comparez les coûts (une heure de moins consacrée à l'étude de l'économie ou passée à dormir) et les bénéfices (une probable augmentation de votre note en chimie) de cette décision. Tant que les bénéfices d'une heure supplémentaire consacrée à l'étude de la chimie excèdent les coûts, vous devriez continuer à étudier une heure de plus.

Les décisions de ce genre – que faire de votre prochaine heure, que faire de votre prochain euro, etc. – sont des **décisions marginales**. Cela nous amène à notre troisième principe des choix individuels :

Les décisions de type « combien » impliquent des arbitrages à la marge : comparer les coûts et bénéfices liés au fait de pousser une activité un peu plus loin ou un peu moins loin.

Décision marginale : une décision prise à la « marge » d'une activité de poursuivre un peu plus ou un peu moins de cette activité.

Analyse marginaliste : l'étude des décisions à la marge.

On appelle l'étude des décisions de ce genre l'**analyse marginaliste**. De nombreuses questions auxquelles nous sommes confrontés en économie – de même que dans la vie quotidienne – impliquent l'analyse marginaliste : combien d'employés devrais-je embaucher dans mon magasin ? À quel kilométrage devrais-je changer l'huile de ma voiture ? Quel est le taux acceptable d'effets indésirables d'un nouveau médicament ? L'analyse marginaliste tient un rôle essentiel dans la science économique car elle est la clé des décisions impliquant des choix en termes de « combien ».

Principe 4 : les gens réagissent aux incitations en exploitant les occasions d'améliorer leur situation

En écoutant les informations financières à la radio, les auteurs de ce livre apprirent un jour comment se garer à moindre coût à Manhattan. Les parkings dans le quartier de Wall Street peuvent coûter jusqu'à 30 dollars par jour. Mais selon le présentateur, certains avaient trouvé un meilleur moyen :

plutôt que de se garer dans un parking, ils déposaient leur véhicule dans un garage alentour où il en coûtait 19,95 dollars de faire changer l'huile, tout en laissant sa voiture toute la journée !

C'est une idée formidable, mais malheureusement elle se révéla fausse – le garage en question n'existait pas. Mais s'il avait existé, vous pouvez être sûr qu'il aurait eu beaucoup de changements d'huile à effectuer. Pourquoi ? Parce que quand les gens se voient offrir des occasions d'améliorer leur situation, ils les saisissent habituellement – et s'ils peuvent trouver un moyen de garer leur voiture toute une journée pour 19,95 dollars plutôt que 30 dollars, ils l'exploitent.

D'après cet exemple, les économistes diraient que les gens réagissent aux **incitations** – une opportunité d'améliorer leur situation. On peut maintenant poser notre quatrième principe des choix individuels :

Les gens réagissent aux incitations, en exploitant les opportunités d'améliorer leur situation.

Incitation : tout ce qui procure une récompense aux individus qui modifient leur comportement.

Quand vous essayez de prévoir comment les gens se comporteront dans une situation économique, vous pouvez parier qu'ils exploiteront les opportunités d'améliorer leur sort. En outre, les individus *continueront* d'exploiter ces opportunités jusqu'à ce qu'elles aient été épuisées – autrement dit, ces opportunités seront saisies jusqu'à ce qu'il n'y en ait plus.

Si le garage à Manhattan existait vraiment, et si faire changer l'huile de son véhicule était un moyen économique de se garer, on peut être sûr que la liste d'attente pour un changement d'huile y serait rapidement pleine pour des semaines, voire des mois.

En fait, le principe selon lequel les individus exploiteront les opportunités d'améliorer leur sort est à la base de toute prédiction faite par les économistes à propos des comportements individuels.

Les économistes ont en fait tendance à considérer avec scepticisme toute tentative de changer les comportements individuels sans changer leurs incitations. Par exemple, un plan visant à réduire le trafic à Manhattan sans offrir aux automobilistes une incitation, telle qu'une compensation financière, pour ne pas conduire, ou qui n'est pas accompagné d'une pénalité en cas de conduite, a peu de chances de réussir. De même, un dispositif demandant aux industriels de réduire la pollution volontairement restera probablement sans effet ; un dispositif reposant sur une incitation financière à réduire leur pollution a beaucoup plus de chances de fonctionner dans la mesure où il change leurs incitations.

Sommes-nous prêts maintenant à faire de l'économie ? Pas encore – parce que la plupart des choses intéressantes qui se passent dans une économie ne sont pas tant le résultat des choix individuels que de leurs interactions.

>>> L'ÉCONOMIE EN ACTION

Le coût du mariage : la politique chinoise de l'enfant unique a créé des millions de célibataires solitaires

La Chine était encore le pays le plus peuplé de la planète, avec plus de 1 440 000 000 d'habitants, en 2021. Cela représente plus d'un milliard quatre cent quarante millions d'habitants. Les tendances démographiques chinoises ont fait évoluer le coût du mariage au fil du temps, et plus précisément le coût de la recherche d'une épouse pour les célibataires chinois. Dans les années 1970, la Chine était très pauvre et sa population était déjà importante et en pleine croissance. Inquiet de ne pas être en mesure de fournir des soins adéquats à une telle population, le gouvernement chinois a mis en place une politique de l'enfant unique qui a limité la plupart des couples à un seul enfant et a imposé des sanctions à ceux qui ne respectaient pas cette règle.

En 2021, le nombre moyen d'enfants par femme chinoise était tombé à 1,7, contre plus de 5 avant l'introduction de la mesure en 1978. Dans les grandes villes chinoises comme Pékin et Shanghai, le taux de fécondité est le plus bas du monde : environ 0,7. Ce taux est bien inférieur au taux de fécondité de remplacement de 2,1, le taux minimum nécessaire pour renouveler la population, et implique que la population chinoise diminuera au fil du temps. Mais la politique de l'enfant unique a eu des conséquences malheureuses et inattendues sur l'équilibre entre les sexes au sein de la population. Jusqu'à récemment, la Chine était essentiellement rurale. En raison des exigences physiques de l'agriculture, les fils étaient fortement préférés aux filles. En outre, la tradition voulait que ce soient les fils, et non les filles, qui s'occupent des parents âgés. La politique de l'enfant unique a eu pour effet d'augmenter considérablement le coût perçu d'un enfant de sexe féminin pour une famille chinoise. En conséquence, si certains enfants de sexe féminin ont été donnés en adoption à l'étranger, beaucoup ont tout simplement « disparu » au cours de leur première année de vie, victimes de négligence et de mauvais traitements, les familles chinoises étant déterminées à ce que leur seul enfant soit un fils. L'économiste Amartya Sen, lauréat du prix Nobel, a calculé qu'il y avait des millions de « femmes disparues » en Asie en raison du coût perçu comme plus élevé des enfants de sexe féminin, les estimations allant de 45 à 100 millions de femmes disparues.

Le nombre de garçons en Chine a dépassé le nombre de filles pendant 20 ans. Aujourd'hui, il y a près de 34 millions d'hommes en trop dans la population par rapport aux femmes. En 2019, dans la tranche d'âge des 10-19 ans, il y avait 120 hommes pour 100 femmes, et les projections indiquent qu'il y aura jusqu'à 190 jeunes hommes pour 100 jeunes femmes d'ici 2050. Ainsi, bien que le gouvernement chinois ait officiellement mis fin à la politique de l'enfant unique en 2015, les conséquences perdureront pendant des décennies.

Il n'est donc pas surprenant que certains célibataires chinois soient désireux de rencontrer des femmes éligibles à l'étranger, en particulier dans les pays voisins tels que le Vietnam, le Laos et le Cambodge, qui ne connaissent pas de problème de déséquilibre entre les hommes et les femmes. Les femmes éligibles de ces pays viennent en Chine pour trouver un mari. Des courtiers en mariage sont apparus dans ces pays pour répondre à la situation en Chine. Par exemple, un célibataire chinois, Liu Hua, a trouvé le bonheur avec Lili, une Cambodgienne venue en Chine pour trouver un mari. Avant de rencontrer Lili, Liu vivait dans un village où il y avait 60 célibataires et seulement 2 femmes célibataires. Il a fini par verser des acomptes allant de 5 000 à 40 000 dollars à trois familles des villages voisins pour avoir la possibilité de sortir avec leurs filles (la totalité de cette somme n'a pas été remboursée lorsque les rencontres n'ont pas fonctionné). Il a finalement payé 15 000 dollars de frais de courtage pour épouser Lili. Heureux en ménage, ils ont aujourd'hui deux enfants, un garçon et une fille.

UN POINT RAPIDE

- Toutes les activités économiques impliquent des **choix individuels**.
- Les individus doivent faire des choix parce que les **ressources** sont **rares**.
- Le véritable coût de quelque chose est-ce à quoi vous devez renoncer pour l'avoir – spécifiquement la meilleure alternative disponible. Tous les coûts sont des *coûts d'opportunité*. Les coûts monétaires sont parfois de bons indicateurs des coûts d'opportunité, mais pas toujours.
- Beaucoup de choix ne se posent pas en termes de *si* mais de *combien*. Les choix de type « combien » reposent sur une décision d'**arbitrage** à la marge. On appelle l'étude des **décisions marginales l'analyse marginaliste**.
- Dans la mesure où les individus exploitent généralement les opportunités d'améliorer leur situation, les **incitations** peuvent modifier leur comportement.

VÉRIFIEZ VOS CONNAISSANCES 1-1

1. Expliquez en quoi chacune des situations suivantes illustre l'un des quatre principes des choix individuels.
 - a. Vous êtes dans un restaurant où le buffet est à volonté, et c'est la troisième fois que vous allez vous servir en dessert, même si vous vous sentez complètement rassasié. Bien que cela ne vous coûterait rien de plus, vous renoncez à une part supplémentaire de crème de noix de coco mais vous prenez une part de gâteau au chocolat.
 - b. Même s'il y avait davantage de ressources disponibles dans le monde, il y aurait toujours un problème de rareté.
 - c. Différents assistants d'enseignement assurent des cours de tutorat en économie. Les cours assurés par les assistants ayant la meilleure réputation se remplissent rapidement, tandis que ceux assurés par les assistants ayant la plus mauvaise réputation restent en partie vides.
 - d. Afin de décider combien d'heures consacrer chaque semaine à faire des exercices physiques, vous comparez les bénéfices en termes de santé d'une heure d'exercice supplémentaire et les effets sur vos notes d'une heure de moins consacrée à étudier.
2. Vous gagnez 30 000 euros par an en travaillant chez un consultant. Vous réfléchissez à une offre d'emploi de la part d'un concurrent, qui promet de vous payer 33 000 euros. Lesquels de ces éléments font partie du coût d'opportunité de la décision d'accepter cette offre d'emploi ?
 - a. Le temps supplémentaire passé à vous rendre sur votre lieu de travail.
 - b. Les 30 000 euros de votre ancien emploi.
 - c. Le bureau plus spacieux de votre nouveau lieu de travail.

2. LES INTERACTIONS : COMMENT LES ÉCONOMIES FONCTIONNENT

Une économie est un système de coordination des activités productives de nombreux individus. Dans une économie de marché comme celle dans laquelle nous vivons, la coordination se fait sans coordinateur : chaque individu fait ses propres choix. Mais ces choix ne sont pas indépendants les uns des autres : les opportunités de chaque individu, et donc les choix, dépendent dans une large mesure des choix effectués

par d'autres individus. De sorte que pour comprendre comment se comporte une économie de marché, il nous faut examiner ces **interactions** par lesquelles mes choix affectent vos choix, et vice versa.

Interactions (des choix) : mes choix affectent vos choix, et vice versa. Une caractéristique de la plupart des situations économiques. Les résultats de ces interactions sont souvent assez différents de ce que visaient les individus.

Quand on étudie les interactions économiques, on se rend vite compte que le résultat des choix individuels peut être assez différent de ce vers quoi tendaient les individus.

Par exemple au cours du siècle dernier les fermiers américains ont adopté de nouvelles techniques agricoles et de nouvelles semences qui ont réduit leurs coûts et augmenté leurs rendements. Il est clairement dans l'intérêt de chaque fermier de suivre les progrès des techniques agricoles. Mais le fait que chaque fermier cherche à augmenter son propre revenu conduit en fait à obliger de nombreux fermiers à cesser leur activité. Du fait de la capacité des fermiers américains à augmenter les rendements de production, les prix agricoles ont constamment baissé. Ces réductions de prix ont pesé sur les revenus de nombreux fermiers, en conséquence de quoi, de plus en plus de gens se sont détournés de cette activité. Autrement dit, un fermier individuel qui sème une meilleure variété de maïs améliore sa situation ; mais quand de nombreux fermiers font de même, le résultat peut être une détérioration de la situation des fermiers en tant que groupe.

Il existe quatre principes économiques qui sous-tendent la question des interactions. Ces principes sont résumés dans le tableau 1.2. Examinons maintenant chacun de ces principes plus en détail.

Tableau 1.2 *Les principes de l'interaction entre les choix individuels*

- | |
|---|
| 5. Il y a des gains à l'échange. |
| 6. Les marchés tendent vers l'équilibre. |
| 7. Les ressources devraient être utilisées efficacement pour atteindre les buts de la société. |
| 8. Les marchés conduisent généralement à l'efficacité, mais lorsque ce n'est pas le cas, l'intervention des pouvoirs publics peut améliorer le bien-être de la société. |

Principe 5 : il y a des gains à l'échange

Pourquoi les choix que je fais interagissent-ils avec ceux que vous faites ? Une famille pourrait essayer de subvenir à tous ses besoins – cultiver ce qu'elle mange, coudre ses propres vêtements, se fournir elle-même en spectacles, écrire ses propres manuels d'économie. Mais essayer de vivre de cette manière serait extrêmement difficile. La clé d'un bien meilleur niveau de vie pour tout le monde est l'**échange**, par lequel les individus se répartissent entre eux les tâches et chaque personne fournit un bien ou un service que les autres désirent en échange de différents biens et services qu'elle désire elle-même.

La raison pour laquelle nous avons une économie, et non pas de nombreux individus autosuffisants, est qu'il y a des **gains à l'échange** : en divisant les tâches et en échangeant, deux personnes

(ou 6 milliards) peuvent obtenir chacune davantage de ce qu'elles désirent qu'en essayant d'être autosuffisantes. Cela nous mène à notre cinquième principe :

Il y a des gains à l'échange.

Les gains à l'échange proviennent en particulier de cette division des tâches, que les économistes appellent la **spécialisation** – une situation dans laquelle chaque individu s'engage dans une activité différente, se spécialisant dans les tâches où il excelle.

Les avantages de la spécialisation et les gains à l'échange qui en résultent étaient le point de départ du livre écrit par Adam Smith en 1776, *La richesse des nations*, que beaucoup considèrent comme les débuts de l'économie en tant que discipline. Le livre de Smith commence par la description d'une manufacture d'épingle du dix-huitième siècle où, plutôt que d'essayer de fabriquer une épingle du début à la fin, chacun des dix ouvriers qui y travaillent s'est spécialisé dans l'une des nombreuses étapes de la confection :

Un ouvrier tire le fil à la bobille, un autre le dresse, un troisième coupe la dressée, un quatrième empoigne, un cinquième est employé à émoudre le bout qui doit recevoir la tête. Cette tête est elle-même l'objet de deux ou trois opérations séparées : la frapper est une besogne particulière ; blanchir les épingles en est une autre ; c'est même un métier distinct et séparé que de piquer les papiers et d'y bouter les épingles ; enfin l'important travail de faire une épingle est divisé en dix-huit opérations distinctes environ... Ainsi ces dix ouvriers pouvaient faire entre eux plus de quarante-huit mille épingles dans une journée ; donc chaque ouvrier, faisant une dixième partie de ce produit, peut être considéré comme faisant dans sa journée quatre mille huit cents épingles. Mais s'ils avaient tous travaillé à part et indépendamment les uns des autres, et s'ils n'avaient pas été façonnés à cette besogne particulière, chacun d'eux assurément n'eût pas fait vingt épingles, peut-être pas une seule dans la journée...

Échange : la pratique, dans une économie de marché, par laquelle des individus fournissent des biens et des services à d'autres et reçoivent des biens et des services en retour.

Gains à l'échange : les gains obtenus par la division des tâches et les échanges ; de cette façon, les gens peuvent obtenir plus de ce qu'ils veulent grâce aux échanges qu'ils ne pourraient le faire s'ils essayaient d'être autosuffisants.

Spécialisation : la situation dans laquelle chaque personne se spécialise dans ce qu'elle sait faire de mieux.

Le même principe s'applique à la manière dont les individus divisent les tâches entre eux et échangent dans une économie. Une économie dans son ensemble peut produire davantage quand chaque individu se spécialise dans une tâche et échange avec les autres.

Les bénéfices de la spécialisation sont la raison pour laquelle une personne choisit généralement seulement une carrière. Il faut plusieurs années d'études et d'expérience pour devenir médecin ou pilote de ligne. Beaucoup de médecins auraient très bien pu avoir le potentiel pour devenir d'excellents pilotes, et vice versa ; mais il est très peu probable qu'une personne qui aurait décidé de se lancer dans les deux carrières puisse être aussi compétente dans les deux domaines qu'une autre qui aurait

décidé dès le départ de se spécialiser. C'est donc à l'avantage de tout le monde que les individus se spécialisent dans leur choix de carrière.

Les marchés permettent à un médecin et à un pilote de se spécialiser dans son propre domaine. Dans la mesure où des marchés pour les vols commerciaux et pour les services de soins existent, un médecin est assuré de pouvoir trouver un vol et un pilote est assuré de pouvoir trouver un médecin. Tant que les individus savent qu'ils peuvent trouver les biens et services qu'ils désirent sur le marché, ils sont disposés à renoncer à l'autosuffisance pour se spécialiser. Mais quelle garantie les individus ont-ils que les marchés leur fourniront ce qu'ils désirent ? La réponse à cette question nous mène au second principe sous-tendant les interactions dans une économie.

Principe 6 : les marchés tendent vers l'équilibre

Le supermarché est encombré cet après-midi ; il y a de longues files d'attente aux caisses. Soudain, une nouvelle caisse ouvre. Que se passe-t-il ?

La première chose est évidemment un mouvement de précipitation vers cette caisse. Les choses reviennent cependant dans l'ordre au bout de deux minutes, quand les clients se seront réorganisés de manière à ce que la longueur de la file d'attente à la nouvelle caisse soit à peu près la même que celle des autres.

Comment pouvons-nous le prévoir ? Nous savons d'après notre quatrième principe sous-tendant les choix individuels que les individus exploitent les opportunités d'améliorer leur situation. De sorte qu'ils se précipiteront vers la caisse nouvellement ouverte pour gagner du temps dans la file d'attente. Et les choses rentreront dans l'ordre quand les clients ne seront plus en mesure d'améliorer leur situation en changeant de file d'attente – autrement dit quand les opportunités d'amélioration seront pleinement exploitées.

Cette histoire de supermarché semble avoir peu de rapport avec les interactions à l'échelle d'une économie, mais elle illustre en fait un principe important. Une situation dans laquelle les individus ne peuvent pas améliorer leur sort en faisant quelque chose de différent – la situation dans laquelle la longueur des files d'attente est la même – est ce que les économistes appellent un **équilibre**. Une situation économique est en équilibre quand aucun individu ne pourrait améliorer sa situation en faisant quelque chose de différent.

Équilibre : une situation dans laquelle aucun individu ne pourrait améliorer sa situation en faisant quelque chose de différent.

Souvenez-vous de l'histoire du garage mythique à Manhattan, où il était supposé meilleur marché de laisser sa voiture pour un changement d'huile plutôt que de payer pour la garer. Si cette opportunité avait réellement existé et que les gens avaient continué de payer 30 dollars de parking, cela *n'aurait pas* été une situation d'équilibre. Et c'eût été un indice que l'histoire ne pouvait être vraie. En réalité, les gens auraient saisi l'opportunité de se garer à bon marché, de même qu'ils saisissent les opportunités de gagner du temps dans les files d'attente. Et de cette manière, ils auraient éliminé ces opportunités. Soit il serait devenu très difficile d'obtenir un rendez-vous pour un changement d'huile,

soit le prix du service aurait augmenté au point de décourager d'y avoir recours (à moins d'en avoir vraiment besoin). Cela nous mène à notre sixième principe :

Puisque les gens réagissent aux incitations, les marchés tendent vers l'équilibre.

Comme nous le verrons, les marchés atteignent généralement l'équilibre par des changements de prix, qui augmentent ou diminuent jusqu'à éliminer toute opportunité pour les individus d'améliorer leur situation.

Le concept d'équilibre est très utile pour comprendre les interactions économiques parce qu'il permet de passer outre les détails parfois complexes de ces interactions. Pour comprendre ce qui se passe quand une nouvelle caisse est ouverte dans un supermarché, vous n'avez pas à vous préoccuper de la manière exacte dont les clients se réorganisent entre eux, qui passe devant qui, quelle caisse vient d'ouvrir, etc. Ce que vous avez besoin de savoir est qu'à chaque fois qu'il y a un changement, la situation tendra vers un équilibre.

Le fait que les marchés tendent vers l'équilibre est ce qui nous permet de nous reposer sur eux pour fonctionner de manière prévisible. Nous pouvons effectivement faire confiance aux marchés pour nous fournir ce dont nous avons besoin. Les gens qui habitent pas exemple dans de grandes villes peuvent être sûrs que les rayons des supermarchés seront toujours bien achalandés. Pourquoi ? Parce que si certains distributeurs qui fournissent la nourriture *ne* livraient *pas*, une bonne opportunité de profit se dégagerait pour n'importe quel distributeur disposé à le faire – et on constaterait rapidement un mouvement en ce sens, de même que la précipitation vers la caisse nouvellement ouverte au supermarché. De sorte que le marché garantit que la nourriture sera toujours disponible pour les citoyens. Et pour revenir à notre principe précédent, cela permet aux citoyens d'être des citoyens – de se spécialiser dans des métiers urbains plutôt que de vivre dans des fermes à cultiver leur propre nourriture.

Une économie de marché permet également aux individus de faire des gains à l'échange. Mais comment savoir quel est le niveau de performance de cette économie ? Le principe suivant nous fournit une norme pour l'estimer.

Principe 7 : les ressources devraient être utilisées aussi efficacement que possible pour atteindre les buts de la société

Supposez que vous assistiez à un cours et que la salle soit trop petite pour le nombre d'étudiants – beaucoup sont obligés de rester debout ou de s'asseoir par terre – alors que d'autres salles plus grandes sont disponibles à côté. Vous auriez raison de penser que ce n'est pas une façon de gérer une université. Un économiste appellerait cela un usage *inefficace* des ressources.

Mais si un usage inefficace des ressources est indésirable, que signifie au juste utiliser des ressources *efficacement* ? Vous pourriez imaginer que l'usage efficace des ressources a quelque chose à voir avec l'argent, et que cela peut peut-être se mesurer en euros. Mais en économie, comme dans la vie, l'argent est seulement un moyen en vue d'autres fins. Ce que les économistes ont vraiment pour souci de mesurer n'est pas une quantité de monnaie mais le bonheur ou le bien-être des gens. Les économistes disent que *les ressources d'une économie sont utilisées efficacement quand elles sont utilisées de façon à exploiter pleinement les opportunités d'améliorer la situation de tout le monde.*

Dit autrement, une économie est **efficace** si elle saisit toutes les possibilités d'améliorer le bien-être de certains sans détériorer la situation d'autres.

Dans notre exemple de la salle de cours, il existe clairement un moyen d'améliorer la situation de tout le monde – déplacer la classe vers une salle plus grande améliorerait la situation de tout le monde sans gêner personne d'autre dans l'université. Attribuer la salle plus petite à ce cours était un usage inefficace des ressources de l'université, alors que lui attribuer une salle plus grande aurait été un usage efficace.

Quand une économie est efficace, elle produit les gains à l'échange maximum possibles étant données les ressources disponibles. Pourquoi ? Parce qu'il n'existe aucun moyen de modifier l'usage des ressources de manière à améliorer la situation de tout le monde. Quand une économie est efficace, une personne peut voir son sort amélioré en modifiant l'usage des ressources *uniquement* en détériorant la situation de quelqu'un d'autre. Dans l'exemple de la salle de cours, si toutes les salles plus grandes étaient déjà occupées, l'université serait gérée de manière efficace : votre classe pourrait améliorer sa situation en changeant de salle uniquement en détériorant la situation des individus situés dans la salle plus grande, qui seraient obligés de changer pour une salle plus petite.

Nous pouvons maintenant poser notre septième principe :

Les ressources devraient être utilisées aussi efficacement que possible pour atteindre les objectifs de la société

La politique économique devrait-elle toujours s'efforcer d'atteindre l'efficacité économique ? Pas uniquement car l'efficacité n'est pas le seul critère par lequel juger une économie. Les gens s'intéressent également aux questions de justice ou d'**équité**. Et il y a habituellement un arbitrage entre équité et efficacité : des politiques en faveur de l'équité ont souvent un coût en termes d'efficacité économique réduite, et vice versa.

Efficace : description d'un marché ou d'une économie qui saisit toutes les opportunités pour améliorer la situation des uns sans aggraver celle des autres.

Équité : signifie que tout le monde obtient sa juste part. Dans la mesure où les gens peuvent être en désaccord à propos de ce qui est « juste », l'équité n'est pas un concept aussi bien défini que l'efficacité.

Pour le comprendre, considérez le cas des places de parking réservées aux personnes à mobilité réduite. Beaucoup de personnes ont de grandes difficultés à marcher à cause de leur âge ou d'un handicap, de sorte qu'il paraît juste de leur réserver des places de parking plus proches. Mais vous avez peut-être remarqué que cela implique un certain niveau d'inefficacité. Pour s'assurer qu'une place de ce type soit toujours disponible pour une personne en ayant besoin, il en est généralement prévu un nombre important. Ce qui fait qu'à tout moment il y a habituellement davantage de ces places disponibles qu'il n'y a de personnes à mobilité réduite qui en demandent. Le résultat est que des places de parking désirées ne sont pas utilisées. (Et la tentation pour les personnes sans problème de mobilité de les prendre est tellement grande qu'il faut les en dissuader par la peur ou la nécessité de prendre un ticket.) À moins d'embaucher du personnel pour allouer les places de parking, il y a donc un conflit entre *équité*, la volonté de rendre plus « juste » la vie des personnes à mobilité réduite, et *efficacité*,

être sûr que toutes les opportunités d'améliorer la situation des individus ont été pleinement exploitées en ne laissant jamais de places de parking inutilisées.

Jusqu'où promouvoir l'équité au détriment de l'efficacité est une question difficile qui amène au cœur du processus politique. Ce n'est pas une question à laquelle les économistes peuvent répondre en tant que telle. Ce qui est important pour les économistes est de toujours chercher à utiliser les ressources d'une économie aussi efficacement que possible en vue des buts de la société, quels que soient ces buts.

***Principe 8 : les marchés sont généralement efficaces.
Mais quand ce n'est pas le cas, l'intervention des pouvoirs publics
peut améliorer le bien-être de la société***

On ne confie à personne dans un gouvernement le soin de s'assurer de l'efficacité économique générale d'une économie de marché – il n'y a pas de fonctionnaires chargés de vérifier que les chirurgiens ne sont pas en train de labourer des champs, que les paysans normands n'essaient pas de cultiver des oranges, ou que les universités ne gaspillent pas de l'espace utile pour les cours. Un gouvernement n'a pas besoin de faire respecter le principe d'efficacité car dans la plupart des cas la main invisible s'en charge.

Les incitations forgées par une économie de marché garantissent déjà que les ressources sont généralement bien utilisées, et que les opportunités d'améliorer le sort des individus ne sont pas gaspillées. Si une université américaine était connue pour son habitude d'entasser les étudiants dans de petites salles tandis que des salles plus grandes restent disponibles, elle verrait rapidement le nombre de ses inscriptions diminuer, ce qui mettrait en péril les emplois de ses administrateurs. Le « marché » des étudiants d'université réagirait de telle sorte à amener ces administrateurs à gérer l'université de manière efficace.

Une explication détaillée du fait que les marchés sont habituellement très capables de garantir que les ressources sont bien utilisées devra attendre que nous ayons étudié la manière dont les marchés fonctionnent effectivement. Mais la raison la plus simple est que dans une économie de marché, dans laquelle les individus sont libres de choisir quoi consommer et quoi produire, les opportunités de gain mutuel sont généralement saisies. S'il existe un moyen d'améliorer la situation de certains individus, les gens seront en général capables de tirer parti de cette opportunité. Et c'est exactement ce qui définit l'efficacité : toutes les opportunités d'améliorer le sort de certaines personnes sans détériorer celui d'autres ont été exploitées. Cela mène à notre huitième principe :

Dans la mesure où les gens exploitent les gains à l'échange, les marchés sont généralement efficaces.

Toutefois, il existe des exceptions à ce principe selon lequel les marchés sont généralement efficaces. Dans les cas de défaillance du marché, la poursuite individuelle de l'intérêt personnel que l'on trouve sur les marchés entraîne une dégradation de la situation de la société, c'est-à-dire que le résultat du marché est inefficace.

Considérons la nature de la défaillance du marché causée par les embouteillages : les automobilistes qui se rendent à leur travail n'ont aucune raison de prendre en compte le coût que leurs

actions infligent aux autres automobilistes sous la forme d'une augmentation des embouteillages. Pour remédier à cette situation, il est possible de faire payer des péages, de subventionner le coût des transports publics et de taxer les ventes d'essence aux conducteurs individuels. Ces remèdes modifieraient les motivations des automobilistes, les incitant à conduire moins. Mais elles partagent également une autre caractéristique : chacune repose sur l'intervention des pouvoirs publics sur le marché, ce qui nous amène à l'autre partie de ce principe :

Lorsque les marchés ne sont pas efficaces, les pouvoirs publics peuvent intervenir pour améliorer le bien-être de la société.

Une politique gouvernementale bien conçue peut parfois rapprocher la société d'un résultat efficace en modifiant la façon dont les ressources de la société sont utilisées. Et, comme nous le verrons par la suite, en dehors des cas de défaillance du marché, la règle générale est que les marchés constituent un moyen remarquablement efficace d'organiser une économie.

>>> L'ÉCONOMIE EN ACTION

Attendre, se dépêcher et attendre encore

Dans une ville aussi densément peuplée que New York, très peu de gens possèdent une voiture. Les New-Yorkais ont toujours compté sur les métros et les bus, les taxis locaux ou la marche pour se rendre là où ils voulaient aller. Pourtant, chacun de ces moyens de transport présente des inconvénients : le métro est souvent retardé, les bus peuvent être lents, les taxis sont chers et difficiles à trouver aux heures de pointe, et marcher sur de longues distances prend du temps et n'est pas optimal par mauvais temps. Sans surprise, le marché du transport a changé de manière spectaculaire avec l'arrivée de services de covoiturage comme Uber, qui sont devenus extrêmement populaires dans des villes comme New York. Monter dans un Uber est considéré comme un moyen de se rendre plus rapidement là où l'on veut aller. En 2019, il y avait plus de 80 000 véhicules affiliés à Uber dans la ville de New York, assurant en moyenne 700 000 trajets par jour, alors que le nombre de New-Yorkais empruntant les transports publics a diminué. La popularité des services de covoiturage a toutefois créé un inconvénient de taille. L'augmentation du nombre de véhicules dans les rues a entraîné une hausse spectaculaire des embouteillages. Une étude récente a montré que dans neuf grandes villes densément peuplées (Boston, Chicago, Los Angeles, Miami, New York, Philadelphie, San Francisco, Seattle et Washington, DC), la conduite automobile dans les rues de la ville a augmenté de 160 %. Les responsables des transports de la ville de New York décrivent la ville comme « paralysée » par les embouteillages, et ils signalent une réduction de 40 % de la vitesse de déplacement dans l'arrondissement de Manhattan. C'est un résultat que les planificateurs de la circulation jugent prévisible. Grâce aux nouvelles applications de covoiturage qui incitent à conduire davantage et ont entraîné un afflux de nouvelles voitures dans les rues de la ville, les navetteurs à la recherche d'un trajet rapide en taxi constatent que leur temps de trajet a augmenté, rendant le bus, le métro ou la marche à nouveau attrayants. Les temps de trajet étant plus ou moins revenus à leur niveau initial avant l'apparition des services de covoiturage, un nouvel équilibre a été atteint, dans lequel les temps de trajet restent inchangés pour tous les modes de transport disponibles. Ce résultat prévisible ressemble à ce que les planificateurs du trafic appellent la loi fondamentale de la congestion du trafic : si une ville construit plus de routes, cela induit plus de conduite, et cette augmentation du trafic se poursuit jusqu'à ce qu'un nouvel équilibre soit atteint, avec des temps de déplacement plus ou moins équivalents à ce qu'ils étaient avant l'apparition des services de covoiturage. Qu'il s'agisse d'une nouvelle application de covoiturage ou de routes nouvellement construites qui incitent à conduire davantage, le résultat

final est qu'un nouvel équilibre est atteint, dans lequel les temps de trajet pour tous les modes de transport sont inchangés. Pour ceux qui espéraient que les services de covoiturage rendraient les trajets domicile-travail plus rapides et plus faciles, ce résultat est décourageant. Il illustre cependant bien l'importance de la réflexion sur l'équilibre.

UN POINT RAPIDE

- La plupart des situations économiques impliquent l'**interaction** des choix, avec parfois des résultats involontaires. Dans une économie de marché, cela prend la forme d'**échanges** entre les individus.
- Les individus interagissent parce qu'il y a des **gains à l'échange**. Les gains à l'échange proviennent de la **spécialisation**. Les marchés tendent habituellement vers l'**équilibre** parce que les gens exploitent les gains à l'échange.
- Pour atteindre les buts de la société, l'utilisation des ressources devrait être **efficace**. Mais l'**équité**, de même que l'efficacité, peut être désirable dans une économie. Il y a souvent un arbitrage entre équité et efficacité.
- Les marchés sont normalement efficaces, sauf exceptions bien définies. Quand les marchés ne sont pas efficaces, l'intervention de la puissance publique peut améliorer le bien-être de la société.

VÉRIFIEZ VOS CONNAISSANCES 1-2

1. Expliquez en quoi chacune des situations suivantes illustre l'un des cinq principes des interactions.
 - a. Dans un système de tutorat partagé, des étudiants peuvent s'organiser de manière à fournir des cours de tutorat dans des matières qu'ils maîtrisent (comme l'économie) en échange de cours de tutorat dans des matières où ils ont des difficultés (comme la philosophie).
 - b. La municipalité impose une loi qui oblige les bars et les boîtes de nuit proches des zones résidentielles à respecter un seuil maximum de nuisances sonores.
 - c. De manière à fournir de meilleurs soins aux patients à revenus faibles, la ville de Tampa a décidé de fermer certaines cliniques de quartier sous-utilisées et de transférer les ressources vers l'hôpital principal.
 - d. Sur le site web de l'université, les livres identiques usagés à peu près au même point se vendent à peu près au même prix.
2. Laquelle des deux propositions suivantes décrit une situation d'équilibre? Expliquez votre réponse pour l'une et pour l'autre.
 - a. Les restaurants situés en face de la cantine universitaire servent des repas meilleurs et moins chers que ceux que l'on trouve à la cantine universitaire. La grande majorité des étudiants continuent de manger à la cantine.
 - b. Vous prenez le métro pour aller au travail. Bien que prendre le bus soit moins cher, le trajet dure plus longtemps. Vous êtes donc disposé à payer plus cher le métro pour gagner du temps.

3. LES INTERACTIONS À L'ÉCHELLE DE L'ÉCONOMIE

L'économie dans son ensemble – la macroéconomie – a des hauts et des bas. Par exemple, en 2007 l'économie américaine est entrée dans une période de récession grave, au cours de laquelle des millions de personnes ont perdu leur emploi, tandis que ceux qui conservaient leur emploi voyaient leur salaire stagner. Cela a pris sept ans – jusqu'en mai 2014 – pour que le niveau d'emploi américain revienne à son niveau d'avant la récession. Mais en 2016, les salaires n'avaient toujours pas retrouvé ce niveau.

Au fil du temps, le comportement de la macroéconomie ressemble beaucoup à un trajet en voiture à travers une chaîne de montagnes. Le voyage n'est pas une montée continue vers une destination en altitude. Au contraire, vous traverserez des collines et des vallées, avec des hauts et des bas à court terme au cours de votre voyage, alors que vous montez lentement, mais inévitablement, vers votre destination. À court terme, l'économie globale connaît des hauts et des bas : les périodes de bonne conjoncture (reprises) alternent avec les périodes de mauvaise conjoncture (récessions), dans un cycle qui dure en moyenne de 7 à 10 ans. Toutefois, à long terme, c'est-à-dire sur une période d'au moins 10 ans, l'économie croît de plus en plus. Un graphique de la quantité totale de biens et de services produits par l'économie au fil du temps montrerait une ligne qui ressemblerait beaucoup à notre trajet en voiture : beaucoup de gribouillis vers le haut et vers le bas, mais, avec le temps, la ligne s'élève.

Pour comprendre les récessions et les reprises, il nous faut comprendre les interactions à l'échelle de l'économie, et comprendre la globalité des processus économiques nécessite de comprendre trois principes économiques importants supplémentaires. Ces trois principes sont résumés dans le tableau 1.3.

Tableau 1.3 *Les principes des interactions à l'échelle de l'économie*

9. La dépense d'une personne est le revenu d'une autre personne.

10. Les dépenses globales sont parfois en décalage avec les capacités de production de l'économie ; lorsque c'est le cas, la politique gouvernementale peut modifier les dépenses.

11. L'augmentation du potentiel de l'économie entraîne une croissance économique au fil du temps.

Principe 9 : la dépense d'une personne est le revenu d'une autre personne

En 2006, la construction immobilière en Amérique entama un déclin rapide parce que les constructeurs avaient de plus en plus de mal à vendre. Au début, les dommages étaient principalement limités au secteur de la construction. Mais avec le temps, la contraction se diffusa dans à peu près toutes les composantes de l'économie, avec une baisse générale des dépenses des consommateurs.

Mais pourquoi une baisse de la construction immobilière devrait être associée à des magasins vides dans les centres commerciaux ? Après tout, ces centres sont des endroits où vont les familles pour faire leurs courses, et non pas les entreprises. La réponse est que moins de dépenses dans la construction entraîneront moins de revenus dans l'économie ; les gens qui avaient été employés soit directement

dans la construction, pour produire des biens et des services dont les constructeurs ont besoin, soit pour produire des biens et services dont ont besoin les nouveaux propriétaires, avaient perdu leur emploi ou avaient été obligés d'accepter une réduction de salaire. Et comme les revenus diminuèrent, les dépenses des consommateurs diminuèrent également. Cet exemple illustre notre neuvième principe :

La dépense d'une personne est le revenu d'une autre personne.

Dans une économie de marché, les gens gagnent leur vie en vendant des choses – y compris leur travail – à d'autres personnes. Si un groupe de personnes dans l'économie décide pour une raison quelconque de dépenser davantage, le revenu d'autres groupes augmentera. Si un groupe décide de dépenser moins, le revenu d'autres groupes diminuera.

Et une réaction en chaîne des modifications de comportements de dépense a des répercussions qui se diffusent dans l'économie. Par exemple, une baisse des dépenses de consommation dans les centres commerciaux entraîne une réduction des revenus des familles ; les familles réagissent par une diminution de leurs dépenses de consommation ; ceci entraîne un autre cycle de réduction des revenus ; etc. Ces répercussions jouent un rôle important dans notre compréhension des récessions et des reprises économiques.

Principe 10 : les dépenses globales sont parfois en décalage avec les capacités de production de l'économie ; lorsque c'est le cas, la politique gouvernementale peut modifier les dépenses

La pandémie de coronavirus qui a débuté en 2020 rappelle une période des années 1930, connue sous le nom de Grande Dépression. À l'époque, comme aujourd'hui, l'effondrement des dépenses des consommateurs et des entreprises a entraîné une chute des dépenses globales. Dans les deux cas, l'effondrement des dépenses a entraîné un taux de chômage très élevé.

Ce que les économistes ont appris de la Grande Dépression, c'est que les dépenses globales – la quantité de biens et de services que les consommateurs et les entreprises veulent acheter – ne correspondent pas toujours à la quantité de biens et de services que l'économie est capable de produire. Dans les années 1930, comme dans la période de blocage de la Covid de 2020 à 2021, les dépenses ont été bien inférieures à ce qui était nécessaire pour maintenir l'emploi des travailleurs, ce qui a entraîné un grave ralentissement économique.

Il est également possible que les dépenses globales soient trop élevées. Dans ce cas, l'économie subit une inflation, c'est-à-dire une hausse des prix dans l'ensemble de l'économie. Cette hausse des prix se produit lorsque la quantité de biens que les gens veulent acheter est supérieure à l'offre, ce qui amène les producteurs à augmenter leurs prix tout en trouvant des acheteurs.

Lorsque l'économie connaît des déficits de dépenses ou des excès de dépenses, les politiques gouvernementales peuvent être utilisées pour remédier aux déséquilibres, ce qui nous amène à notre dixième principe :

Il arrive que les dépenses globales ne correspondent pas à la capacité de production de l'économie ; lorsque c'est le cas, la politique gouvernementale peut apporter des changements.

Les gouvernements dépensent beaucoup, de l'équipement militaire aux soins de santé. De plus, ils peuvent choisir de dépenser plus ou moins, en fonction de l'état de l'économie. De même, les gouvernements peuvent faire varier le montant des impôts qu'ils perçoivent, ce qui affecte le montant des revenus que les consommateurs et les entreprises doivent dépenser. Enfin, en contrôlant la quantité de monnaie en circulation, les gouvernements disposent d'un autre outil puissant pour influencer sur les dépenses totales. Les dépenses publiques, les impôts et le contrôle de la monnaie sont les outils de la politique macroéconomique.

Les gouvernements modernes déploient des outils de politique macroéconomique pour tenter d'équilibrer les dépenses globales de l'économie, en essayant de les maintenir entre les périls de la récession et de l'inflation. Ces efforts ne sont pas toujours couronnés de succès – les récessions surviennent toujours, tout comme les périodes d'inflation. Mais on estime généralement que les efforts énergiques déployés pour soutenir les dépenses en 2008 et 2009 ont permis d'éviter que la crise financière de 2008 ne se transforme en une véritable dépression. En 2020, le Congrès américain a adopté un plan d'aide de 4000 milliards de dollars pour les travailleurs et les entreprises des États-Unis afin d'amortir le choc de la pandémie de coronavirus. En 2022, en partie à cause de la forte augmentation des dépenses publiques, l'économie a connu la plus forte inflation depuis plus de 40 ans.

Principe 11 : L'augmentation du potentiel de l'économie conduit à une croissance économique au fil du temps

L'économie d'aujourd'hui est différente de celle d'il y a 20 ans, et radicalement différente de celle d'il y a un siècle. Ces changements sont dus à la croissance économique, c'est-à-dire à l'augmentation du niveau de vie au fil du temps. La croissance économique a rendu les États-Unis et d'autres pays beaucoup plus riches au fil du temps. À l'instar d'une voiture qui gravit une chaîne de montagnes, malgré les vallées et les collines qui jalonnent son parcours, la trajectoire globale de l'économie a été ascendante à long terme, comme l'illustre la figure 1.1. Qu'est-ce qui explique cette croissance ? Elle est due à l'émergence de nouvelles technologies et à l'augmentation des ressources disponibles pour la production – des ressources telles que la terre, la main-d'œuvre et les machines. En conséquence, le potentiel de l'économie, c'est-à-dire la quantité totale de biens et de services qu'elle peut produire, augmente et entraîne une hausse du niveau de vie. Par exemple, en 1820, 80 % des travailleurs américains travaillaient dans l'agriculture ; aujourd'hui, ils ne sont plus que 2 %. Pourtant, la quantité et la variété des aliments disponibles sont bien plus importantes qu'il y a 200 ans. La mécanisation et la sophistication technologique accrues de l'agriculture – tracteurs gigantesques et imagerie par satellite – modifient les ressources disponibles pour la production. En conséquence, le potentiel de l'économie s'est accru : les agriculteurs américains peuvent désormais produire beaucoup plus qu'auparavant et les consommateurs américains peuvent désormais consommer beaucoup plus qu'auparavant. Nous sommes arrivés à notre onzième et dernier principe :

L'augmentation du potentiel de l'économie entraîne une croissance économique au fil du temps.

Si la croissance économique a profité à un grand nombre de personnes, l'augmentation du niveau de vie est généralement inégalement répartie entre les résidents d'un pays à court terme. En

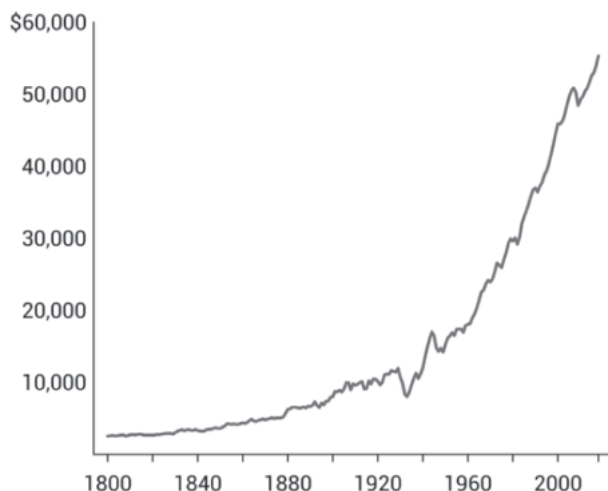


Figure 1.1 La croissance de l'économie américaine dans le temps

La trajectoire globale de l'économie américaine au cours des 200 dernières années, de 1800 à 2000, a été ascendante, avec d'inévitables hauts et bas à court terme en cours de route. L'axe des ordonnées mesure le PIB réel par habitant, une mesure de la croissance économique.

Données : base de données du projet Maddison, version 2020. Jutta Bolt, Robert Inklaar, Hermong de Jong et Jan Luiten van Zanden (2020).

fait, à tout moment, une augmentation du potentiel de l'économie crée généralement des gagnants et des perdants. Par exemple, au cours des 20 dernières années, les progrès technologiques ont révolutionné la façon dont nous produisons de l'énergie aux États-Unis. De nouvelles techniques de forage ont rendu le gaz naturel abondant et des sources d'énergie alternatives telles que l'énergie solaire et l'énergie éolienne sont apparues. Ces nouvelles sources d'énergie, moins polluantes que les sources plus anciennes comme le charbon, profitent à la fois à l'économie et à l'environnement – ce sont les gagnants de notre exemple. Mais dans le même temps, la baisse de la demande de charbon a porté préjudice aux communautés où l'exploitation minière était la principale source d'emploi, créant ainsi des perdants. Pourtant, dans une économie de marché dynamique, les perdants ne restent pas toujours des perdants. N'oubliez pas le principe n° 4 : les gens réagissent généralement aux incitations. Cela implique que les mineurs de charbon au chômage finiront par migrer vers d'autres secteurs de l'économie où ils pourront trouver du travail. Ils peuvent, par exemple, devenir installateurs de panneaux solaires. Toutefois, comme il faut du temps aux travailleurs pour effectuer une telle transition (et que cela peut être impossible pour les travailleurs plus âgés), nous pouvons également voir pourquoi le principe n° 9 s'applique : l'intervention du gouvernement peut améliorer le bien-être de la société. Les programmes d'aide publique peuvent constituer un amortisseur pour les travailleurs licenciés. En fin de compte, tout comme l'augmentation du potentiel d'une économie conduit à la croissance économique au fil du temps, la croissance économique conduit inévitablement à des changements économiques et sociaux fondamentaux. Ces changements s'accompagnent de questions (et de débats) qui sont aussi pertinentes aujourd'hui qu'elles l'étaient au dix-huitième siècle, lorsqu'Adam Smith a écrit *La richesse des nations* – des questions sur l'équité, le rôle du gouvernement et les remèdes appropriés en matière de politique macroéconomique.

UN POINT RAPIDE

- Dans une économie de marché, la dépense d'une personne est le revenu d'une autre personne. Le résultat est que des variations des comportements de dépense tendent avoir des répercussions qui se diffusent dans l'économie.
- Les dépenses globales sont parfois en décalage avec les capacités de production de biens et services dans l'économie. Quand la dépense est trop faible, le résultat est une récession. Quand la dépense trop élevée, cela entraîne de l'inflation.
- Quand les dépenses sont en décalage, les gouvernements peuvent utiliser les outils de politique macroéconomique pour influencer le niveau global des dépenses afin de piloter l'économie pour éviter les périls de la récession et de l'inflation.
- Malgré les hauts et les bas de l'économie, l'augmentation du potentiel de l'économie entraîne une croissance économique à long terme, tout en créant des gagnants et des perdants à court terme.

VÉRIFIEZ VOS CONNAISSANCES 1-3

1. Expliquez en quoi chacun des exemples suivants illustre l'un des trois principes des interactions à l'échelle de l'économie.
 - a. Le prix des panneaux solaires a baissé de près de 99 % au cours des 40 dernières années. Les prix devraient continuer à baisser au cours des 30 prochaines années.
 - b. L'arrêt de l'activité économique en 2020 a fait grimper le chômage en flèche. En réaction, la Maison-Blanche a exhorté le Congrès à adopter un ensemble d'augmentations temporaires des dépenses et de réductions d'impôts en 2020 et 2021.
 - c. En 2020, alors que la pandémie de coronavirus faisait rage, les gens ont moins conduit. Les compagnies pétrolières ont réagi en réduisant fortement leur production d'essence. Dans les villes des États producteurs de pétrole, comme l'Alaska et le Texas, les restaurants et autres entreprises de consommation ont vu leur chiffre d'affaires baisser de manière significative.

CAS PRATIQUE

Airbnb : comment trois hommes et un matelas pneumatique ont révolutionné le secteur de l'hébergement

Au départ, il s'agissait simplement de payer le loyer. En 2007, les colocataires Joe Gebbia et Brian Chesky se sont retrouvés sans argent pour payer le loyer de leur appartement de San Francisco. Mais ils ont eu une idée lumineuse. Sachant qu'une convention se tenait en ville et qu'il y avait une pénurie de chambres d'hôtel pour les participants, Gebbia et Chesky se sont dit qu'ils pourraient gagner un peu d'argent en offrant un endroit où dormir. Ils ont donc disposé trois matelas pneumatiques sur le sol et créé le site web airbedandbreakfast.com. Cela a fonctionné : ils ont gagné 80 dollars par nuit et suffisamment d'argent pour payer leur loyer. Conscients qu'ils tenaient là quelque chose qui pourrait être bien plus important qu'une simple aide au paiement du loyer, Gebbia et Chesky ont fait appel à un vieil ami, Nathan Blecharczyk, en tant qu'associé. Les trois ont élaboré un plan d'affaires pour Airbnb.com, et le reste appartient à l'histoire – une histoire très lucrative. Quatorze ans plus tard, la valeur boursière de l'entreprise s'élevait à plus de 107 milliards de dollars en décembre 2021. L'aventure n'a pas été facile. Très tôt, les trois partenaires ont eu besoin d'investisseurs pour financer la création de leur site de réservation, l'embauche de représentants du service clientèle et la publicité. En 2008, ils ont donc présenté leur idée à 15 groupes d'investissement – et reçurent 15 refus. Refusant d'abandonner, les trois partenaires ont

présenté leurs services lors d'une autre conférence en 2008 où il y avait, une fois de plus, une pénurie de chambres d'hôtel. Un prestigieux incubateur de startups, Y Combinator, a finalement reconnu le potentiel de l'entreprise et leur a donné le soutien nécessaire pour la développer. Un investisseur qui avait laissé passer l'occasion d'investir dans Airbnb déclare aujourd'hui avec regret : « Nous ne pouvions pas imaginer que des matelas gonflables posés sur le sol du salon puissent devenir la prochaine chambre d'hôtel ». Gebbia, Chesky et Blecharczyk ont compris qu'internet pouvait mettre en contact des personnes disposant d'une chambre libre (ou d'un matelas pneumatique) avec des voyageurs à la recherche d'une alternative aux hôtels à prix élevé. Alors que certains voyageurs préfèrent la sécurité d'un séjour dans une chaîne hôtelière bien connue, d'autres sont heureux de prendre le risque de séjourner dans la chambre libre de quelqu'un ou de louer une maison entière afin de bénéficier d'un prix inférieur, d'un meilleur emplacement ou de plus d'espace. En fait, Airbnb a trouvé un moyen d'améliorer la situation de tout le monde, y compris la sienne, puisqu'il perçoit une petite redevance pour chaque réservation qu'il facilite.

Pourtant, en 2020, l'avenir d'Airbnb était menacé. Lorsque la Covid-19 a frappé en 2020, la quasi-totalité des voyages s'est arrêtée net. Le chiffre d'affaires de l'entreprise en 2020 a été inférieur à la moitié de celui de 2019 et elle a été contrainte de licencier 25 % de son personnel. Prise en étau entre les clients qui annulaient leur séjour et exigeaient un remboursement, et les hôtes qui avaient besoin d'argent pour rester à flot, l'entreprise s'est efforcée de réagir alors que ses pertes s'aggravaient. La valeur totale de l'entreprise a chuté de moitié par rapport à son niveau de 2017 et les observateurs du secteur se sont interrogés sur sa survie. L'avenir d'Airbnb et des hôtes qui en dépendaient pour gagner de l'argent dépendait en grande partie de la rapidité avec laquelle les voyages reprendraient et des fonds dont ils disposeraient pour survivre jusqu'à ce moment-là. En mars 2020, en réponse à la pandémie, le Congrès américain a adopté une loi fédérale d'aide qui prévoyait des prêts, une aide au chômage et une aide fiscale pour les propriétaires de petites entreprises telles que les hôtes d'Airbnb. De même, les compagnies aériennes américaines ont été sauvées de la faillite par un plan d'aide fédéral de plus de 50 milliards de dollars. Les mesures prises par le gouvernement fédéral, telles que l'achat et la distribution anticipés des vaccins Covid-19, ainsi que la publication de directives de sécurité pour les voyages, ont créé un environnement propice à un rebond des voyages aux États-Unis au cours du second semestre 2021. À l'automne 2021, Airbnb s'était largement remis de la pandémie, les clients ayant recommencé à voyager et ayant été rassurés par les protocoles de nettoyage d'Airbnb et les mesures de distanciation sociale. En outre, son énorme capacité de collecte de données lui a permis de tirer rapidement parti de l'évolution rapide du marché de l'hébergement à la suite de la pandémie. L'entreprise a déclaré : « Les séjours de plus de quelques jours ont commencé à augmenter à mesure que le travail à domicile devenait du travail à domicile sur Airbnb. Nous pensons que la frontière entre les voyages et la vie quotidienne s'estompe et que la pandémie mondiale a accéléré la possibilité de vivre n'importe où ».

QUESTION DE RÉFLEXION

1. Expliquez en quoi chacun des 11 principes de l'économie est illustré dans ce cas.

RÉSUMÉ

1. Toute analyse économique est fondée sur un petit nombre de principes. Ces principes s'appliquent à deux niveaux de compréhension de l'économie. Il faut d'abord comprendre comment les individus font des choix. Il faut ensuite comprendre comment ces choix interagissent.
2. Tout le monde doit choisir quoi faire et *ne pas* faire. Les **choix individuels** sont à la base de l'économie – s'il n'est pas question de choix, il n'est pas question d'économie.
3. La raison pour laquelle il faut faire des choix est que les **ressources** – tout ce qui peut être utilisé pour produire autre chose – sont rares. Les individus sont limités dans leurs choix par le temps et l'argent dont ils disposent; les économies sont limitées par les quantités de ressources humaines et naturelles disponibles.
4. Dans la mesure où vous devez choisir parmi des alternatives limitées, le vrai coût de toute chose est-ce à quoi vous devez renoncer pour l'avoir – tous les coûts sont des **coûts d'opportunité**.
5. Beaucoup de décisions économiques impliquent des questions non pas de type « si » mais de type « combien » – combien dépenser pour un bien, combien produire, etc. De telles décisions doivent être prises en réalisant un **arbitrage à la marge** – en comparant les coûts et les bénéfices de faire un peu plus ou un peu moins. On appelle des décisions de ce type des **décisions à la marge**, et leur étude, l'**analyse marginaliste**, joue un rôle central en économie.
6. L'étude de la manière dont les individus *devraient* prendre des décisions est également une bonne manière de comprendre leur comportement effectif. Les individus exploitent généralement les opportunités d'améliorer leur situation. Les comportements changent selon les opportunités : les individus réagissent aux **incitations**.
7. L'étape suivante de l'analyse économique est l'étude des **interactions** – comment mes choix dépendent de vos choix, et vice versa – ajoutent un niveau de complexité économique supplémentaire. Quand les individus interagissent, le résultat final peut être différent de ce vers quoi ils tendent.
8. Les individus interagissent parce qu'il y a des **gains à l'échange** : en s'échangeant mutuellement des biens et services, les membres d'une économie peuvent tous améliorer leur situation. La **spécialisation** – chaque personne se spécialise dans ce qu'elle sait faire de mieux – permet de révéler les gains à l'échange.
9. Dans la mesure où les individus réagissent habituellement à des incitations, les marchés tendent normalement vers l'**équilibre** – une situation dans laquelle aucun individu ne peut améliorer sa situation en faisant quelque chose de différent.
10. Une économie est **efficace** si toutes les opportunités d'améliorer la situation de certaines personnes sans détériorer celle des autres sont saisies. Les ressources devraient être utilisées aussi efficacement que possible pour atteindre les buts de la société. Mais l'efficacité n'est pas la seule manière d'évaluer une économie : l'**équité** est également souhaitable, et il y a souvent un arbitrage entre équité et efficacité.
11. Les marchés sont habituellement efficaces, avec certaines exceptions bien définies. Quand les marchés ne sont pas efficaces, l'intervention de la puissance publique peut améliorer le bien-être de la société.
12. Dans la mesure où les gens dans une économie de marché gagnent leur revenu en vendant des choses, y compris leur propre travail, les dépenses d'une personne sont les revenus d'une autre. En conséquence, des changements dans les comportements de dépense peuvent se diffuser dans l'ensemble de l'économie.
13. La dépense globale dans une économie peut être en décalage avec les capacités productives de cette économie. Une dépense inférieure aux capacités productives de l'économie entraîne une récession; une dépense supérieure aux capacités productives de l'économie entraîne de l'inflation. Quand la dépense

globale est en décalage, les gouvernements peuvent utiliser les outils macroéconomiques pour piloter l’économie entre récession et inflation.

14. Des augmentations du potentiel de l’économie conduisent à de la croissance économique au fil du temps. Même si la croissance économique contribue à augmenter le niveau de vie de tout le monde au fil du temps, à court terme, l’augmentation du potentiel de l’économie fait des gagnants et des perdants.

MOTS-CLÉS

Choix individuels, 28	Décisions à la marge, 31	Gains à l’échange, 36
Ressources, 28	Analyse marginaliste, 31	Spécialisation, 36
Rareté, 28	Incitations, 32	Équilibre, 37
Coût d’opportunité, 29	Interactions, 35	Efficace, 39
Arbitrage, 30	Échange, 36	Équité, 39

PROBLÈMES

1. Dans chacune des situations suivantes, identifiez lequel des onze principes est à l’œuvre.
- a. Vous préférez faire vos courses en ligne plutôt que payer un prix plus élevé pour la même marchandise au supermarché.
 - b. Pour vos vacances d’été, votre budget est limité à 20 € par jour.
 - c. Afin de réduire les embouteillages, de nombreux gouvernements adoptent le principe de tarification en cas de congestion. Par cette mesure, les conducteurs sont amenés à payer davantage pour emprunter les voies express pendant les heures pleines.
 - d. Le parlement adopte un plan d’infrastructures pour aider les travailleurs du bâtiment qui ont perdu leur emploi au cours de la dernière récession.
 - e. Vous achetez un livre usagé à votre colocataire. Votre colocataire utilise l’argent pour acheter de la musique sur iTunes.
 - f. Vous décidez combien de tasses de café boire en révisant la veille d’un examen en comparant le travail que vous permettra d’accomplir une tasse supplémentaire et l’état de nervosité dans lequel vous vous trouverez.
 - g. La place disponible au laboratoire pour mener à bien le projet en chimie est limitée. Le superviseur du laboratoire attribue un temps de travail à chaque étudiant selon le moment où il peut venir.
 - h. Vous réalisez que vous pouvez être diplômé un semestre plus tôt en renonçant à un semestre d’études à l’étranger.
 - i. Au bureau des étudiants, on trouve un panneau d’affichage avec des annonces pour des articles d’occasion, tels que des bicyclettes. Les différences de qualité prises en compte, tous les vélos se vendent à peu près au même prix.
 - j. Vous êtes compétent dans l’expérimentation de laboratoire, et votre partenaire est plus compétent dans la rédaction de rapports d’expérience. Vous vous mettez donc d’accord sur le fait que vous mènerez les expériences, et qu’il écrira les rapports.
 - k. Amazon annonce un programme visant à développer un système de livraison par drone à la place du transport terrestre traditionnel

2. Décrivez certains des coûts d'opportunité quand vous décidez de faire les choses suivantes.
 - a. Faire des études plutôt que d'accepter un travail.
 - b. Regarder un film plutôt que d'étudier pour un examen.
 - c. Prendre le bus plutôt que votre voiture.
3. Lisa a besoin d'acheter un manuel pour le prochain cours d'économie. Le prix à la librairie universitaire est de 44 €. Un site internet le propose à 37 € et un autre à 38 €. Le tableau suivant indique les frais de livraison pour une commande sur internet.
 - a. Quel est le coût d'opportunité d'un achat en ligne plutôt qu'à la librairie ? Notez que si vous achetez le livre en ligne, vous devrez attendre pour l'avoir.
 - b. Montrez quel est le meilleur choix pour cet étudiant. Quels sont les déterminants du choix que pourra faire cet étudiant ?

Méthode d'expédition	Temps de livraison	Tarifs
Expédition standard	3-7 jours	2,71 €
Expédition rapide	2 jours ouvrables	6,10 €
Expédition express	1 jour ouvrable	9,51 €

4. Utilisez le concept de coût d'opportunité pour expliquer les points suivants.
 - a. Davantage d'individus choisissent de passer des diplômes universitaires de troisième cycle quand le marché du travail est déprimé.
 - b. Davantage d'individus choisissent de faire eux-mêmes les travaux de réparation à leur domicile quand l'économie ralentit.
 - c. Il y a davantage de parcs en banlieue qu'en centre-ville.
 - d. Les épiceries, qui ont des prix plus élevés que les supermarchés, rendent service aux gens très occupés.
 - e. Moins d'étudiants s'inscrivent dans les cours qui commencent avant 10h00 du matin.
5. Dans les exemples suivants, expliquez comment vous utiliseriez le principe d'analyse marginaliste pour prendre une décision.
 - a. Décider combien de jours attendre avant de faire votre lessive.
 - b. Décider combien de temps passer à faire des recherches en bibliothèque avant d'écrire votre mémoire.
 - c. Décider combien de paquets de chips manger.
 - d. Décider combien de cours manquer.
6. Ce matin, vous avez fait les choix individuels suivants : vous avez pris un sandwich et un café au bistro du coin, vous êtes allé à l'école en voiture en pleine heure de pointe, et vous avez tapé le mémoire de votre colocataire parce que vous savez le faire vite – en retour de quoi il fera votre lessive pendant un mois. Dans chacune de ces situations, décrivez comment vos choix individuels ont interagi avec ceux des autres. Les autres individus ont-ils amélioré leur situation grâce à vos choix dans chaque cas ?
7. Sur la rive est de la Dordogne vit la famille Mangin, tandis que la famille Ledru vit sur la rive ouest. Le régime de chaque famille se compose de poulet frit et de pommes de terre bouillies, et chacune est autosuffisante en élevant ses poulets et en cultivant ses pommes de terre. Expliquez dans quelles conditions les propositions suivantes seraient vraies.
 - a. Les deux familles peuvent améliorer leur situation quand les Mangin se spécialisent dans l'élevage des poulets, quand les Ledru se spécialisent dans la culture de la pomme de terre, et qu'ils s'échangent leurs produits.

- b. Les deux familles améliorent leur situation quand les Ledru se spécialisent dans l'élevage des poulets, quand les Mangin se spécialisent dans la culture de la pomme de terre, et qu'ils s'échangent leurs produits.
8. Laquelle de ces situations décrit ou non un équilibre? Si la situation ne décrit pas un équilibre, à quoi pourrait ressembler un équilibre dans ce cas?
 - a. Beaucoup de personnes se déplacent de la banlieue de Paris vers le centre-ville. À cause des embouteillages, le trajet dure 30 minutes quand vous prenez l'autoroute, mais seulement 15 minutes quand vous empruntez d'autres itinéraires.
 - b. Soit deux stations-service de part et d'autre d'une route. Le litre de super est à 1,24 € dans l'une et 1,20 € dans l'autre. Les clients sont servis immédiatement dans la première, mais doivent faire la queue dans la seconde.
 - c. Tout étudiant inscrit au cours d'économie doit également assister à des travaux dirigés hebdomadaires. Deux cours sont proposés, au même horaire, dans deux salles adjacentes et par des enseignants également compétents. Le premier cours est bondé, avec des étudiants assis par terre et souvent incapables de voir le tableau. Le deuxième cours a beaucoup de places vides.
9. Dans chacun des cas suivants, expliquez si la situation vous paraît efficace ou non. Si elle n'est pas efficace, pourquoi? Comment la situation pourrait-elle être rendue efficace?
 - a. L'électricité est comprise dans la location de votre chambre universitaire. Certains locataires laissent les lumières, les ordinateurs et les appareils ménagers allumés quand ils ne sont pas dans leur chambre.
 - b. Bien qu'ils soient aussi chers à préparer l'un que l'autre, la cafétéria de votre cité universitaire propose trop de plats que les étudiants n'aiment pas, comme les quenelles de brochet, et pas assez de plats que les étudiants aiment, comme le poulet-frites.
 - c. Les inscriptions pour un certain cours excèdent les places disponibles. Certains étudiants ayant besoin de ce cours pour obtenir leurs crédits ne peuvent pas trouver de place, tandis que d'autres qui le prennent en option en trouvent.
10. Discutez les implications en termes d'efficacité et d'équité de chacune des politiques suivantes. Comment tenteriez-vous de combiner les préoccupations d'équité et d'efficacité dans ces domaines?
 - a. Le gouvernement paie l'intégralité des frais de scolarité pour tout étudiant d'université, quelle que soit la matière qu'il souhaite étudier.
 - b. Quand les individus perdent leur emploi, le gouvernement leur verse des allocations chômage jusqu'à ce qu'ils en trouvent un nouveau.
11. Les gouvernements prennent souvent certaines mesures pour inciter leurs citoyens à adopter des comportements désirés. Pour chacune des politiques suivantes, déterminez quelle est l'incitation, et quel comportement le gouvernement souhaite promouvoir. Dans chaque cas, pourquoi pensez-vous que le gouvernement pourrait vouloir modifier le comportement des individus, plutôt que laisser leurs actions être déterminées uniquement par les choix individuels?
 - a. Une taxe de 3 € est appliquée par paquet de cigarettes.
 - b. Le gouvernement verse 70 € aux parents quand ils vaccinent leur enfant contre la rougeole.
 - c. Le gouvernement paie les étudiants d'université pour être tuteurs d'enfants de familles modestes.
 - d. Le gouvernement impose une taxe sur la pollution de l'air qu'émet une entreprise.
12. Dans chacune des situations suivantes, expliquez comment l'intervention de la puissance publique pourrait améliorer le bien-être de la société en modifiant les incitations des individus. En quoi le marché fonctionne-t-il mal?
 - a. La pollution automobile a atteint des niveaux dangereux pour la santé.

- b. Tous les habitants de Ville-sur-sombre amélioreraient leur situation si des lampadaires étaient installés dans la ville. Mais aucun résident n'est disposé à payer pour en faire installer un devant chez lui, parce qu'il est impossible d'en recouvrir le coût en faisant payer les autres résidents pour les bénéfices qu'ils en retireraient.
13. Tim Geithner, un ex-Secrétaire américain au Trésor, a dit : « la récession qui a commencé en 2007 a été extraordinairement dure. Mais les décisions que nous avons prises à son point culminant pour stimuler l'économie ont permis d'arrêter la chute, empêchant un effondrement encore plus profond et permettant de mettre l'économie sur le chemin de la reprise ». Parmi les trois principes concernant les interactions à l'échelle de l'économie dans son ensemble, deux sont à l'œuvre ici. Lesquels ?
14. En août 2007, un retournement marqué du marché américain de l'immobilier réduisit les revenus de beaucoup de personnes travaillant dans le secteur de la construction immobilière. Un article du *Wall Street Journal* expliquait que l'activité de transferts de fonds de Wal-Mart était susceptible d'en être affectée parce que beaucoup de travailleurs de la construction sont des Hispaniques qui envoient régulièrement une partie de leur salaire à leurs parents dans leur pays d'origine via les services de Wal-Mart. Sur la base de ces informations, et en utilisant l'un des principes des interactions à l'échelle de l'économie, expliquez comment des dépenses réduites pour l'achat de maisons aux États-Unis peuvent affecter les performances des économies d'origine de ces travailleurs.
15. À la suite de la crise financière de 2008, les consommateurs américains ont réduit leurs achats de voitures neuves. En réponse à la baisse des ventes de voitures, le Congrès a adopté le programme « Cash for Clunkers », qui permettait aux consommateurs d'échanger leur vieille voiture et de recevoir une allocation en espèces pour l'achat d'un nouveau véhicule. Quel principe d'interaction à l'échelle de l'économie est à l'œuvre ici ?
16. Les voitures sans chauffeur, également appelées véhicules autonomes, ne nécessiteront que peu ou pas d'intervention humaine pour fonctionner en toute sécurité. Un rapport récent affirme que ces véhicules coûteront 4 millions d'emplois à l'économie américaine, mais qu'ils ajouteront près de 800 milliards de dollars à la production annuelle. Expliquez comment les véhicules autonomes augmentent la production potentielle et contribuent à la croissance économique. Identifiez les gagnants et les perdants du développement des véhicules autonomes.

CHAPITRE

2

Les modèles économiques : arbitrages et échange

SOMMAIRE

1. Les modèles en économie : quelques exemples importants	57
2. Avantage comparatif et commerce international, en réalité	69
3. Les transactions : le diagramme en flux circulaires	70
4. L'utilisation des modèles	74
5. Quand et pourquoi les économistes sont en désaccord	76

Ce que vous allez apprendre dans ce chapitre :

- Pourquoi les **modèles** – des versions simplifiées de la réalité – jouent un rôle crucial en économie
- Comment trois modèles simples – la **frontière des possibilités de production**, les **avantages comparatifs** et le **diagramme en flux circulaires** – nous aident à comprendre comment fonctionnent les économies modernes
- La différence entre **économie positive**, qui tente de décrire l'économie et de prévoir son comportement, et **économie normative**, qui tente de prescrire des politiques économiques
- Pourquoi les économistes sont parfois en désaccord



Le tunnel visionnaire

Le Boeing 787 Dreamliner est le résultat d'une révolution aérodynamique – un avion super efficace conçu pour réduire les coûts opérationnels des compagnies aériennes, et le premier à utiliser des matériaux composites ultra-légers. Pour s'assurer que le Dreamliner était suffisamment léger et aérodynamique, il a fallu faire 15 000 heures de tests dans un tunnel à vent – des tests qui débouchèrent sur des modifications de design subtiles augmentant les performances, rendant l'avion 20 % plus performant en matière de carburant et 20 % moins polluant que les avions existants.

Ce premier vol du Dreamliner constituait un progrès spectaculaire par rapport au vol inaugural du Wright Flyer en 1903, le premier avion propulsé à voler avec succès, à Kitty Hawk en Caroline du Nord. Et pourtant les ingénieurs de Boeing – et tous les ingénieurs aéronautiques – ont une dette énorme vis-à-vis des inventeurs du Wright Flyer, Wilbur et Orville Wright. Ce qui fit des frères Wright de vrais visionnaires était leur tunnel à vent, un appareil qui leur permettait d'expérimenter différents modèles d'ailes et de tester leur revêtement. Faire des expériences avec un avion miniature, dans un tunnel à vent de la taille d'un container, permis aux frères Wright d'obtenir les connaissances qui devaient rendre possible le vol libre. Un avion miniature dans un container ou un modèle miniature du Dreamliner dans un tunnel à vent Transonic dernier cri n'est pas la même chose qu'un vrai avion en vol. Mais c'est un *modèle* très utile d'un avion en vol – une représentation simplifiée de la réalité qui peut être utilisée pour répondre à des questions cruciales, comme par exemple le pouvoir élévateur d'une forme d'aile donnée à une certaine vitesse.

Évidemment, tester un modèle réduit d'avion dans un tunnel à vent est plus économique et plus sûr que construire un modèle grandeur nature en espérant qu'il volera. De manière générale, les modèles jouent un rôle crucial dans presque toute recherche scientifique – particulièrement en économie.

On pourrait dire en fait que la théorie économique consiste principalement en un ensemble de modèles, une série de représentations simplifiées de la réalité économique qui nous permettent de comprendre une grande diversité de problèmes économiques.

Dans ce chapitre, nous nous intéresserons à deux modèles économiques qui sont d'une importance cruciale et nous verrons pourquoi de tels modèles sont si utiles. Pour conclure, nous verrons comment les économistes utilisent effectivement les modèles dans leur travail.

1. LES MODÈLES EN ÉCONOMIE : QUELQUES EXEMPLES IMPORTANTS

Un **modèle** est une représentation simplifiée de la réalité utilisée pour mieux comprendre les situations réelles. Mais comment créer une représentation simplifiée d'une situation économique ?

Prenons l'exemple d'un économiste qui souhaite savoir comment une augmentation du salaire minimum imposé par le gouvernement affecterait l'économie américaine. Il serait impossible de mener une expérience consistant à augmenter le salaire minimum dans tout le pays et de voir ce qui se passe. Au lieu de cela, l'économiste observera les effets d'une économie plus petite qui augmente son salaire minimum (comme la Virginie l'a fait en 2022) et extrapolera ensuite ces résultats à l'économie américaine.

Une autre possibilité est de simuler le fonctionnement d'une économie sur un ordinateur. Par exemple, quand des modifications du système fiscal sont proposées, le gouvernement utilise des *modèles fiscaux* – d'énormes programmes informatiques – pour estimer en quoi les modifications proposées affecteraient différents types d'individus.

L'importance des modèles est qu'ils permettent aux économistes de s'intéresser aux effets d'un seul changement à la fois. C'est-à-dire qu'ils nous permettent de considérer les autres choses comme constantes et d'étudier comment un changement affecte l'ensemble de l'économie. De sorte que l'**hypothèse toutes choses égales par ailleurs**, qui signifie que tous les autres paramètres significatifs restent inchangés, est une hypothèse importante quand on construit des modèles économiques.

Modèle : une représentation simplifiée d'une situation réelle utilisée pour mieux comprendre ce genre de situation.

Hypothèse toutes choses égales par ailleurs : dans un modèle, l'hypothèse que tous les autres paramètres significatifs restent inchangés.

Mais vous ne pouvez pas toujours trouver ou créer une version miniature d'une économie, et la valeur d'un programme informatique dépend des données qu'il utilise. (Les programmeurs ont une expression : « De mauvaises données donnent de mauvais résultats ».) Dans de nombreux cas, la manière la plus efficace de modéliser en économie est de construire des « expériences mentales » : des versions simplifiées et hypothétiques de situations réelles.

Au chapitre 1, nous avons illustré le concept d'équilibre par l'exemple des clients d'un supermarché qui se réorganisaient alors qu'une nouvelle caisse ouvrait. Sans le dire, il s'agissait d'un exemple de modèle simple – un supermarché imaginaire, dans lequel de nombreux détails étaient ignorés (peu importe ce que les clients achetaient) – susceptible d'être utilisé pour répondre à une question de type « si » : et si est une nouvelle caisse était ouverte ?

Comme l'a montré cet exemple, il est souvent possible de décrire et d'analyser un modèle économique utile littérairement. Cependant, dans la mesure où une grande partie de l'analyse économique implique des changements de quantités – le prix d'un produit, le nombre de quantités produites, où le nombre de travailleurs employés pour sa production – les économistes pensent qu'utiliser un peu

de mathématiques aide à clarifier un problème. En particulier, un exemple numérique, une équation simple, ou surtout un graphique peut être décisif pour comprendre un concept économique.

Quelle que soit sa forme, un bon modèle économique peut être d'une aide précieuse à la compréhension. La meilleure façon de l'illustrer est de considérer des modèles économiques simples mais importants et ce qu'ils nous disent. Nous nous intéresserons premièrement à la *frontière des possibilités de production*, un modèle qui aide les économistes à réfléchir aux arbitrages auxquels une économie est confrontée. Puis nous passerons aux *avantages comparatifs*, un modèle qui clarifie le principe de gains à l'échange – échange à la fois entre individus et entre pays. Nous examinerons finalement le *modèle de flux circulaires*, qui aide les économistes à analyser les flux de monnaie, de biens et de services à travers une économie.

En discutant ces modèles, nous utilisons beaucoup de graphiques pour représenter des relations mathématiques. De tels graphiques joueront un rôle important tout au long de cet ouvrage. Si vous êtes déjà familiarisés avec l'utilisation de graphiques, vous pouvez passer l'annexe de ce chapitre, qui fournit une brève introduction à l'utilisation des graphiques en économie. Si ce n'est pas le cas, ce peut être le moment d'y jeter un œil.

Les arbitrages : la frontière des possibilités de production

Le premier principe en économie que nous avons introduit au chapitre 1 était que les ressources sont rares et que, en conséquence, toute économie – qu'il s'agisse d'un groupe isolé de quelques douzaines de chasseurs-cueilleurs ou des 8 milliards d'individus composant l'économie globale du 21^e siècle – doit faire des arbitrages. Quelle que soit la légèreté du Dreamliner de Boeing ou l'efficacité des chaînes d'assemblage de Boeing, produire des Dreamliners signifie utiliser des ressources qui ne peuvent pas être utilisées pour produire autre chose.

Pour réfléchir aux arbitrages auxquels est confrontée toute économie, les économistes utilisent souvent le modèle appelé **frontière des possibilités de production**. L'idée de ce modèle est de mieux faire comprendre les arbitrages en considérant une économie simplifiée qui ne produit que deux biens. Cette simplification nous permet d'illustrer graphiquement l'idée d'arbitrage.

Supposez que l'économie des États-Unis soit composée d'une seule entreprise, Boeing étant le seul employeur et les avions étant le seul produit. Il faudrait encore choisir le type d'avion à produire – par exemple des Dreamliners ou des jets de petite taille.

La figure 2.1 montre une frontière de possibilités de production hypothétique représentant l'arbitrage auquel cette économie serait confrontée. La frontière – la droite sur le graphique – indique la quantité maximum de jets que Boeing peut produire chaque année *étant donné* la quantité de Dreamliners produits chaque année, et vice versa. Autrement dit, elle répond à des questions du type « Quelle est la quantité maximum de jets que Boeing peut produire dans une année si 9 (ou 15, ou 30) Dreamliners sont produits cette même année ? »

Frontière des possibilités de production : un modèle illustre les arbitrages auxquels est confrontée une économie qui ne produit que deux biens. Elle montre les quantités maximums d'un bien qui peuvent être produites pour n'importe quelle quantité donnée de l'autre.

Il existe une différence cruciale entre les points situés à l'intérieur ou sur la frontière des possibilités de production (l'aire foncée) et ceux situés en dehors. Un point de production situé sous ou sur la frontière – comme le point C, où Boeing produit 20 jets de petite taille et 9 Dreamliners en une année – est accessible. Après tout, la frontière nous dit que si Boeing produit 20 jets, elle peut produire également un maximum de 15 Dreamliners cette année, et pourrait donc certainement en produire 9. Par contre, un point de production situé en dehors de la frontière – tel que le point de production hypothétique illustré dans la figure par le point D, où Boeing produit 40 jets et 30 Dreamliners – n'est pas accessible. Boeing peut produire 40 jets et aucun Dreamliner, or 30 Dreamliners et aucun jet, mais elle ne peut pas faire les deux.

Dans la figure 2.1, la frontière des possibilités de production coupe l'axe des abscisses à 40 jets. Ce qui signifie que si Boeing consacrait toutes ses capacités de production à la fabrication de jets, elle pourrait produire 40 jets par an mais aucun Dreamliner. La frontière des possibilités de production coupe l'axe des ordonnées à 30 Dreamliners. Cela signifie que si Boeing consacrait toutes ses capacités de production à la fabrication de Dreamliners, elle pourrait produire 30 Dreamliners par an mais aucun jet.

La figure montre également des arbitrages moins contraignants. Par exemple si les dirigeants de Boeing décident de fabriquer 20 jets cette année, ils peuvent produire au mieux 15 Dreamliners ; ce choix de production est illustré par le point A. Et si les dirigeants de Boeing décident de produire 28 jets, ils peuvent produire au mieux 9 Dreamliners, comme le montre le point B.

Penser en termes de frontière de possibilités de production simplifie une réalité complexe. L'économie réelle produit des millions de biens différents. Même Boeing peut produire davantage que deux types d'avions. Mais il est important de comprendre que même dans sa simplicité, ce modèle épuré nous donne une vision importante du monde réel.

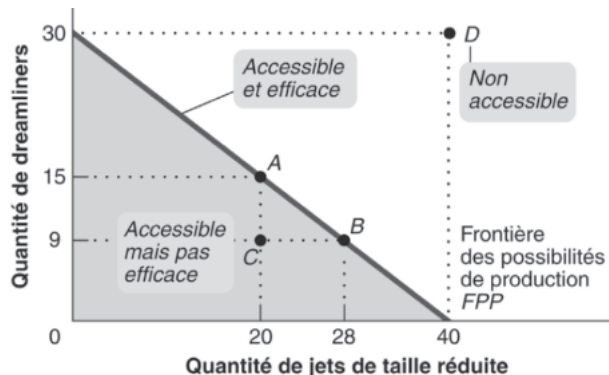


Figure 2.1 La frontière des possibilités de production

La frontière des possibilités de production illustre les arbitrages auxquels est confronté Boeing pour produire des Dreamliners et des jets de petite taille. Elle montre la quantité maximum d'un bien qui peut être produite étant donnée la quantité produite de l'autre bien. Ici, le nombre maximum de Dreamliners qui peuvent être fabriqués chaque année dépend de la quantité de jets de petite taille fabriqués cette année, et vice versa. La production accessible pour Boeing est délimitée par l'aire située sous ou sur la droite. La production au point C est accessible mais pas efficace. Les points A et B sont accessibles et efficaces, mais le point D n'est pas accessible.

Nous simplifions la réalité, mais la frontière des possibilités de production nous aide à comprendre certains aspects de l'économie réelle mieux que si nous n'avions pas ce modèle : l'efficacité, le coût d'opportunité et la croissance économique.

L'efficacité Premièrement, la frontière des possibilités de production est une bonne façon d'illustrer le concept économique général d'*efficacité*. Le chapitre 1 a montré qu'une économie est efficace s'il n'existe pas d'opportunités non exploitées – s'il n'est pas possible d'améliorer la situation de certains individus sans détériorer celle d'autres.

Un élément clé de l'efficacité est qu'il n'existe pas d'opportunités non exploitées en matière de production – il n'est pas possible de produire davantage d'un bien sans produire moins d'autres biens. Tant que Boeing est située sur la frontière des possibilités de production, sa production est efficace. Au point A, les 15 Dreamliners produits sont un maximum *étant donné* qu'elle s'est engagée à produire 20 jets ; au point B, les 9 Dreamliners produits sont un maximum *étant donné* le choix de produire 28 jets ; etc. Mais supposez que Boeing se situe au point C, produisant 20 Dreamliners et 9 jets. Dans ce cas, elle ne fonctionnerait pas efficacement et serait donc *inefficace* : elle pourrait produire davantage des deux avions.

Nous avons retenu un exemple de choix de production d'une économie à une firme et deux biens pour illustrer l'efficacité et l'inefficacité, mais ces concepts s'appliquent également à l'économie dans son ensemble composée de nombreuses firmes et produisant de nombreux biens. Si l'économie dans son ensemble ne pouvait pas produire davantage de n'importe quel bien sans produire moins d'autre chose – autrement dit si elle était sur sa frontière des possibilités de production – nous pourrions dire qu'elle est *efficace en matière de production*. Si par contre l'économie pouvait produire davantage de certaines choses sans devoir produire moins d'autres choses – ce qui signifie en fait qu'elle pourrait produire davantage de tout – elle serait inefficace en matière de production. Par exemple, une économie dans laquelle un grand nombre de travailleurs sont involontairement sans emploi est clairement inefficace en matière de production. Et c'est une mauvaise chose, dans la mesure où l'économie pourrait produire davantage de biens et services utiles.

Bien que la frontière des possibilités de production aide à comprendre ce que cela signifie pour une économie d'être efficace en matière de production, il est important de comprendre que l'efficacité dans ce domaine n'est qu'*une partie* de ce qui définit une économie efficace dans son ensemble. L'efficacité requiert également que l'économie alloue ses ressources de manière que les consommateurs soient aussi bien lotis que possible. Si une économie y parvient, on dit qu'elle est *efficace en matière d'allocation*. Pour voir en quoi l'efficacité en matière d'allocation est aussi importante que l'efficacité en matière de production, notez que les points A et B de la figure 2.2 représentent tous les deux des situations dans lesquelles l'économie est efficace en matière de production, parce que dans chaque cas elle ne peut pas produire davantage d'un bien sans produire moins de l'autre. Mais ces deux situations peuvent ne pas être également désirables du point de vue de la société. Supposez que la société préfère avoir davantage de jets et moins de Dreamliners qu'au point A ; disons qu'elle préférerait avoir 28 jets et 9 Dreamliners, correspondant au point B. Dans ce cas, le point A est inefficace en matière d'allocation du point de vue de l'économie dans son ensemble parce qu'il vaudrait mieux que Boeing produise au point B plutôt qu'au point A.

Cet exemple montre que l'efficacité de l'économie dans son ensemble nécessite à la fois l'efficacité en matière de production et l'efficacité en matière d'allocation : pour être efficace, une économie doit produire autant de chaque bien qu'elle le peut étant donnée la production des autres biens, et elle doit également produire la combinaison de biens que les gens veulent consommer. (Et il faut également qu'elle fournisse ces biens aux bonnes personnes : une économie qui fournit des jets de petite taille aux compagnies internationales et des Dreamliners aux compagnies locales servant des aéroports provinciaux est également inefficace.)

Dans la réalité, les économies planifiées telles que l'ex-Union soviétique étaient célèbres pour leur inefficacité en matière d'allocation. Par exemple, les consommateurs trouvaient fréquemment un magasin plein de marchandises peu utiles, mais manquant de choses essentielles telles que du savon ou du papier toilette.

Le coût d'opportunité La frontière des possibilités de production est également utile pour se souvenir du point fondamental d'après lequel le véritable coût de tout bien n'est pas simplement ce qu'il faut déboursier pour l'acheter, mais également tout ce à quoi il faut renoncer par ailleurs pour avoir ce bien – c'est-à-dire le *coût d'opportunité*. Si par exemple Boeing décide de passer du point A au point B, elle produira 8 jets de plus mais 6 Dreamliners en moins. Le coût d'opportunité de ces 8 jets est donc les 6 Dreamliners dont il faut abandonner la production pour produire 8 jets supplémentaires. Cela signifie que chaque jet a un coût d'opportunité de $6/8 = 3/4$ d'un Dreamliner.

Le coût d'opportunité d'un jet supplémentaire en termes de Dreamliner est-il toujours le même, quel que soit le nombre de jets et de Dreamliners produits ? Dans l'exemple illustré par la figure 2.1, la réponse est oui. Si Boeing augmente sa production de jets de 28 à 40, le nombre de Dreamliners produits passe de 9 à 0. Son coût d'opportunité par jet supplémentaire est donc de $9/12 = 3/4$ de Dreamliner, le même que lorsqu'elle passait de 20 à 28 jets. Mais le fait que dans cet exemple le coût d'opportunité d'un jet supplémentaire en termes de Dreamliner soit toujours le même est le résultat d'une hypothèse que nous avons faite et qui se reflète dans la manière dont est représentée la figure 2.1. Lorsque l'on fait l'hypothèse que le coût d'opportunité d'une unité supplémentaire d'un bien ne change pas, quelle que soit la combinaison productive, la frontière des possibilités de production est une ligne droite.

Comme vous l'avez peut-être déjà deviné, la pente d'une frontière de possibilités de production représentée par une droite est égale au coût d'opportunité – plus exactement le coût d'opportunité du bien mesuré en abscisses en termes du bien mesuré en ordonnées. Sur la figure 2.1, la frontière des possibilités de production a une *pente constante* de $-3/4$, impliquant que Boeing a un *coût d'opportunité constant* pour un jet égal à $3/4$ de Dreamliner. (Le calcul de la pente d'une ligne droite est expliqué dans l'annexe de ce chapitre.) C'est le cas le plus simple, mais la frontière des possibilités de production peut également être utilisée pour examiner les situations dans lesquelles le coût d'opportunité change à mesure que la combinaison productive change également.

La figure 2.2 illustre une hypothèse différente, le cas où Boeing est confronté à un *coût d'opportunité croissant* : plus elle produit de jets, plus il est coûteux de produire un jet supplémentaire en termes de renoncement à produire des Dreamliners. Et la situation est la même à l'inverse : plus Boeing produit de Dreamliners, plus il est coûteux de produire un Dreamliner supplémentaire en termes de renoncement à produire des jets. Par exemple, pour passer d'une production de zéro jet

à une production de 20 jets, Boeing doit renoncer à produire 5 Dreamliners. C'est-à-dire que le coût d'opportunité de ces 20 jets est de 5 Dreamliners. Mais pour augmenter sa production de jets à 40 – autrement dit pour produire 20 jets supplémentaires – Boeing doit renoncer à 25 autres Dreamliners, un coût d'opportunité beaucoup plus élevé. Comme vous pouvez le voir à la figure 2.2, quand les coûts d'opportunité sont croissants plutôt que constants, la frontière des possibilités de production est une courbe concave plutôt qu'une ligne droite.

Bien qu'il soit souvent utile de travailler à partir de l'hypothèse simple que la frontière des possibilités de production est une ligne droite, les économistes pensent que les coûts d'opportunité sont en réalité croissants. Lorsque l'on produit seulement une faible quantité d'un bien, l'économie peut utiliser des ressources particulièrement bien adaptées pour cette production. Par exemple, si une économie cultive une petite quantité de maïs, ce maïs peut être cultivé là où le sol et le climat sont parfaits pour ce type de production, mais moins adaptés pour toute autre culture, comme le blé. De sorte que cultiver ce maïs implique de ne renoncer qu'à une faible production potentielle de blé. Mais si l'économie cultive beaucoup de maïs, des terrains moins convenables pour le maïs et mieux adaptés à la culture du blé doivent être mis en culture, de sorte que la production additionnelle de maïs impliquera un sacrifice beaucoup plus important en termes de production de blé. En d'autres termes, à mesure que davantage d'un bien est produit, son coût d'opportunité augmente normalement parce que les inputs appropriés ne sont plus disponibles en quantité suffisante, et qu'il faut les remplacer par des inputs moins bien adaptés.

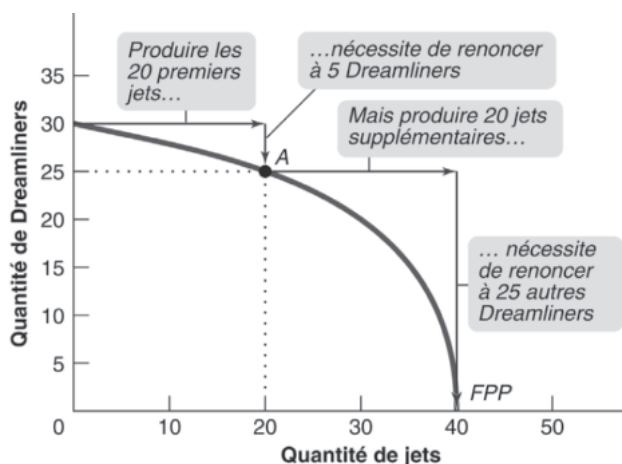


Figure 2.2 Un coût d'opportunité croissant

La forme concave de la frontière des possibilités de production reflète le coût d'opportunité croissant. Dans cet exemple, pour produire les 20 premiers jets, Boeing doit renoncer à produire 5 Dreamliners. Mais pour produire 20 jets supplémentaires, Boeing doit renoncer à produire 25 Dreamliners supplémentaires.

La croissance économique Finalement, la frontière des possibilités de production nous aide à comprendre ce que signifie parler de *croissance économique*. Nous avons introduit le concept de croissance économique dans l'introduction, en le définissant comme *la capacité croissante de l'économie à produire des biens et des services*. Comme nous l'avons vu, la croissance économique est l'une des caractéristiques fondamentales de l'économie réelle. Mais avons-nous vraiment raison de dire que

l'économie a cru ? Après tout, bien que les économies produisent davantage de beaucoup de choses qu'il y a un siècle, elles produisent moins d'autres choses – de charrettes tirées par des chevaux par exemple. En d'autres termes, la production de nombreux biens est en réalité en diminution. Comment pouvons-nous alors être sûrs que l'économie dans son ensemble a connu une croissance ?

La réponse, illustrée par la figure 2.3, où nous avons tracé deux frontières de possibilités de production hypothétiques pour l'économie. Nous avons fait à nouveau l'hypothèse que tout le monde dans l'économie travaille pour Boeing, et que l'économie ne produit que deux biens, des Dreamliners et des jets. Notez l'emplacement des deux courbes, celle nommée « FPP initiale » étant située à l'intérieur de celle nommée « nouvelle FPP ». Nous pouvons maintenant voir graphiquement ce que signifie croissance économique : cela signifie une expansion des *possibilités de production de l'économie*, autrement dit que l'économie *peut* produire davantage de tout. Par exemple, si l'économie produit initialement au point A (25 Dreamliners et 20 jets), la croissance économique signifie que l'économie pourrait se déplacer au point E (30 Dreamliners et 25 jets). E se situe au-delà de la frontière initiale, de sorte que dans le modèle de la frontière des possibilités de production, la croissance est représentée par un déplacement de la frontière vers le haut.

Quelles peuvent être les raisons d'un tel déplacement de la frontière des possibilités de production ? Il existe essentiellement deux sources de croissance économique. L'une est l'augmentation des **facteurs de production** de l'économie, les ressources utilisées pour produire des biens et des services. Les économistes utilisent habituellement le terme de *facteur de production* pour faire référence à une ressource qui n'est pas détruite au cours de la production.

Par exemple, dans la construction traditionnelle d'un avion, les ouvriers utilisent des machines à riveter pour relier les feuilles de métal lors de la construction du fuselage de l'avion ; les ouvriers et les riveurs sont des facteurs de production, mais les rivets et les feuilles de métal ne le sont pas. Une fois qu'un fuselage est fabriqué, un ouvrier et un riveur peuvent être utilisés pour fabriquer un autre fuselage, mais la tôle et les rivets utilisés pour fabriquer un fuselage ne peuvent pas être utilisés pour en fabriquer un autre.

En gros, les principaux facteurs de production sont les ressources de la terre, le travail, le capital et le capital humain. La terre est une ressource offerte par la nature ; le travail est l'ensemble des travailleurs de l'économie ; le capital fait référence à des ressources « créées » telles que des machines et des bâtiments ; et le capital humain fait référence au niveau d'éducation et de qualification de la main-d'œuvre, qui augmente la productivité. Bien entendu, il s'agit plutôt de catégories de facteurs ; la terre que l'on trouve à un endroit est très différente de celle que l'on trouve ailleurs.

Pour voir en quoi ajouter des facteurs de production dans l'économie entraîne de la croissance économique, supposez que Boeing construise un nouveau hangar de production qui permet d'augmenter le nombre d'avions qu'elle peut produire en une année. Le nouveau hangar est un facteur de production, une ressource que Boeing peut utiliser pour augmenter sa production annuelle. Nous ne pouvons dire combien de chaque modèle d'avion Boeing produira ; c'est une décision de gestion qui dépendra entre autres choses de la demande des consommateurs. Mais nous pouvons dire que la frontière des possibilités de production de Boeing s'est déplacée vers le haut dans la mesure où elle peut produire désormais davantage de jets sans réduire le nombre de Dreamliners produits, ou produire davantage de Dreamliners sans réduire le nombre de jets produits.

L'autre source de croissance économique est le progrès des **technologies**, les moyens techniques pour la production des biens et services. Les matériaux composites étaient utilisés pour certaines parties des avions avant le développement du Dreamliner de Boeing. Mais les ingénieurs de Boeing ont compris qu'on pouvait tirer un grand avantage de l'utilisation de ces matériaux pour construire tout un avion. L'avion serait plus léger, plus solide, et aurait une meilleure aérodynamique qu'un avion fabriqué avec des matériaux traditionnels. Il aurait ainsi une plus grande autonomie, pourrait transporter davantage de passagers, utiliserait moins de carburant, et serait en plus capable de maintenir une plus grande pression en cabine. Ainsi l'innovation de Boeing était réellement une manière de faire davantage avec un montant donné de ressources, repoussant la frontière des possibilités de production.

Dans la mesure où les progrès dans la technologie de fabrication des avions ont déplacé la frontière des possibilités de production, cela a permis à l'économie de produire davantage de tout, par seulement des jets et des voyages en avion. Au cours des 30 dernières années, les progrès technologiques les plus décisifs ont été enregistrés dans les technologies de l'information, et non pas dans la construction ou les services alimentaires. Et pourtant les gens ont choisi d'acheter des maisons plus grandes et de manger davantage qu'avant (aux États-Unis notamment), parce que la croissance économique a rendu cela possible.

La frontière des possibilités de production est un modèle très simplifié d'une économie. Pourtant il nous enseigne des choses importantes à propos des économies réelles. Il nous donne une première approximation d'un élément-clé de l'efficacité économique, il illustre le concept de coût d'opportunité, et rend claire la notion de croissance économique.

Facteurs de production : les ressources utilisées pour produire des biens et des services.

Technologie : les moyens techniques pour produire des biens et services.

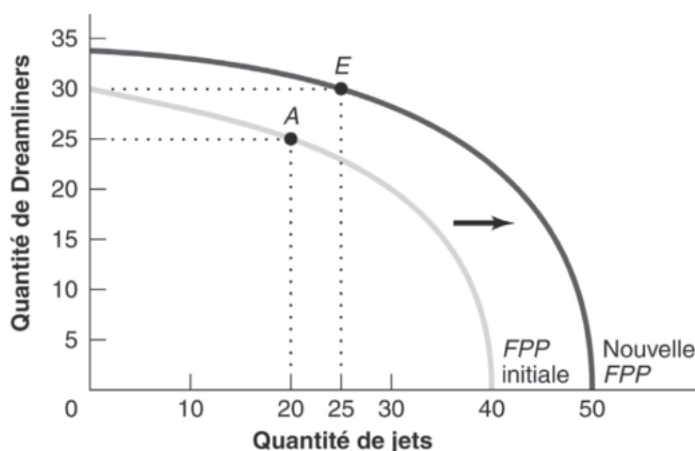


Figure 2.3 La croissance économique

La croissance économique se traduit par un *déplacement vers le haut* de la frontière des possibilités de production dans la mesure où les possibilités de production sont étendues. L'économie peut maintenant produire davantage de tout. Par exemple, si la production était initialement au point A (25 Dreamliners et 20 jets), elle pourrait se déplacer vers le point E (30 Dreamliners et 25 jets).

Avantages comparatifs et gains à l'échange

Parmi les onze principes de l'économie décrits au chapitre 1 figurait celui de *gains à l'échange* – les gains mutuels que les individus peuvent réaliser en se spécialisant dans différentes tâches et en échangeant les uns avec les autres. Notre seconde illustration de la notion de modèle économique est un modèle particulièrement utile de gains à l'échange – l'échange basé sur les *avantages comparatifs*.

L'un des points les plus fondamentaux en économie est qu'il y a des gains à l'échange – autrement dit qu'il est préférable de produire les choses que vous savez produire le mieux et d'acheter à d'autres personnes les choses que vous ne savez pas produire aussi bien. Cela resterait vrai même si vous étiez en mesure de tout produire par vous-mêmes : même si un chirurgien brillant pourrait réparer lui-même la fuite de son robinet, c'est probablement une meilleure idée d'appeler un plombier professionnel.

Comment modéliser les gains à l'échange ? Gardons notre exemple de l'avion et imaginons à nouveau que les États-Unis sont une économie à une entreprise où tout le monde travaille pour Boeing à fabriquer des avions. Mais faisons maintenant l'hypothèse que les États-Unis peuvent échanger avec le Brésil – une autre économie à une entreprise où tout le monde travaille pour le fabricant d'avions brésilien Embraer, qui dans le monde réel est un producteur de jets de petite taille.

Dans notre exemple, les deux seuls biens produits sont des avions gros-porteurs et de petits jets. Les deux pays pourraient produire les deux types d'avions. Mais comme nous le verrons bientôt, ils peuvent faire des gains en produisant des choses différentes et en commerçant entre eux. Pour les besoins de l'exemple, reprenons le cas simple d'une frontière de possibilités de production représentée par une ligne droite. Les possibilités de production des États-Unis sont représentées par la frontière des possibilités de production au graphique (a) de la figure 2.4, qui est comparable à celle de la figure 2.1. D'après ce graphique, les États-Unis peuvent produire 40 jets s'ils ne produisent aucun avion gros-porteur, et peuvent produire 30 avions gros-porteurs s'ils ne produisent aucun jet. Souvenez-vous que cela signifie que la pente de la frontière des possibilités de production des États-Unis est de $-3/4$: le coût d'opportunité d'un jet y est de $3/4$ d'un avion gros-porteur.

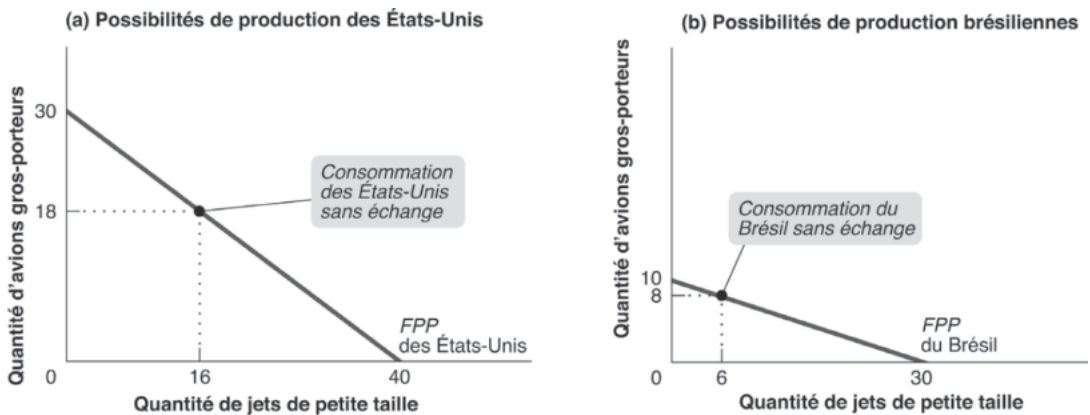


Figure 2.4 Les possibilités de production de deux pays

Ici, les États-Unis et le Brésil ont un coût d'opportunité en termes de jets constant, et une frontière de possibilités de production droite. Dans le cas des États-Unis, chaque jet comporte toujours un coût d'opportunité équivalent à $3/4$ d'un avion gros-porteur. Dans le cas du Brésil, chaque jet comporte toujours un coût d'opportunité équivalent à $1/3$ d'avion gros-porteur.

Le graphique (b) de la figure 2.4 montre les possibilités de production du Brésil. Comme pour les États-Unis, la frontière des possibilités de production du Brésil est une droite, impliquant un coût d’opportunité constant d’un jet en termes d’avion gros-porteur. La frontière de possibilités de production du Brésil a une pente constante de 1/3. Le Brésil peut produire autant de n’importe quel bien que les États-Unis : au mieux il peut produire 30 jets ou 10 avions gros-porteurs. Mais il produit les jets dans de meilleures conditions que les États-Unis. Le tableau 2.1 résume pour les deux pays les coûts d’opportunité des jets et des avions gros-porteurs.

Tableau 2.1 Les coûts d’opportunité des États-Unis et du Brésil en termes de jets et d’avions gros-porteurs

	Coût d’opportunité des États-Unis	Coût d’opportunité du Brésil
Un jet	3/4 d’avion gros-porteur	> 1/3 d’avion gros-porteur
Un avion gros-porteur	4/3 de jet	< 3 jets

Maintenant, les États-Unis et le Brésil pourraient choisir de faire eux-mêmes leurs jets et leurs avions gros-porteurs, n’échangeant aucun avion et consommant chacun le montant de leur production. (Un pays « consomme » un avion lorsque son propriétaire est un résident national.) Supposons que les deux pays commencent ainsi et fassent les choix de consommation indiqués à la figure 2.4 : en l’absence d’échange, les États-Unis produisent et consomment 16 jets et 18 avions gros-porteurs par an, tandis que le Brésil produit et consomme 6 jets et 8 avions gros-porteurs par an.

Est-ce la meilleure des situations ? Non. Étant donné que les deux pays ont des coûts d’opportunité différents, ils peuvent passer un accord leur permettant d’améliorer leur situation respective.

Le tableau 2.2 montre comment un accord de ce genre opère : les États-Unis se spécialisent dans la production d’avions gros-porteurs, en fabriquent 30 par an, et en vendent 10 au Brésil. Parallèlement, le Brésil se spécialise dans la production de jets, en fabrique 30 par an, et en vend 20 aux États-Unis. Le résultat apparaît dans la figure 2.5. Les États-Unis consomment maintenant davantage des deux biens qu’auparavant : au lieu de 16 jets et 18 avions gros-porteurs, ils consomment 20 jets et 20 avions gros-porteurs. De même pour le Brésil, qui passe de 6 jets et 8 avions gros-porteurs à 10 jets et 10 avions gros-porteurs. Comme le montre également le tableau 2.2, les États-Unis et le Brésil font tous les deux des gains à l’échange, consommant davantage des deux types d’avions qu’ils ne l’auraient fait sans échange.

Ainsi les deux pays améliorent leur situation quand chacun se spécialise dans ce qu’il sait faire le mieux avant d’échanger. C’est une bonne idée pour les États-Unis de se spécialiser dans la production d’avions gros-porteurs parce que leur coût d’opportunité pour un avion gros-porteur est plus faible que celui du Brésil : $4/3 < 3$. De même, le Brésil devrait se spécialiser dans la production de jets parce que son coût d’opportunité pour un jet est inférieur à celui des États-Unis : $1/3 < 3/4$.

Tableau 2.2 Comment les États-Unis et le Brésil gagnent à l'échange

		Sans échange		Avec échange		Gains à l'échange
		Production	Consommation	Production	Consommation	
États-Unis	Avions gros-porteurs	18	18	30	20	+2
	Jets	16	16	0	20	+4
Brésil	Avions gros-porteurs	8	8	0	10	+2
	Jets	6	6	30	10	+4

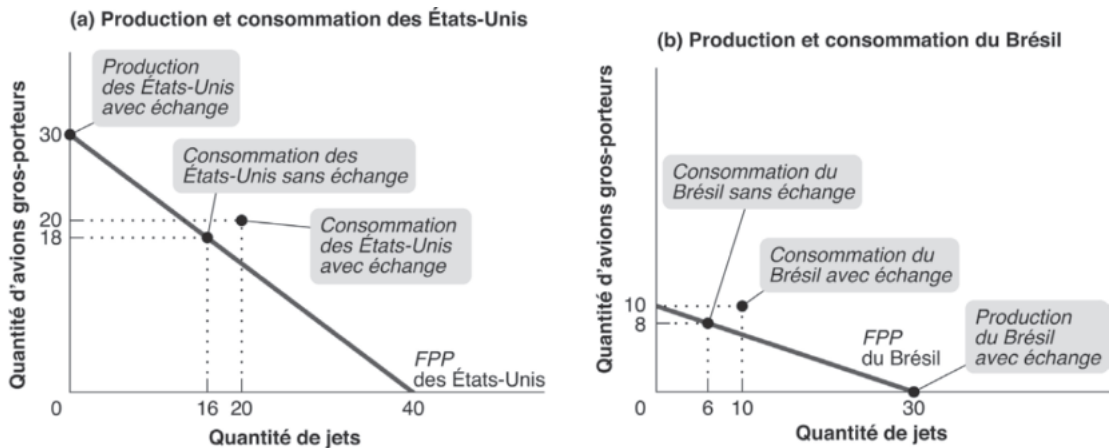


Figure 2.5 Avantage comparatif et gains à l'échange

En se spécialisant et en échangeant, les États-Unis et le Brésil peuvent produire et consommer davantage des deux biens. Les États-Unis se spécialisent dans la production d'avions gros-porteurs, leur avantage comparatif, et le Brésil – qui a un désavantage *absolu* dans les deux biens mais un avantage *comparatif* dans la production de jets – se spécialise dans la fabrication de jets. Le résultat est que chaque pays peut consommer davantage des deux biens que s'il n'échangeait pas. Nous dirions dans ce cas que les États-Unis ont un avantage comparatif dans la production d'avions gros-porteurs et que le Brésil a un avantage comparatif dans la production de jets. Un pays a un **avantage comparatif** dans la production de quelque chose si le coût d'opportunité de cette production est plus faible pour ce pays que pour d'autres. Le même concept s'applique aux firmes et aux individus : une firme ou un individu a un avantage comparatif dans la production de quelque chose si son coût d'opportunité de production est plus faible que celui des autres.

Avantage comparatif : l'avantage qu'un pays a dans la production d'un bien ou d'un service si le coût d'opportunité de la production de ce bien est plus faible pour ce pays que pour d'autres. De la même manière, un individu a un avantage comparatif dans la production d'un bien ou d'un service si son coût d'opportunité pour la production du bien ou du service est plus faible que pour les autres personnes.

Un point de clarification avant d'aller plus loin. Vous vous demandez peut-être pourquoi les États-Unis ont échangé 10 avions gros-porteurs contre 20 jets avec le Brésil. Pourquoi pas un autre arrangement, 10 avions gros-porteurs contre 12 jets par exemple ? La réponse à cette question tient en deux points. Premièrement, il se peut que les États-Unis et le Brésil soient disposés à s'entendre sur d'autres échanges. Deuxièmement, il y a certains arrangements que nous pouvons exclure sans risque de se tromper – 10 avions gros-porteurs contre 10 jets par exemple.

Pour le comprendre, réexaminez le tableau 2.1 et la situation des États-Unis pour commencer. Sans échange avec le Brésil, le coût d'opportunité des États-Unis pour un jet est de $3/4$ d'un avion gros-porteur. Il est donc clair que les États-Unis n'accepteront aucun échange impliquant d'abandonner plus de $3/4$ d'un avion gros-porteur pour un jet. Échanger 10 gros-porteurs contre 12 jets représenterait pour les États-Unis un coût d'opportunité de $10/12 = 5/6$ d'un avion gros-porteur pour un jet. Dans la mesure où $5/6 > 3/4$, les États-Unis refuseraient cet échange. De la même manière, le Brésil refuserait un échange qui lui laisserait moins de $1/3$ d'avion gros-porteur pour un jet.

Le point à se rappeler est que les États-Unis et le Brésil seront disposés à faire un échange seulement si le « prix » du bien que chaque pays obtient grâce à l'échange est inférieur à son propre coût d'opportunité de production de ce bien. C'est une proposition de validité générale dès que deux parties – pays, firmes, individus – échangent volontairement.

Notre histoire est évidemment une simplification de la réalité. Elle comporte cependant des leçons très importantes qui s'appliquent à l'économie réelle.

Premièrement, le modèle fournit une illustration claire des gains à l'échange : par la spécialisation et l'échange, les deux pays peuvent produire et consommer davantage par rapport à une situation où ils tenteraient d'être autosuffisants.

Deuxièmement, le modèle démontre un point très important souvent ignoré dans les discussions sur le monde réel : chaque pays a un avantage comparatif dans la production de quelque chose. Cela s'applique aux firmes et aux individus également : *tout le monde a un avantage comparatif dans quelque chose, et tout le monde a un désavantage comparatif dans quelque chose.*

Avantage absolu : l'avantage qu'un pays a dans la production d'un bien ou d'un service s'il peut produire davantage par travailleur que les autres pays. De la même manière, un individu a un avantage absolu dans la production d'un bien ou d'un service s'il le produit dans de meilleures conditions que les autres. Avoir un avantage absolu n'est pas la même chose qu'avoir un avantage comparatif.

Dans notre modèle, peu importe si, comme c'est probablement le cas, les travailleurs américains sont autant ou même davantage performants que les travailleurs brésiliens pour fabriquer des jets de petite taille. Supposez que les États-Unis soient effectivement plus performants que le Brésil dans la production de tout type d'avion. Dans ce cas, nous dirions que les États-Unis ont un **avantage absolu** à la fois dans la production d'avions gros-porteurs et de jets : en une heure, un travailleur américain peut produire davantage des deux biens qu'un travailleur brésilien. Vous pourriez être tenté de penser que dans ce cas les États-Unis n'ont rien à gagner d'un échange avec le Brésil qui est moins productif.

Mais nous venons juste de voir que les États-Unis peuvent faire un gain à l'échange avec le Brésil, car ce sont *les avantages comparatifs, et non pas absolus, qui sont au fondement des gains mutuels*. Peu importe qu'il faille davantage de ressources au Brésil qu'aux États-Unis pour produire un jet ; ce qui importe pour l'échange est que pour le Brésil le coût d'opportunité d'un jet soit plus faible que pour les États-Unis. Ainsi le Brésil, malgré son désavantage absolu, même pour les jets, a un avantage comparatif dans la fabrication de jets. Dans le même temps, les États-Unis, qui peuvent utiliser leurs ressources de manière plus productive en fabricant des avions gros-porteurs, ont un *désavantage comparatif* dans la fabrication de jets.

LES PIÈGES À ÉVITER

Les étudiants, les experts et les politiciens le font sans arrêt : ils confondent les avantages *comparatifs* et les avantages *absolus*. Par exemple dans les années 1980, alors que l'économie américaine semblait à la traîne derrière celle du Japon, on entendait souvent des commentateurs avertir que sans gains de productivité, l'économie américaine n'aurait bientôt plus d'avantages comparatifs dans aucun domaine.

Ce que ces commentateurs voulaient dire était qu'elle n'aurait plus d'avantages absolus nulle part – qu'un jour peut-être les Japonais seraient meilleurs dans

tous les domaines. (Cela ne s'est pas produit, mais c'est une autre histoire.) Et ils pensaient que dans ce cas il n'y aurait plus de bénéfices à échanger avec le Japon.

Mais de même que le Brésil dans notre exemple pouvait bénéficier de l'échange avec les États-Unis (et vice versa) malgré le fait que les États-Unis soient plus efficaces dans la fabrication des avions de tout type, les nations en réalité peuvent gagner à l'échange même si elles sont moins productives dans tous les secteurs que les pays avec lesquels elles échangent.

2. AVANTAGE COMPARATIF ET COMMERCE INTERNATIONAL, EN RÉALITÉ

Si vous regardez l'étiquette d'un bien manufacturé vendu en Europe, il y a de fortes chances de lire qu'il a été produit en dehors de la zone, en Chine, ou au Japon, ou même aux États-Unis. De même, beaucoup de secteurs européens vendent une grande partie de leur production en dehors de leurs frontières (c'est particulièrement vrai de l'agriculture, des produits de haute technologie et des produits culturels).

Faut-il se féliciter de tous ces échanges internationaux, ou s'en inquiéter ? Les politiciens et le public s'interrogent souvent sur l'opportunité du commerce international, affirmant que la nation devrait produire les biens pour elle-même plutôt que de les acheter à l'étranger. Les secteurs de par le monde demandent des protections contre la concurrence étrangère : les fermiers japonais veulent se protéger du riz américain, les travailleurs des aciéries américaines veulent se protéger de l'acier européen. Et ces demandes sont souvent supportées par l'opinion publique.

Les économistes, par contre, voient le commerce international d'un œil très favorable. Pourquoi ? Parce qu'ils le conçoivent en termes d'avantages comparatifs. Comme nous l'avons vu avec notre exemple des avions gros-porteurs américains et des jets brésiliens, le commerce international est bénéfique pour les deux pays. Chaque pays peut consommer davantage que s'il n'échangeait pas et tentait d'être auto-suffisant. En outre, ces gains à l'échange ne dépendent pas du fait que chaque pays soit plus productif que les autres dans la production d'un type de bien. Même si un pays a un produit par tête plus élevé dans les deux secteurs – c'est-à-dire même si un pays a un avantage absolu dans les deux secteurs – il y a quand même des gains à l'échange. La section Comparaisons globales suivante, qui explique les tendances de la production de vêtements dans l'économie mondiale, illustre ce point.



En avril 2013, un terrible désastre industriel a fait la une dans le monde : au Bangladesh, un bâtiment abritant cinq usines textiles s'effondra, tuant plus de 1000 travailleurs coincés à l'intérieur. L'attention s'est vite portée sur les conditions de travail déplorables dans ces usines, de même que sur les nombreuses violations du code de construction et des procédures de sécurité – y compris celles exigées par les lois au Bangladesh – qui ont présidé à la tragédie.

L'histoire a provoqué un tollé justifié, mais elle a également illustré le développement remarquable de l'industrie textile du Bangladesh, qui est devenu un acteur majeur sur les marchés mondiaux – en deuxième position seulement derrière la Chine pour les exportations totales – et une source de revenus et d'emploi indispensable dans un pays très pauvre.

Ce n'est pas que le Bangladesh a une productivité particulièrement élevée dans la production de vêtements. De fait, des estimations récentes effectuées par la firme de consulting McKinsey and Company suggèrent qu'il est environ un quart moins productif que la Chine. Il a une productivité encore plus faible dans d'autres secteurs, ce qui lui procure un avantage comparatif dans la production de vêtements. C'est typique des pays pauvres, qui dépendent souvent lourdement des exportations de vêtements pendant les premières phases de leur développement économique. Un représentant de l'un de ces pays plaisanta un jour, « nous ne sommes pas une république bananière, nous sommes une république pantalonnière ».

Le graphique représente le revenu par habitant de plusieurs de ces pays (le revenu total du pays divisé

par la taille de la population) rapporté à la part des exportations totales dans le secteur textile ; le revenu par habitant est mesuré en pourcentage du niveau américain, de manière à donner une idée du niveau de pauvreté de ces pays. Comme vous pouvez le voir, ils sont effectivement très pauvres – et plus ils sont pauvres, plus ils dépendent des exportations textiles.

Il faut noter par ailleurs que dépendre des exportations textiles n'est en aucune manière une mauvaise chose, en dépit des tragédies comme celle survenue au Bangladesh. Effectivement, le Bangladesh, bien que désespérément pauvre, est plus de deux fois plus riche qu'il ne l'était il y a deux décennies, lorsqu'il démarra son ascension en tant qu'exportateur textile (voir également la rubrique suivante « L'économie en action »).



3. LES TRANSACTIONS : LE DIAGRAMME EN FLUX CIRCULAIRES

Les économies modélisées que nous avons étudiées jusqu'ici – chacune contenant une seule firme – sont une énorme simplification. Nous avons également grandement simplifié les échanges entre les États-Unis et le Brésil, en supposant qu'ils n'effectuent que la plus simple des transactions économiques, le **troc**, dans lequel une partie échange directement un bien ou un service contre un autre bien ou service sans utiliser de monnaie. Dans une économie moderne, le troc est rare : habituellement, les individus échangent des biens et des services contre de la monnaie – des morceaux de papier colorés sans aucune valeur intrinsèque – et ensuite échangent ces morceaux de papier colorés contre les biens et les services qu'ils désirent. Autrement dit, ils vendent des biens et des services et achètent d'autres biens et services.

Et ils vendent et achètent beaucoup de choses différentes. Les économies modernes sont des entités vastes et complexes, avec parfois des centaines de millions de travailleurs employés par des centaines de milliers d'entreprises, produisant des millions de biens et services différents. Il est cependant possible d'apprendre des choses très importantes à propos d'une économie en considérant le modèle simple de la figure 2.6, le **diagramme en flux circulaires**. Ce diagramme représente les transactions dans une économie par deux types de flux représentés de manière circulaire : des flux physiques de choses telles que des biens, des services, du travail ou des matières premières dans un sens, et des flux de monnaie en paiement de ces choses physiques en sens opposé. Dans ce cas, les flux physiques sont en gris clair, et les flux monétaires en gris foncé.

Le diagramme en flux circulaires le plus simple modélise une économie qui ne comprend que deux types d'« habitants » : des **ménages** et des **firmes**. Un ménage est composé d'un individu ou d'un groupe d'individus (en général une famille, mais pas nécessairement) qui partagent leurs revenus. Une firme est une organisation qui produit des biens et services dans le but de les vendre – et qui emploie les membres des ménages.

Comme on peut le voir dans la figure 2.6, il existe deux types de marchés dans cette économie simple. D'un côté (ici à gauche), il y a les **marchés de biens et de services** sur lesquels les ménages achètent les biens et les services qu'ils désirent aux firmes. Ceci produit un flux de biens et de services vers les ménages et en retour un flux monétaire vers les firmes.

D'un autre côté, il y a les **marchés de facteurs** où les firmes achètent les ressources dont elles ont besoin pour produire les biens et services. Nous avons vu précédemment dans ce chapitre que les principaux facteurs de production sont la terre, le travail, le capital et le capital humain.

Troc : le commerce sous forme d'échange direct de biens ou de services contre d'autres biens ou services que les gens désirent.

Diagramme en flux circulaires : un diagramme qui représente les transactions dans une économie par deux types de flux autour d'un cercle : les flux de biens physiques tels que les marchandises ou le travail dans une direction et les flux d'argent pour payer ces biens physiques dans la direction opposée.

Ménage : une personne ou un groupe d'individus qui partagent leurs revenus.

Firme : une organisation qui produit des biens et des services dans le but de les vendre.

Marchés de biens et services : marché sur lequel les firmes vendent les biens et les services qu'elles produisent aux ménages.

Marchés de facteurs : marché sur lequel les firmes achètent les ressources dont elles ont besoin pour produire des biens et services.

Le marché de facteurs que la plupart d'entre nous connaissent le mieux est le *marché du travail*, sur lequel les travailleurs sont payés pour leur temps. En dehors du travail, on peut considérer que les ménages sont propriétaires et vendeurs d'autres facteurs de production aux firmes. Par exemple, quand une entreprise paie des dividendes à ses actionnaires, qui font partie de ménages, elle les paie effectivement pour utiliser les machines et les bâtiments qui ultimement appartiennent à ces investisseurs. Dans ce cas, les transactions ont lieu sur le *marché du capital*, le marché sur lequel le

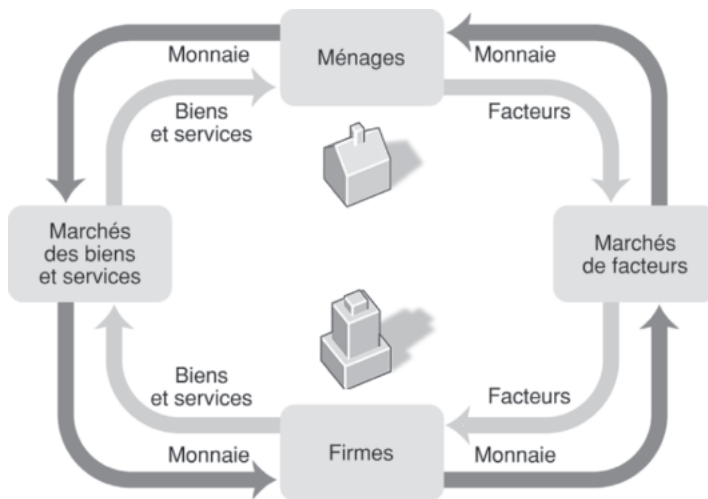


Figure 2.6 Le diagramme en flux circulaires

Ce diagramme représente les flux de monnaie et de biens et services dans l'économie. Sur les marchés de biens et services, les ménages achètent des biens et des services aux firmes, générant un flux de monnaie vers les firmes et un flux de biens et services vers les ménages. Les flux monétaires retournent vers les ménages lorsque les firmes achètent les facteurs de production aux ménages sur les marchés de facteurs.

capital est acheté et vendu. Comme nous le verrons plus en détails plus tard, les marchés de facteurs déterminent ultimement la **répartition du revenu** d'une économie, la manière dont le revenu total créé dans une économie est réparti entre les travailleurs les moins qualifiés, les travailleurs qualifiés, et les propriétaires du capital et de la terre.

Le diagramme en flux circulaires ignore une partie de la complexité du monde réel pour la simplicité du raisonnement. Quelques exemples :

- Dans le monde réel, la distinction entre firmes et ménages n'est pas toujours aussi nette. Considérez une petite entreprise familiale – une ferme, un magasin, un petit hôtel. Est-ce une firme ou un ménage ? Un modèle plus complet inclurait les entreprises familiales.
- Beaucoup de ce que vendent les firmes est destiné non pas à des ménages mais à d'autres firmes ; par exemple, les aciéries vendent principalement à d'autres firmes telles que des constructeurs automobiles, et non pas à des ménages. Un modèle plus complet inclurait ses flux de biens et de monnaie entre firmes.
- L'État ne figure pas dans le modèle, alors qu'en réalité il prélève une grande partie des flux monétaires sous forme de taxes, et en réinjecte une grande partie sous forme de dépenses.

En d'autres termes, la figure 2.6 n'est en aucun cas une vision complète de tous les types d'acteurs de l'économie réelle ou de tous les flux monétaires et physiques qui se développent entre ces acteurs.

Malgré sa simplicité, le diagramme en flux circulaires est d'une aide très précieuse pour réfléchir à la manière dont fonctionne l'économie.

Répartition du revenu : la manière dont le revenu total est distribué entre les propriétaires des différents facteurs de production.

>>> L'ÉCONOMIE EN ACTION

Nation riche, nation pauvre

Enlevez vos vêtements – à un moment et en un endroit convenables bien sûr – et regardez les étiquettes qui indiquent où ils ont été fabriqués. Vous pouvez parier que beaucoup, si ce n'est la plupart de vos vêtements ont été fabriqués à l'étranger, dans un pays beaucoup plus pauvre que les États-Unis ou n'importe quel pays européen – par exemple au Salvador, au Sri Lanka, ou au Bangladesh.

Pourquoi ces pays sont-ils aussi pauvres comparés à d'autres ? La première raison est que leur économie est beaucoup moins *productive* – les firmes dans ces pays ne sont simplement pas en mesure de produire autant à partir d'une certaine quantité de ressources que ne le peuvent des firmes comparables dans des pays riches. Pourquoi les pays diffèrent autant en matière de productivité est une question profonde – l'une de celles qui préoccupent le plus les économistes. Quoi qu'il en soit, les écarts de productivité sont un fait.

Mais si les économies de ces pays sont à ce point moins productives que d'autres, comment se fait-il qu'elles produisent autant de nos vêtements ? Pourquoi ne les faisons-nous pas nous-mêmes ?

La réponse réside dans les « avantages comparatifs ». À peu près toutes les activités au Bangladesh sont beaucoup moins productives que les activités correspondantes aux États-Unis. Mais les différences de productivité entre pays riches et pays pauvres varient selon les biens. Elles sont très importantes pour la production de biens sophistiqués comme des avions, mais pas autant pour la production de biens plus simples tels que des vêtements. De sorte que la situation du Bangladesh concernant la production de vêtements est comme celle du Brésil pour la production de jets : il n'y excelle pas autant que les États-Unis, mais c'est ce qu'il fait comparativement de mieux.

Le Bangladesh, malgré son désavantage absolu dans pratiquement toutes les activités en comparaison des États-Unis, a un avantage comparatif dans la production de vêtements. Ce qui signifie qu'à la fois les États-Unis et le Bangladesh sont capables de consommer davantage parce qu'ils se spécialisent dans des productions différentes, le Bangladesh fournissant aux États-Unis des vêtements et les États-Unis fournissant au Bangladesh des biens plus sophistiqués.

UN POINT RAPIDE

- La plupart des **modèles** économiques sont des « expériences mentales », ou représentations simplifiées de la réalité, reposant sur l'**hypothèse toutes choses égales par ailleurs**.
- La frontière des possibilités de production est un modèle économique important qui illustre les concepts d'efficacité, de coût d'opportunité et de croissance économique.
- Deux sources de la croissance économique sont l'augmentation des facteurs de production et l'amélioration de la technologie.
- Tout individu et tout pays a un avantage comparatif dans quelque chose, donnant naissance à des gains à l'échange. Les avantages comparatifs sont souvent confondus avec les avantages absolus.
- Dans les économies les plus rudimentaires, les individus pratiquent le troc plutôt que l'échange monétaire comme dans une économie moderne. Le diagramme en flux circulaires est un modèle qui représente les transactions au sein d'une économie sous la forme de flux de biens et services, de facteurs de production et de monnaie entre ménages et firmes. Ces transactions sont réalisées sur les **marchés de biens et services** et les marchés de facteurs. Les marchés de facteurs déterminent ultimement la répartition du revenu dans l'économie.

VÉRIFIEZ VOS CONNAISSANCES 2-1

1. Vrai ou faux ? Justifiez votre réponse.
 - a. Une augmentation de la quantité de ressources dont Boeing dispose pour produire des Dreamliners et des petits avions à réaction ne modifie pas la frontière de ses possibilités de production.
 - b. Un changement technologique qui permet à Boeing de construire davantage de petits jets pour un nombre illimité de Dreamliners construits entraîne un changement dans la frontière de ses possibilités de production.
 - c. La frontière des possibilités de production est utile parce qu'elle illustre les quantités d'un bien auquel une économie doit renoncer pour avoir davantage d'un autre bien, sans se préoccuper de savoir si les ressources sont utilisées efficacement.
2. En Italie, une automobile peut être produite par 8 travailleurs en une journée et une machine à laver par trois travailleurs en une journée. Aux États-Unis, une automobile peut être produite par 6 travailleurs en une journée et une machine à laver par 2 travailleurs en une journée.
 - a. Quel pays a un avantage absolu dans la production d'automobiles ? De machines à laver ?
 - b. Quel pays a un avantage comparatif dans la production de machines à laver ? D'automobiles ?
 - c. Quel type de spécialisation résulte des gains à l'échange les plus importants entre les deux pays ?
3. À partir des chiffres du tableau 2.1, expliquez pourquoi les États-Unis et le Brésil ont intérêt à s'échanger 10 avions gros porteurs contre 15 jets.
4. À l'aide du diagramme en flux circulaires, expliquez comment une augmentation des quantités de monnaie dépensées par les ménages entraîne une augmentation du nombre d'emplois dans l'économie. Décrivez littérairement ce que ce modèle prévoit.

4. L'UTILISATION DES MODÈLES

Nous savons maintenant que la science économique consiste principalement à créer des modèles établis sur la base d'un ensemble de principes de base, mais qui ajoutent certaines hypothèses plus spécifiques qui permettent aux modélisateurs d'appliquer ces principes à une situation particulière. Mais que *font* effectivement les économistes de leurs modèles ?

Économie positive vs économie normative

Imaginez que vous soyez un conseiller économique du gouvernement. À quel type de questions pourrions-nous vous demander de répondre ?

Voici trois questions possibles :

1. Quel revenu les péages sur les autoroutes publiques généreront l'année prochaine ?
2. Quelle serait l'augmentation de ces revenus si les péages étaient augmentés de 1 à 1,50 € ?
3. Faut-il augmenter les péages, sachant qu'une augmentation réduira la circulation et la pollution de l'air aux environs des voies de circulation, mais imposera une contrainte financière aux usagers réguliers ?

Il y a une grande différence entre les deux premières et la troisième question. Les deux premières questions portent sur des faits. Votre prévision des revenus de péages pour l'année prochaine

se révélera vraie ou fausse quand les chiffres seront connus. Votre estimation de l'impact d'une modification des péages est un peu plus difficile à vérifier – les revenus dépendent d'autres facteurs que le péage, il peut s'avérer difficile de distinguer les causes d'un changement de revenu. Cependant, en principe, il n'y a qu'une bonne réponse.

Mais la question de savoir si les péages devraient être augmentés n'a peut-être pas de « bonne » réponse – deux personnes d'accord sur les effets d'un péage plus élevé pourraient être en désaccord sur l'opportunité d'augmenter les péages. Par exemple, une personne vivant à proximité d'une barrière de péage mais qui ne l'utilise pas se préoccupera plus du bruit et de la pollution de l'air que des coûts de circulation. Un usager régulier de l'autoroute qui ne vit pas à proximité de la barrière de péage aura des priorités opposées.

Cet exemple illustre une distinction importante entre deux rôles de l'analyse économique. Les analyses qui tentent d'apporter des réponses à des questions portant sur la manière dont le monde fonctionne, et qui débouchent sur des réponses de type vrai ou faux. Il s'agit là d'**économie positive**. En revanche, les analyses qui impliquent de prendre position sur la manière dont le monde devrait fonctionner concernent l'**économie normative**. Pour le dire autrement, l'économie positive s'intéresse aux descriptions, l'économie normative s'intéresse aux prescriptions.

L'économie positive mobilise l'essentiel du temps et des efforts de la profession économique. Et les modèles jouent un rôle crucial dans presque toute l'économie positive. Comme nous l'avons vu précédemment, beaucoup de gouvernements utilisent des modèles informatiques pour juger les propositions de modification de leur propre politique fiscale.

On peut noter une différence subtile mais importante entre les première et deuxième questions imaginées plus haut. La question 1 portait sur une simple prédiction des revenus de l'année prochaine – une **prévision**. La question 2 était une question de type « et si », demandant en quoi le revenu serait modifié en cas de changement de taxation. On demande souvent aux économistes de répondre aux deux types de questions, mais les modèles sont surtout utiles pour répondre aux questions de type « et si ».

Économie positive : la branche de l'analyse économique qui décrit la manière dont l'économie fonctionne effectivement.

Économie normative : la branche de l'analyse économique fait des prescriptions sur la manière dont l'économie devrait fonctionner.

Prévision : une simple prédiction du futur.

Les réponses à de telles questions servent souvent à orienter les politiques, mais il s'agit toujours de prédictions, et non pas de prescriptions. Autrement dit, elles vous disent ce qui se passera en cas de changement de politique ; elles ne vous disent pas si ce résultat est bon ou mauvais. Supposez que votre modèle économique vous dise que l'augmentation de péage autoroutier proposée augmentera la valeur des propriétés alentours, mais affectera les personnes obligées d'utiliser l'autoroute à péage pour aller au travail. Cela fait-il de l'augmentation de péage proposée une bonne ou une mauvaise mesure ? Cela dépend à qui vous posez la question. Comme nous l'avons vu, une personne préoccupée par les communautés aux alentours de l'autoroute sera en faveur de l'augmentation, mais une personne

préoccupée du sort des automobilistes réagira différemment. C'est un jugement de valeur, et non pas une question d'analyse économique.

Cependant, les économistes finissent souvent par faire de l'économie normative et par donner des conseils en matière de politique économique. Comment peuvent-ils le faire alors qu'il n'y a peut-être pas de « bonne » réponse ?

Une réponse est que les économistes sont également des citoyens, et que nous avons tous nos opinions. Mais l'analyse économique peut souvent être utilisée pour montrer que certaines politiques sont clairement meilleures que d'autres, quelles que soient les opinions des uns et des autres.

Supposez que la politique A améliore le sort de tout le monde comparée à la politique B – ou tout au moins qu'elle améliore le sort de certains individus sans détériorer le sort d'autres. Dans ce cas, A est clairement plus efficace que B. Il n'y a pas de jugement de valeur : il est question de savoir comment atteindre au mieux un objectif, et non pas de l'objectif lui-même.

Par exemple, deux politiques différentes ont été utilisées pour aider les familles à bas revenus à obtenir des logements : le contrôle des loyers, qui limite les loyers que les propriétaires sont en droit de demander, et la subvention des loyers, qui fournit aux familles des moyens supplémentaires pour payer les loyers. Pratiquement tous les économistes s'accordent sur le fait que les subventions sont la plus efficace des politiques. Par conséquent la grande majorité des économistes sont en faveur des subventions plutôt que du contrôle des loyers.

Quand les politiques peuvent être comparées de manière aussi claire, les économistes tombent en général d'accord. Mais ce n'est pas une révélation que de dire que les économistes sont parfois en désaccord.

5. QUAND ET POURQUOI LES ÉCONOMISTES SONT EN DÉSACCORD

Les économistes ont la réputation de se disputer entre eux. D'où vient cette réputation ?

Une réponse importante est que les médias tendent à exagérer les différences de vues réelles entre économistes. Si pratiquement tous les économistes s'accordent sur un sujet – par exemple sur la proposition selon laquelle le contrôle des loyers entraîne des pénuries de logements – les journalistes et éditeurs en concluront probablement qu'il n'y a pas là matière à reportage, de sorte que ce consensus professionnel ne fera pas l'objet d'une couverture médiatique. Mais lorsqu'un problème économique donne lieu à des confrontations d'opinions entre économistes en vue – par exemple sur le fait de savoir si des réductions d'impôts immédiates pourraient améliorer le fonctionnement de l'économie – cela fait un bon sujet de reportage. Vous entendez donc parler bien davantage des sujets de désaccords en économie que des nombreux sujets de consensus.

Il faut également garder à l'esprit que l'économie est souvent inévitablement liée à la politique. Les groupes d'intérêts puissants savent sur un certain nombre de questions quelles opinions leur sont favorables, et sont de ce fait incités à trouver et promouvoir des économistes qui professent ces opinions, ce qui donne à ces économistes une importance et une visibilité sans rapport avec le soutien dont ils bénéficient de la part de leurs collègues.

Mais même si la réalité des désaccords entre économistes est moins importante que ce qu'il apparaît, il reste vrai que les économistes *sont* souvent en désaccord sur des points importants. Par exemple, certains économistes très respectés défendent avec véhémence l'idée que le gouvernement américain devrait remplacer l'impôt sur le revenu par une taxe sur la valeur ajoutée (un impôt national sur les ventes, qui représente la principale source de recettes gouvernementales dans de nombreux pays européens). D'autres économistes également respectés sont en désaccord. Pourquoi cette différence d'opinions ?

Une explication importante réside dans les valeurs : comme n'importe quel groupe d'individus divers, des personnes raisonnables peuvent différer. Comparée à un impôt sur le revenu, une taxe sur la valeur ajoutée pèse généralement davantage sur les individus dont les moyens sont modestes. Un économiste qui valorise une société caractérisée par davantage d'égalité sociale et de revenu aura donc tendance à s'opposer à une taxe sur la valeur ajoutée. Un économiste avec des valeurs différentes aura moins tendance à s'y opposer.

Une deuxième source importante de divergences vient de la modélisation économique. Dans la mesure où les économistes fondent leurs conclusions sur des modèles qui sont des représentations simplifiées de la réalité, deux économistes peuvent légitimement être en désaccord à propos du caractère approprié de ces simplifications, et donc arriver à des conclusions différentes.

Supposez que le gouvernement américain considère l'introduction d'une taxe sur la valeur ajoutée. Un économiste peut se référer à un modèle qui met l'accent sur les coûts administratifs des systèmes fiscaux – c'est-à-dire les coûts de contrôle, de paperasse, de collecte des impôts, etc. Cet économiste pourrait alors pointer du doigt les coûts élevés d'administration d'une taxe sur la valeur ajoutée, et prendre position contre le changement. Mais un autre économiste peut penser que la bonne manière d'aborder la question est d'ignorer les coûts administratifs et de s'intéresser aux changements de comportement d'épargne que la proposition de loi pourrait amener. Cet économiste pourrait se référer à des études suggérant que les taxes sur la valeur ajoutée favorisent l'épargne, un résultat en soi désirable.

Dans la mesure où ces économistes ont utilisé des modèles différents – c'est-à-dire qu'ils ont fait des hypothèses simplificatrices différentes – ils parviennent à des conclusions différentes. De sorte qu'ils peuvent être amenés à prendre des positions différentes sur le même problème.

>>> L'ÉCONOMIE EN ACTION

Quand les économistes tombent d'accord

Comme le dit une blague fameuse à propos des économistes, « Si tous les économistes du monde étaient mis bout à bout, ils ne pourraient toujours pas arriver à une conclusion ». Mais les économistes sont-ils vraiment autant en désaccord ? Pas selon une enquête actuellement menée par l'université de Chicago. L'étude regroupe un échantillon de 51 économistes, tous ayant une réputation professionnelle exemplaire, et représentant un ensemble de régions, universités, et appartenance politique. Ils sont régulièrement interrogés sur des questions de politique ou d'intérêt politique, souvent des questions qui divisent fortement les hommes politiques ou le grand public. Pourtant, l'enquête montre que les économistes tombent beaucoup plus d'accord que la rumeur ne le laisse entendre, même sur des sujets prétendument controversés. Par exemple, 98 % des économistes sont d'accord pour dire que la société se porterait mieux si le coût des émissions de dioxyde

de carbone, qui sont à l'origine des gaz à effet de serre, était augmenté de manière significative. Un pourcentage légèrement plus faible (82 %) n'est pas d'accord avec la proposition selon laquelle le contrôle des loyers augmente l'offre de logements abordables et de qualité.

Dans le premier cas, le panel a massivement approuvé une position largement considérée comme libérale (de gauche) dans la politique américaine, tandis que dans le second cas, il a approuvé une position largement considérée comme politiquement conservatrice (de droite). Les désaccords portent généralement sur des politiques économiques qui n'ont pas encore fait leurs preuves. Par exemple, les participants étaient presque tous d'accord sur la question de savoir si l'impact à long terme des nouvelles politiques d'annulation de la dette des étudiants en 2022 entraînerait une augmentation substantielle des frais de scolarité dans certaines universités. L'idéologie a joué un rôle limité dans ces désaccords : les économistes connus pour être libéraux avaient en moyenne des positions légèrement différentes de celles des économistes connus pour être conservateurs, mais les différences n'étaient pas aussi importantes que celles observées dans le grand public.

Les économistes sont donc en désaccord sur certains points, notamment en macroéconomie, mais il existe un large terrain d'entente.

UN POINT RAPIDE

- **L'économie positive** – ce sur quoi porte l'essentiel de la recherche en économie – est une analyse de la manière dont le monde fonctionne qui débouche sur des réponses de type vrai ou faux, et qui implique de faire des **prévisions**. Mais en matière d'**économie normative**, qui consiste à faire des prescriptions concernant la manière dont les choses devraient être, il n'y a souvent pas de bonnes réponses mais seulement des jugements de valeur.
- Les économistes sont en désaccord – mais pas autant que le veut la légende – pour deux raisons principalement. La première concerne la façon de faire les simplifications qui caractérisent un modèle. La seconde concerne les valeurs auxquelles sont attachés les économistes – comme toute autre personne.

VÉRIFIEZ VOS CONNAISSANCES 2-2

1. Laquelle des propositions suivantes est une proposition positive ou normative ?
 - a. Une société devrait prendre des mesures pour empêcher les individus d'adopter des comportements dangereux.
 - b. Les personnes qui adoptent des comportements dangereux imposent à la société des coûts plus élevés sous forme de coûts médicaux.
2. Vrai ou faux ? Justifiez votre réponse.
 - a. Le choix de politique A et le choix de politique B poursuivent le même but social. Le choix de politique A mène cependant à une utilisation des ressources beaucoup moins efficace que le choix de politique B. De ce fait, les économistes sont plus susceptibles de s'accorder sur le choix de politique B.
 - b. Quand deux économistes sont en désaccord sur le caractère désirable d'une politique, c'est généralement parce que l'un d'entre eux a fait une erreur.

CAS PRATIQUE

Efficacité, coût d'opportunité, et logique de production à flux tendu chez Boeing

En janvier 2020, le Boeing 777X, une mise à jour du très populaire 777, a effectué son premier vol. Le 777X est le fruit de ce que Boeing appelle son processus de fabrication avancé. Boeing a ainsi étendu son processus extrêmement efficace, connu sous le nom de production à flux tendu, à des méthodes de production plus récentes, telles que la robotique.

La production à flux tendu, initiée par Toyota au Japon, est fondée sur la pratique qui consiste à faire venir les pièces détachées au moment où elles sont nécessaires pour la production. Cela réduit le montant de pièces détachées que Boeing détient en stock, de même que l'espace nécessaire pour la production. Pour passer de la production à flux tendu vers le nouveau dispositif visé, Boeing s'est tourné vers Toyota, embauchant certains de ses meilleurs ingénieurs. Boeing a adopté la production à flux tendu en 1999 pour la production du 737, l'avion de ligne le plus populaire. En 2005, après des améliorations constantes, Boeing a réussi à réduire de 50 % le temps nécessaire pour produire un avion et de presque 60 % les stocks de pièces détachées. Un élément important du système est une chaîne d'assemblage en mouvement permanent, qui fait passer les produits d'une équipe d'assemblage à une autre à un rythme constant, et qui évite aux ouvriers d'avoir à se balader dans l'usine d'une tâche à l'autre à la recherche des outils et des pièces détachées. La technique de production à flux tendu de Toyota est celle qui a été le plus largement adoptée et qui a révolutionné la production manufacturière dans le monde. Pour simplifier, la production à flux tendu se concentre sur l'organisation et la communication. Les ouvriers et les pièces détachées sont organisés de manière à assurer un flux de travail fluide et cohérent qui minimise les gaspillages d'effort et de matériel. La production à flux tendu est également conçue pour permettre une capacité de réaction importante au changement de production désiré – par exemple, produire davantage d'un modèle plutôt qu'un autre selon les modifications de la demande des clients.

Les méthodes de production à flux tendu de Toyota furent tellement efficaces qu'elles transformèrent l'industrie automobile mondiale et menacèrent sérieusement les fabricants automobiles américains qui étaient à l'époque dominants. Jusque dans les années 1980, les « trois grands » – Chrysler, Ford et General Motors – dominaient l'industrie automobile américaine, avec pratiquement aucune voiture étrangère vendue aux États-Unis. Mais dans les années 1980, Toyota devint de plus en plus populaire aux États-Unis, grâce à une qualité élevée et des prix relativement faibles – si populaire que les « trois grands » firent pression sur le gouvernement américain pour les protéger en restreignant les ventes de voitures japonaises aux États-Unis. Progressivement, Toyota réagit par l'installation d'usines d'assemblages aux États-Unis, amenant dans le même temps ses techniques de production à flux tendu, qui se diffusèrent par la suite dans l'ensemble du secteur manufacturier américain.

QUESTIONS DE RÉFLEXION

1. Quel est le coût d'opportunité d'avoir un ouvrier se baladant dans l'usine d'une tâche à l'autre à la recherche d'outils et de pièces détachées ?
2. Expliquez en quoi la production à flux tendu améliore l'efficacité de l'économie en termes d'allocation des ressources.
3. Avant les innovations de la production à flux tendu, le Japon vendait principalement des produits électroniques grand public aux États-Unis. En quoi les innovations de la production à flux tendu ont-elles modifié l'avantage comparatif du Japon par rapport aux États-Unis ?
4. Expliquez en quoi le transfert de capacité de production de Toyota du Japon aux États-Unis est susceptible de modifier le profil des avantages comparatifs dans la production automobile entre les deux pays.

RÉSUMÉ

1. Presque toute l'analyse économique est fondée sur des **modèles**, des « expériences mentales » ou versions simplifiées de la réalité, dont la plupart utilisent des outils mathématiques tels que des graphiques. Une hypothèse importante que font les modèles économiques est l'**hypothèse toutes choses égales par ailleurs**, qui permet d'analyser les effets du changement d'un facteur en tenant les autres facteurs pertinents comme donnés.
2. Un modèle économique important est la **frontière des possibilités de production**. Celle-ci illustre : la notion de *coût d'opportunité* (à quelle quantité d'un bien faut-il renoncer pour pouvoir produire davantage d'un autre bien); la notion d'*efficacité* (une économie est efficace en termes de production si elle est située sur la frontière des possibilités de production et efficace en termes d'allocation si elle produit la combinaison de biens et services que les gens veulent consommer); et la notion de *croissance économique* (une expansion de la frontière des possibilités de production). Il existe deux sources essentielles de croissance : une augmentation des **facteurs de production** tels que la terre, le travail, le capital et le capital humain, des inputs qui ne sont pas détruits dans le processus de production, et une amélioration de la **technologie**.
3. Un autre modèle important est celui des **avantages comparatifs**, qui explique l'origine des gains à l'échange entre individus et pays. Tout le monde a un avantage comparatif dans quelque chose – un bien ou un service dans lequel cette personne a un coût d'opportunité plus faible que toute autre personne. Mais on le confond souvent avec l'**avantage absolu**, qui est la capacité à produire un bien ou un service particulier mieux que quiconque. Cette confusion amène certains à la conclusion erronée qu'il n'y a pas de gains à l'échange entre individus ou pays.
4. Dans les économies les plus simples, les individus pratiquent le **troc** en échangeant les biens et services entre eux plutôt que contre de la monnaie, comme dans les économies modernes. Le **diagramme en flux circulaires** est un modèle qui représente les transactions au sein de l'économie sous forme de flux de biens, de services et de revenus entre **ménages** et **firmes**. Ces transactions s'effectuent sur les **marchés de biens et services** et sur les **marchés de facteurs**, les marchés de **facteurs de production** – la terre, le travail, le capital et le capital humain. Le diagramme est utile pour comprendre comment les dépenses, la production, l'emploi, le revenu et la croissance sont liés dans l'économie. Les marchés de facteurs déterminent ultimement la **répartition du revenu** dans l'économie, la manière dont le revenu total d'une économie est alloué aux détenteurs de facteurs de production.
5. Les économistes utilisent les modèles économiques pour faire de l'**économie positive**, qui décrit comment fonctionne l'économie, et pour faire de l'**économie normative**, qui prescrit comment l'économie *devrait* fonctionner. L'économie positive implique souvent de faire des **prévisions**. Les économistes peuvent apporter des réponses satisfaisantes aux questions positives, mais généralement pas aux questions normatives, qui impliquent des jugements de valeur. Il y a des exceptions quand les politiques conçues selon certaines prescriptions peuvent être clairement comparées en termes d'efficacité.
6. Les économistes sont en désaccord pour deux raisons principales. Ils peuvent diverger à propos des simplifications faites dans un modèle. Ils peuvent être en désaccord sur des valeurs, comme tout le monde.

MOTS-CLÉS

Modèle, 57	Avantages comparatifs, 67	Marché des biens et services, 71
Hypothèse toutes choses égales par ailleurs, 57	Avantages absolus, 68	Marché de facteurs, 71
Frontière des possibilités de production, 58	Troc, 71	Répartition du revenu, 72
Facteurs de production, 64	Diagramme en flux circulaires, 71	Économie positive, 75
Technologie, 64	Ménage, 71	Économie normative, 75
	Firme, 71	Prévisions, 75

QUESTIONS D'ENTRAÎNEMENT

- Penelope Pundit, journaliste économique, affirme que l'Union européenne (UE) augmente très rapidement sa productivité dans toutes les industries. Elle affirme que cette progression de la productivité est si rapide que la production de l'UE dans ces secteurs dépassera bientôt celle des États-Unis et que, par conséquent, les États-Unis ne tireront plus bénéfice du commerce avec l'UE.
 - Pensez-vous que Penelope Pundit a raison ou non ? Si ce n'est pas le cas, quelle est, selon vous, la source de son erreur ?
 - Si l'UE et les États-Unis continuent à commercer, comment se caractériseront, selon vous, les biens que l'UE vend aux États-Unis et les biens que les États-Unis vendent à l'UE ?
- Les habitants de l'économie fictive de l'Atlantide utilisent la monnaie sous forme de coquillages. Dessinez un diagramme de flux circulaire représentant les ménages et les entreprises. Les entreprises produisent des pommes de terre et du poisson, et les ménages achètent des pommes de terre et du poisson. Les ménages fournissent également la terre et le travail aux entreprises. Identifiez à quel endroit des flux de coquillages ou de choses physiques (biens et services, ou ressources) chacun des impacts suivants se produirait. Décrivez comment cet impact se propage dans le cercle.
 - Un ouragan dévastateur inonde une grande partie des champs de pommes de terre.
 - Une saison de pêche très productive permet de pêcher un très grand nombre de poissons.
 - Les habitants de l'Atlantide découvrent Shakira et passent plusieurs jours par mois dans des festivals de danse.
- Un économiste pourrait dire que les établissements d'enseignement supérieur et les universités « produisent » de l'éducation, en utilisant les membres du corps enseignant et les étudiants comme intrants. Selon ce raisonnement, l'éducation est ensuite « consommée » par les ménages. Construisez un diagramme de flux circulaire pour représenter le secteur de l'économie consacré à l'enseignement supérieur : les établissements d'enseignement supérieur et les universités représentent les entreprises, et les ménages consomment l'éducation et fournissent des enseignants et des étudiants aux universités. Qu'est-ce qui est acheté et vendu dans chaque direction ? Que se passerait-il dans le diagramme si le gouvernement décidait de subventionner 50 % des frais de scolarité de tous les étudiants ?
- Un représentant de l'industrie américaine de l'habillement a fait la déclaration suivante : « Les travailleurs asiatiques travaillent souvent dans des ateliers clandestins et ne gagnent que quelques centimes de l'heure. Les travailleurs américains sont plus productifs et gagnent donc des salaires plus élevés. Afin de préserver la dignité du travail américain, le gouvernement devrait adopter une législation interdisant l'importation de vêtements asiatiques à bas salaires ».
 - Quelles parties de cette citation sont des affirmations positives ? Quelles parties sont des affirmations normatives ?

- b. La politique défendue est-elle cohérente avec les affirmations précédentes concernant les salaires et la productivité des travailleurs américains et asiatiques ?
 - c. Une telle politique améliorerait-elle la situation de certains Américains sans détériorer celle d'autres Américains ? En d'autres termes, cette politique serait-elle efficace du point de vue de tous les Américains ?
 - d. Les travailleurs asiatiques faiblement rémunérés bénéficieraient-ils d'une telle politique ou en souffriraient-ils ?
5. Évaluez l'affirmation suivante :
- « Il est plus facile de construire un modèle économique qui reflète avec précision des événements qui se sont déjà produits que de construire un modèle économique qui permette de prévoir des événements futurs ». Pensez-vous que cette affirmation est vraie ou non ? Pourquoi ? Qu'est-ce que cela implique quant à la difficulté de construire de bons modèles économiques ?
6. Les économistes qui travaillent pour le gouvernement sont souvent appelés à formuler des recommandations politiques. Pourquoi pensez-vous qu'il est important pour le public de pouvoir différencier les déclarations normatives des déclarations positives dans ces recommandations ?

PROBLÈMES

1. Deux secteurs d'activité importants dans l'île des Bermudes sont la pêche et le tourisme. Selon les données du *World Resources Institute* et de l'Office statistique des Bermudes, les 315 pêcheurs enregistrés aux Bermudes ont pris au cours de l'année 2009 497 tonnes de poisson. Et les 2446 personnes employées par les hôtels ont produit 580 209 séjours d'hôtel (mesurés par le nombre de visiteurs). Supposez que cette combinaison soit efficace en termes de production. Supposez également que le coût d'opportunité d'une tonne de poisson supplémentaire soit de 2000 séjours d'hôtel et que ce coût d'opportunité soit constant.
 - a. Si les 315 pêcheurs enregistrés devaient être employés par les hôtels (en plus des 2446 personnes y travaillant déjà), combien de séjours à l'hôtel les Bermudes pourraient-ils produire ?
 - b. Si les 2446 personnes employées dans les hôtels devaient devenir pêcheurs (en plus des 315 pêcheurs travaillant déjà dans le secteur), combien de tonnes de poisson les Bermudes pourraient-ils produire ?
 - c. Tracez une frontière de possibilités de production pour les Bermudes, avec les poissons en abscisses et les séjours à l'hôtel en ordonnées, et indiquez le point de production effective des Bermudes.
2. D'après le ministère américain de l'Agriculture, 124 millions d'acres de terre furent utilisés en 2004 aux États-Unis pour cultiver du blé ou du maïs. Sur ces 124 millions d'acres, les agriculteurs utilisèrent 50 millions d'acres pour cultiver 2158 milliards de boisseaux de blé et 74 millions d'acres pour cultiver 11 807 milliards de boisseaux de maïs. Supposez que l'agriculture américaine du blé et du maïs soit efficace en termes de production. En ce point de production, le coût d'opportunité de la production d'un boisseau supplémentaire de blé est de 1,7 boisseau de maïs en moins. En outre, les coûts d'opportunité des agriculteurs sont croissants, de sorte que des boisseaux de blé supplémentaires ont un coût d'opportunité supérieur à 1,7 boisseau de maïs. Pour chacun des points de production suivants, dites si le point de production en question est (i) accessible et efficace en termes de production, (ii) accessible mais non efficace, (iii) inaccessible ou (iv) difficile à décrire comme accessible ou non.
 - a. Les agriculteurs utilisent 40 millions d'acres de terre pour produire 1,8 milliard de boisseaux de blé, et ils utilisent 60 millions d'acres de terre pour produire 9 milliards de boisseaux de maïs. Les 24 millions d'acres restants sont inexploités.

La référence en microéconomie fondée sur l'illustration

Paul Krugman a reçu le prix Nobel d'économie en 2008. Avant d'être chercheur associé au Graduate Center de la City University of New York, il a enseigné aux universités de Princeton, Yale, Stanford, ainsi qu'au MIT. Paul Krugman a reçu en 1991 la médaille John Bates Clark décernée par l'American Economic Association. Il continue de publier régulièrement dans le New York Times des éditoriaux sur les problèmes économiques contemporains.

Robin Wells a été enseignante et chercheuse en économie à l'Université de Princeton. Elle a également enseigné aux universités du Michigan, Stanford, Southampton au Royaume-Uni, ainsi qu'au MIT.

Laurent Baechler dirige le Master of Advanced European and International Studies du Centre International de Formation Européenne (Nice, Berlin, Istanbul, Rome), dans le cadre duquel il enseigne l'économie internationale. Il a, par ailleurs, enseigné la microéconomie et la macroéconomie à Sciences Po Paris.

Les qualités de pédagogue de Paul Krugman sont mondialement reconnues. Elles sont ici au service d'une refonte de l'enseignement de la microéconomie à des étudiants débutant dans la discipline. Le parti pris pédagogique du manuel est d'aller du particulier vers le général, du concret vers l'abstrait.

Cette 5^e édition est conçue à partir d'**illustrations empiriques** et d'**études de cas**, et propose de **nombreux encadrés** consacrés à des analyses comparatives internationales ou à l'application des concepts à des problématiques concrètes d'actualité.

Chaque chapitre se termine par une **synthèse des concepts**, ainsi qu'une série de **questions et exercices** permettant de tester son niveau de compréhension.

Cet ouvrage s'adresse principalement aux étudiants de niveau Licence ou de classe préparatoire, et à tout autre lecteur soucieux de mieux comprendre le monde qui l'entoure.

Dans la même collection



59,90 €

ISSN : 2030-501X

ISBN : 978-2-807-34841-7



De Boeck Supérieur s'engage durablement pour l'environnement



- Résumés de chapitres
- Encarts sur l'actualité
- Mots-clés
- Questions d'entraînement et exercices pratiques
- Glossaire