

N. Gregory **MANKIW** • Mark P. **TAYLOR**



Principes de l'économie

LA RÉFÉRENCE

- Définition des concepts clés
- Résumé de chapitre
- Études de cas
- Questions de révision, applications

+ EN LIGNE

OFFERT

- 340 QCM interactifs avec corrigés
- 340 vrais/faux interactifs avec corrigés
- Ressources numériques pour enseignants

Principes 6^e édition de l'économie

N. Gregory **MANKIW** • Mark P. **TAYLOR**

Ouvrage original :
Economics, 5th Edition by N. Gregory Mankiw and Mark P. Taylor
ISBN 978-1-4737-6854-3
© 2020, Cengage Learning EMEA
All Rights Reserved

Repérez les ressources numériques dans votre livre

- QCM interactifs avec corrigés
- Vrais/faux interactifs avec corrigés



lienmini.fr/ressourcesnum-dbs

Accédez directement à votre ressource :

Flashez le code avec votre
téléphone ou votre tablette



OU

Tapez l'URL
dans votre navigateur



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

Illustration de couverture : © Tierney – stock.adobe.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2022
Rue du Bosquet, 7 – B-1348 Louvain-la-Neuve
Pour la traduction française

6^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 ou de quelque manière que ce soit.

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : mai 2022
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2022/13647/092

ISSN : 2030-501X
ISBN : 978-2-8073-3616-2

Sommaire

Les auteurs.....	IX
Avant-propos.....	XI
Remerciements.....	XII

PARTIE 1

Introduction à l'économie

CHAPITRE 1 Qu'est-ce que la science économique?.....	3
1. L'économie et le système économique	4
2. La manière dont les individus prennent des décisions	6
3. La façon dont les individus interagissent.	10
4. Comment fonctionne l'économie dans son ensemble?	14
CHAPITRE 2 Penser comme un économiste.....	23
1. Introduction	24
2. La méthodologie économique	24
3. Les écoles de pensée	36
4. L'économiste comme conseiller politique.	37
5. Pourquoi les économistes ne sont pas d'accord entre eux	39

PARTIE 2

La théorie des marchés concurrentiels

CHAPITRE 3 Les forces du marché: l'offre et la demande.....	47
1. Les hypothèses du modèle du marché concurrentiel.	48
2. La demande	50
3. Déplacements de la courbe de demande versus mouvement le long de la courbe	52
4. L'offre	56
5. L'offre et la demande réunies	61
6. Les prix sont des signaux	64
7. Analyser les changements d'équilibre	66
8. Élasticité	71
9. L'élasticité-prix de la demande	71
10. Autres types d'élasticités de la demande	80
11. L'élasticité-prix de l'offre.	82
12. Applications liées à l'élasticité de l'offre et de la demande	88
CHAPITRE 4 Formation de la demande: les choix des consommateurs.....	97
1. Le modèle économique standard.	98
2. La contrainte budgétaire: ce que le consommateur peut se payer	100
3. Les préférences: ce que le consommateur veut.	106
4. L'optimisation: ce que le consommateur choisit	113
5. Conclusion: les individus se comportent-ils vraiment de cette manière?	127
6. Les approches comportementales du comportement du consommateur	128

CHAPITRE 5	La formation de l'offre: les firmes sur les marchés concurrentiels.....	137
1.	Les coûts de production	138
2.	Production et coûts	139
3.	Les différentes mesures de coût	143
4.	Les coûts à court terme et à long terme	150
5.	Résumé	151
6.	Rendements d'échelle	152
7.	Qu'est-ce qu'un marché concurrentiel?	159
8.	Maximisation du profit et la courbe d'offre d'une firme concurrentielle	162
9.	La courbe d'offre sur un marché concurrentiel.	169
10.	Conclusion: au-delà de la courbe d'offre	174
CHAPITRE 6	Les consommateurs, les producteurs et l'efficacité des marchés	181
1.	Le surplus du consommateur	182
2.	Le surplus du producteur	188
3.	L'efficacité des marchés	192

PARTIE 3

Les interventions sur les marchés

CHAPITRE 7	L'offre, la demande et les politiques publiques	205
1.	Le contrôle des prix	206
2.	Les impôts ou taxes	210
3.	Les subventions	217
4.	Le système fiscal	219
5.	La perte sèche de la taxation	220
6.	La charge administrative de l'impôt	227
7.	L'élaboration du système fiscal	228
8.	Les impôts et l'équité	230
CHAPITRE 8	Biens publics, ressources communes et biens tutélaires.....	241
1.	Les différents types de biens	242
2.	Les biens publics	244
3.	Les ressources communes	248
4.	Les biens tutélaires.	251
5.	Conclusion.	254
CHAPITRE 9	Étude de marché et externalités	259
1.	Les défaillances de marché.	260
2.	Les externalités	260
3.	Les externalités et l'inefficacité des marchés	262
4.	Les solutions privées aux externalités	267
5.	Les politiques publiques à l'encontre des externalités.	271
6.	Les politiques publiques/privées à l'encontre des externalités	274
7.	Les défaillances de l'état	278
8.	Conclusion.	284

PARTIE 4

Comportement des firmes et structures de marché

CHAPITRE 10	Les décisions de production des firmes.....	293
1.	Isoquantes et isocoûts	294
2.	la combinaison optimale de facteurs	299
3.	Conclusion.	301
CHAPITRE 11	Structures de marché I: le monopole.....	307
1.	La concurrence imparfaite	308
2.	Pourquoi les monopoles existent-ils?	309
3.	Comment les monopoleurs prennent-ils leurs décisions de production et de tarification	313
4.	Le coût du monopole en termes de bien-être	319
5.	La discrimination par les prix	322
6.	politiques publiques et monopole	327
7.	Conclusion: la prévalence du monopole	330

CHAPITRE 12 Structures de marché II: la concurrence monopolistique.....	337
1. La concurrence avec des produits différenciés.	338
2. La publicité et la marque	344
3. Conclusion	348
CHAPITRE 13 Structures de marché III: l'oligopole	353
1. Les caractéristiques de l'oligopole	354
2. La théorie des jeux et l'analyse économique de la coopération	360
3. Oligopole et barrières à l'entrée	373
4. La politique publique et les oligopoles	375
5. Conclusion	378
CHAPITRE 14 Structures de marché IV: les marchés contestables.....	385
1. La nature des marchés contestables	386
2. Les limites de la contestabilité	390
3. Conclusion	393

PARTIE 5

Les marchés de facteurs

CHAPITRE 15 L'analyse économique des marchés de facteurs.....	401
1. La théorie de la productivité marginale de la répartition	402
2. La demande de travail	402
3. L'offre de travail	406
4. L'équilibre sur le marché du travail	411
5. Autres théories du marché du travail	412
6. Le monopsonne	416
7. Les différentiels de salaires	418
8. L'économie de la discrimination	424
9. Les autres facteurs de production : la terre et le capital	428
10. La rente économique	431
11. Conclusion	433

PARTIE 6

Les inégalités

CHAPITRE 16 Inégalités de revenu et pauvreté.....	441
1. La mesure des inégalités	442
2. La philosophie politique de la redistribution des revenus	451
3. Les politiques visant à réduire la pauvreté	456
4. Conclusion	460

PARTIE 7

L'échange

CHAPITRE 17 Interdépendance et gains à l'échange.....	467
1. La frontière des possibilités de production	468
2. Le commerce international	473
3. Le principe de l'avantage comparatif.	478
4. Les déterminants de l'échange	482
5. Les gagnants et les perdants à l'échange	483
6. Les restrictions à l'échange.	488
7. Les critiques de la théorie de l'avantage comparatif	497
8. D'autres théories du commerce international	498
9. Conclusion	503

PARTIE 8

L'économie hétérodoxe

CHAPITRE 18 Économie de l'information et économie comportementale.....	511
1. Principal et agent	512
2. Information asymétrique.	513
3. Économie comportementale	520
4. Conclusion.	524
CHAPITRE 19 Les théories hétérodoxes en économie.....	531
1. Introduction	532
2. L'économie institutionnaliste	535
3. L'économie féministe	539
4. L'économie de la complexité	543
5. Conclusion	546

PARTIE 9

Les données de la macroéconomie

CHAPITRE 20 Mesurer le bien-être d'une nation et le niveau des prix.....	553
1. L'économie marxiste	554
2. L'école autrichienne.	555
3. Le keynésianisme	555
4. Le monétarisme.	556
5. La nature de la macroéconomie	557
6. Le revenu national et la dépense globale	557
7. La mesure du PIB.	559
8. Les composantes du PIB	562
9. Le PIB réel et le PIB nominal	565
10. Les limites du PIB comme mesure du bien-être	571
11. Les différences internationales en termes de PIB et de qualité de la vie	573
12. Mesurer le coût de la vie	574
13. L'indice des prix à la consommation	575
14. Corriger les variables économiques des effets de l'inflation.	580
15. Conclusion.	582

PARTIE 10

L'économie réelle à long terme

CHAPITRE 21 Production et croissance.....	591
1. La croissance économique dans le monde	592
2. La théorie de la croissance.	594
3. La productivité	594
4. Les déterminants de la croissance économique	597
5. Les causes de la croissance	600
6. La théorie de croissance endogène	605
7. La croissance économique et la politique publique	607
8. Conclusion: l'importance de la croissance de long terme.	614
CHAPITRE 22 Le chômage et le marché du travail.....	619
1. Identifier le chômage.	620
2. Les causes du chômage	624
3. Le taux de chômage naturel	632
4. Marx et l'armée de réserve des chômeurs	639
5. Le coût du chômage	640
6. Conclusion.	643

PARTIE 11

La macroéconomie de long terme

CHAPITRE 23 Épargne, investissement et le système financier.....	651
1. Les institutions financières dans l'économie.	652
2. Valeur actualisée: mesurer la valeur de l'argent dans le temps	660
3. Gérer le risque	662
4. Évaluation des actifs	668
5. Épargne et investissement dans les comptes de la nation	669
6. Le marché des fonds prêtables	673
CHAPITRE 24 Le système monétaire.....	685
1. La signification de la monnaie	686
2. Le rôle des banques centrales	693
3. La Banque centrale européenne et l'Eurosystème	694
4. La banque d'Angleterre	695
5. Les banques et l'offre de monnaie	696
6. Les outils de contrôle monétaire de la banque centrale	700
7. Croissance de la masse monétaire et inflation.	704
8. Qu'est-ce que l'inflation?	705
9. Les coûts liés à l'inflation	715
10. La déflation	720
11. Conclusion	721
CHAPITRE 25 La macroéconomie en économie ouverte.....	727
1. Les flux internationaux de biens et de capitaux	728
2. Les prix des transactions internationales: les taux de change nominaux et réels	734
3. Une première théorie de la détermination du taux de change: la parité du pouvoir d'achat.	739
4. Une théorie macroéconomique de l'économie ouverte	742
5. L'offre et la demande de fonds prêtables et le taux de change	743
6. L'équilibre dans une économie ouverte.	746
7. L'influence des politiques publiques ou des événements économiques dans une économie ouverte	749
8. Conclusion	755

PARTIE 12

Les fluctuations économiques de court terme

CHAPITRE 26 Les cycles économiques.....	763
1. Les taux de croissance tendancielle	765
2. Les causes du changement dans l'activité économique	772
3. Les modèles de cycle économique.	774
4. Les modèles macroéconomiques de l'économie	779
5. Conclusion	781
CHAPITRE 27 L'économie keynésienne et l'analyse IS-LM.....	787
1. Le modèle keynésien	788
2. L'effet multiplicateur	792
3. Le modèle IS-LM	798
4. L'équilibre général du modèle IS-LM	801
5. Du modèle IS-LM à la demande globale.	804
6. Conclusion	810
CHAPITRE 28 Demande globale et offre globale.....	815
1. Trois faits majeurs relatifs aux fluctuations économiques	816
2. Expliquer les fluctuations économiques de court terme	817
3. La courbe de demande globale	819
4. La courbe d'offre globale	823
5. Deux causes des fluctuations économiques	830
6. La nouvelle économie keynésienne	834

CHAPITRE 29 L'influence des politiques monétaire et budgétaire sur la demande globale.....	841
1. Comment la politique monétaire influence la demande globale	842
2. Comment la politique budgétaire influence la demande globale	850
3. L'utilisation des politiques économiques pour stabiliser l'économie.	853
4. Conclusion	856
CHAPITRE 30 L'arbitrage de court terme entre inflation et chômage.....	861
1. Le lien entre inflation et chômage	862
2. La courbe de Phillips	863
3. Les déplacements de la courbe de Phillips: le rôle des anticipations	866
4. La courbe de Phillips de long terme verticale comme argument en faveur de l'indépendance de la banque centrale	873
5. Les déplacements de la courbe de Phillips: le rôle des chocs d'offre	875
6. Le coût de réduction de l'inflation	877
7. Le ciblage de l'inflation	882
8. Réflexion sur la courbe de Phillips	888
9. Conclusion	890
CHAPITRE 31 Les politiques de l'offre.....	895
1. Les déplacements de la courbe d'offre globale	896
2. Les types de politiques d'offre	900
3. Conclusion	909
PARTIE 13	
Macroéconomie internationale	
CHAPITRE 32 Les causes et conséquences de la crise financière.....	915
1. Les causes de la crise	916
2. L'hypothèse des marchés efficients.	924
3. La crise financière et la dette souveraine	934
4. La crise de la dette souveraine	941
5. Les politiques d'austérité – trop loin, trop vite?	945
6. Le casse-tête de la productivité	951
CHAPITRE 33 Les unions monétaires.....	961
1. L'euro	962
2. Les bénéfices et les coûts d'une monnaie unique	965
3. La théorie des zones monétaires optimales	968
4. L'Europe est-elle une zone monétaire optimale?	971
5. Politique budgétaire et zones monétaires optimales	975
6. Le pacte budgétaire.	978
7. Conclusion	979
CHAPITRE 34 L'avenir de l'Union européenne.....	985
1. L'euro	986
2. L'Italie	989
3. Le Brexit.	990
4. Conclusion	999
Glossaire.....	1003
Index.....	1015

Les auteurs

N. GREGORY MANKIW est le professeur d'économie Robert M. Beren à l'Université de Harvard. Il a étudié l'économie à l'Université de Princeton et au Massachusetts Institute of Technology (MIT). Il a enseigné la macroéconomie, la microéconomie, les statistiques et les principes de l'économie. Le professeur Mankiw est un auteur très prolifique et est aussi très présent dans les débats académiques et politiques. En plus de ses activités d'enseignement, de recherche et d'écriture, le professeur Mankiw a été chercheur associé au National Bureau of Economic Research (NBER) et conseiller auprès des Réserves fédérales de Boston et de New York et du Congressional Budget Office (Bureau du Budget du Congrès américain). De 2003 à 2005, il a été président du US President's Council of Economic Advisors (littéralement, président du Conseil des Conseillers économiques du Président américain). Il a aussi été conseiller du candidat aux élections présidentielles Mitt Romney lors de la campagne électorale américaine de 2012.

MARK P. TAYLOR est doyen de la Business School John M Olin de l'Université Washington et ancien doyen de la Warwick Business School de l'Université de Warwick au Royaume-Uni. Il a obtenu une licence en philosophie, en science politique et en économie à l'Université d'Oxford et un master en économie à l'Université de Londres, où il a poursuivi par un doctorat en économie et finance internationale. Le professeur Taylor a enseigné l'économie et la finance dans de nombreuses universités (dont Warwick, Oxford et New York) et à des niveaux divers (depuis des cours introductifs jusqu'à des cours de 3^e cycle). Il a été économiste senior auprès du Fonds Monétaire International et de la Banque d'Angleterre et avant d'être nommé doyen de la Warwick Business School, il a été directeur général de BlackRock, le plus grand organisme de gestion d'actifs financiers au monde, où il était en charge de l'étude de l'allocation internationale des actifs fondée sur l'analyse macroéconomique. Ses recherches ont fait l'objet de nombreuses publications dans des revues spécialisées et il fait aujourd'hui partie des économistes les plus cités dans le monde de la recherche. Il a également été membre du groupe consultatif académique de la revue Fair and Effective Markets de la Banque d'Angleterre.

CONTRIBUTEUR

ANDREW ASHWIN a plus de 20 ans d'expérience en tant que professeur d'économie. Il est titulaire d'un MBA de l'Université de Hull et d'un doctorat de l'Université de Leicester portant sur les concepts de seuils en économie. Andrew est un auteur expérimenté qui a conçu des manuels pour étudiants de différents niveaux et publié des articles dans des revues académiques. Il a également travaillé au développement de matériel d'apprentissage en ligne à l'Institute of Learning and Research Technologies de l'Université de Bristol. Andrew a été président du collège des examinateurs d'un organisme de premier plan d'accréditation des diplômes en économie et gestion en Angleterre et est consultant pour le régulateur britannique Ofqual. Andrew s'intéresse particulièrement à l'évaluation et à l'apprentissage de l'économie et a reçu l'accréditation de Chartered Assessor auprès du Chartered Institute of Educational Assessors. Il est aussi éditeur de la revue Economics, Business and Enterprise Association (EBEA).

CONTRIBUTEURS À L'ÉDITION FRANÇAISE

Traduction :

EVE-ANGÉLINE LAMBERT est professeur d'économie à l'Université de Lorraine, où elle donne notamment des cours de problèmes économiques contemporains, de politiques économiques et de politique de la concurrence. Chercheur au Bureau d'Économie Théorique et Appliquée, ses recherches se situent en économie du droit, et portent en particulier sur les questions des litiges et de la responsabilité environnementale, et en économie expérimentale.

Rédaction des compléments numériques QCM et vrais/faux :

Diplômé d'un master en politiques publiques de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, **ACHER ELBAZ** poursuit ses études à la Toulouse School of Economics (TSE) et travaille comme analyste ESG dans une agence de notation extra-financière.

GEORGES HEMERY est diplômé du Master 2 en Politiques Publiques à l'École d'économie de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Ses recherches portent sur les sujets d'économie publique et d'éducation autour des méthodes et l'état du financement de l'université française ainsi que sur l'économie de la criminalité.

ELIE KRUK est diplômé du Master 2 Politiques Publiques de l'École d'économie de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Ses recherches se concentrent sur l'analyse de l'efficacité économique des démocraties par rapport aux autres régimes politiques.

BERTRAND LERAILLEZ est diplômé du Master 2 d'Économie appliquée en Politiques Publiques à l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne.

ROMAIN PRIOL est diplômé du Master 2 en Politiques Publiques de l'Université Paris 1 et étudiant en Master 2 Économie internationale de l'Université Paris-Dauphine. Ses thèmes de recherche sont principalement l'économie de la corruption et l'économie internationale.

Avant-propos

Cette sixième édition française de «Principes de l'Économie» (traduction de la 5^e édition anglaise) reflète l'évolution de la discipline. Des universitaires du Royaume-Uni et d'Europe sont engagés dans un débat animé sur l'orientation future du contenu de l'économie, à la fois sur la manière dont elle est enseignée au niveau du premier cycle et dont la recherche sur le développement de nouvelles connaissances devrait être menée. Cette nouvelle édition cherche à refléter une partie de ce débat tout en conservant un aspect et une structure familiers. Les lecteurs sont priés de noter que cette édition adapte l'ouvrage «Principles of Economics» de Greg Mankiw – ouvrage de premier cycle le plus vendu aux États-Unis – aux besoins des étudiants et des enseignants des marchés britannique et européen. Au gré de chaque nouvelle édition, l'adaptation évolue et développe une identité distincte de l'édition originale américaine sur laquelle elle est fondée. La responsabilité de l'édition britannique et européenne incombe à Cengage EMEA. Les commentaires et réactions sur cette nouvelle édition anglaise doivent être adressés à l'équipe éditoriale de Cengage EMEA pour transmission aux auteurs via EMEAMankiw@cengage.com

Nous nous sommes efforcés de conserver le style d'écriture vivant et stimulant et de continuer à tenir compte des étudiants novices en économie. L'utilisation d'exemples, d'études de cas et d'articles de presse permet de donner un certain contexte à la théorie et à la discussion tout au long du texte. Les articles «Dans l'actualité» sont accompagnés de questions qui ont été rédigées pour vous encourager à penser de manière indépendante, à vous interroger et à faire preuve d'esprit critique vis-à-vis des idées reçues et de ce que vous pouvez lire et entendre sur les questions économiques.

Une ressource numérique complémentaire (pour l'édition anglaise uniquement), Maths for Economics: A Companion to Mankiw and Taylor Economics est proposée en parallèle et vise à développer davantage certains des éléments mathématiques du texte. MindTap (plateforme en anglais) fournit une multitude de ressources et de supports pour l'enseignement et l'apprentissage de l'économie au niveau du premier cycle universitaire et comprend des tâches d'évaluation assignables, des vidéos, des études de cas et plus encore afin de fournir tout ce qui est nécessaire pour des études de premier cycle au même endroit. Bienvenue dans le monde merveilleux de l'économie - apprenez à penser comme un économiste et un nouveau monde s'ouvrira à vous.

Remerciements

Michael Barrow, University of Sussex, Royaume-Uni
Brian Bell, London School of Economics, Royaume-Uni
Keith Bender, The University of Aberdeen, Royaume-Uni
Thomas Braeuninger, University of Mannheim, Allemagne
Klaas De Brucker, Vlekho Business School, Belgique
Eleanor Denny, Trinity College Dublin, Irlande
Anna Maria Fiori, IESEG School of Management, France
Darragh Flannery, University of Limerick, Irlande
Gaia Garino, University of Leicester, Royaume-Uni
Chris Grammenos, American College of Thessaloniki, Grèce
Getinet Haile, University of Nottingham, Royaume-Uni
Luc Hens, Vrije University, Belgique
Giancarlo Ianulardo, University of Exeter, Royaume-Uni
William Jackson, University of York, Royaume-Uni
Colin Jennings, King's College London, Royaume-Uni
Sarah Louise Jewell, University of Reading, Royaume-Uni
Geraint Johnes, Lancaster University, Royaume-Uni
Arie Kroon, Utrecht Hogeschool, Pays-Bas
Jassodra Maharaj, University of East London, Royaume-Uni
Paul Melessen, Hogeschool van Amsterdam, Pays-Bas
Kristian Nielsen, Aalborg University, Danemark
Jørn Rattsø, Norwegian University of Science & Technology, Norvège
Frédéric Robert-Nicoud, University of Geneva, Suisse
Jack Rogers, University of Exeter, Royaume-Uni
Erich Ruppert, Hochschule Aschaffenburg, Allemagne
Noel Russell, University of Manchester, Royaume-Uni
Reto Schleiniger, Zürich University of Applied Sciences, Suisse
Edward Shinnick, University College Cork, Irlande
Munacinga Simatele, University of Hertfordshire, Royaume-Uni
Robert Simmons, University of Lancaster, Royaume-Uni
Alison Sinclair, University of Nottingham, Royaume-Uni
Mouna Thiele, Hochschule Düsseldorf, Allemagne
Nikos Tzivanakis, Coventry London Campus, Royaume-Uni
Jovan Vojnovic, Edinburgh University, Royaume-Uni

L'éditeur anglais souhaite également remercier Ramesh Sangaralingham (University of Oxford), Brian Henry (INSEAD, France), Giancarlo Ianulardo (University of Exeter), David Duffy (Ulster University) and Neil Reich pour leurs contributions aux ressources en ligne.

PARTIE 1

INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE

SOMMAIRE

- 1 Qu'est-ce que la science économique ?
- 2 Penser comme un économiste

CHAPITRE

1

Qu'est-ce que la science économique ?

SOMMAIRE

1. L'économie et le système économique	4
2. La manière dont les individus prennent des décisions	6
3. La façon dont les individus interagissent	10
4. Comment fonctionne l'économie dans son ensemble ?	14

1. L'ÉCONOMIE ET LE SYSTÈME ÉCONOMIQUE

Chaque jour, des milliards de personnes dans le monde prennent des décisions. Ces décisions concernent des éléments fondamentaux de la vie tels que la nourriture, l'habillement, le logement ou la façon de répartir leur temps libre entre loisirs et tâches domestiques. Prendre ce type de décisions implique une interaction avec d'autres personnes ainsi que le gouvernement ou les organisations professionnelles. Ces individus peuvent être des mères, des pères, des fils, des filles, des soignants, des employeurs, des employés, des travailleurs à domicile, des producteurs, des consommateurs, des épargnants, des contribuables ou des bénéficiaires de prestations sociales. Une majeure partie de ces interactions – mais pas toutes – sont liées à une forme d'échange, impliquant habituellement l'utilisation d'un moyen d'échange comme la monnaie, mais aussi parfois, l'échange direct de biens ou de services. Ces individus achètent des biens et des services pour leur consommation et fournissent également les intrants dans la production : la terre, la main-d'œuvre et le capital. Nous désignons ces individus de manière collective comme étant les ménages. Les organisations qui achètent les facteurs de production et les utilisent pour produire des biens et services sont désignées de façon collective comme étant les entreprises.

La quantité d'interactions entre les ménages et les entreprises, c'est-à-dire le nombre d'achats et de ventes qui ont lieu – représente le niveau de l'activité économique. Plus il y a d'achats et de ventes, plus le niveau d'activité économique est élevé. Les ménages et les entreprises d'une région géographique donnée forment ce que l'on appelle l'économie.

La science économique étudie les interactions entre les ménages et les entreprises en matière d'échanges et les nombreuses décisions qui sont prises à cet égard. Elle couvre également les situations dans lesquelles une part de la production est non rémunérée, comme s'occuper d'un proche malade ou être femme ou homme au foyer. Elle explore la façon dont les individus gagnent leur vie, dont les ressources sont allouées entre les nombreux usages différents auxquels elles pourraient être affectées et dont nos activités influencent non seulement notre propre bien-être, mais aussi celui des autres et de l'environnement.

→ **Activité économique**

nombre d'achats et de ventes qui ont lieu dans l'économie sur une période de temps déterminée

→ **Économie**

toutes les activités de production et d'échanges qui ont lieu

1.1 *Le problème économique*

Chaque économie doit répondre à trois questions :

- Quels biens et services produire ?
- Comment produire ces biens et services ?
- À qui délivrer ces biens et services ?

Pour répondre à ces questions, les économies disposent de ressources que constituent la terre, le travail et le capital.

- la **terre** – Il s'agit de toutes les ressources naturelles de la planète. Elles incluent les minerais de fer, d'or, de cuivre, le charbon, le pétrole et le gaz, les poissons des océans, ainsi que toutes les matières premières issues de la terre.
- le **travail** – Il s'agit de l'effort humain, physique et intellectuel, utilisé dans le processus la production. Les activités d'un technicien qui fabrique des outils de précision, d'un banquier d'affaires, d'une personne effectuant des soins non rémunérés, d'un balayeur, d'un enseignant sont toutes des formes de travail.

- le **capital** – Il s'agit de l'équipement et des structures utilisés pour produire des biens et des services. Les biens liés au capital incluent les machines dans les usines, les bâtiments, les tracteurs, les ordinateurs, les fours... en bref, tout ce qui n'a pas d'autre destination que la contribution à la production.

→ **Terre**

toutes les ressources naturelles de la planète

→ **Travail**

effort humain, intellectuel et physique, dédié à la production

→ **Capital**

équipement et structures utilisés pour produire des biens et services

1.2 *Rareté et choix*

L'on suppose généralement que ces ressources sont rares par rapport à la demande qui en est faite. De même, en tant que membres d'un ménage, nous sommes perpétuellement confrontés à l'impossibilité de satisfaire tous nos besoins et toutes nos envies. Nos besoins comprennent les besoins élémentaires nécessaires pour survivre – nourriture et eau, vêtements, logement et soins de santé – et nos désirs sont les choses dont nous pensons qu'elles rendent notre vie plus confortable et plus agréable – vacances, différents styles de vêtements, smartphones, activités de loisir, meubles, aménagement intérieur, etc. Nos exigences par rapport à ces désirs et besoins sont généralement supérieures à notre capacité à les satisfaire. La **rareté** signifie que les ressources de la société sont limitées. Elle ne peut donc pas produire tous les biens et services désirés par les individus. De la même manière qu'un ménage ne peut pas donner à chacun de ses membres tout ce qu'il désire, une société ne peut pas faire accéder chaque individu au niveau de vie auquel il aspire. À cause de cette tension entre nos désirs, nos besoins et la rareté, des décisions de répartition des ressources doivent être prises par les ménages et les entreprises dans le but de correspondre au mieux à leurs désirs et leurs besoins.

→ **La rareté**

nature limitée des ressources de la société

L'**économie** étudie les problèmes découlant de ces prises de décisions par les ménages et les entreprises à la suite de cette tension. Une définition typique des manuels d'économie dirait que c'est l'étude de la façon dont la société fait des choix dans la gestion de ses ressources limitées et des conséquences de ces décisions. Cette définition peut toutefois masquer la complexité et l'étendue de la portée de l'économie. Nous pourrions caractériser les ménages comme ayant des besoins illimités, mais tout le monde dans la société n'est pas matérialiste. Or, c'est ce que l'idée de besoins illimités pourrait impliquer. Certaines personnes se contentent des choses simples de la vie et leurs choix sont fondés sur ce qu'elles considèrent comme étant important. Ces choix n'en sont pas moins importants, mais ils reflètent la complexité du sujet. Certaines personnes choisissent de maintenir leur niveau de vie grâce au crime. La décision de recourir à la criminalité a des raisons et des conséquences. Un économiste sera autant intéressé par ces raisons-là que par celles qui amènent les entreprises à choisir de faire de la publicité pour leurs produits ou par celles des banques centrales dans leur prise de décisions de politique monétaire.

→ **L'économie**

étude de la manière dont la société gère ses ressources rares

Certains pourraient souligner que l'idée même de la rareté devrait être remise en question dans certains cas. En Grèce, en Espagne et dans d'autres pays européens, des millions de personnes voudraient bien pouvoir travailler, mais elles ne trouvent pas d'emploi. Nous pourrions alors dire que la main-d'œuvre, dans cette situation, n'est pas rare, mais que les emplois vacants le sont certainement. Les économistes s'intéressent à la manière dont de telles situations surviennent et à ce qui pourrait être fait pour atténuer les problèmes qui résultent d'un taux de chômage élevé.

L'économie a donc beaucoup de facettes, mais certaines idées centrales permettent de définir le domaine d'étude, même si l'économie s'appuie sur des disciplines connexes telles que la psychologie, la sociologie, le droit, l'anthropologie, la géographie, les statistiques et les mathématiques, entre autres. Ces idées centrales constituent les thèmes autour desquels s'articule ce livre et forment la base de nombreux cours de première année de licence.

2. LA MANIÈRE DONT LES INDIVIDUS PRENNENT DES DÉCISIONS

Le comportement d'une économie reflète le comportement des individus qui la composent. Pour cette raison, nous allons explorer les problèmes qui surviennent lorsque des individus prennent des décisions.

2.1 *Les individus font face aux arbitrages*

Les ménages et les entreprises doivent faire des choix. Faire des choix implique des arbitrages. Un arbitrage représente la perte des bénéfices découlant de la décision de renoncer à une option, mise en balance avec les bénéfices provenant du choix effectué. Lorsque nous choisissons entre plusieurs options, nous devons tenir compte des avantages que nous retirons de l'une d'entre elles, mais reconnaître que nous devons renoncer aux bénéfices qui pourraient découler des autres solutions. Pour obtenir une chose que nous aimons, nous devons généralement renoncer à une autre chose qui pourrait également nous plaire. Prendre des décisions nécessite donc de troquer les bénéfices d'une action contre les bénéfices d'une autre action.

→ **Arbitrage**

perte des bénéfices découlant de la décision de renoncer à une option, mise en balance avec les avantages découlant du choix effectué

Afin d'illustrer ce concept important, prenons trois exemples.

Exemple 1 : Considérons un étudiant qui doit décider de quelle manière il va répartir la ressource la plus importante dont il dispose – son temps. Il peut passer tout son temps à étudier dans le but d'avoir de meilleures notes, il peut consacrer son temps à ses loisirs qui pourraient lui apporter d'autres bénéfices, ou alors, il peut partager son temps entre ces deux activités. Pour chaque heure qu'il passe à étudier une matière, il renonce à une heure qu'il aurait pu passer dans sa salle de sport, à regarder la télévision, à faire la sieste ou à travailler à temps partiel pour gagner un peu d'argent de poche. L'étudiant doit donc arbitrer entre les bénéfices liés aux études et ceux liés à une autre utilisation de son temps.

Exemple 2 : Une entreprise pourrait avoir à choisir entre investir dans un nouveau produit ou un nouveau système comptable. Tous deux apporteront des bénéfices. Le nouveau produit pourrait créer de nouvelles recettes et davantage de profits et le système comptable pourrait permettre à l'entreprise de mieux contrôler ses coûts, ce qui générerait également davantage de profits. Si les fonds de l'entreprise, qui sont limités, sont inves-

tis dans l'acquisition du système de comptabilité, l'entreprise doit renoncer aux bénéfices que le nouveau produit aurait pu générer.

Exemple 3 : Lorsque les individus sont regroupés au sein de sociétés, ils sont confrontés à différents types d'arbitrages qui peuvent éclairer les interactions des individus et des entreprises à l'intérieur de la société. Un exemple est le compromis entre un environnement sain et un revenu élevé. Les lois qui obligent les entreprises à réduire leur empreinte écologique augmentent le coût de production des biens et des services. Du fait de ce coût plus élevé, les entreprises réalisent moins de profits, payent des salaires plus faibles, augmentent les prix ou recourent à une combinaison de ces trois éléments. Ainsi, alors que la réglementation environnementale nous fait bénéficier d'un environnement plus sain et de meilleures conditions sanitaires qui lui sont associées, elle peut avoir pour contrepartie la réduction des revenus des entrepreneurs, des travailleurs et des clients des entreprises.

2.2 Efficacité et équité

Un arbitrage important qui intéresse les économistes depuis de nombreuses années est celui entre l'efficacité et l'équité. En économie, l'**efficacité** porte sur la façon dont la société tire le meilleur parti possible de ses ressources limitées (en fonction de la façon dont cela est défini). Un résultat donné de cette allocation des ressources peut s'avérer relativement efficace, mais ne pas être nécessairement souhaitable. L'**équité** examine dans quelle mesure les bénéfices des résultats sont distribués équitablement parmi les membres de la société. En d'autres termes, l'efficacité fait référence à la taille du gâteau de l'économie, et l'équité se réfère à la façon dont le gâteau est partagé. C'est souvent au moment où les gouvernements prennent des décisions de politique économique que ces deux objectifs entrent en conflit. Étant donné que l'équité fait référence à la « justice », elle implique inévitablement des jugements de valeur et des différences d'opinions qui conduisent à des désaccords parmi les décideurs politiques et les économistes.

En effet, certains économistes voient l'idée d'un compromis entre équité et efficacité comme un mythe dans certains contextes et remettent en cause la généralisation de cette idée à toutes les situations. Il est important de comprendre le contexte historique et les origines de nombreuses idées économiques. Les origines de ce compromis entre équité et efficacité remontent à Arthur Okun dans les années 1970. Certains économistes soutiennent que plus d'équité peut mener à une plus grande efficacité. En réalité, il serait donc possible d'avoir un gâteau plus gros et de le manger.

→ Équité

propriété de répartir la prospérité économique entre tous les membres de la société de manière juste

Les politiques visant à parvenir à une répartition plus équitable du bien-être économique telles que l'instauration d'une sécurité sociale impliquent un arbitrage entre les effets d'un système de prestations sociales et les effets sur l'efficacité du système fiscal qui finance ces prestations. La décision du gouvernement d'augmenter le taux d'imposition le plus élevé sur « les grosses fortunes » et d'abolir l'impôt sur les faibles revenus consiste en fait à redistribuer les revenus des riches vers les pauvres. Elle a pour effet d'inciter certains individus dans la société à chercher du travail. Cependant, cela peut réduire la récompense d'un dur labeur et signifie que certains choisiront de travailler moins ou même de déménager dans un autre pays où le régime fiscal est moins sévère. Le fait que le compromis soit une « bonne » chose dépend de la philosophie, des croyances et des opinions des décideurs. Le fait de reconnaître que les individus font face à des choix ne nous dit pas en soi quelles décisions ils vont prendre ou devraient prendre. Reconnaître et comprendre les conséquences des compromis est important, car les personnes sont susceptibles de prendre des décisions plus éclairées si elles comprennent les options dont elles disposent.

Testez-vous

Est-ce que l'adage « il n'y a jamais de repas gratuit (free lunch) » se réfère simplement au fait que quelqu'un doit payer pour avoir un repas, ou bien cela signifie-t-il que le bénéficiaire de ce repas gratuit supporte également un coût ?

2.3 Le coût d'opportunité

Puisque les individus font face à des arbitrages, la prise de décision nécessite de comparer les coûts et les bénéfices des alternatives qui se présentent. Dans de nombreux cas, cependant, le coût d'une action n'est pas si facile à déterminer qu'il n'y paraît à première vue.

Considérons, par exemple, la décision d'étudier à l'université. L'avantage associé à cette décision est l'enrichissement intellectuel de la personne ainsi qu'un ensemble d'opportunités professionnelles intéressantes tout au long de la vie active. Mais quel en est le coût ? Afin de répondre à cette question, vous seriez tenté d'additionner les montants dépensés en frais de scolarité, en livres, en logement et en nourriture. Cette approche est intuitive et pourrait être celle retenue par des non-économistes. Un économiste ferait remarquer que même si vous décidiez d'abandonner l'enseignement à temps plein, vous auriez toujours besoin d'un endroit pour dormir et de vous nourrir. Vous seriez donc exposé à ces coûts dans tous les cas. Le loyer et la pension ne deviennent un coût de l'enseignement supérieur que s'ils sont plus chers à l'université qu'ailleurs. Ce calcul des coûts ignore cependant le coût le plus important d'une éducation universitaire : votre temps. Pour la plupart des étudiants, le salaire auquel ils ont renoncé pour aller à l'université constitue le coût le plus élevé de leurs études supérieures. Lorsque vous prenez des décisions, il n'est pas toujours utile de mesurer le coût en termes financiers, mais plutôt en termes de ce qui doit être sacrifié. Le **coût d'opportunité** est la mesure des options sacrifiées pour prendre une décision. Le coût d'opportunité pour aller à l'université est le salaire d'un travail à temps plein auquel vous avez dû renoncer.

→ **Coût d'opportunité**

ce à quoi il faut renoncer pour obtenir quelque chose ; la valeur des bénéfices auxquels on renonce

2.4 Calculer les coûts d'opportunité

Le coût d'opportunité est le coût exprimé en termes de la meilleure alternative sacrifiée – ce à quoi il faut renoncer pour acquérir quelque chose. En règle générale, l'on peut exprimer le coût d'opportunité sous la forme d'un ratio exprimant le sacrifice d'un bien par rapport au gain de l'autre bien que l'on obtient :

Coût d'opportunité du bien y = sacrifice du bien x / gain en bien y

Exprimer le coût d'opportunité en termes de bien x donnerait :

Coût d'opportunité du bien x = sacrifice du bien y / gain en bien x

Le coût d'opportunité peut être exprimé en fonction de l'un ou de l'autre bien, de façon réciproque.

2.5 Raisonner à la marge

Les décisions dans la vie sont rarement simples et impliquent généralement de comparer les coûts et les bénéfices. Avoir un cadre ou principe sur lequel fonder la prise de décision peut aider si l'on veut maximiser les bénéfices ou minimiser les coûts. Raisonner à la marge est un cadre de raisonnement que les économistes uti-

lisent en ce qui concerne la prise de décision. La **variation marginale** définit de petits ajustements incrémentaux à un plan d'action existant. L'analyse marginale est fondée sur l'hypothèse que les **agents économiques** (un individu, une entreprise ou une organisation qui a un impact sur l'économie) cherchent à maximiser ou à minimiser les résultats lorsqu'ils prennent des décisions. On suppose que les consommateurs cherchent à maximiser la satisfaction qu'ils tirent de leurs revenus tandis que les entreprises souhaitent maximiser les profits et minimiser les coûts. Ce comportement de maximisation et minimisation est fondé sur une autre hypothèse : les agents économiques agissent de façon rationnelle.

→ **Variations marginales**

ajustements de faible ampleur d'un plan d'action

→ **Agent économique**

un individu, une entreprise ou une organisation qui a un impact quelconque sur l'économie

Il est important ici de préciser ce que l'on entend par le terme « rationnel » dans ce contexte. Lorsque les économistes utilisent le terme « rationnel » dans un contexte de prise de décision, cela revient à supposer que les preneurs de décision peuvent faire des choix cohérents face à différentes alternatives. Nous reviendrons sur ce point un peu plus tard dans le manuel, mais pour l'instant, nous définissons la rationalité comme la capacité des preneurs de décisions à classer selon leurs préférences et faire du mieux qu'ils peuvent étant donné les ressources dont ils disposent. Raisonner à la marge signifie que les décideurs choisissent un plan d'action tel que le coût marginal soit égal au bénéfice marginal. Si une décision aboutit à des bénéfices marginaux plus élevés que les coûts marginaux, cela vaut la peine de prendre cette décision et de continuer jusqu'au point où le coût marginal de la décision est égal au bénéfice marginal.

→ **Rationnel**

hypothèse selon laquelle les preneurs de décisions réalisent des choix cohérents face à différentes alternatives

L'hypothèse d'un comportement rationnel fournit un cadre dans lequel les décisions peuvent être analysées. Il s'agit d'un principe fondamental de l'économie depuis les années 1870 avec des penseurs tels que William Stanley Jevons et Carl Menger qui se sont appuyés sur les travaux de David Ricardo et Jeremy Bentham, appartenant à de l'école dite « marginaliste ». Les hypothèses de comportement économique rationnel ont un certain nombre d'implications qui ont fait l'objet de critiques. En étudiant des modèles économiques qui reposent sur l'hypothèse de comportement rationnel, il est important de se rappeler que si ces hypothèses sont relâchées, les résultats pourraient être très différents. Nous exposerons un certain nombre de modèles économiques fondés sur cette hypothèse, car cela donne un aperçu de la manière dont l'analyse économique s'est développée historiquement et de la façon dont elle est soumise à l'évolution et au changement, mais aussi parce qu'ils offrent une façon de penser aux problèmes qui peut être mise en perspective avec d'autres façons de penser lorsque des hypothèses différentes sont retenues.

2.6 *Les individus réagissent aux incitations*

Puisque les individus prennent leurs décisions en comparant les coûts et les bénéfices, leur comportement peut aussi changer lorsque les coûts ou les bénéfices sont modifiés. Cela signifie que les individus réagissent aux incitations. La menace d'une amende voire du retrait de permis a été mise en place dans le but de réglementer la manière dont les individus conduisent et se garent. Faire payer les sacs en plastique dans les supermarchés encourage les individus à réutiliser leurs sacs et à en réduire la consommation.

Le nombre de recherches sur les incitations a augmenté parce que les intentions des décideurs politiques n'aboutissent pas toujours aux résultats escomptés ou souhaités. On pourrait s'attendre à ce que le nombre de retards des parents venant rechercher leurs enfants à la crèche baisse lorsqu'une amende leur est imposée pour ce retard. Cependant, une étude menée en Israël a montré que loin de réduire le nombre de retards, les parents étaient prêts à payer l'amende, faisant ainsi augmenter le nombre de retards. De telles conséquences sont qualifiées d'« effets indésirables ».

Testez-vous

Quelles sortes d'incitations les gouvernements pourraient-ils mettre en œuvre afin d'encourager les chômeurs à trouver un emploi et ainsi renoncer aux prestations sociales ? Quelles pourraient être les effets indésirables des schémas d'incitations que vous proposez ?

3. LA FAÇON DONT LES INDIVIDUS INTERAGISSENT

La prise de décision nous affecte non seulement nous-mêmes, mais également d'autres agents économiques. Nous allons donc explorer certains problèmes qui peuvent arriver lorsque ces agents économiques interagissent.

3.1 *L'échange profite à tous*

Les États-Unis et la Chine sont les concurrents de l'Europe dans l'économie mondiale parce que les firmes américaines et chinoises produisent les mêmes biens que les entreprises européennes. On pourrait penser que si la Chine augmentait sa part de marché mondial au détriment de l'Europe, cela serait une mauvaise nouvelle pour l'Europe. Mais cela pourrait aussi ne pas être le cas.

L'échange entre l'Europe, les États-Unis et la Chine n'est pas à envisager comme une compétition sportive dans laquelle un côté gagne et l'autre perd (ce que l'on appelle un jeu à somme nulle). Dans certaines circonstances, un échange entre différentes économies peut profiter à tout le monde. Les ménages, les entreprises et les pays ont différentes ressources. Les individus ont des talents et des compétences qui leur permettent de produire certaines choses de manière plus efficace que d'autres. Les entreprises ont de l'expérience et une expertise dans la production de certains biens et services et certains pays, comme l'Espagne, ont la chance d'être très ensoleillés, ce qui permet à leurs fermiers de faire pousser des fruits de bonne qualité. Le commerce permet à des individus, des entreprises ou des pays de se spécialiser dans des activités qu'ils maîtrisent le mieux. Grâce aux revenus générés par cette spécialisation, ils peuvent faire du commerce avec d'autres pays qui se spécialisent, eux, dans d'autres secteurs et peuvent améliorer ainsi leur niveau de vie.

L'échange peut créer des bénéfiques et des gagnants, mais il peut également s'accompagner de coûts et de perdants. Le développement économique de certains pays au cours de ces 50 dernières années a eu pour conséquence que beaucoup de monde a accès à des biens et des services peu chers et de bonne qualité, grâce notamment à l'exportation de ceux-ci. Pour les employés et les employeurs de ces industries dans les économies développées, la concurrence avec les pays émergents peut impliquer qu'ils se retrouvent eux-mêmes sans emploi ou qu'ils doivent stopper leur activité commerciale. Dans certaines situations, il est difficile pour ces personnes de trouver une alternative et ces changements peuvent se faire sentir sur toute la communauté. Ces personnes-là peuvent ne pas penser que « l'échange profite à tout le monde ».

3.2 *Le système économique capitaliste*

Le problème économique soulève trois questions auxquelles toute société doit répondre. Quels types de biens et de services seront produits, comment ils seront produits et qui est le destinataire de ce qui est produit ? La

réponse à ces trois questions est déterminée par le système économique. Un **système économique** est la manière dont les ressources sont organisées et distribuées pour subvenir aux besoins des citoyens. Dans beaucoup de pays, un système économique capitaliste fondé sur les marchés est la première réponse à ces trois questions. Dans un **système économique capitaliste**, nous retrouvons les principes de la propriété privée des facteurs de productions pour produire des biens et services qui sont échangés à travers un mécanisme de prix et où la production est effectuée en premier lieu pour le profit.

→ **Système économique**

manière dont les ressources sont organisées et distribuées pour subvenir aux besoins des citoyens

→ **Système économique capitaliste**

système qui repose sur le principe de propriété privée des facteurs de production pour produire des biens et services qui sont échangés à travers un mécanisme de prix et où la production est effectuée en premier lieu pour le profit

Les systèmes économiques capitalistes sont parvenus à augmenter le niveau de vie de millions de personnes sur les deux cents dernières années. Nous pouvons mesurer ce niveau de vie en termes de revenus qui permettent aux citoyens d'acheter les biens et services dont ils ont besoin pour vivre et profiter de la vie. Cependant, ce système n'a pas profité à tout le monde : des personnes et pays riches se sont enrichis alors que d'autres personnes et pays sont restés pauvres. L'existence du profit motive les entrepreneurs à prendre des risques pour organiser les facteurs de production. Cette dynamique du système capitaliste mène non seulement à une amélioration de la technologie et une efficacité du capital qui permet de générer des profits pour les individus et les firmes concernés, mais elle augmente aussi les connaissances et les savoirs de cette société dans son ensemble, contribuant ainsi à son développement économique.

Certaines personnes critiquent le système capitaliste, estimant que celui-ci est relativement instable et passe d'un « boom » à un effondrement. Ce système privilégie aussi les individus qui sont les détenteurs des moyens de production et qui sont capables d'exploiter les travailleurs et d'utiliser leur pouvoir économique et politique pour modifier la distribution des ressources. Karl Marx a passé un temps considérable de sa vie à essayer de comprendre et d'analyser le système capitaliste et de développer des théories afin d'expliquer pourquoi il tend à exploiter ses travailleurs et à être aussi instable.

3.3 *Les marchés peuvent être un bon moyen d'organiser l'activité économique*

Le rôle des marchés dans des systèmes économiques capitalistes est central. Dans une **économie de marché**, les trois questions économiques importantes sont posées à travers la décentralisation des décisions de beaucoup d'entreprises et de ménages lorsqu'ils interagissent sur le marché des biens et services. Les entreprises décident qui elles souhaitent embaucher et ce qu'elles veulent produire. Les ménages décident dans quelles entreprises ils veulent travailler et ce qu'ils vont acheter avec leurs revenus. Ces entreprises et ces ménages interagissent sur le marché où les prix et leur intérêt personnel guident leurs décisions.

→ **Économie de marché**

une économie qui répond aux trois questions du problème économique en allouant les ressources à travers les décisions décentralisées de nombreuses firmes et de nombreux ménages qui interagissent au sein des marchés des biens et services

Dans une économie de marché pure, sans aucune intervention du gouvernement, personne ne considère le bien-être économique de la société dans son ensemble. Sur des marchés libres, on retrouve de multiples vendeurs et acheteurs de nombreux biens et services. Tous sont intéressés en premier lieu par leur bien-être. Et pourtant, en dépit de ces prises de décisions décentralisées et de ces décideurs égoïstes, les économies de marché ont remarquablement réussi à organiser l'activité économique de manière à promouvoir le bien-être économique général de millions de personnes, même si cela se fait au prix d'inégalités.

3.4 *Systèmes économiques planifiés*

La distribution inéquitable des richesses dans les sociétés capitalistes qui ont vécu la Révolution industrielle des 17^e et 18^e siècles a mené au développement d'autres types d'économies, notamment des **systèmes économiques planifiés**, aussi appelés systèmes communistes ou économies dirigées. Le fonctionnement des pays communistes reposait sur le principe selon lequel les planificateurs centraux au pouvoir étaient les mieux à même de guider l'activité économique et de répondre aux trois questions du problème économique. La théorie sous-jacente à la planification centralisée prévoyait que seul le gouvernement pouvait organiser l'activité économique de manière à promouvoir le bien-être du pays dans son ensemble et à obtenir des résultats plus équitables.

→ **Systèmes économiques planifiés**

activité économique organisée par des planificateurs centraux qui décident des réponses aux questions économiques fondamentales

Les pays qui ont expérimenté une économie centralisée comme la Russie, la Pologne, l'Angola, le Mozambique et la République Démocratique du Congo ont aujourd'hui abandonné ce système et sont en train de développer une économie davantage fondée sur le marché.

POUR VOTRE INFORMATION

Adam Smith et la main invisible

Le célèbre ouvrage d'Adam Smith, *La Richesse des Nations*, fut publié en 1776 et constitue une référence fondamentale en économie. Cet ouvrage reflète un point de vue propre aux auteurs des Lumières de la fin du XVIII^e siècle – l'idée selon laquelle les individus vont mieux lorsqu'ils sont livrés à eux-mêmes et que la main lourde du gouvernement ne guide pas leur action. Cette philosophie politique fournit la base intellectuelle des économies de marché.

L'homme a presque continuellement besoin du secours de ses semblables, et c'est en vain qu'il l'attendrait de leur seule bienveillance. Il sera bien plus sûr de réussir, s'il s'adresse à leur intérêt personnel et s'il les persuade que leur propre avantage leur commande de faire ce qu'il souhaite d'eux. [...] Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière et du boulanger que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. [...]

L'individu [...] n'a pas du tout l'intention de promouvoir l'intérêt public, pas plus qu'il n'a l'idée de la mesure dans laquelle il est en train d'y contribuer. [...] Il ne pense qu'à son propre gain ; en cela, comme dans beaucoup d'autres cas, il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions ; et ce n'est pas toujours ce qu'il y a de plus mal pour la société, que cette fin n'entre pour rien dans ses intentions. Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler.

Smith suggère que les acteurs de l'économie sont motivés par la poursuite de leur intérêt individuel et que la « main invisible » oriente ces intérêts de façon à promouvoir le bien-être économique général. Le terme « main invisible » est beaucoup utilisé dans les études en économie pour décrire la manière dont les économies de marché distribuent leurs ressources rares. Il est intéressant de noter cependant qu'Adam Smith n'a utilisé ce terme qu'une seule fois dans son livre *La Richesse des Nations*. Cette appellation a aussi été utilisée dans un livre précédent : *La Théorie des Sentiments Moraux*. Dans les deux cas, Smith soulignait l'idée que les actions égoïstes des individus pouvaient produire des résultats socialement désirables. Dans *La Théorie des Sentiments Moraux*, le terme est utilisé pour montrer comment la recherche de luxe par l'être humain peut avoir comme effet de créer de l'emploi pour d'autres. Dans *La Richesse des Nations*, ce terme est utilisé en lien avec les choix d'investissement. Il y a des similitudes dans les deux utilisations, mais dans le premier cas, Smith essayait sans doute d'explorer la philosophie politique du système économique sur lequel il écrivait, celui-ci étant très différent à bien des égards du système que nous connaissons aujourd'hui.

3.5 *Les gouvernements peuvent parfois améliorer les situations économiques*

Une économie peut allouer des biens et services grâce au mécanisme des prix, mais les marchés ne conduisent pas toujours à des résultats efficaces ou équitables. Certains biens et services ne sont pas offerts par un système de marché, car leur production n'est pas réalisable. Dans d'autres cas, des allocations basées sur le marché pourraient être vues comme indésirables parce qu'il y a trop ou trop peu de biens et services consommés. Le système capitaliste et les marchés reposent sur des lois et des réglementations pour assurer le respect des droits de propriété.

Les gouvernements offrent des biens et services qui pourraient ne pas être distribués en quantités suffisantes dans un système de marché et apportent le cadre légal et réglementaire dans lequel les entreprises et les ménages peuvent opérer. Les interventions de l'État sur les marchés peuvent avoir pour but de promouvoir l'efficacité *et* l'équité. En d'autres termes, la plupart des politiques ont pour but d'accroître la taille du gâteau économique ou de modifier la manière dont il est réparti, ou même parfois de réussir à faire les deux. Les systèmes de marché ne garantissent pas toujours que chacun dispose de suffisamment de nourriture, de vêtements et de soins de santé. De nombreuses réglementations publiques, telles que l'impôt sur le revenu et le système de sécurité sociale, ont été créées dans le but d'offrir une répartition plus équitable du bien-être économique.

Quand les marchés distribuent les ressources, le résultat peut aussi parfois être jugé inefficace. Les économistes utilisent alors le terme de **défaillance ou échec de marché** pour définir une situation dans laquelle le marché seul ne réussit pas à allouer les ressources de manière efficace. Une cause possible d'échec de marché réside dans les **externalités**, qui mesurent l'impact d'une action d'une personne sur le bien-être d'une autre personne. L'exemple classique d'externalité négative est celui de la pollution. Une autre cause possible d'échec de marché est le **pouvoir de marché** qui fait référence à la capacité d'une personne ou d'une entreprise seule (ou d'un petit groupe d'entreprises) à influencer les prix de marché. Lorsqu'il existe une défaillance de marché, les réglementations publiques bien conçues peuvent augmenter l'efficacité économique.

→ **Défaillance de marché**

situation dans laquelle les ressources rares ne sont pas allouées de la façon la plus efficace

→ **Externalité**

coût ou bénéfice de la décision d'un individu sur le bien-être d'une tierce partie dont le preneur de décision ne tient pas compte dans sa décision

→ **Pouvoir de marché**

capacité d'un agent économique unique (ou d'un petit groupe d'agents) à exercer une influence substantielle sur les prix de marché ou sur les quantités échangées

Dire que l'État est *capable* d'améliorer parfois les situations de marché ne signifie pas qu'il le *fera* systématiquement. Les décisions de politique publique sont obtenues à l'issue de processus politiques qui sont loin d'être parfaits. Quelquefois, la politique économique est le fait de dirigeants bien intentionnés, mais qui ne sont pas parfaitement informés. Un objectif de l'étude de l'économie est de vous aider à juger si une politique publique est justifiée au regard de la promotion de l'efficacité ou de l'équité, ou si elle ne l'est pas.

4. COMMENT FONCTIONNE L'ÉCONOMIE DANS SON ENSEMBLE ?

Nous avons commencé en discutant de la façon dont les individus prennent leurs décisions, puis nous avons observé comment ils interagissent les uns avec les autres. Nous allons à présent nous concentrer sur les problèmes pouvant surgir lorsque l'on considère le fonctionnement de l'économie dans son ensemble.

4.1 La microéconomie et la macroéconomie

Depuis les années 1930, les sciences économiques sont divisées en deux sous-branches. La **microéconomie** étudie la manière dont les ménages et les entreprises prennent des décisions et comment ils interagissent sur les marchés spécifiques. La **macroéconomie** étudie les phénomènes économiques globaux. On attribue la paternité de ces deux termes, ainsi que du terme « économétrie », au prix Nobel d'économie Ragnar Frisch. L'économiste de Cambridge Joan Robinson, une associée de Keynes, a été quant à elle la première à définir la macroéconomie comme étant « la théorie de l'output dans son ensemble ».

→ **Microéconomie**

étude de la façon dont les ménages et les firmes prennent leurs décisions et interagissent au sein des marchés

→ **Macroéconomie**

étude de phénomènes économiques globaux incluant l'inflation, le chômage et la croissance économique

La microéconomie couvre, par exemple, l'étude de l'effet d'une taxe sur l'utilisation des voitures dans le centre-ville, l'impact de la concurrence internationale sur l'industrie automobile européenne ou l'effet des études universitaires sur les revenus d'un individu sur l'ensemble de sa vie. Un macroéconomiste pourrait étudier les effets d'un emprunt par des gouvernements, les variations dans le temps du taux de chômage dans une économie ou les politiques alternatives pour augmenter la croissance du niveau de vie national.

Microéconomie et macroéconomie sont fortement liées. Dans la mesure où les changements dans l'économie globale proviennent des décisions de millions d'individus, il est impossible de comprendre les développements macroéconomiques sans analyser les décisions microéconomiques sous-jacentes. Par exemple, un macro-économiste pourrait étudier les effets d'une diminution de l'impôt sur le revenu sur le niveau global de production de biens et services dans une économie. Pour analyser cette question, il doit considérer comment la réduction de la taxe affecte les décisions des ménages concernant le montant à dépenser en biens et services.

Malgré des liens entre ces deux branches, celles-ci sont distinctes. Elles posent chacune des questions différentes, ont parfois des approches qui diffèrent et sont généralement enseignées dans des cours séparés.

4.2 *Le niveau de vie d'une économie dépend de sa capacité à produire des biens et services*

Un concept clé en macroéconomie est la **croissance économique**, l'augmentation en pourcentage de la quantité de biens et de services produits dans une économie sur une période de temps, généralement sur un trimestre ou une année. Une mesure du bien-être économique d'une nation est donnée par le **produit intérieur brut (PIB) par tête** de la population qui peut être vu comme le revenu moyen par habitant. Si l'on observe les chiffres du PIB par habitant, il est très clair que les économies avancées ont un revenu très élevé tandis que dans les pays d'Afrique subsaharienne, le revenu moyen est significativement plus faible. Par exemple, en 2017, le PIB par habitant du Bénin, pays d'Afrique de l'Ouest, s'élevait à 860 \$ selon la Banque Mondiale. En comparaison, le PIB par habitant de l'Allemagne était de 44 470 \$. Le PIB par habitant du Bénin correspondait donc à environ 1,93 % de celui de l'Allemagne.

→ **Croissance économique**

accroissement de la quantité de biens et services d'une économie au cours d'une période de temps

→ **Produit Intérieur Brut (PIB) par habitant**

valeur marchande de tous les biens et services produits dans un pays donné, sur une période de temps donnée, divisée par la population d'un pays pour donner un chiffre par habitant

Il n'est pas surprenant que cette grande variation dans le revenu moyen se reflète dans d'autres mesures de la qualité et du **niveau de la vie**. Les citoyens des pays à haut revenu bénéficient d'une meilleure alimentation, d'un meilleur système de santé et d'une espérance de vie plus longue que les citoyens des pays à bas revenu, et ils disposent également de plus de téléviseurs, de gadgets et de voitures.

→ **Niveau de vie**

quantité de biens et services qui peuvent être achetés par la population d'un pays. Il est habituellement mesuré par le revenu (réel) ajusté par l'inflation par habitant

Les variations dans le niveau de vie au cours du temps sont aussi importantes. Entre 2010 et 2016, au Bangladesh, la croissance économique mesurée comme le taux de croissance du PIB, était d'environ 6,3 % par an et ce taux était proche de 8 % en Chine, tandis qu'au Brésil, l'économie n'a connu une croissance que de 1,35 % sur la même période, et sur la période 2014-2016, la taille de l'économie brésilienne a en fait diminué d'environ 3 % (source: Banque mondiale).

L'écart des niveaux de vie est attribuable aux différences de **productivité** entre les pays – c'est-à-dire la quantité de biens et services produite par travailleur (ou par un autre facteur de production) sur une période de temps. Dans les pays où les travailleurs sont capables de produire une grande quantité de biens et services par unité de temps, la plupart des citoyens bénéficient d'un niveau de vie élevé; là où les travailleurs sont moins productifs, la plupart des citoyens connaissent des conditions de vie plus modestes. De manière similaire, le taux de croissance de la productivité d'une nation détermine le taux de croissance de son revenu moyen.

→ Productivité

quantité de biens et services produite en une heure par un travailleur ou par un autre facteur de production

La relation entre productivité et niveau de vie a aussi des implications considérables pour la politique publique. Lorsque l'on pense à la façon dont une politique affecte les niveaux de vie, la question clé est de savoir comment elle affectera notre capacité à produire des biens et des services. Afin de doper les niveaux de vie, les décideurs politiques doivent faire augmenter la productivité en s'assurant que les travailleurs ont un bon niveau d'instruction, qu'ils ont les outils et l'infrastructure nécessaires pour produire des biens et services et qu'ils ont accès à la meilleure technologie disponible.

La qualité de vie n'est pas seulement mesurée grâce au bien-être. Par exemple, au Royaume-Uni, l'Office National de Statistiques publie une mesure du bien-être calculée à partir de 41 indicateurs différents qui tentent d'intégrer la façon dont les individus voient leur vie, s'ils jugent ce qu'ils font utile, s'ils sont satisfaits à l'égard de leur vie familiale, de leur travail et de leur santé, s'ils se sentent en sécurité, s'ils font du sport ou du bénévolat et enfin dans quelle mesure ils ont accès à la nature.

4.3 *Les prix augmentent lorsque la Banque centrale imprime trop de monnaie*

Au Zimbabwe, en mars 2007, l'inflation était d'environ 2 200 %. Cela signifie qu'un bien qui valait 2,99 dollars zimbabwéens en mars 2006 avait un prix de 68,77 dollars zimbabwéens à peine un an plus tard. En février 2008, l'inflation se montait à 165 000 %. Cinq mois plus tard, elle culminait à 2 200 000 %. En juillet 2008, la banque centrale a imprimé l'équivalent de 100 milliards de dollars zimbabwéens. À cette époque, c'était à peine de quoi acheter une miche de pain. Les estimations d'inflation en juillet 2008 atteignaient 231 millions de pourcents. En janvier 2009, la banque centrale zimbabwéenne a émis des billets à hauteur de 10, 20, 50 et 100 trillions de dollars – 1 trillion est le chiffre 1 suivi de 12 zéros. Cet épisode est l'un des exemples les plus spectaculaires d'**inflation**, d'une augmentation du niveau général des prix dans une économie. La République de Weimar en Allemagne au début des années 1920, les Balkans au milieu des années 1990 et, plus récemment, le Venezuela en 2018 ont tous fait l'expérience de l'hyperinflation. Au Venezuela, l'inflation a été estimée par Steve Hanke de l'Université John Hopkins aux États-Unis supérieure à 4000 %.

→ Inflation

augmentation du niveau général des prix dans l'économie

Une inflation élevée est un problème, car cela impose de nombreux coûts à la société. Contenir l'inflation à un niveau bas est l'un des objectifs des décideurs politiques à travers le monde. Dans la plupart des cas d'inflation forte ou persistante, l'une des causes est liée à la croissance de la quantité de monnaie. Lorsqu'une banque centrale émet d'importantes quantités de monnaie nationale, sans qu'il y ait de croissance de la production ou de la productivité correspondante, la valeur de la monnaie baisse. Ainsi, dans l'exemple précédemment évoqué, la banque centrale zimbabwéenne émettait des billets à valeur faciale de plus en plus élevée. On admet généralement qu'il existe une relation entre la croissance de la quantité de monnaie et le taux de croissance des prix.

Testez-vous

Quelle est la différence entre la microéconomie et la macroéconomie ? Écrivez trois questions qui pourraient être appréhendées par la microéconomie et trois questions qui pourraient être appréhendées grâce à la macroéconomie.

DANS L'ACTUALITÉ**Les incitations**

Intuitivement, on pourrait dire que les individus répondent aux incitations. Toutefois, puisque l'économie est en lien avec des êtres humains, ce qui pourrait être un sens commun révèle en fait des relations complexes qui peuvent mener à des résultats différents de ceux auxquels on s'attend.

Gneezy, Meier et Ray-Biel (2011) mettent en avant ces complexités en montrant que les incitations fonctionnent dans certaines conditions seulement. Ils concluent que les décideurs politiques doivent prendre en compte une diversité de situations possibles lorsqu'ils mettent en place ces incitations.

Ils doivent tout d'abord s'intéresser au type de comportement qui doit être changé. Par exemple, selon Gneezy *et al.*, une société pourrait encourager ses citoyens à se comporter davantage de manière « pro-sociale », c'est-à-dire développer le don de sang, de sperme ou d'organes, le recyclage des déchets, l'assiduité et l'effort dans le travail à l'école, au lycée et à l'université, l'isolation ou l'installation de panneaux solaires afin de réduire la consommation d'énergie, ou encore trouver des moyens pour encourager les individus à arrêter de fumer.

Ensuite, il faut identifier les parties prenantes à ces initiatives. Cela peut s'assimiler à un problème de principal-agent. Le principal est une personne, ou un groupe de personnes, pour le compte de laquelle une autre personne ou groupe de personnes, l'agent, agit. Dans l'exemple de la lutte contre le tabagisme, la société est le principal et l'agent est le fumeur. Il faut alors déterminer le type d'incitations à mettre en place – elles sont généralement de nature monétaire. Les incitations monétaires ont deux effets principaux détaillés par Gneezy *et al.* : l'effet-prix et l'effet psychologique. Une fois que tous ces éléments ont été identifiés, les décideurs politiques doivent songer à la façon de concevoir des incitations.

Une première solution possible plutôt simple pourrait être de mettre en place une incitation monétaire, c'est-à-dire payer les individus pour qu'ils donnent leur sang ou installent des panneaux solaires. La question est de savoir si cela va fonctionner. Gneezy *et al.* dénombrent certaines raisons pour lesquelles le résultat peut ne pas être celui escompté. Dans certains cas, les incitations monétaires peuvent « évincer » le comportement attendu. Fournir des incitations monétaires peut modifier les perceptions des agents. Les individus ont des motivations intrinsèques, des raisons personnelles d'adopter certains comportements. Chacun a une perception du comportement des autres : ainsi, par exemple, une personne qui donne son sang peut être considérée par les autres comme étant « quelqu'un de bien ». Les normes sociales peuvent également être affectées, par exemple les attitudes à l'égard du tabagisme ou du recyclage des déchets.

Selon Gneezy *et al.*, l'échec des incitations monétaires peut s'expliquer par le fait que l'effet psychologique l'emporte sur l'effet prix. L'effet-prix indique que si on paie les individus qui donnent leur sang, on devrait observer que davantage de personnes donnent leur sang. Or, certains individus qui donnent de leur sang par conviction personnelle pourraient ne plus continuer à le faire au motif qu'aux yeux de la société, ils ne seraient finalement plus motivés que par l'appât du gain. Ainsi, dans le cas où l'effet psychologique l'emporte sur l'effet-prix, le nombre de donateurs pourrait diminuer.

En ce qui concerne la lutte contre le tabac, l'impact financier peut être un facteur déterminant. Dans ce chapitre, nous avons indiqué que les individus raisonnent à la marge. La décision de fumer une ciga-

rette supplémentaire induit des bénéfices et des coûts – le plaisir de fumer contre la réduction de la durée de vie (estimée à 11 minutes) du fumeur. Le problème provient du fait que le coût ne se fait pas ressentir au moment même où la cigarette est fumée (sans compter le risque d'addiction) et le bénéfice marginal l'emporte. À long terme, les bénéfices liés à l'arrêt de la consommation de tabac deviennent bien plus importants que le coût total que cela représente. L'incitation offerte doit alors être conçue au regard de ce raisonnement marginal, ce qui peut être une tâche difficile.

D'autres questions relatives aux incitations renvoient à la confiance mutuelle entre le principal et l'agent. La mise en place d'une incitation envoie le message selon lequel le comportement souhaité n'est pas effectif et il doit y avoir une raison à cela. Cela pourrait être dû au fait que le comportement désiré par l'agent n'est pas attractif ou difficile à réaliser, mais les incitations véhiculent aussi l'idée que le principal n'est pas persuadé de la motivation intrinsèque de l'agent (ex. : les gens ne donneront pas leur sang, les déchets ne seront pas recyclés...). De plus, si les incitations parviennent à faire changer les comportements à court terme, cela sera-t-il toujours le cas à long terme, une fois que l'incitation est retirée ?

Enfin, le succès des incitations peut dépendre de la manière dont elles sont libellées ou présentées par le principal à l'agent. Gneezy et al. présentent un exemple très intéressant. Imaginez, disent-ils, une situation dans laquelle vous rencontrez une personne avec qui vous engagez une relation. Vous souhaitez l'inciter à avoir des relations plus intimes. La manière de procéder peut avoir un impact considérable sur le résultat. Si par exemple, vous formulez votre « offre » de la manière suivante « je veux faire l'amour avec toi et pour t'y inciter, je te donne 50 euros », alors vous pourriez obtenir un résultat très différent comparé à la situation dans laquelle vous dites « je veux faire l'amour avec toi – je t'ai acheté un bouquet de roses rouges » (qui d'ailleurs coûte justement 50 euros).

L'efficacité des incitations doit être aussi évaluée au regard de leur coût. Les autorités sanitaires dépensent des millions d'euros en Europe dans des médicaments contre l'hypertension et le cholestérol. Faire en sorte que les citoyens fassent davantage de sport pourrait conduire au même résultat. Qu'est-ce qui pourrait être moins coûteux et plus efficace en termes d'allocation des ressources ? Inciter les agents (en supposant que cela fonctionne) à faire plus de sport en subventionnant une partie de l'abonnement à la salle de sport ou dépenser le même montant en médicaments sans se préoccuper de la cause de ces problèmes de santé ?

Référence : Gneezy, U., Meier, S. and Rey-Biel, P. (2011) 'When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behaviour'. *Journal of Economic Perspectives*, 25(4): 191–210.

Questions de réflexion critique

1. Pourquoi les individus devraient-ils être incités à faire de « bonnes » choses, comme donner son sang ou recycler davantage leurs déchets ?
2. Qu'entend-on par problème de « principal-agent » ?
3. Quels pourraient être l'effet prix et l'effet psychologique si les étudiants recevaient une incitation financière pour obtenir les meilleures notes à leurs examens universitaires ?
4. Pourquoi l'ampleur d'une incitation monétaire est-elle un facteur important pour encourager le comportement souhaité ? Quels effets secondaires pourraient survenir si le montant d'une incitation était augmenté ?
5. Qu'est-ce que le « contexte » (framing) et pourquoi est-il important dans la façon dont une incitation va produire des résultats ? Dans votre réponse, référez-vous à la nécessité d'augmenter le nombre de donneurs d'organes.

RÉSUMÉ

- Les questions clés qui se posent dans la prise de décision individuelle sont les suivantes : les individus sont confrontés à des arbitrages entre divers objectifs, le coût de toute action est mesuré en termes de renonciation à certaines opportunités, les individus rationnels prennent des décisions en comparant les coûts marginaux et les bénéfices marginaux, et enfin, les agents modifient leur comportement en réponse aux incitations auxquelles ils sont confrontés.
- Lorsque les agents économiques interagissent les uns avec les autres, les échanges qui en résultent peuvent être mutuellement bénéfiques.
- Dans les systèmes économiques capitalistes, le mécanisme du marché est le principal moyen de répondre aux questions de ce qu'il faut produire, quelle quantité produire et qui doit recevoir la production résultante.
- Les marchés ne donnent pas toujours des résultats efficaces ou équitables. Dans de telles circonstances, les gouvernements peuvent potentiellement améliorer les résultats du marché.
- Le domaine de l'économie est divisé en deux sous-domaines : la microéconomie et la macroéconomie. Les microéconomistes étudient la prise de décision des ménages et des entreprises, ainsi que l'interaction entre les ménages et les entreprises sur le marché. Les macroéconomistes étudient les forces et les tendances qui affectent l'économie dans son ensemble.
- Les enseignements fondamentaux concernant l'économie dans son ensemble sont que la productivité est une source essentielle d'élévation du niveau de vie et que la croissance monétaire peut être une source primaire d'inflation.

QUESTIONS POUR RÉVISER

1. Quelles sont les trois questions économiques auxquelles toute société doit répondre ?
2. Décrivez les principales caractéristiques d'un système économique capitaliste et expliquez en quoi la propriété privée et un système juridique solide sont cruciaux au succès de ce système.
3. Donnez trois exemples d'arbitrages importants auxquels vous êtes confrontés dans la vie.
4. Quel est le coût d'opportunité d'aller prendre un repas au restaurant ?
5. L'eau est indispensable à la vie. Le bénéfice marginal d'un verre d'eau est-il faible ou important ?
6. Pourquoi les décideurs politiques devraient-ils réfléchir aux incitations ?
7. Pourquoi la spécialisation et le commerce peuvent-ils aider à améliorer le niveau de vie ?
8. Détaillez les deux principales causes de défaillances de marché et donnez un exemple de chacune d'elles.
9. Pourquoi la productivité est-elle importante ?
10. Quels sont selon vous les principaux coûts d'une inflation incontrôlée pour la population ?

PROBLÈMES ET APPLICATIONS

1. Décrivez quelques-uns des arbitrages auxquels sont confrontés :
 - a) une famille qui se demande si elle doit acheter une nouvelle voiture ;
 - b) un gouvernement qui doit décider combien dépenser pour construire une nouvelle voie rapide entre deux villes dans le nord du pays ;
 - c) un dirigeant d'entreprise qui s'interroge sur l'opportunité de racheter une autre petite entreprise ;
 - d) un professeur qui se demande combien de temps il doit consacrer à préparer son cours.
2. En 2019, le taux de chômage des jeunes en Espagne était de 32,6 %. Cela signifie-t-il que le travail n'est pas une ressource rare en Espagne ?
3. Vous cherchez à décider où partir en vacances. La plupart des coûts relatifs à cette décision s'expriment en euros (billet d'avion, hébergement, perte de salaire) alors que les bénéfices de ces vacances sont psychologiques. Comment pouvez-vous comparer les bénéfices et les coûts ?
4. Suite à de nombreux problèmes, beaucoup de pays qui ont des systèmes économiques planifiés se sont dirigés vers un système économique basé sur le marché. Quels sont les inconvénients du système économique planifié ? Comment les économies de marché règlent-elles ces problèmes ? Les systèmes de marché peuvent-ils résoudre tous les problèmes ?
5. Vous venez de gagner 10 000 euros à l'Euromillions. Vous pouvez les dépenser tout de suite ou les placer à la banque sur un compte qui rapporte 5 % d'intérêt par an. Quel est le coût d'opportunité lié à la dépense immédiate de ces 10 000 € ?
6. Trois dirigeants de l'entreprise Chouin Gomme & Potion magique discutent d'une possible augmentation de la production de l'entreprise. Chacun avance des arguments concernant la décision à prendre :
 - Premier dirigeant : Nous devons décider combien produire de litres supplémentaires de potion magique. Personnellement, je pense que nous devons déterminer si la productivité de nos travailleurs (nombre de litres de potion magique par travailleur) augmenterait ou diminuerait si nous augmentions notre production.
 - Deuxième dirigeant : Nous devons plutôt examiner si notre coût moyen (coût par travailleur) diminuerait ou augmenterait.
 - Troisième dirigeant : Pas du tout, nous devons savoir si le revenu supplémentaire induit par la vente de la production additionnelle serait plus grand ou plus petit que le coût supplémentaire issu de cette hausse.

Selon vous, lequel de ces dirigeants a raison ? Pourquoi ?

7. Le système de Sécurité sociale assure un revenu aux personnes âgées de plus de 65 ans. Si un allocataire décide également de travailler et perçoit des revenus supplémentaires, le montant de ses allocations est réduit :
 - a) Comment le versement de cette allocation affecte-t-il la propension à épargner des travailleurs pendant leur activité ?
 - b) Quel impact a-t-elle sur la décision de continuer à travailler au-delà de 65 ans ?
8. Votre colocataire est meilleur cuisinier que vous, mais vous êtes plus rapide que lui pour le nettoyage. Si votre colocataire prend en charge toute la cuisine et vous tout le nettoyage, gagnez-vous ou perdez-vous du temps par rapport à une situation où vous vous partagez les tâches ? Donnez un exemple similaire montrant comment la spécialisation et l'échange permettent à deux pays d'améliorer leur situation respective.
9. Distinguez parmi les activités gouvernementales suivantes celles qui sont motivées par un besoin d'efficacité de celles qui sont orientées vers la recherche d'une plus grande équité. Si l'efficacité est la motivation première, indiquez la nature de l'échec de marché qui motive l'intervention de l'État :
 - a) le contrôle du prix de l'eau
 - b) le contrôle du prix de l'électricité

- c) la fourniture aux défavorisés de tickets pouvant servir à acheter de la nourriture
 - d) l'interdiction de fumer dans les lieux publics
 - e) la progressivité de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (taux d'imposition qui augmente avec le revenu)
 - f) l'interdiction d'utiliser son smartphone en conduisant
10. En quoi votre niveau de vie est-il différent de celui de vos parents ou de vos grands-parents au même âge ?
Qu'est-ce qui explique ce changement ?

Testez vos connaissances grâce aux QCM et vrais/faux interactifs :



www.lienmini.fr/6162-QCM1



www.lienmini.fr/6162-VF1

CHAPITRE

2

⋮ Penser comme ⋮ un économiste

SOMMAIRE

1. Introduction	24
2. La méthodologie économique	24
3. Les écoles de pensée	36
4. L'économiste comme conseiller politique	37
5. Pourquoi les économistes ne sont pas d'accord entre eux	39

1. INTRODUCTION

Un débat récurrent existant dans de nombreuses économies porte sur de la fourniture de services de santé. Au Royaume-Uni et dans de nombreux pays européens, les services de santé sont universels, ce qui signifie qu'ils sont accessibles à tous, quels que soient leurs revenus ou leur statut, et à un coût immédiat nul. Bien entendu, les services de santé ne sont pas « gratuits », ils sont extrêmement coûteux. Si un gouvernement souhaite augmenter les dépenses de santé, il doit trouver un moyen de les financer. Supposons qu'un gouvernement annonce une augmentation des dépenses de santé de 2,8 milliards d'euros, qui sera financée par de nouvelles mesures visant à empêcher les grandes entreprises d'échapper à leurs obligations fiscales en renforçant les règles relatives à l'impôt sur les sociétés.

Que pourrait penser un économiste d'une telle politique ? Il voudrait savoir à quoi serviraient les investissements supplémentaires, si ces dépenses supplémentaires se traduiraient par un service de santé plus efficace et, surtout, il voudrait connaître la définition du terme « efficace » dans ce contexte.

Indépendamment de l'opinion personnelle de l'économiste sur le bien-fondé des moyens de lever des fonds, il se demandera si le montant des fonds levés par ces mesures sera suffisant et si le renforcement des règles relatives à l'évasion fiscale aura des conséquences sur le comportement des acteurs économiques qui seront touchés. Les partis politiques pourraient ne pas prévoir ces changements de comportement, ce qui pourrait compromettre le résultat escompté.

Enfin, l'économiste voudra examiner les coûts et les bénéfices d'une telle politique, essayer de les quantifier et offrir une vision éclairée des conséquences de cette politique. Il ne s'agirait pas simplement d'examiner les coûts et bénéfices évidents, mais aussi les coûts et bénéfices cachés qui pourraient mener à un résultat ou à des résultats très différents de ceux que la politique visait à atteindre.

L'économie, comme la plupart des autres domaines d'étude, a son propre langage, ses propres processus, ses méthodes de recherche et sa propre façon de penser. En vous lançant dans l'étude de l'économie, vous devrez apprendre de nombreux termes et concepts. La plupart de ceux que vous rencontrerez dans ce livre sont abstraits. Les concepts abstraits sont ceux qui ne sont pas concrets ou réels – ils n'ont pas de qualités tangibles. Nous parlerons de marchés, d'efficacité, d'avantage comparatif et d'équilibre, par exemple, mais il n'est pas possible de voir cela physiquement.

Vous constaterez qu'il n'est pas toujours facile de penser comme un économiste. Il y aura des moments où vous serez perplexe, et vous découvrirez que certaines des idées et des concepts qui vous sont présentés vont à l'encontre du bon sens (au sens où ils sont contre-intuitifs). C'est parfaitement normal et cela fait partie du parcours d'apprentissage.

2. LA MÉTHODOLOGIE ÉCONOMIQUE

Comment les économistes savent-ils ce qu'ils savent ? Quelles méthodes adoptent-ils pour trouver des informations et élaborer des théories ? Dans ce chapitre, nous allons aborder la méthodologie de l'économie. Cette méthodologie et, surtout, les hypothèses qui sous-tendent la discipline font l'objet d'un débat considérable. Un certain nombre de livres et d'articles critiquant l'économie et les économistes ont été publiés, et continueront probablement de l'être. Ce phénomène a été exacerbé par la crise financière de 2007-2009. Si vous lisez certains de ces livres et articles, on peut vous pardonner de vous demander ce que vous avez bien pu faire en choisissant d'étudier un sujet aussi banal, peuplé d'automates qui ignorent tout ce qui est « réel » et poursuivent aveuglément leurs objectifs étroits parce que cela les arrange.

La réalité est quelque peu différente. L'économie fait l'objet de débats et de désaccords depuis des centaines d'années ; certains de ces désaccords portent sur les hypothèses retenues pour explorer les phéno-

mènes économiques. Dans d'autres cas, il peut y avoir un large consensus sur le sens du lien entre (par exemple) la cause et de l'effet, mais le désaccord peut porter sur l'ampleur des effets.

2.1 *L'économie en tant que science*

L'un des débats au sujet de l'économie porte sur la question de savoir dans quelle mesure elle est une « science ». La science est un processus ; elle est liée à la découverte et à la création de nouvelles connaissances et d'une nouvelle compréhension, mais elle s'appuie également sur les connaissances et la compréhension existantes. La science est permanente. Les connaissances et la compréhension associées à ce processus évoluent constamment au fur et à mesure que de nouvelles découvertes contribuent à améliorer notre connaissance et notre compréhension du monde qui nous entoure.

Bien sûr, nous avons tendance à concevoir la science en considérant la physique, la chimie et la biologie, que beaucoup de personnes ont étudiées à l'école. Ces matières sont appelées « sciences naturelles », car elles sont associées à l'étude des phénomènes physiques et du monde naturel. Lors de l'étude des phénomènes naturels, il est souvent possible de réaliser des expériences contrôlées. Cela signifie que les chercheurs peuvent faire varier un objet d'intérêt et observer ce qui se passe avec d'autres variables et objets. L'expérience peut être répétée et les données recueillies, ce qui peut aider à expliquer les événements et à établir les causes et les effets.

D'autres domaines disciplinaires ne peuvent pas réaliser des expériences de la même manière. L'économie est l'une de ces disciplines. L'économie étudie la prise de décision et l'effet de la prise de décision sur un large éventail de sujets, mais l'être humain est au centre de l'étude. Les expériences contrôlées qui peuvent être menées dans les sciences naturelles ne peuvent pas être réalisées de la même manière en économie. L'économie est qualifiée de « science sociale » car elle traite des êtres humains en tant qu'individus et au sein de groupes. Le processus de création et de développement des connaissances dans les sciences sociales peut prendre des nuances différentes de celles des sciences naturelles, mais certains processus et méthodes sont communs aux deux.

Testez-vous

Une discipline qui traite du comportement humain peut-elle vraiment se considérer comme une « science » ?

2.2 *Les modèles*

L'économie utilise beaucoup de modèles. Un modèle est une représentation de la réalité qui facilite la compréhension du fonctionnement de quelque chose. Les modèles peuvent être utilisés comme un moyen d'aider à comprendre le monde réel et à prendre des décisions et des jugements en connaissance de cause.

Les modèles sont, par nécessité, des simplifications de la réalité et ne sont pas censés représenter chaque caractéristique, nuance ou aspect du monde réel qu'ils tentent d'expliquer. Il est souvent utile de penser aux modèles que les architectes utilisent pour montrer à un observateur à quoi ressemblera un bâtiment. Le modèle fournit à celui-ci une image de ce à quoi ressemblera le bâtiment final. Elle montre ses principales caractéristiques et aide à appréhender la taille du bâtiment, la façon dont il s'intègre à son environnement et ses principales structures. Ce que le modèle ne fait pas, c'est intégrer toutes les caractéristiques et tous les aspects du bâtiment – ce n'est pas nécessaire pour développer une large compréhension du bâtiment et de son environnement.

De la même façon, les économistes utilisent des modèles pour représenter le monde qui les entoure. Nous utilisons des modèles pour représenter le fonctionnement des marchés, le fonctionnement de l'économie dans son ensemble, le comportement des consommateurs et celui des entreprises. Ces modèles sont fondés sur des hypothèses, dont certaines peuvent ne pas être représenter parfaitement le fonctionnement du monde réel

ou le comportement des agents économiques qui font partie du modèle. Cela n'enlève rien à la pertinence du modèle pour décrire le fonctionnement du phénomène étudié.

Les modèles économiques ont deux fonctions principales : l'une consiste à prédire ou à prévoir ce qui pourrait se produire à l'avenir à la suite d'une décision ou d'une politique, et l'autre à simuler un événement et à fournir une comparaison avec ce qui se serait produit si la décision, la politique ou le changement n'avait pas eu lieu (le contrefactuel). Les modèles des économistes sont le plus souvent composés de diagrammes et d'équations. En introduisant des données, les économistes peuvent utiliser des modèles pour générer des résultats qui donnent un aperçu et constituent le fondement de la prise de décision.

→ **Contrefactuel**

analyse fondée sur une prémisse de ce qui se serait produit si quelque chose n'était pas survenu

Les modèles sont très utiles dans la mesure où ils permettent aux économistes de manipuler les variables qui font partie du modèle et d'explorer les effets qui pourraient survenir. Les modèles économiques contiennent toujours un certain nombre de variables. Certaines de ces variables sont déterminées par le modèle et d'autres sont générées par le modèle lui-même. Par exemple, prenons le modèle de marché où la quantité demandée (Qd) dépend du prix (P). On dit que Qd est la variable dépendante. Sa valeur dépendra des relations fonctionnelles du modèle (les facteurs qui affectent la demande) telles que les revenus, les préférences et les prix des autres biens. Qd peut être décrite comme une variable endogène. Le prix, quant à lui, est la variable indépendante – il affecte le modèle (la quantité demandée) mais n'est pas affecté par celui-ci. Le prix n'est pas déterminé par, ou dépendant de, la quantité demandée. Le prix est considéré comme une variable exogène.

→ **Variable endogène**

variable dont la valeur est déterminée au sein du modèle

→ **Variable exogène**

variable dont la valeur est déterminée en dehors du modèle

Les modèles peuvent présenter une part d'instabilité, notamment lorsque la période de prévision considérée est longue. Il est impossible de prendre en compte dans l'élaboration des modèles certains chocs qui se produisent. Ces derniers ont non seulement un impact à court terme, mais peuvent également modifier la dynamique à plus long terme. Par exemple, les attaques contre le World Trade Center le 11 septembre 2001 ont eu un impact fondamental sur le raisonnement et l'action des gouvernements qui n'auraient pas été envisagés avant cet événement. L'une des raisons pour lesquelles les modèles sur le changement climatique font l'objet de débats et de désaccords est qu'avec le temps, la dynamique interne des modèles évolue d'une manière qui rend les prédictions futures intrinsèquement instables.

L'effet dit « effet papillon », décrit dans la théorie du chaos, met en évidence la complexité de la modélisation en météorologie. L'effet papillon indique qu'un papillon battant des ailes à un moment donné dans le temps et l'espace crée de petits changements dans les conditions qui peuvent conduire à des changements significatifs dans des lieux éloignés, de sorte qu'un battement d'ailes de papillon au Nouveau-Mexique pourrait être retracé comme le facteur causal initial d'un ouragan qui surviendrait plus tard en Chine. La théorie du chaos nous apprend en outre que des erreurs mineures dans les mesures ou dans les hypothèses peuvent être amplifiées à un point tel que toute prédiction faite par le modèle devient inutile, et que plus nous essayons de faire des prévisions et des prédictions dans le futur, plus nos modèles sont instables.

■ Cause et effet

Un problème auquel sont confrontés les économistes consiste à séparer la cause et l'effet. L'observation et l'expérience peuvent conduire à l'identification de phénomènes qui, selon l'intuition, sont liés d'une manière ou d'une autre. Un changement de prix, par exemple, entraîne-t-il un changement dans la quantité achetée par les consommateurs, ou la quantité achetée affecte-t-elle le prix ?

En fait, les économistes utilisent un concept important, commun à d'autres sciences, qui consiste à maintenir constantes les autres variables du modèle. Le terme latin «*ceteris paribus*», qui signifie «toutes choses égales par ailleurs», est utilisé pour indiquer que d'autres facteurs susceptibles d'affecter les résultats sont supposés être constants. La recherche peut conduire à une conclusion qui apporte une réponse. La question qui doit être posée est «Comment savons-nous que cette «réponse» est correcte ?»

→ **Ceteris paribus**

terme utilisé pour décrire une analyse où l'on fait varier une variable du modèle tout en maintenant les autres constantes

Prenons le cas de la relation entre le taux de criminalité et le chômage. Une hausse du taux de criminalité, par exemple, est-elle toujours causée par une hausse du chômage, ou d'autres facteurs peuvent-ils également influencer le taux de criminalité ? À quel point le chômage influence-t-il le taux de criminalité ? Comment ceux qui font des recherches sur une telle relation établissent-ils les faits en question ?

■ Valeurs humaines et modèles

Des modèles peuvent être développés, des prédictions faites et des conclusions tirées, mais il y a alors des valeurs humaines à prendre en considération. De nombreux économistes conviendront qu'il existe des preuves suffisantes pour suggérer que les mesures de relance prises par le gouvernement en période de ralentissement économique peuvent aider à réduire le nombre de chômeurs. Ce qui pourrait faire l'objet d'un plus grand désaccord, c'est la significativité de l'effet, ou la valeur des coûts et bénéfices associés à une telle politique. Les modèles de changement climatique peuvent suggérer que l'augmentation des émissions de carbone d'origine humaine participera au changement climatique. Certains ne seront pas d'accord avec cette conclusion très basique, sans doute parce que les «faits» qui constituent la base du modèle pourraient faire l'objet de débats. Les modèles permettent également de faire des déductions (ou *inférences*). Cela signifie que des conclusions, des conséquences ou des explications peuvent être tirées sur la base des preuves apportées par le modèle. Cela ne signifie pas que ces conclusions sont exhaustives et définitives ; il s'agit simplement de ce qui peut être raisonnablement et logiquement dérivé sur la base des manipulations du modèle.

→ **Inférence**

conclusion ou explication s'appuyant sur des preuves empiriques ou un raisonnement théorique

Le modèle de changement climatique pourrait mener à une suggestion de législation pour réduire les émissions de carbone au cours des 10 prochaines années afin d'éviter que nos enfants et petits-enfants doivent payer les pots cassés. Il est probable qu'il n'y ait pas de consensus sur le fait de savoir si les sacrifices actuels requis seront compensés par la valeur des bénéfices qui seront récoltés dans 50 à 100 ans.

■ Manipuler les modèles

Les économistes utilisent souvent des modèles fondés sur des formules mathématiques. Cela permet au modélisateur de manipuler les chiffres de la formule et d'identifier dans quelle mesure les résultats diffèrent. Lorsqu'un modèle est manipulé, les résultats peuvent être identifiés. Le modèle peut aider à expliquer le mécanisme ou les raisons pour lesquelles les résultats identifiés se produisent. Les résultats des modèles peuvent ensuite être comparés aux données réelles pour déterminer dans quelle mesure le modèle est utile pour expliquer les données et le comportement observés.

Il s'agit d'une partie parfaitement normale du processus scientifique. Ceux qui critiquent un modèle et ses résultats peuvent proposer des améliorations du modèle qui pourraient mieux représenter les phénomènes qu'il est censé décrire ou expliquer. C'est ainsi que la connaissance se construit, se développe et s'améliore. Le pouvoir explicatif des modèles dépend de leur qualité. S'ils sont trop simplifiés ou si les hypothèses sont trop éloignées de la réalité, leur pouvoir explicatif s'effondre.

Testez-vous

Faites une liste de cinq avantages de la modélisation en économie et de cinq limites.

2.3 Types de raisonnement

L'un des moyens par lesquels la science découvre de nouvelles connaissances repose sur le fait de poser des questions. Les conséquences qui découlent de ces questions peuvent être importantes. Par exemple, si Isaac Newton a vraiment reçu une pomme sur la tête et que, dans sa douleur, il s'est vraiment demandé « pourquoi les pommes tombent par terre », les réponses qu'il a obtenues ont fondamentalement changé notre façon de voir le monde. Les travaux de Newton sur la gravité ont suscité de nombreuses autres questions et ont conduit Einstein à élaborer la théorie de la relativité. Cette dernière a été utilisée pour contribuer au développement des systèmes de géolocalisation par satellites (GPS) que tant de personnes dans le monde utilisent aujourd'hui dans leurs voitures, smartphones, montres et autres appareils.

Lorsque des questions sont posées, les scientifiques empruntent différentes voies pour explorer ces questions ou, dans certains cas, pour arriver aux questions elles-mêmes. Nous pouvons identifier différents types de raisonnement qui aident à clarifier le processus en question. Il n'y a pas de « bonne » façon de raisonner, mais il existe un débat sur celles qui produisent des théories plus fiables, c'est-à-dire qui ont à leur tour un pouvoir prédictif.

■ Le raisonnement déductif

Le raisonnement déductif commence par des « faits » ou des « vérités » connus – des choses que nous savons être vraies (ou que nous pensons être vraies). Il s'agit ensuite d'utiliser ces faits ou ces vérités pour obtenir des réponses à la question qui nous intéresse et, par conséquent, obtenir de nouveaux faits ou vérités.

La « question » peut prendre la forme d'une déclaration générale ou d'une **hypothèse**. Le mot est dérivé du grec (*hypotithenai*) qui signifie « placer sous » ou « supposer ». Une hypothèse est une supposition, une prédiction provisoire, une explication ou une conjecture pour quelque chose. Pour découvrir si l'hypothèse est vraie ou correcte, il faut la tester. Si les faits avérés sont appliqués à l'hypothèse, les conclusions tirées nous permettent de découvrir si l'hypothèse est « vraie » ou « correcte ».

→ Hypothèse

conjecture, prédiction provisoire, explication ou supposition

Un exemple très simple peut servir à illustrer le raisonnement déductif. Vous observez un animal que vous n'avez jamais vu auparavant et vous vous posez la question suivante : « Je me demande si cet animal est un oiseau ». L'hypothèse ou la supposition serait que cet animal est un oiseau. Vous observez que l'animal a des plumes. En vous fondant sur le fait stylisé que tous les oiseaux ont des plumes, si cet animal a des plumes, vous pouvez conclure que c'est un oiseau.

La conclusion repose sur l'hypothèse que les faits ou les vérités avérés utilisés pour parvenir à la conclusion sont effectivement vrais, c'est-à-dire dans ce cas, que tous les oiseaux ont des plumes. Si les faits utilisés dans notre exemple étaient « Tous les oiseaux ont des plumes et volent », nous pourrions arriver à une conclusion qui n'est pas fondée. En effet, si tous les oiseaux ont des plumes, tous les oiseaux ne volent pas. Ce simple exemple permet de mettre en évidence l'une des raisons pour lesquelles il peut y avoir des désaccords en économie. Les « vérités » ou les faits qui sont utilisés dans le raisonnement déductif peuvent être contestés. Nous le verrons plus tard dans notre discussion sur le comportement des consommateurs. Les hypothèses ou « vérités » utilisées pour expliquer le comportement humain et parvenir à des conclusions dans ce contexte ont été contestées et ont donné lieu à des conclusions alternatives.

Prenons un exemple simple. De nombreux pays ont mis en place une législation visant à établir un salaire minimum afin de protéger les travailleurs les moins bien rémunérés de la société. Quelles seront les conséquences d'une telle législation ? Un économiste pourrait formuler l'hypothèse qu'un salaire minimum entraînera une augmentation du chômage. Pour déterminer si cette hypothèse est « vraie » ou non, l'économiste peut utiliser les « faits stylisés » selon lesquels, lorsque le prix d'un produit est fixé au-dessus du prix d'équilibre, la quantité demandée diminue et la quantité offerte augmente, ce qui donne lieu à un excédent. Dans cet exemple, l'excédent sera un excédent de main-d'œuvre, c'est-à-dire un plus grand nombre de personnes prêtes à offrir leur main-d'œuvre par rapport à la demande par les employeurs de ce facteur de production. Par conséquent, la conclusion est qu'un salaire minimum entraînera effectivement du chômage.

Les économistes peuvent utiliser des modèles du marché du travail fondés sur des équations mathématiques pour aider à quantifier l'ampleur du chômage qui se produira. Ces modèles sont à leur tour fondés sur des « faits stylisés » concernant le marché du travail et son fonctionnement. Les lois sur le salaire minimum font l'objet d'un vaste débat, qui est une source importante de désaccord entre les économistes. Cela s'explique en partie par des différends sur les « faits stylisés » et les paramètres du modèle, la manière dont les variables sont définies et quantifiées. C'est l'une des raisons pour lesquelles l'économie diffère des sciences naturelles, dans la mesure où les modèles utilisés ont pour objet d'étude le comportement humain et non les forces naturelles. Le comportement humain a tendance à être imprévisible et pas toujours entièrement compris, alors que les facteurs des sciences naturelles peuvent être plus stables et plus « faciles » à définir et à quantifier.

■ Le raisonnement inductif

Le raisonnement inductif commence par des données et des observations. Les données ou les observations sont analysées. Cette analyse permet d'identifier des modèles, qui peuvent être des modèles de comportement. Ces modèles génèrent une question, ou une hypothèse, qui explique le comportement ou le modèle observé. Cette explication ou conclusion est ensuite appliquée à tous les autres exemples du phénomène. C'est ce qu'on appelle la « généralisation ». En généralisant, le chercheur propose une théorie ou une explication des événements et des phénomènes. Cette théorie peut ensuite être testée et vérifiée, ou se révéler inexacte et être amendée, ou l'on peut encore proposer une nouvelle théorie pour remplacer la théorie invalidée.

→ **Généralisation**

fait de formuler des concepts ou des explications générales en faisant de l'inférence à partir d'exemples spécifiques d'un événement ou d'un comportement

Un exemple de raisonnement inductif en économie pourrait être l'observation que les pays qui connaissent une inflation rapide et accélérée (hyperinflation) semblent également avoir des banques centrales qui impriment de grandes quantités de monnaie. Le « schéma » semble être que les augmentations rapides de la masse monétaire sont associées à des cas d'hyperinflation. S'il n'y avait qu'une seule occurrence de ce schéma, le chercheur ne tenterait pas de le généraliser à tous les cas, mais si ce modèle est observé et vérifié par les données dans un grand nombre de cas, il est possible d'arriver à une théorie générale qui postule que l'hyperinflation est causée par des augmentations rapides de la masse monétaire. D'autres cas d'hyperinflation peuvent alors être suivis, les données analysées, et la théorie peut être confirmée ou réfutée, en fonction de la nature des preuves qui surviennent après examen de ces autres exemples.

Le raisonnement inductif est donc empirique par nature – il se réfère aux faits, aux données pour confirmer ou rejeter les théories. Pour cette raison, le raisonnement inductif est considéré comme une référence en termes de développement de la connaissance et de la compréhension. L'un des défis auxquels sont confrontées les sciences sociales comme l'économie dans l'utilisation du raisonnement inductif est que les conclusions et les généralisations peuvent être faites sur la base de données partielles ou incomplètes.

Étant donné la nature des êtres humains, il s'agit d'un enjeu de taille pour l'économie. Si nous observons des schémas de comportement pour des dizaines de milliers de ménages en Irlande, par exemple, et que nous en tirons une conclusion générale et une théorie, pouvons-nous supposer sans risque que cela explique également un comportement similaire en Europe voire dans le monde entier ? Identifier des modèles dans des données signifie que les données doivent être collectées, disponibles pour l'analyse et fiables. Cela n'est pas toujours possible. Observer les données relatives au produit intérieur brut de différents pays en ligne, par exemple, met souvent en évidence des différences de résultats d'une source à l'autre. Cela peut s'expliquer par la manière dont les données sont collectées, traitées, l'identité de ceux qui recueillent et analysent les données et enfin, les processus statistiques utilisés.

2.4 Les expériences en économie

Bien que les économistes utilisent le raisonnement inductif comme les autres scientifiques, ils sont confrontés à un obstacle qui rend leur tâche particulièrement difficile. Les physiciens, par exemple, peuvent mettre en place des expériences contrôlées telles que le Grand Collisionneur de Hadrons, qui a été construit pour recréer les conditions qui ont suivi le Big Bang de quelques millisecondes. Les expériences menées ont été créées pour aider à confirmer une théorie déjà existante ou à développer des nouvelles pour expliquer les forces et la matière ainsi que la manière dont l'univers a été créé. A contrario, les économistes qui étudient l'inflation ne peuvent pas manipuler la politique monétaire d'un pays simplement pour générer des données utiles.

Les économistes prêtent une attention particulière aux expériences naturelles offertes par l'histoire. Lorsque l'instabilité politique réduit la production de pétrole par exemple, les prix augmentent partout. Pour les consommateurs de pétrole et de ses produits dérivés, de tels événements font baisser les niveaux de vie. Pour les décideurs politiques, un choix difficile s'en suit quant à la réponse à apporter. Pour les économistes, c'est une opportunité d'étudier les effets d'une ressource naturelle clé sur l'économie mondiale. Cette opportunité reste présente bien longtemps après la fin de l'augmentation des prix du pétrole.

Nous aborderons beaucoup d'épisodes historiques dans ce livre. Ceux-ci sont précieux parce qu'ils nous donnent des informations sur l'économie dans le passé et, en outre, nous aident à illustrer et à évaluer la pertinence des théories économiques du présent.

L'économie étant une science centrée sur le comportement humain, il n'est pas toujours possible de faire des expériences comme en physique, en chimie ou en biologie. Il existe cependant deux champs expérimentaux en économie. Des données peuvent être collectées au moyen d'«expériences de laboratoire», elles résultent de l'observation des comportements d'individus ou de groupes, de questionnaires et d'enquêtes, d'entretiens, etc. Des données existantes concernant des indicateurs tels que les salaires, les prix, le cours des actions, les volumes d'échanges, le niveau de chômage, l'inflation peuvent aussi être rassemblées et utilisées. Toutes ces données peuvent être analysées en référence à une question de recherche et les conclusions permettront de produire de nouvelles connaissances ou d'améliorer la compréhension de certaines thématiques. Ces conclusions peuvent être généralisables, en d'autres termes les résultats peuvent être «sortis du laboratoire» afin d'expliquer certains comportements ou phénomènes, et servir ainsi de base pour faire des prévisions.

Les travaux de Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler et Cass Sunstein sont un exemple représentatif de cette démarche. Ils offrent une perspective nouvelle en matière de formulation des jugements, de prise de décision, de rationalité. Thaler, le lauréat du prix Nobel 2017, a mené un certain nombre d'expériences afin d'explorer comment les individus réagissent lorsqu'ils sont interrogés sur la façon dont ils évaluent des gains et des pertes en référence à une situation donnée. Il a constaté que la possession d'un bien, comme un billet pour un match de football, modifie la disposition à vendre des individus, même à des prix significativement plus élevés que celui qu'ils avaient payé pour obtenir ce billet.

En d'autres termes, les individus accordent davantage de valeur à un bien qu'ils possèdent, qu'à un bien qu'ils ne possèdent pas. Thaler a mené de nombreuses expériences de la sorte qui ont confirmé la récurrence de ce comportement qu'il qualifie d'«effet de dotation». Cet effet, dont l'existence est largement reconnue, va à l'encontre de l'hypothèse du comportement rationnel. Thaler a travaillé avec Kahneman et Tversky et étendu la théorie pour faire la distinction entre les biens que l'on possède à des fins d'échange et ceux que l'on possède à des fins d'usage. Selon ces chercheurs, l'effet de dotation n'est pas universel, il est plus important dans le cas des biens d'usage.

Un second type d'expérience en économie regroupe les «expériences naturelles». Une expérience naturelle est une expérience où l'étude des phénomènes est déterminée par des conditions naturelles qui ne sont pas maîtrisées par l'expérimentateur. Ce type d'expérimentation s'applique particulièrement dans le cas d'événements qui affectent une population particulière : l'idée est alors d'observer les effets de ce changement dans cette population et de faire des comparaisons avec une autre population qui n'est pas affectée. Parmi les exemples d'expériences naturelles, on peut citer l'observation des effets de l'interdiction de fumer dans les lieux publics sur le nombre de fumeurs ou sur les éventuels bénéfices pour la santé, l'influence d'un changement dans les modes de financement de l'éducation sur la durée des études et le revenu, les effets d'une augmentation des impôts fonciers sur le marché de l'immobilier, ou encore l'impact de la mise au point de traitements contre l'infertilité sur le marché du travail féminin.

Ces expériences naturelles utilisent les outils statistiques que sont la corrélation et la régression, afin de déterminer l'existence éventuelle de liens entre deux ou plusieurs variables, la force de leur relation et la nature de cette dernière. Des modèles de prévisions peuvent alors être élaborés. Au cœur de cette analyse se trouve la mesure dans laquelle une relation entre deux ou plusieurs variables peut être liée à une cause et à un effet : le fait que deux variables semblent avoir une certaine relation n'implique pas nécessairement que l'un implique l'autre. Par exemple, un chercheur pourrait observer que les revenus des diplômés dans la population active sont supérieurs à ceux des non-diplômés. Ce chercheur peut-il conclure que le fait d'avoir d'un diplôme entraîne un revenu plus élevé ? C'est possible, mais pas nécessairement. Il peut y avoir d'autres facteurs qui ont un effet sur le revenu que le fait d'être diplômé. Tenter de construire un modèle qui tient compte de ces différents facteurs est une partie importante de la valeur des expériences naturelles.

ÉTUDE DE CAS

L'expérience du revenu universel (ou revenu de base)

On affirme souvent que les économistes ne peuvent pas mener de grandes expériences via des interventions dans l'économie, il en existe pourtant un contre-exemple en Finlande. Un projet pilote de deux ans a été mis en place en janvier 2017 pour étudier l'effet de l'introduction d'un régime de revenu de base. Quelque 2 000 participants ont été sélectionnés au hasard pour participer à l'expérience.

L'hypothèse soumise à analyse était de savoir si le fait de donner aux chômeurs un revenu de base garanti avait un impact sur leurs perspectives d'emploi. Le montant du revenu était le même pour tous les individus, indépendamment de leur origine ou de leur situation, et était versé périodiquement, par exemple tous les mois. Contrairement à de nombreux régimes d'assurance chômage, le bénéfice du revenu de base n'était pas subordonné à la nécessité de prouver que l'on cherchait un emploi. La question générale sous-jacente est la suivante : si un individu recevait un revenu de base garanti, cela contribuerait-il à réduire la pauvreté et les inégalités, et à encourager les individus à trouver un emploi ?

Un certain nombre d'expériences similaires liées au revenu de base ou revenu universel sont en cours. Au Canada, par exemple, une expérience de revenu de base a débuté en juin 2017 dans trois villes de l'Ontario. Deux groupes de personnes ont été sélectionnés. Un groupe a reçu un revenu annuel de base pouvant atteindre 17 000 dollars canadiens (environ 11 100 euros) et l'autre groupe n'a rien reçu. Dans l'expérience canadienne, les participants sélectionnés pour l'étude ont nécessairement un faible revenu et, parmi ceux qui reçoivent le revenu de base, ceux qui trouvent un emploi voient ce revenu de base réduit de moitié.

La ville de Barcelone a également lancé une expérience de revenu de base en octobre 2017 qui, comme l'expérience finlandaise, a fait appel à 2 000 participants, dont la moitié a reçu entre 400 et 525 € par mois sur une période de deux ans. Contrairement à l'expérience finlandaise, à Barcelone, l'argent a été versé à des ménages, et non à des individus, et ceux qui recevaient l'argent devaient en retour participer à des programmes de soutien afin d'essayer de trouver un emploi, ainsi qu'à d'autres programmes sociaux.

En Finlande, les 2 000 chômeurs participants ont reçu 560 euros par mois au titre du revenu de base. L'hypothèse était que, grâce à cette somme garantie, les individus seraient susceptibles d'être plus flexibles dans leur recherche d'emploi, de passer d'un emploi à l'autre et de prendre part à la « gig economy » avec toutes ses incertitudes potentielles. L'expérience devait durer deux ans et une première évaluation des résultats de l'expérience et du bien-être en résultant a été réalisée.

L'expérience a été menée par l'Institution en charge de l'assurance sociale, une agence gouvernementale. L'institution a demandé une extension de l'expérience afin d'inclure les personnes ayant un emploi, mais la demande a été rejetée par le gouvernement finlandais en avril 2018. L'expérience sur les 2 000 participants initiaux s'est poursuivie comme prévu et les résultats ont été analysés et publiés fin 2019.

2.5 Les théories

Cet ouvrage présente des théories. Les théories peuvent être utilisées pour expliquer un phénomène et faire des prédictions. La théorie des courbes d'indifférence et des droites budgétaires permet d'expliquer le comportement du consommateur. La valeur de cette théorie réside dans sa fiabilité à prédire le comportement des consommateurs. Si nous observons la manière dont les consommateurs se comportent et que les résultats prédits ne confirment pas la théorie, une nouvelle recherche devra sans doute être réalisée pour affiner la théorie ou peut-être même, la rejeter.

L'une des critiques formulées à l'encontre de l'économie est que certaines théories couramment enseignées dans les cours de premier cycle ont été obtenues selon un raisonnement déductif, mais que les hypothèses utilisées sont inexactes, ou tout simplement fausses, et non étayées par des données et des faits. Par exemple, la théorie néoclassique du comportement du consommateur part du principe que les consommateurs agissent

de manière rationnelle, préfèrent plus à moins et prennent des décisions fondées uniquement sur leur intérêt personnel. Les prémisses de cette théorie ont été élaborées au XIX^e siècle, à une époque où l'économie et la société étaient très différentes d'aujourd'hui. Le contexte historique de nombreuses théories économiques ne doit pas être ignoré.

Les critiques affirment que ces hypothèses ne sont pas étayées par des faits et que, par conséquent, toute prédiction découlant de ces théories est peu fiable, voire erronée. À l'inverse, les partisans de ces théories affirment qu'elles contiennent des informations utiles sur le comportement qui permettent de faire des prédictions utiles. Même si elles ne permettent pas d'expliquer parfaitement le comportement humain, elles ont une certaine valeur. Après tout, les modèles sont des simplifications de la réalité et ne peuvent, à ce titre, pas reproduire la réalité de façon parfaite.

2.6 Réfutabilité

Comme nous l'avons indiqué précédemment, l'une des critiques formulées à l'encontre de l'économie ces dernières années est que, bien qu'elle prétende être une science, elle ne suit pas des principes scientifiques, ou du moins ne le fait que lorsqu'elle le juge utile. En particulier, les critiques ont fait valoir que de nombreuses théories que nous présenterons dans ce livre ne peuvent plus être considérées comme valides et devraient être rejetées. Malgré cela, et les critiques soutiendraient que ce livre est l'un des nombreux ouvrages qui perpétuent le problème, ces théories continuent de former la base de nombreux cours d'économie de premier cycle. Pourquoi continuons-nous à enseigner des théories qui sont imprécises, voire erronées ? Les critiques soutiendraient qu'inclure ces théories dans un cours d'économie est comparable au fait que des cours de physique continuent à enseigner la théorie de la terre plate.

Pour nourrir ces débats, nous pouvons nous référer à la philosophie des sciences et à l'un de ses principaux représentants, Karl Popper. Né à Vienne en 1902, Popper s'est installé au Royaume-Uni en 1946 pour enseigner à la London School of Economics. Il a été fait chevalier en 1965, et sa contribution à la philosophie des sciences est considérable.

L'une des contributions importantes de Popper concerne le principe de **réfutabilité**. Popper a développé ce concept en s'appuyant sur le fait qu'il n'est pas possible de connaître la vérité sur tout sujet. Les idées et les théories peuvent être largement acceptées et adoptées, mais en fin de compte, nous ne pouvons jamais être sûrs à 100 % que ces idées et théories sont correctes. Les connaissances sont toujours sujettes à l'évolution et au développement, et à la lumière de faits nouveaux, nos théories et nos idées peuvent évoluer.

→ Réfutabilité

possibilité qu'une théorie soit rejetée suite à un fait nouveau ou à de nouvelles données

Selon Popper, il n'est pas possible de prouver de façon absolue qu'une théorie est « vraie », mais il est possible de prouver qu'une théorie est fautive. De nouveaux faits peuvent apparaître, être découverts et prouver qu'une théorie est fautive. Popper a également fait valoir que le raisonnement inductif présente un défaut : nous ne pouvons pas prétendre connaître la « vérité » à partir de ce qui reste toujours une observation limitée. Ce n'est pas parce que nous observons de nombreuses occurrences d'un phénomène ou d'un comportement que nous pouvons faire une généralisation de ce phénomène ou de ce comportement. L'exemple célèbre cité par Popper pour illustrer ce point est celui du « cygne noir ». Un observateur pourrait constater l'existence de milliers de cygnes blancs et en déduire que « tous les cygnes sont blancs ». Cependant, il n'est pas possible de tirer cette conclusion, car tous les cygnes n'ont pas été observés. Si une personne voit par la suite un cygne noir, la théorie selon laquelle tous les cygnes sont blancs pourra être considérée comme étant erronée.

Popper défend l'idée qu'une science « de qualité » doit reposer sur l'idée de réfuter les théories plutôt que de tenter de prouver leur véracité. Le chercheur doit indiquer clairement dans ses résultats les conditions

dans lesquelles la théorie proposée peut être invalidée. Cette approche signifie que, même face à des preuves contraires, les chercheurs qui tentent de défendre une théorie et de trouver les moyens de prouver qu'elle est vraie n'adhèrent pas aux principes fondamentaux de la méthode scientifique. Le principe général de la méthode scientifique est donc qu'il doit être possible de réfuter une théorie et que la « bonne science » doit aller dans ce sens et non chercher impérativement à valider des théories existantes.

Ce débat est particulièrement pertinent pour l'économie en raison des critiques dont elle fait l'objet, notamment depuis la crise financière de 2007-2009. Vous constaterez peut-être que certains de vos professeurs sont de fervents défenseurs de certaines théories ou, à tout le moins, qu'ils cherchent à identifier des moyens d'adapter une théorie, ou certains de ses éléments, à la lumière de faits qui pourraient suggérer que la théorie est fautive. Durant vos études, il est important de garder à l'esprit la discussion de cette section sur la manière dont nous élaborons et soumettons à réfutation les nouvelles théories, connaissances et la compréhension d'un sujet.

L'économie est une matière qui évolue et les recherches détaillées que de nombreux économistes continuent d'entreprendre pourraient cacher la profondeur avec laquelle beaucoup prennent les critiques sur ce sujet. La critique répandue du sujet peut n'être qu'une tentative de convaincre le plus grand nombre de personnes, sachant que beaucoup n'ont que peu ou pas de compréhension de ce que font exactement les économistes, de la façon dont ils mènent leurs recherches sur le sujet ou des contrôles qu'ils mettent en place pour améliorer la qualité de la recherche et des résultats. Il convient de garder à l'esprit que la modélisation permet aux économistes d'aborder des questions, de les étudier, d'y réfléchir et de tenter de découvrir de nouvelles connaissances et une meilleure compréhension des sujets. Ceci est une chose très différente que d'affirmer que les modèles, quels qu'ils soient, ont valeur de vérités absolues et sont plus importants en soi que la méthode.

Bien que ce livre présente de nombreuses théories qui ont fait l'objet de certaines critiques, celles-ci restent importantes pour comprendre le développement historique de l'économie et la façon dont nous sommes arrivés à ce que nous savons. Cependant, il est également important de reconnaître qu'il y a encore beaucoup de choses que nous ne savons pas et qui restent à découvrir. Tous les économistes en sont conscients.

■ Garder un esprit ouvert

Comprendre les processus et les débats autour de la méthode scientifique, comprendre les théories et leurs limites permet de générer davantage de questions et de rechercher de meilleurs moyens de comprendre l'économie et le comportement humain. Tout ce que nous vous demandons, c'est de garder l'esprit ouvert et de reconnaître qu'il peut y avoir une part de vrai dans les théories, même si ce ne sont pas des vérités absolues, et que ces théories et la discipline dans son ensemble sont soumises à une évolution permanente. L'économie est une méthode pour aborder les problèmes et les questions, bien plus qu'un ensemble de vérités absolues. Le débat sur la façon dont les économistes font des découvertes et présentent des théories et des modèles qui prétendent être prédictifs est un débat qui continue de diviser la discipline.

L'économiste de Cambridge, Joan Robinson, a peut-être bien résumé le débat lorsqu'elle a écrit que les sciences économiques « boîtent avec un pied » dans des hypothèses non testées et avec l'autre dans des slogans impossibles à vérifier... notre tâche est de démêler du mieux possible ce mélange d'idéologie et de science » (Robinson, J. (1968) Philosophie économique. Pélican).

Comme nous l'avons indiqué précédemment, la séparation de la cause et de l'effet peut être problématique. L'observation et l'expérience peuvent conduire à l'identification de phénomènes qui se produisent et dont l'intuition semble suggérer qu'ils sont liés d'une certaine manière. La recherche empirique peut permettre de tirer une conclusion qui doit répondre, par exemple, à la question de savoir si une augmentation de la masse monétaire entraîne effectivement une hausse du niveau des prix. La question qui doit être posée est la suivante : « Comment savons-nous que cette « réponse » est correcte ? » Quels sont les facteurs qui influencent le niveau des prix ? Quelle est l'importance du rôle de la masse monétaire dans la détermination du niveau des prix ? Comment la recherche a-t-elle été menée, et quels sont les « faits » et les hypothèses utilisés pour construire le

modèle ? Ces faits et hypothèses peuvent-ils être acceptés comme une représentation exacte de la « vérité », ou existe-t-il des interprétations de ces deux éléments qui pourraient avoir un impact sur les conclusions tirées ?

Si les faits et les hypothèses sont acceptés, nous devons alors présumer que ceux qui les ont recueillis l'ont fait de manière impartiale et sans préjugé et qu'ils étaient professionnellement compétents et avaient suffisamment d'expertise pour pouvoir le faire d'une manière qui nous semble digne de confiance. La séparation de la cause et de l'effet peut s'appuyer sur des tests statistiques, mais elle est également sujette à interprétation. Il n'est pas toujours facile d'établir la cause et l'effet, en particulier lorsque des expériences contrôlées ne sont pas possibles, ce qui caractérise justement une grande partie de la science économique.

2.7 Le rôle des hypothèses

Si vous demandez à un physicien combien de temps il faudrait à un boulet de canon pour tomber du haut de la tour de Pise, il répondra probablement à la question en faisant l'hypothèse que le boulet tombe dans le vide. Bien sûr, cette hypothèse est fautive. En réalité, le bâtiment est entouré d'air qui exerce un frottement sur le boulet qui tombe et le ralentit. Toutefois, le physicien signalera avec justesse que le frottement sur le boulet de canon est si faible au regard de son poids que son effet est négligeable. Faire l'hypothèse que le boulet de canon tombe dans le vide simplifie grandement le problème sans affecter la réponse de manière substantielle.

Les économistes font des hypothèses pour la même raison : les hypothèses permettent de simplifier le monde complexe et de le rendre plus facile à étudier. Afin d'étudier les effets du commerce international, par exemple, nous pouvons supposer que le monde ne se compose que de deux pays et que chaque pays produit seulement deux biens. Bien sûr, dans le monde réel, il y a des douzaines de pays, chacun d'entre eux produisant des milliers de types de biens différents. Mais en supposant deux pays et deux biens, nous pouvons recentrer notre pensée. Une fois que nous avons compris le commerce international dans un monde imaginaire, avec deux pays et deux biens, nous sommes mieux armés pour comprendre le commerce international dans le monde complexe dans lequel nous vivons.

L'art de la pensée scientifique – en physique, biologie ou en économie – est de décider quelles hypothèses utiliser. Supposons, par exemple, que plutôt qu'un boulet de canon, nous jetions un ballon de plage du haut d'un bâtiment. Notre physicien se rendrait compte que l'hypothèse d'absence de frottement est beaucoup moins pertinente dans ce cas : le frottement exerce une plus grande force sur le ballon de plage que sur le boulet de canon parce que le ballon est beaucoup plus gros et, de plus, les effets du frottement de l'air peuvent ne pas être négligeables étant donné le faible poids du ballon. L'hypothèse selon laquelle la gravité opère dans le vide peut ainsi être raisonnable pour étudier la chute d'un boulet de canon, mais pas pour étudier la chute d'un ballon de plage.

De la même manière, les économistes utilisent des hypothèses différentes pour répondre à des questions différentes. La plupart des problèmes économiques seront affectés par différents facteurs. Si nous essayons de modéliser un phénomène économique en prenant en compte tous ces facteurs, cette complexité pourrait mener à des résultats qui n'aideront en rien à la compréhension de ce phénomène. Les économistes utiliseront souvent le terme latin *ceteris paribus* qui signifie « toutes choses étant égales par ailleurs ». Lorsqu'ils étudient un phénomène, les économistes analysent ce qu'il se passe lorsqu'un seul facteur change, alors que tous les autres restent constants. Ceci est la caractéristique principale de la méthodologie économique néoclassique. On pourrait penser que la quantité que les consommateurs sont prêts à acheter sera affectée par le prix du bien concerné, par leurs revenus, par leurs préférences et par le prix des autres biens. Notre compréhension du comportement des consommateurs est simplifiée si nous examinons l'effet que le revenu (alors que les autres facteurs sont constants) a sur la demande. On peut répéter ce schéma avec d'autres facteurs pour dégager quelques principes généraux concernant la demande de biens et de services.

Les hypothèses doivent être testées pour déterminer à quel point elles sont correctes et raisonnables, de la même manière que le physicien juge raisonnable d'abandonner l'hypothèse de la friction lorsqu'il étudie l'effet causé par la chute d'un boulet de canon depuis la tour de Pise.

3. LES ÉCOLES DE PENSÉE

Compte tenu de notre discussion précédente sur la méthodologie économique, le fait qu'il existe différentes approches de l'économie et différentes perspectives n'est pas surprenant.

Les différentes méthodologies ont leurs propres hypothèses et systèmes de croyances qui influencent la manière dont les questions sont examinées ainsi que les résultats et les implications politiques qui en résultent. La méthodologie dominante est sans doute l'approche *néoclassique*, également appelée « courant dominant en économie ».

3.1 L'économie néoclassique

L'approche néoclassique considère que le marché est un élément central de la création du bien-être et de la réponse aux trois questions auxquelles toutes les sociétés doivent répondre et que nous avons examinées au chapitre 1. En analysant les marchés et les performances économiques, l'approche néoclassique part du principe que les décisions sont fondées sur la rationalité, que les agents économiques agissent par intérêt personnel et qu'ils sont autonomes. L'approche néoclassique modélise le comportement à travers des problèmes d'optimisation sous contrainte. Cela signifie que l'on suppose que les agents économiques cherchent à maximiser ou à minimiser les résultats mais sont soumis à des contraintes. Les individus cherchent à maximiser leur utilité sous la contrainte de leur revenu ; les entreprises cherchent à minimiser leurs coûts sous la contrainte des ressources disponibles et du prix de ces ressources.

Les détracteurs de cette approche affirment que les hypothèses sont erronées et que ce que l'on sait du comportement humain en réalité n'est pas conforme à la vision néoclassique. Ils affirment que la puissance de l'emprise néoclassique sur l'économie est telle que d'autres points de vue, constituant ce que l'on appelle l'économie hétérodoxe (le terme « hétérodoxe » désignant des points de vue en désaccord avec le courant dominant), ont du mal à gagner du terrain. Ces opinions divergentes comprennent l'économie féministe, l'économie marxiste et l'école autrichienne.

3.2 L'économie féministe

L'économie féministe remet en question bon nombre des hypothèses de l'école néoclassique. Selon les économistes féministes, le bien-être économique n'est pas simplement fourni par l'échange marchand, mais inclut également le travail non rémunéré effectué à domicile. Ce travail domestique, effectué par les hommes et les femmes, mérite d'être reconnu à sa juste valeur en tant que facteur de bien-être. L'activité économique doit donc inclure une évaluation de ce travail non rémunéré. Les économistes féministes étudient également d'autres domaines dans lesquels existent des inégalités sociales et entre les genres. Ils soutiennent qu'il n'est pas possible d'effectuer des analyses et des recherches sur les questions économiques relatives à des objets apparemment sans valeur. Par exemple, l'idée que les êtres humains sont confrontés à un compromis entre travail et loisirs est trompeuse, car le terme « loisir » est associé aux activités agréables auxquelles les gens choisissent de participer. Pour beaucoup de femmes, une activité non « professionnelle », c'est-à-dire qui n'est pas rémunérée, n'est pas du tout un loisir. Cela implique en effet un travail considérable pour s'occuper de la maison et de la famille. Considérer que seul le « travail » a de la valeur trahit un jugement de valeur qui relègue l'analyse du travail non rémunéré en dessous de celle du travail rémunéré.

3.3 L'économie marxiste

Dans les chapitres suivants, nous examinerons plus en détail le fonctionnement des marchés et des entreprises. Une grande partie de l'analyse découlera de l'approche néoclassique, mais il existe d'autres explications du fonctionnement des marchés et des entreprises. L'économie marxiste, qui fournit des explications différentes

pour les mêmes phénomènes, s'est développée à partir des travaux de Karl Marx au XIX^e siècle. Marx a cherché à analyser et à comprendre le système capitaliste. Il cherchait à expliquer comment et pourquoi la production a lieu ainsi que les circonstances dans lesquelles différents groupes de la société ont un pouvoir économique.

L'économie marxiste considère les entreprises et les marchés non comme des entités, mais comme un ensemble d'êtres humains et ce sont ces êtres humains qui prennent les décisions. Certains contrôlent les moyens de production et sont capables d'exploiter ce pouvoir de manière à obtenir des résultats économiques différents, ce qui affecte le dynamisme des économies. Ce dynamisme peut cependant être autodestructeur et la concurrence entre capitalistes pour tenter de garder le contrôle sur les moyens de production conduit en partie à ce qui génère des expansions et des crises dans les économies capitalistes. Les économistes néoclassiques proposent des explications différentes concernant les fluctuations du cycle économique.

3.4 L'école autrichienne

L'école autrichienne trouve son origine dans les travaux menés à l'université de Vienne à la fin du XIX^e siècle. Les universitaires de Vienne étaient convaincus que le bien-être économique est maximisé lorsqu'on laisse faire les marchés. Ils pensaient aussi que le gouvernement doit avoir un rôle minimal dans l'économie (ce que l'on appelle donc le «laissez-faire»). La liberté individuelle est un principe fondamental de l'école autrichienne.

Aujourd'hui, l'école autrichienne n'est plus basée à Vienne, car elle a des partisans dans différentes parties du monde. Parmi les représentants de ce mouvement figurent notamment Carl Menger, Eugen Böhm-Bawerk, Friedrich Weiser, Ludwig von Mises et Friedrich August von Hayek. D'autres économistes influents comme le prix Nobel d'économie de 1991, Ronald Coase, auraient été influencés par l'école autrichienne (Coase était à la London School of Economics lorsqu'Hayek faisait partie du corps professoral et il a reconnu l'influence que celui-ci a eue). Les économistes de l'école autrichienne recherchent les causes des cycles économiques du côté de l'offre plutôt que de la demande. L'excès d'offre est ce qui conduit l'économie à la récession. Cet excès d'offre peut être causé par des taux d'intérêt trop bas, conduisant à trop d'investissements et à la disponibilité d'argent bon marché, déclenchant ainsi l'inflation. Pour les économistes de l'école autrichienne, l'inflation n'est donc pas le principal problème ni l'objectif politique central. L'inflation est plutôt un symptôme de déséquilibres dans le secteur financier de l'économie. Au début du XXI^e siècle, les économistes de l'école autrichienne avaient mis en garde contre les taux d'intérêt trop bas et les niveaux d'endettement trop élevés observés pendant de nombreuses années. Certains soutiennent que ce sont ces économistes qui ont correctement prédit la crise financière de 2007-2009 et non les économistes traditionnels. Les détracteurs de l'école autrichienne soutiennent qu'elle repose sur l'analyse narrative plutôt que sur une analyse mathématique, statistique et empirique. Leurs affirmations ne peuvent dès lors pas être testées ni vérifiées.

4. L'ÉCONOMISTE COMME CONSEILLER POLITIQUE

On demande souvent aux économistes d'expliquer la cause d'événements économiques. Par exemple, pourquoi le chômage des jeunes est-il plus élevé que le chômage des travailleurs plus âgés ? On leur demande également de recommander des politiques pour améliorer la situation économique. Par exemple, que pourrait faire le gouvernement pour réduire le chômage des jeunes ? Ces deux rôles conduisent à une distinction importante dans la manière de formuler une affirmation et dans la manière d'effectuer une analyse économique. Ainsi, pour répondre à la première question, les économistes pourraient utiliser une méthode scientifique pour donner une explication. En revanche, la seconde implique un jugement de valeur. Ce qui suit démontre la distinction entre ce qu'on appelle l'analyse positive et normative.

■ L'analyse positive versus normative

Supposons que deux personnes discutent de la loi sur le salaire minimum.

Pascale : La loi sur le salaire minimum provoque du chômage.

Sophie : Le gouvernement devrait augmenter le salaire minimum.

Il y a une grosse différence entre ces deux affirmations. Ce que Pascale dit traite de la manière dont le monde fonctionne. En revanche, Sophie émet un jugement de valeur par rapport à un changement qu'elle aimerait voir survenir.

La déclaration de Pascale est qualifiée d'**assertion positive** parce que c'est une affirmation qui peut être testée et confirmée, réfutée ou montrée comme n'étant pas prouvable. Il serait possible de mener des recherches pour montrer s'il existe une corrélation entre la mise en place de lois sur le salaire minimum et l'augmentation du chômage. Une assertion positive n'est pas nécessairement vraie – il est possible que la recherche conclue qu'il n'y a pas de lien entre le salaire minimum et le chômage.

→ **Assertion positive**
description du monde tel qu'il est

La déclaration de Sophie est normative. Les **assertions normatives** sont caractérisées par une opinion ou un avis sur la façon dont le monde devrait être. Il est impossible de tester, confirmer ou rejeter les opinions.

→ **Assertion normative**
description du monde tel qu'il devrait être

L'analyse positive incorpore l'utilisation de la méthodologie scientifique pour arriver à des conclusions qui peuvent être testées. L'analyse normative consiste à faire des recommandations sur des politiques ou des plans d'action particuliers. Il est parfaitement possible de mener à la fois une analyse positive et normative. Par exemple, la déclaration « l'État devrait réduire son déficit pour le bien de l'économie » est une assertion normative, car elle renvoie à un jugement, une opinion sur ce que le gouvernement devrait faire. « La réduction du déficit bénéficie à l'économie » est une assertion positive que l'on peut tester.

Une différence clé entre les assertions positives et les assertions normatives est relative à la façon dont nous jugeons de leur validité. Décider de ce qui est une bonne ou une mauvaise politique n'est pas simplement une affaire de science, cela fait également appel à nos points de vue sur l'éthique, la religion et la philosophie politique.

Bien sûr, les points de vue positifs et normatifs peuvent être liés. Notre vision positive du fonctionnement du monde affecte nos visions normatives et donc le caractère désirable des politiques économiques. L'affirmation de Pascale, selon laquelle le salaire minimum est à l'origine du chômage, si elle est vraie, pourrait nous amener à rejeter la conclusion de Sophie qui soutient que le gouvernement devrait augmenter le salaire minimum.

5. POURQUOI LES ÉCONOMISTES NE SONT PAS D'ACCORD ENTRE EUX

Étant donné que l'économie est considérée comme une science et suit des méthodes scientifiques, comment peut-on expliquer que les économistes ne soient pas d'accord entre eux concernant de nombreuses initiatives politiques ? Deux raisons permettent d'expliquer ces désaccords :

- Les économistes peuvent ne pas être d'accord sur la validité des théories positives alternatives décrivant la façon de fonctionner de notre monde.
- Ils peuvent faire des évaluations différentes et, en conséquence, avoir des points de vue normatifs différents par rapport à ce que la politique devrait essayer de réaliser.

Discutons un peu ces différentes raisons.

5.1 *Les différences de jugements scientifiques*

L'histoire nous montre qu'il y a toujours eu des désaccords sur la « vérité » et la réalité entre les scientifiques. En 1964, par exemple, Peter Higgs, de l'université d'Édimbourg, a vu son article original sur le modèle théorique prédisant ce qui est devenu le Boson de Higgs, rejeté par la revue *Physics Lectures*, qui considérait que cette théorie avait « peu de pertinence pour la physique ». En 2012, des expériences réalisées au CERN, en Suisse, ont confirmé l'existence du Boson de Higgs. Suite à cela, en 2013, le professeur Higgs fut l'un des deux lauréats du Prix Nobel de physique. La science est une quête de compréhension du monde qui nous entoure. Il n'est pas surprenant qu'à mesure que progresse cette recherche, les scientifiques puissent être en désaccord sur la direction dans laquelle la vérité se trouve.

Les économistes sont souvent en désaccord pour la même raison. L'économie est une science jeune et il reste encore beaucoup à apprendre. Certains pensent qu'elle ne pourra jamais être une science « exacte », car les procédés considérés pertinents et nécessaires en sciences naturelles ne peuvent pas être appliqués en économie, car celle-ci touche au comportement humain. Les humains ne peuvent pas être sujets aux mêmes contrôles et comparaisons qu'en physique par exemple.

Les économistes sont parfois en désaccord, parce qu'ils ont des convictions différentes quant à la validité de théories alternatives ou par rapport à la valeur de paramètres importants. Par exemple, les économistes s'opposent sur la question des impôts : un ménage doit-il être imposé sur la base de son revenu ou de sa consommation (ses dépenses) ? Les défenseurs du basculement de l'impôt sur le revenu vers la taxe sur la consommation (appelée en France la TVA) estiment que ce changement encouragerait les ménages à épargner davantage, le revenu épargné n'étant alors pas taxé. Une épargne plus élevée conduirait ensuite à une croissance plus rapide de la productivité et des niveaux de vie. Les partisans du système de l'impôt sur le revenu croient que l'épargne des ménages ne réagirait pas beaucoup à un changement de la législation fiscale. Ces deux groupes d'économistes ont des points de vue normatifs différents à propos du système d'imposition parce qu'ils ont des points de vue positifs différents concernant la réactivité de l'épargne aux incitations fiscales.

Testez-vous

« Parfois, les théories méritent d'être défendues. L'expérience de Peter Higgs témoigne de ce point de vue ». Commentez cette affirmation en relation avec la théorie en économie et le principe de réfutabilité.

5.2 Des valeurs différentes

Supposons que Marc et Laurent prélèvent tous les deux de l'eau dans le puits municipal. Pour financer l'entretien du puits, la ville impose une taxe foncière (sur la propriété) à ses résidents. Marc vit dans une grande maison qui coûte 2 millions d'euros et il paie une taxe foncière de 10 000 euros par an. Laurent possède une toute petite maison qui vaut 20 000 euros et paie une taxe foncière de 1 000 euros par an.

Cette politique est-elle juste ? Sinon, qui paie trop et qui paie trop peu ? Ne serait-il pas préférable de remplacer la taxe fondée sur la valeur de la propriété par un paiement unique (forfaitaire) lié au lieu de résidence en échange de l'utilisation du puits – disons, un paiement de 1 000 euros par an ? Marc vit seul et utilise beaucoup moins d'eau que Laurent et les quatre membres de sa famille qui consomment donc beaucoup plus d'eau. S'agirait-il d'une politique plus équitable ?

Cela soulève deux questions intéressantes en économie : comment définissons-nous les termes « juste » et « injuste » ? Qui a le pouvoir d'influencer et de prendre des décisions ? Si le pouvoir est détenu par certains groupes politiques, par de puissantes entreprises, une législation pourrait être adoptée même si elle est assez largement considérée comme étant « injuste ».

Et pourquoi ne pas remplacer l'impôt foncier non pas par un impôt forfaitaire, mais par un impôt sur le revenu ? Marc a un revenu de 100 000 euros par an, de sorte qu'un impôt de 5 % sur ses revenus représenterait une imposition de 5 000 euros. Laurent, de son côté, a un revenu de 10 000 euros par an seulement et il ne paierait donc que 500 euros d'impôt (et les membres de sa famille qui ne travaillent pas ne paieraient pas d'impôt). Le fait que Laurent ait un revenu faible parce qu'il a décidé de ne pas aller à l'université et d'accepter un emploi peu rémunéré est-il important à cet égard ? Et si cela était dû à un handicap physique ? Est-ce que cela compte que les hauts revenus de Marc soient le produit d'un héritage ? Qu'en serait-il s'ils découlaient de sa propension à travailler de longues heures dans le cadre de fonctions peu motivantes ?

Ce sont des questions difficiles qui ont de fortes chances de susciter des désaccords. Si la ville embauchait deux experts pour étudier comment elle devrait taxer ses résidents pour financer le puits, il ne serait pas surprenant que ces experts émettent des avis opposés.

Cet exemple simple montre pourquoi les économistes sont parfois en désaccord au sujet de la politique publique. Comme nous l'avons appris précédemment dans notre discussion relative à l'analyse normative et l'analyse positive, les politiques ne peuvent pas être évaluées sur les seules bases scientifiques. Les économistes donnent parfois des conseils contradictoires parce qu'ils ont des valeurs différentes.

Testez-vous

Pourquoi les conseillers économiques sollicités par le gouvernement sont-ils en désaccord au sujet de questions telles que la réduction du déficit budgétaire ?

5.3 La prise de décisions en économie

On pourrait dire que l'économie est la science de la prise de décision. La façon dont les économistes prennent ou recommandent des décisions implique d'abord d'identifier le problème ou la question. Par exemple, les émissions de gaz à effet de serre sont un facteur contribuant au changement climatique. Notez qu'il s'agit d'une prémisse qui est supposée être « vraie ». Une réponse à ce problème consiste à décider de réduire les émissions de gaz à effet de serre. L'étape suivante consiste à examiner les coûts et les bénéfices liés à cette décision. Ces coûts et bénéfices ne sont pas seulement les coûts et bénéfices privés, limités à l'individu, à la firme ou à l'organisation concerné(e) ; ils comprennent également les coûts et bénéfices pour les tiers qui ne sont pas directement impliqués dans la décision. Par exemple, la réduction des émissions de gaz à effet de serre signifie que des ressources devront être affectées à de nouveaux modes de production ou vers des façons différentes de

produire de l'énergie. Les coûts privés seront ceux supportés par les entreprises qui devront mettre en œuvre des mesures pour respecter les limites qui leur sont imposées. Les coûts sociaux pourraient inclure l'impact sur les populations locales de la construction de parcs éoliens ou de nouvelles centrales nucléaires.

Après avoir identifié les coûts et les bénéfices, l'économiste cherche ensuite à leur attribuer une valeur afin de se faire une idée de la relation entre les coûts et les bénéfices de la prise de décision. Dans certains cas, l'évaluation peut être facile, mais dans d'autres, cela s'annonce beaucoup plus compliqué. Les répercussions visuelles pour un résident vivant à proximité d'une éolienne ou la perte éventuelle de vies humaines suite à une catastrophe nucléaire, par exemple, peuvent être très difficiles à évaluer. Les économistes ont tenté de concevoir des moyens d'estimer ces valeurs, mais ils ne sont pas parfaits.

Une fois la somme des coûts et bénéfices calculée, la décision devient plus aisée. Si les coûts l'emportent sur les bénéfices, il n'est peut-être pas judicieux de prendre cette décision, mais si les coûts sont inférieurs aux bénéfices, cela peut signifier que la décision peut être appuyée. Les décideurs politiques voudront peut-être examiner dans quelle mesure les coûts l'emportent sur les bénéfices (ou inversement). Chaque jour, des millions de décisions sont prises par des individus, des entreprises et des gouvernements. Bien que chacune de ces décisions ne soit pas prise en utilisant les processus exacts décrits ci-dessus – beaucoup d'entre nous ne s'arrêtent certainement pas pour réfléchir à la façon dont nous rationalisons nos décisions – nos cerveaux s'engagent, le plus souvent de manière subconsciente, dans des processus computationnels lorsque nous prenons des décisions. Les économistes et les psychologues font de plus en plus de découvertes sur la façon dont les êtres humains prennent leurs décisions, ce qui contribue à améliorer notre compréhension des modèles que nous utilisons pour analyser le comportement des consommateurs.

DANS L'ACTUALITÉ

Le statut de l'économie

Il n'est pas nécessaire de chercher bien loin pour trouver de nombreux débats sur le statut de l'économie. Certains livres sont très critiques à l'égard du courant économique dominant, notamment « un récit effrayant » de John Quiggin intitulé *Zombie Economics: How Dead Ideas Still Walk Among Us*, *Marconomics* de Ken Blawatt et *The Economics Anti-Textbook* de Rod Hill et Tony Myatt, pour n'en citer que trois.

On trouve également en ligne de nombreux articles et blogs qui prolongent le débat. C'est le cas de l'article de Cahal Moran intitulé « Why the Problem Is Economics Not Economists » (Pourquoi le problème vient de l'économie et non des économistes), publié sur le site web d'Open Democracy New Thinking for the British Economy. Moran note que de nombreux économistes sont très frustrés par ce qui semble être une croyance répandue selon laquelle toute l'économie est enracinée dans la méthodologie néoclassique, et qu'ils sont attachés au marché libre sans tenir compte des limites ou des faiblesses des modèles qu'ils utilisent. Les économistes qui font de la science économique le savent bien, et Moran cite deux de ses collègues de l'Université de Manchester, Rachel Griffiths et Diane Coyle (qui est maintenant à l'Université d'Oxford), comme deux exemples de ces chercheurs.

Pour d'autres économistes, la question de savoir si l'économie est une science est « stérile et terriblement ennuyeuse », comme le note Kartik B. Athreya dans son livre *Big Ideas in Macroeconomics: A Nontechnical View*. Ceux qui, comme Athreya, passent leurs journées à faire de l'économie, connaissent les limites du sujet et sont bien au fait de la méthode et du processus scientifiques.

Cela ne semble toutefois pas endiguer le flot de critiques sur le sujet. Hill et Myatt, par exemple, notent que « le manuel d'introduction à l'économie typique enseigne que l'économie est une science dépourvue de valeurs, que les économistes ont une méthodologie consensuelle et qu'ils savent quels sont les meilleurs modèles à appliquer à un problème donné... Cet Anti-Textbook souligne que tout cela est un mythe » (p1). La section introductive de Blawatt est intitulée « The Flagging World of Mainstream Classical Economics » (Le monde en drapeaux de l'économie dominante classique), et le chapitre 1 est

intitulé « Economics of Power : Failure of Classical Economics » (Économie du pouvoir : l'échec de l'économie classique). La jaquette du livre de Quiggin indique : « L'économie zombie emmène le lecteur à travers les origines, les conséquences et l'implosion d'un système d'idées dont le temps est révolu ». Si vous choisissez de lire quoi que ce soit en économie, y compris les critiques du sujet, il est important de le faire avec un œil critique. Dans les exemples donnés ci-dessus, par exemple, combien d'affirmations sont positives et combien sont normatives ?

Références :

Athreya, K.B. (2015) *Big Ideas in Macroeconomics : A Nontechnical View*. London, The MIT Press.
 Blawatt, K.R. (2016) *Marconomics : Defining Economics through Social Science and Consumer Behavior*. Bingley, Emerald Publishing Limited.
 Hill, R. and Myatt, T. (2010) *The Economics Anti-Textbook : A Critical Thinkers Guide to Microeconomics*. London, Zed Books.
 Moran, C. (n.d.) www.opendemocracy.net/neweconomics/problem-economics-not-economists/.
 Quiggin, J. (2010) *Zombie Economics : How Dead Ideas Still Walk among Us*. Princeton, NJ, Princeton University Press.

Questions de réflexion critique

1. Selon vous, pourquoi l'économie a-t-elle fait l'objet d'une telle avalanche de critiques, en particulier depuis 2008 ?
2. Rédigez une argumentation qui défende les modèles économiques en tant que méthode permettant de découvrir de nouvelles informations sur l'économie.
3. Rédigez maintenant une critique des modèles économiques en tant que méthode permettant de découvrir de nouvelles informations sur l'économie. Lequel de vos arguments vous semble le plus convaincant et pourquoi ?
4. Choisissez l'une des références citées. Si vous pouviez poser deux questions à l'auteur ou aux auteurs de ce livre ou de cet article au sujet de leurs travaux et de l'argument qu'ils avancent, quelles seraient-elles et pourquoi ?
5. Lisez les citations fournies dans le dernier paragraphe de l'article. Essayez d'identifier parmi les affirmations faites celles qui sont positives et celles qui sont normatives, et appuyez à chaque fois votre jugement par un argument.

RÉSUMÉ

- L'économie est caractérisée par différentes méthodologies et approches, dont les écoles néo-classique, féministe, marxiste et autrichienne.
- La question de savoir si l'économie est une « science » fait l'objet d'un débat. Elle suit certaines méthodologies scientifiques, mais il faut accepter que les économistes travaillent sur le comportement humain.
- Les économistes font des hypothèses et construisent des modèles simplifiés afin de comprendre le monde qui les entoure. Les économistes utilisent des méthodes empiriques pour développer et tester des hypothèses.
- Les économistes doivent essayer de distinguer la cause de l'effet, ce qui n'est pas toujours aisé.
- Les recherches peuvent être réalisées en utilisant le raisonnement inductif et déductif. Il n'y a pas une seule « bonne façon ».

- Les économistes développent des théories qui peuvent être utilisées pour expliquer des phénomènes et faire des prévisions.
Le principe de réfutabilité repose sur l'hypothèse que nous ne pouvons pas tout savoir avec certitude et que, par conséquent, les chercheurs doivent préciser les conditions dans lesquelles une théorie peut s'avérer fausse.
- Le recours à la théorie et à l'observation est inhérent à la méthode scientifique. Cependant, les économistes gardent à l'esprit qu'ils étudient des êtres humains et que ces derniers n'ont pas toujours un comportement rationnel ou cohérent.
- Une assertion positive est une représentation du monde tel qu'il est. Une assertion normative explique comment le monde devrait être.
- Les économistes qui conseillent les décideurs politiques ont des avis contradictoires soit du fait de différences dans leur jugement scientifique, soit du fait de différences de valeurs. À d'autres moments, les économistes sont unis dans les conseils qu'ils offrent, mais les décideurs politiques peuvent choisir de les ignorer.
- La prise de décision en économie peut se faire en évaluant les coûts et les bénéfices d'une décision et en essayant de les quantifier pour servir de support à une décision éclairée.

QUESTIONS POUR RÉVISER

1. En quoi l'économie est-elle une science ?
2. Pourquoi les économistes font-ils des hypothèses ?
3. Un modèle économique doit-il parfaitement décrire la réalité ?
4. Qu'entend-on par étude empirique en économie ?
5. À l'aide d'un exemple, expliquez la différence entre le raisonnement inductif et le raisonnement déductif.
6. Les théories économiques doivent-elles être élaborées à la suite d'une observation ou précéder les observations ? Expliquez.
7. Quelle est la différence entre une assertion positive et une assertion normative ? Donnez un exemple de chacune.
8. Pourquoi les différences de valeurs entraînent-elles des désaccords entre économistes ?
9. À l'aide d'un exemple, expliquez la différence entre une variable endogène et une variable exogène.
10. Pourquoi les économistes donnent-ils parfois des conseils contradictoires aux décideurs politiques ?

PROBLÈMES ET APPLICATIONS

1. Les termes tels qu'« investissement », « capital », « intérêt », « prix » et « coût » ont des significations différentes en économie et dans la vie de tous les jours. Identifiez ces différences et expliquez pourquoi les économistes ont bien pu développer ces significations différentes.
2. Une hypothèse fréquemment utilisée en économie est que les produits de différentes entreprises appartenant à un secteur économique donné sont non différenciés. Pour chacune des industries suivantes, indiquez si cette hypothèse vous paraît raisonnable :
 - a) Métaux
 - b) Romains

- c) Blé
 - d) Restauration rapide
 - e) Téléphones portables
 - f) Coiffeurs
3. Un chercheur au sein d'une université découvre que le prix des billets d'avion vers des destinations touristiques s'envole en dehors des périodes scolaires. Il élabore une théorie pour expliquer ce phénomène. A-t-il développé sa théorie sur la base de l'induction ou de la déduction ? Quel protocole scientifique pourrait-il appliquer pour tester sa théorie ?
 4. Un homme politique prononce un discours dans lequel il critique la politique d'immigration du gouvernement, affirmant qu'elle est trop souple et qu'elle encourage trop d'étrangers à entrer dans le pays et à occuper les emplois de la population locale. Comment un économiste pourrait-il évaluer la validité des commentaires de ce politique ?
 5. Si les modèles économiques ne parviennent pas à représenter le monde réel dans tous ses détails et reposent sur de trop nombreuses hypothèses, alors quelle est leur valeur ?
 6. Le fait qu'il y ait différentes écoles de pensées en économie réduit-il sa validité en tant que discipline scientifique ?
 7. Les groupes politiques opposés se disputent par rapport à la valeur et l'efficacité des radars comme moyen d'influencer le comportement des conducteurs et d'améliorer la sécurité sur les routes. Un économiste est invité à mener des recherches sur les coûts et les bénéfices des radars afin d'aider à la prise de décision. Quels types de facteurs l'économiste devra-t-il prendre en considération dans cette recherche et quels pourraient être les défis que posent l'identification et la quantification de l'ensemble des coûts et bénéfices ?
 8. Si vous étiez Premier ministre, attacheriez-vous plus d'importance aux assertions positives ou aux assertions normatives de vos conseillers économiques ? Pourquoi ?
 9. Pensez-vous que les divergences de vues entre économistes concernant la conduite des politiques économiques vont s'accroître ou s'atténuer à mesure que le temps passe ? Pourquoi ? Ces désaccords peuvent-ils être définitivement éliminés ? Pourquoi ?
 10. Considérez une théorie selon laquelle une augmentation des taux d'intérêt entraînera une augmentation de l'épargne. Dans quelle mesure le principe de *ceteris paribus* serait-il important pour évaluer le pouvoir prédictif de cette théorie ?

Testez vos connaissances grâce aux QCM et vrais/faux interactifs :



www.lienmini.fr/6162-QCM2



www.lienmini.fr/6162-VF2

PARTIE 2

LA THÉORIE DES MARCHÉS CONCURRENTIELS

SOMMAIRE

- 3** Les forces du marché : l'offre et la demande
- 4** Formation de la demande : les choix des consommateurs
- 5** La formation de l'offre : les firmes sur les marchés concurrentiels
- 6** Les consommateurs, les producteurs et l'efficacité des marchés

CHAPITRE

3

Les forces du marché : l'offre et la demande

SOMMAIRE

1. Les hypothèses du modèle du marché concurrentiel	48
2. La demande	50
3. Déplacements de la courbe de demande versus mouvement le long de la courbe	52
4. L'offre	56
5. L'offre et la demande réunies	61
6. Les prix sont des signaux	64
7. Analyser les changements d'équilibre	66
8. Élasticité	71
9. L'élasticité-prix de la demande	71
10. Autres types d'élasticités de la demande	80
11. L'élasticité-prix de l'offre	82
12. Applications liées à l'élasticité de l'offre et de la demande	88

Ce chapitre présente la théorie de l'offre et de la demande. Il examine comment les acheteurs et les vendeurs se comportent et comment ils interagissent les uns avec les autres. Vous verrez comment les prix servent de signal à la fois pour les acheteurs et les vendeurs afin de les aider à prendre des décisions qui, à leur tour, contribuent à l'allocation des ressources rares de l'économie. Le modèle du marché fondé sur l'offre et la demande, comme tout autre modèle, repose sur une série d'hypothèses qui ont fait l'objet de critiques, au motif qu'elles ne reflètent pas la réalité et que, par conséquent, le pouvoir prédictif du modèle est limité.

D'autres ont fait valoir que le modèle est suffisamment représentatif pour avoir de la valeur et fournir une référence utile à des fins de comparaison de nombreux marchés. À tout le moins, le modèle fournit un cadre pour aider à façonner la réflexion sur la façon dont les agents économiques interagissent. Le modèle de l'offre et de la demande est un élément central du cours de microéconomie de nombreux modules de premier cycle en économie et ce chapitre couvre ce domaine. Au fur et à mesure que nous progresserons dans le chapitre et dans l'analyse, il sera important de garder à l'esprit les hypothèses du modèle.

1. LES HYPOTHÈSES DU MODÈLE DU MARCHÉ CONCURRENTIEL

Les termes « offre et demande » font référence au comportement des individus lorsqu'ils interagissent au sein des marchés. Un **marché** est défini comme un groupe d'acheteurs et de vendeurs d'un bien ou d'un service particulier. Le groupe des acheteurs détermine la demande pour le produit et le groupe des vendeurs détermine l'offre de produit.

→ **Marché**

groupe d'acheteurs et de vendeurs d'un bien ou d'un service particulier

Le modèle de marché représente une vision néoclassique de la façon dont les ressources sont distribuées. Cette idée vient d'une analyse développée durant le XIX^e siècle, à la suite des travaux d'Adam Smith. L'un des résultats fondamentaux du modèle de marché est le suivant : si les hypothèses sont vérifiées, alors l'allocation des ressources qui en résultera sera « efficace ». Cela signifie que le prix que les acheteurs paient pour des biens sur le marché reflète la valeur ou l'utilité qu'ils retirent de l'achat de ces biens. Le prix que les producteurs reçoivent reflète les coûts de production, ainsi qu'une marge de profit qui sera suffisante pour qu'il puisse continuer sa production. Dans le cas où le consommateur et le producteur maximisent tous deux les bénéfices et minimisent les coûts, on peut alors dire que la société dans son ensemble maximise son bien-être, car les biens et les services produits sont ceux qui sont les plus désirables et les plus demandés.

Le modèle de l'offre et de la demande qui mène à ce résultat efficace est fondé sur les hypothèses suivantes :

1. Il y a de nombreux acheteurs et vendeurs sur le marché.
2. Aucun acheteur ou vendeur individuel n'est assez puissant pour influencer les prix (ils sont tous deux des « preneurs de prix »).
3. Il y a une liberté d'entrée et de sortie du marché.
4. Les biens produits sont homogènes (identiques).
5. Les acheteurs et les vendeurs agissent indépendamment et ne considèrent que leur propre situation pour prendre des décisions.
6. Il y a des droits de propriété clairement définis qui impliquent que le producteur comme le consommateur prennent en compte tous les coûts et bénéfices lorsqu'ils prennent une décision.

Certains économistes pensent que les marchés sont la manière la plus efficace que nous ayons trouvée jusqu'à présent pour répartir nos ressources rares. Cela implique également que les interventions du gouvernement devraient être réduites au strict minimum. Au contraire, d'autres estiment que le système est tellement imparfait que le gouvernement devrait avoir un plus grand rôle à jouer dans l'économie. C'est cette diversité des opinions parmi les économistes qui rend ce sujet tellement fascinant. Il est important de comprendre la différence entre l'économie positive et normative, car c'est ce qui permet de distinguer les systèmes de croyances sur lesquelles certains avis sont fondés et de voir si les résultats prédits peuvent être testés.

Penser comme un économiste, c'est aussi le fait de démêler ces systèmes de croyances et les jugements de valeur subtils (et parfois pas si subtils que cela) qui sous-tendent les assertions, et être prêt à soumettre ces déclarations à la critique et l'analyse. C'est sur ce point particulier que le modèle de marché a été critiqué : il repose sur un certain nombre de jugements de valeur. Pour les consommateurs qui essaient de maximiser leur utilité, on part du principe que ceux-ci préfèrent plus à moins et que cela est souhaitable. Les producteurs voulant maximiser leurs profits vont de leur côté trouver un moyen de produire à moindre coût et de réduire les pertes au maximum et cela est aussi désirable. Savoir si ces deux comportements sont désirables est sujet à de nombreux débats et relève essentiellement de jugements de valeur normatifs.

La concurrence est une situation dans laquelle au moins deux entreprises rivalisent pour attirer des clients. Toutefois, en économie, dans un marché concurrentiel, également appelé marché parfaitement concurrentiel ou en concurrence parfaite, les hypothèses énoncées ci-dessus permettent de tirer d'importantes conclusions. Un **marché concurrentiel** est un marché dans lequel il y a de nombreux acheteurs et de nombreux vendeurs, de sorte qu'aucun d'entre eux n'a le pouvoir d'influencer le prix, on dit qu'ils sont *preneurs de prix*. Aucun vendeur n'a de contrôle sur le prix, parce que les autres vendeurs proposent des produits identiques et chaque vendeur ne fournit qu'une très petite quantité par rapport à l'offre totale du marché.

→ **Marché concurrentiel**

marché sur lequel il y a de nombreux acheteurs et de nombreux vendeurs de sorte que chacun a un impact négligeable sur le prix de marché

Puisque les produits sont homogènes, un vendeur n'a aucune raison de vendre son produit à un prix inférieur au prix du marché et s'il demande plus que ce prix de marché, les acheteurs iront tout simplement ailleurs. De même, aucun acheteur ne peut avoir d'influence sur le prix puisque chacun n'achète qu'une infime partie du marché. Les acheteurs prennent leurs décisions en lien avec l'utilité (ou la satisfaction) qu'ils retirent de la consommation, cela n'étant pas lié à une quelconque décision du producteur. Les acheteurs et les vendeurs prennent leurs décisions indépendamment les uns des autres et les biens sont homogènes. Cela implique qu'il n'y a nullement besoin de publicité ou de marque et que les producteurs et les consommateurs prennent en compte tous les coûts et bénéfices, y compris ceux qui peuvent affecter un tiers, lorsqu'ils prennent leurs décisions. Par exemple, les producteurs prendront en compte les coûts pour la société de la pollution qu'ils créent lorsqu'ils produisent.

Il existe des marchés sur lesquels l'hypothèse de la concurrence parfaite s'applique jusqu'à un certain point. Considérons par exemple le marché de l'huile de colza, qui fait partie du marché des produits agricoles. La production d'huile de colza à travers l'Union européenne (UE) était d'environ 22 millions de tonnes en 2018. Les graines de colza font partie d'un marché mondial des graines oléagineuses qui inclut la production de soja, cette dernière représentant environ 70 % de la production totale de graines oléagineuses. Sur le marché agricole de l'UE, on compte environ 14 millions d'agriculteurs qui vendent des céréales, des fruits, du lait, du bœuf, de l'agneau, etc. Comme aucun vendeur ne peut influencer le prix des produits agricoles, chacun prend le prix du marché tel qu'il est et peut vendre toute sa production au prix du marché (rappelez-vous que la production totale des vendeurs individuels ne représente qu'une petite fraction de la production totale).

Les biens produits sur le marché agricole sont largement similaires – le lait produit par un agriculteur n'est pas très différent de celui produit par un autre, bien qu'il soit important de se rappeler que même sur les

marchés où les produits peuvent être perçus comme homogènes, il existe des différences de qualité et d'usage. Par exemple, le blé peut être produit en différentes qualités, une partie étant destinée à l'alimentation animale et l'autre à la fabrication du pain.

Les caractéristiques du marché agricole en font un bon exemple pour décrire les marchés concurrentiels. Gardons à l'esprit un produit particulier, le lait, pour nous aider à nous concentrer sur le modèle de marché. Le marché du lait présente de nombreuses caractéristiques d'un marché parfaitement concurrentiel : c'est un produit plutôt homogène, il y a environ un demi-million d'exploitations laitières et des millions d'acheteurs de lait dans l'UE.

Testez-vous

Qu'est-ce qu'un marché ? Quelles sont les principales caractéristiques d'un marché concurrentiel ?

2. LA DEMANDE

Nous commençons notre étude des marchés en examinant la demande de biens et services.

2.1 *La courbe de demande : la relation entre le prix et la quantité demandée*

La **quantité demandée** d'un bien est la quantité de ce bien que les acheteurs souhaitent et sont capables d'acheter à différents prix. Comme nous le verrons, de nombreux facteurs déterminent la quantité demandée d'un bien, mais un facteur joue un rôle central : le prix du bien. Si le prix du lait passe de 0,25 € à 0,35 € par litre, les acheteurs achèteront moins de lait. Si le prix du lait tombe à 0,20 € par litre, ils en achèteront davantage. Étant donné que la quantité demandée diminue lorsque le prix augmente et augmente lorsque le prix diminue, on dit que la quantité demandée est *négativement ou inversement corrélée* au prix. Cette relation entre le prix et la quantité demandée est appelée la **loi de la demande**. On l'appelle « loi » parce que cette relation est très souvent observée dans l'économie. L'appellation « loi » remonte aux observations faites par Alfred Marschall en 1890 dans son ouvrage, *Principes d'Économie Politique*, où il note qu'il existe une seule loi générale de la demande :

Il existe donc une loi générale de la demande : Plus la quantité à vendre est grande, plus le prix auquel elle est offerte doit être faible pour qu'elle puisse trouver des acheteurs ; ou, en d'autres termes, la quantité demandée augmente avec une baisse du prix, et diminue avec une hausse du prix.

→ **Quantité demandée**

quantité d'un bien que les acheteurs sont prêts et ont les moyens de payer à différents prix

→ **Loi de la demande**

assertion selon laquelle, toutes choses égales par ailleurs (*ceteris paribus*), la quantité demandée d'un bien diminue lorsque le prix de ce bien augmente

On peut représenter la relation entre le prix et la quantité demandée dans un tableau tel que celui de la figure 3.1. Ce tableau montre combien de litres de lait achète Rachel chaque mois à différents prix, tout en considérant d'autres facteurs tels que son revenu, ses préférences et les prix des autres biens comme constants. La disposition à payer détermine l'orientation et la position de la courbe de demande et est liée à l'utilité ou au niveau de satisfaction que Rachel retire de la consommation de lait. Si le lait était gratuit, Rachel serait disposée à en

Prix d'un litre de lait (euros)	Quantité de lait demandée (litres par mois)
0,00 €	20
0,10	18
0,20	16
0,30	14
0,40	12
0,50	10
0,60	8
0,70	6
0,80	4
0,90	2
1,00	0

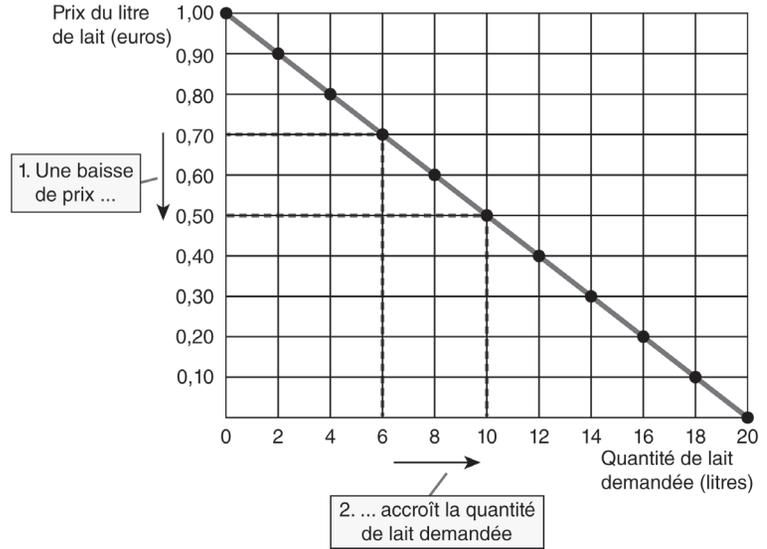


Figure 3.1 Le plan de demande et la courbe de demande de Rachel

Le plan de demande indique la quantité demandée pour chaque niveau de prix. La courbe de demande, qui représente graphiquement le plan de demande, montre comment la quantité demandée d'un bien varie en fonction de son prix. Étant donné qu'un prix plus faible augmente la quantité demandée, la courbe de la demande est inclinée vers le bas si l'on se déplace de gauche à droite (elle est décroissante).

« acheter » 20 litres par mois. À 0,10 € le litre, Rachel serait prête à en acheter 18 litres. Au fur et à mesure que le prix augmente, elle est prête à en acheter de moins en moins. Lorsque le prix atteint 1 €, Rachel n'est plus du tout disposée à en acheter. Ce tableau est un plan de demande ; il montre la relation entre le prix d'un bien et la quantité demandée, en supposant constant tout ce qui pourrait influencer la décision d'achat des consommateurs.

→ **Plan de demande**

tableau qui montre la relation entre le prix d'un bien et la quantité demandée

Le graphique de la figure 3.1 utilise les nombres du tableau pour illustrer la loi de la demande. Par convention, on représente le prix sur l'axe vertical et la quantité demandée sur l'axe horizontal. La courbe décroissante reliant le prix et la quantité est appelée **courbe de demande**.

→ **Courbe de demande**

graphique qui montre la relation entre le prix d'un bien et la quantité demandée

2.2 Déplacement le long de la courbe

Il est important de bien comprendre la terminologie utilisée lorsque l'on parle de la demande du marché. Une variation du prix d'un bien, *ceteris paribus* (toutes choses égales par ailleurs), qui entraîne une variation de la quantité demandée, est représentée graphiquement par un *mouvement le long de la courbe de demande*.

Si nous supposons que le prix du lait baisse, cela entraînera une augmentation de la quantité demandée. Il y a deux raisons à cette augmentation :

1. **L'effet revenu.** Si nous supposons que les revenus restent constants, une baisse du prix du lait signifie que les consommateurs peuvent désormais se permettre d'acheter avec leur revenu une plus grande quantité de biens. En d'autres termes, leur revenu réel, c'est-à-dire ce qu'une somme d'argent donnée peut acheter à un certain moment, a augmenté. Une partie de l'augmentation de la quantité de lait demandée est attribuable à cet effet.
2. **L'effet de substitution.** Étant donné que le prix du lait est désormais inférieur à celui d'autres produits tels que les jus de fruits, certains consommateurs choisiront de remplacer les boissons plus chères par le lait, devenu moins cher qu'avant. Cette substitution explique l'autre partie de l'augmentation de la quantité demandée.

2.3 Demande individuelle versus demande de marché

La courbe de demande de la figure 3.1 montre la demande d'un individu pour un produit. Afin d'analyser le fonctionnement des marchés, nous devons déterminer la *demande du marché*, qui est la somme de toutes les demandes individuelles d'un bien ou d'un service particulier.

Le tableau de la figure 3.2 montre les plans de demande de lait de deux individus – Rachel et Arthur. Nous supposons que Rachel et Arthur sont les deux seules personnes présentes sur le marché et que la demande du marché à chaque prix est donc la somme des demandes de ces deux individus.

La figure 3.2 montre les courbes de demande qui correspondent à ces plans de demande. Pour obtenir la quantité totale demandée à n'importe quel prix, on additionne les quantités individuelles trouvées sur l'axe horizontal des courbes de demande individuelles. La courbe de la demande du marché indique comment la quantité totale demandée d'un bien varie lorsque le prix de ce bien est modifié, alors que tous les autres facteurs pouvant affecter la quantité consommée restent constants.

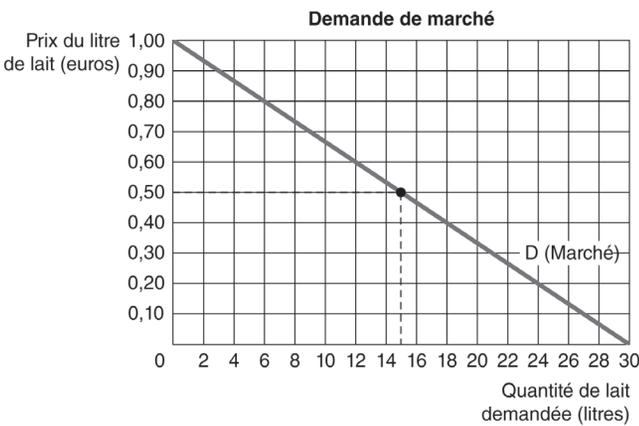
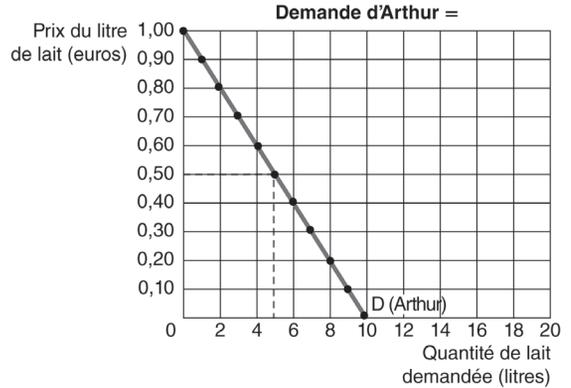
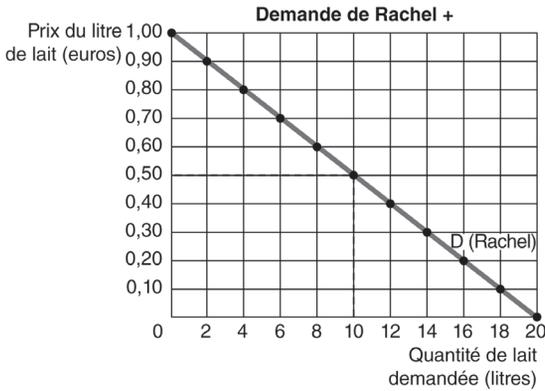
N'oubliez pas... Une variation de la quantité demandée correspond à l'augmentation ou à la diminution de la demande à la suite d'une variation du prix, tous les autres facteurs influençant la demande étant constants. Une variation de la quantité demandée se traduit par un mouvement le long de la courbe de demande.

3. DÉPLACEMENTS DE LA COURBE DE DEMANDE VERSUS MOUVEMENT LE LONG DE LA COURBE

Les courbes de demande individuelle et de marché présentées ont été tracées en partant de l'hypothèse *ceteris paribus* – toutes choses étant égales par ailleurs, la seule variable changeant étant le prix. Si un facteur *autre qu'un changement de prix* affectant la demande est modifié, cela entraînera un déplacement de la courbe de demande, que l'on appelle un *changement de la demande*.

Si le prix du lait, par exemple, est de 0,30 € par litre, une famille peut acheter 5 litres de lait par semaine. Si ses revenus augmentent, elle peut désormais se permettre d'en acheter davantage, par exemple 7 litres par semaine. Le prix du lait n'a pas changé – il est toujours de 0,30 € par litre, mais la quantité de lait achetée par la famille a augmenté. Si l'on retrouve ce comportement ailleurs dans l'économie, dans d'autres familles dont les revenus ont changé, la courbe de la demande du marché se déplacera vers la droite.

Si l'un des facteurs affectant la demande autre que le prix change, la quantité que les consommateurs souhaitent acheter est modifiée, quel que soit le prix.



Prix d'un litre de lait (euros)	Rachel +	Arthur =	Marché
0,00 €	20	10	30
0,10	18	9	27
0,20	16	8	24
0,30	14	7	21
0,40	12	6	18
0,50	10	5	15
0,60	8	4	12
0,70	6	3	9
0,80	4	2	6
0,90	2	1	3
1,00	0	0	0

Figure 3.2 La demande du marché, somme des demandes individuelles

La quantité demandée sur un marché est la somme des quantités demandées par tous les acheteurs à chaque niveau de prix. La courbe de demande du marché est obtenue en additionnant horizontalement les courbes de demande individuelles. À un prix de 0,50 €, Rachel souhaite acheter 10 litres de lait, mais Arthur ne souhaite en acheter que 5 litres. La quantité demandée sur le marché à ce prix est donc de 15 litres.

3.1 Un déplacement de la courbe de la demande

Si un ou plusieurs des facteurs influençant la demande autre que le prix change(nt), la courbe de demande se déplace. Par exemple, supposez qu'une grande faculté de médecine européenne découvre que les consommateurs réguliers de lait vivent plus longtemps et sont en meilleure santé. Cette découverte entraînerait une hausse la demande de lait, car les goûts des consommateurs évolueraient en faveur d'une consommation accrue de lait. Pour un prix donné, les acheteurs voudraient désormais acheter une plus grande quantité de lait et la courbe de demande de lait se déplacerait vers la droite.

La figure 3.3 illustre les déplacements de la demande. Tout changement qui augmente la quantité demandée quel que soit le prix, comme notre découverte de la faculté de médecine européenne, conduit à un déplacement vers la droite de la courbe de demande, on l'appelle une *augmentation de la demande*. Tout changement qui réduit la quantité demandée, quel que soit le prix, conduit à un déplacement vers la gauche de la courbe de demande, on l'appelle une *diminution de la demande*.

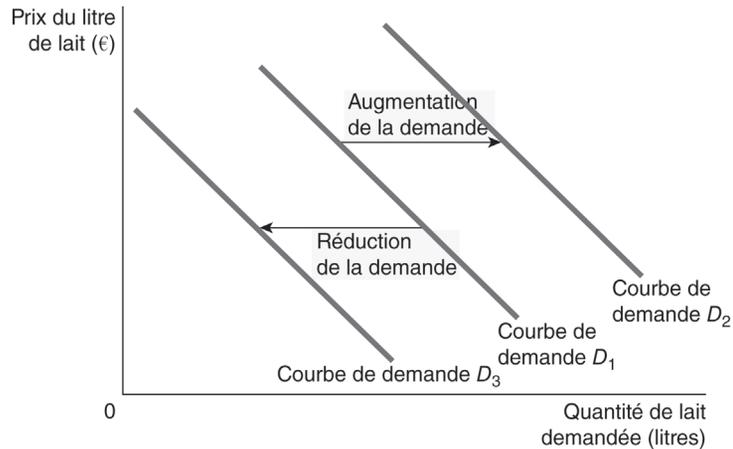


Figure 3.3 Déplacements de la courbe de demande

Tout changement qui fait augmenter la quantité que les acheteurs désirent acquérir à un prix donné engendre un déplacement de la courbe de demande vers la droite. Tout changement qui fait diminuer la quantité que les acheteurs désirent acquérir à un prix donné engendre un déplacement de la courbe de demande vers la gauche.

De nombreuses variables sont à l'origine du déplacement de la courbe de demande. Voici les plus importantes.

■ Les prix des biens proches

Supposez que le prix du lait diminue. La loi de la demande stipule que vous en achèterez de plus grandes quantités. En même temps, vous achèterez peut-être moins de jus d'orange. Comme le lait et le jus d'orange sont tous deux des boissons rafraîchissantes, elles satisfont des envies similaires. Quand la baisse du prix d'un bien réduit la demande d'un autre bien, on dit que ces biens sont des **substituts**. Les substituts sont souvent des paires de biens qui peuvent être utilisés à la place l'un de l'autre, comme par exemple le beurre et la margarine, les vestes et les blousons, les tickets de cinéma et les films en streaming. Plus les biens sont substituables, plus l'effet sur la demande du changement du prix de l'un est important.

→ Biens substituts

deux biens tels qu'une augmentation du prix de l'un engendre une augmentation de la demande de l'autre (et vice versa)

Supposez maintenant que le prix des céréales pour le petit-déjeuner baisse. En vertu de la loi de la demande, davantage de céréales seront achetées. Mais on peut alors s'attendre à ce que la demande de lait augmente également, puisque les céréales et le lait sont souvent consommés ensemble. Lorsque la baisse du prix d'un bien fait augmenter la demande d'un autre bien, on dit que ces deux biens sont des **compléments**. Les compléments sont souvent des paires de biens qui sont consommés ou utilisés ensemble, comme l'essence et les voitures, les ordinateurs et les logiciels, le pain et le fromage, les fraises et la crème, le bacon et les œufs.

→ Biens complémentaires

deux biens tels qu'une augmentation du prix de l'un engendre une baisse de la demande de l'autre

Testez-vous

Quel type de relation y a-t-il entre les applications et les smartphones ? Si le prix des smartphones s'accroît, à quoi peut-on s'attendre concernant la demande d'applications ? Dessinez un diagramme pour illustrer votre réponse.

■ Le revenu

Les modifications de revenu influencent la demande. Un revenu plus faible signifie que vous avez moins à dépenser au total et donc vous avez moins à dépenser dans certains biens – probablement la plupart. De même, si le revenu augmente, alors il est probable que la demande de nombreux biens augmente également. Lorsque la demande pour un bien diminue lorsque le revenu diminue, ou augmente lorsqu'il augmente, on dit que ce bien est un bien normal.

→ **Bien normal**

bien pour lequel, toutes choses égales par ailleurs, une augmentation du revenu conduit à une augmentation de la demande (et vice versa)

Tous les biens ne sont pas des biens normaux. Quand la demande pour un bien augmente lorsque le revenu décroît, il s'agit d'un **bien inférieur**. Les trajets en bus sont un exemple de bien inférieur : lorsque votre revenu diminue, vous êtes moins enclin à acheter une voiture ou à prendre un taxi, et plus susceptible de prendre le bus. Par conséquent, lorsque le revenu diminue, la demande de trajets en bus a tendance à augmenter.

→ **Bien inférieur**

bien pour lequel, toutes choses égales par ailleurs, une augmentation du revenu provoque une baisse de la demande (et vice versa)

■ Les préférences

Les goûts sont un facteur déterminant de la demande. Si vous aimez le lait, vous en achèterez davantage. La compréhension du rôle des goûts ou préférences dans le comportement des consommateurs prend une importance croissante à mesure que des recherches dans les domaines de la psychologie et de la neurologie sont intégrées à l'économie.

■ La taille et la structure de la population

La demande de marché étant dérivée des demandes individuelles, il s'ensuit que plus il y a d'acheteurs, plus la demande est susceptible d'être élevée. La taille de la population est donc un facteur déterminant de la demande. Une population plus nombreuse, *ceteris paribus*, signifiera une plus grande demande pour tous les biens et services.

Les changements dans la structure de la population influencent également la demande. De nombreux pays ont une population vieillissante et cette caractéristique conduit à un changement de la demande. Si la proportion de la population âgée de 65 ans et plus augmente, la demande de biens et de services utilisés par les personnes âgées (maisons de retraite, polices d'assurance, voitures plus petites, services de soins santé, etc.) est susceptible d'augmenter.

■ La publicité

Les firmes utilisent différents moyens de promotion de biens et services. Au terme d'une campagne de publicité, on s'attend à une augmentation de la demande de leurs produits.

■ Les anticipations des consommateurs

Les anticipations relatives aux événements futurs peuvent influencer la demande de biens et services aujourd'hui. Par exemple, si l'on que le prix du lait augmentera le mois prochain, les consommateurs seront tentés d'en acheter davantage au prix d'aujourd'hui.

Testez-vous

Créez un exemple de plan de la demande de pizza et représentez graphiquement la courbe de demande. Donnez un exemple de ce qui pourrait entraîner le déplacement de la courbe de demande de pizza vers la droite et vers la gauche.

En résumé... Une modification de tout facteur affectant la demande, autre que le prix, est appelée une *variation de la demande*. Une variation de la demande est représentée graphiquement par un déplacement de la courbe de la demande, soit vers la droite (augmentation de la demande), soit vers la gauche (diminution de la demande).

4. L'OFFRE

Tournons-nous à présent vers l'autre côté du marché et examinons le comportement des vendeurs. Une fois encore, pour orienter notre raisonnement, nous allons continuer à considérer le marché du lait.

4.1 La courbe d'offre : la relation entre le prix et la quantité offerte

La **quantité offerte** de n'importe quel bien ou service est la quantité que les vendeurs souhaitent et sont capables de vendre, à chaque niveau de prix. Lorsque le prix du lait est élevé, la vente de lait est plus rentable et les vendeurs sont donc disposés à fournir davantage. Les vendeurs de lait travaillent de longues heures, les fermiers achètent des vaches supplémentaires et embauchent des travailleurs pour augmenter l'offre sur le marché. À l'inverse, lorsque le prix du lait est faible, l'activité est moins profitable et donc les vendeurs sont disposés à en produire moins. À un prix suffisamment bas, certains vendeurs peuvent même décider de cesser leur activité et leur quantité offerte tombe à zéro. Comme les quantités offertes augmentent lorsque le prix augmente et diminuent quand le prix baisse, on dit que la quantité offerte est *positivement corrélée* au prix du bien. La relation entre le prix et la quantité offerte est appelée **loi de l'offre**.

→ Quantité offerte

quantité d'un bien que les vendeurs souhaitent et sont capables de vendre à différents prix

→ Loi de l'offre

assertion selon laquelle, toutes choses égales par ailleurs, lorsque le prix d'un bien augmente, la quantité offerte de ce bien augmente

Prix d'un litre de lait (€)	Quantité de lait offerte (milliers de litres par mois)
0,00 €	0
0,10	0
0,20	2
0,30	4
0,40	6
0,50	8
0,60	10
0,70	12
0,80	14
0,90	16
1,00	18

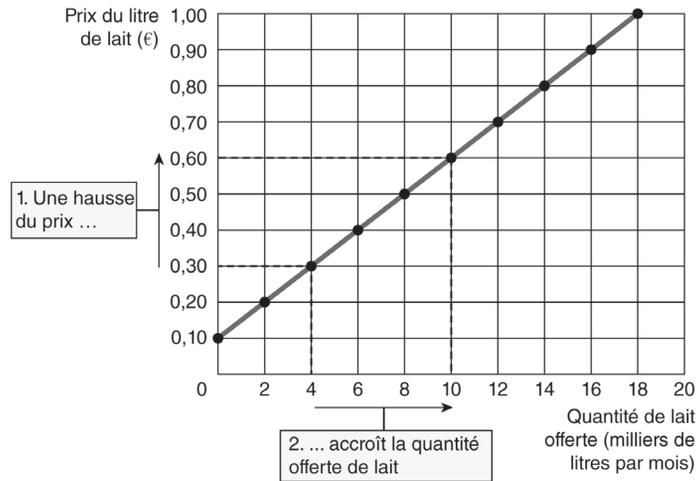


Figure 3.4 Plan d'offre de Richard et courbe d'offre

Le plan d'offre montre la quantité offerte à chaque prix. La courbe d'offre, qui est la représentation graphique du plan d'offre montre de quelle manière la quantité offerte d'un bien change lorsque le prix varie. Dans la mesure où un prix plus élevé fait augmenter la quantité offerte, la courbe de demande est croissante.

Le tableau de la figure 3.4 montre la quantité que Richard, un producteur de lait, est prêt à fournir pour différents prix. Pour un prix inférieur à 0,10 € par litre, Richard ne produit pas du tout de lait. Au fur et à mesure que le prix augmente, il est disposé à mettre sur le marché de plus en plus de lait. Il s'agit d'un **plan d'offre**, un tableau qui indique la relation entre le prix d'un bien et la quantité offerte, en maintenant constants tous les autres facteurs qui influencent la quantité de bien que les producteurs veulent vendre.

→ **Plan d'offre**

tableau qui indique la relation entre le prix d'un bien et la quantité offerte

Le graphique de la figure 3.4 utilise les valeurs du tableau pour illustrer la loi de l'offre. La courbe reliant le prix et la quantité offerte est appelée **courbe d'offre**. La courbe d'offre est croissante parce que, toutes choses égales par ailleurs, un prix plus élevé correspond à une quantité offerte plus importante.

→ **Courbe d'offre**

graphique qui décrit la relation entre le prix d'un bien et la quantité offerte

4.2 Mouvement le long de la courbe

Comme pour la demande, il est important d'utiliser la bonne terminologie et de bien la comprendre pour éviter de faire des erreurs. Si le prix d'un bien augmente, toutes choses égales par ailleurs, la quantité offerte est modifiée. Ceci est représenté graphiquement par un mouvement le long de la courbe d'offre.

4.3 De l'offre individuelle à l'offre du marché

Tout comme la demande de marché est la somme des demandes individuelles, l'offre du marché est la somme des offres de tous les producteurs. Le tableau de la figure 3.5 montre les plans d'offre de deux producteurs de lait, Richard et Max. À chaque prix, le plan d'offre de Richard nous renseigne sur la quantité de lait offerte par Richard et le plan d'offre de Max nous renseigne sur la quantité de lait produite par Max. L'offre de marché est la somme des deux offres individuelles (en supposant qu'ils sont les deux seuls offreurs sur le marché).

La quantité offerte sur un marché est la somme des quantités offertes par tous les vendeurs à chaque prix niveau de prix. Ainsi, la courbe d'offre de marché est obtenue en additionnant de manière horizontale les courbes d'offre individuelles. Au prix de 0,50 euro, Richard est disposé à offrir 8000 litres de lait par mois et Max est disposé à en offrir 5000 litres. La quantité offerte sur le marché à ce prix est égale à 13000 litres par mois.

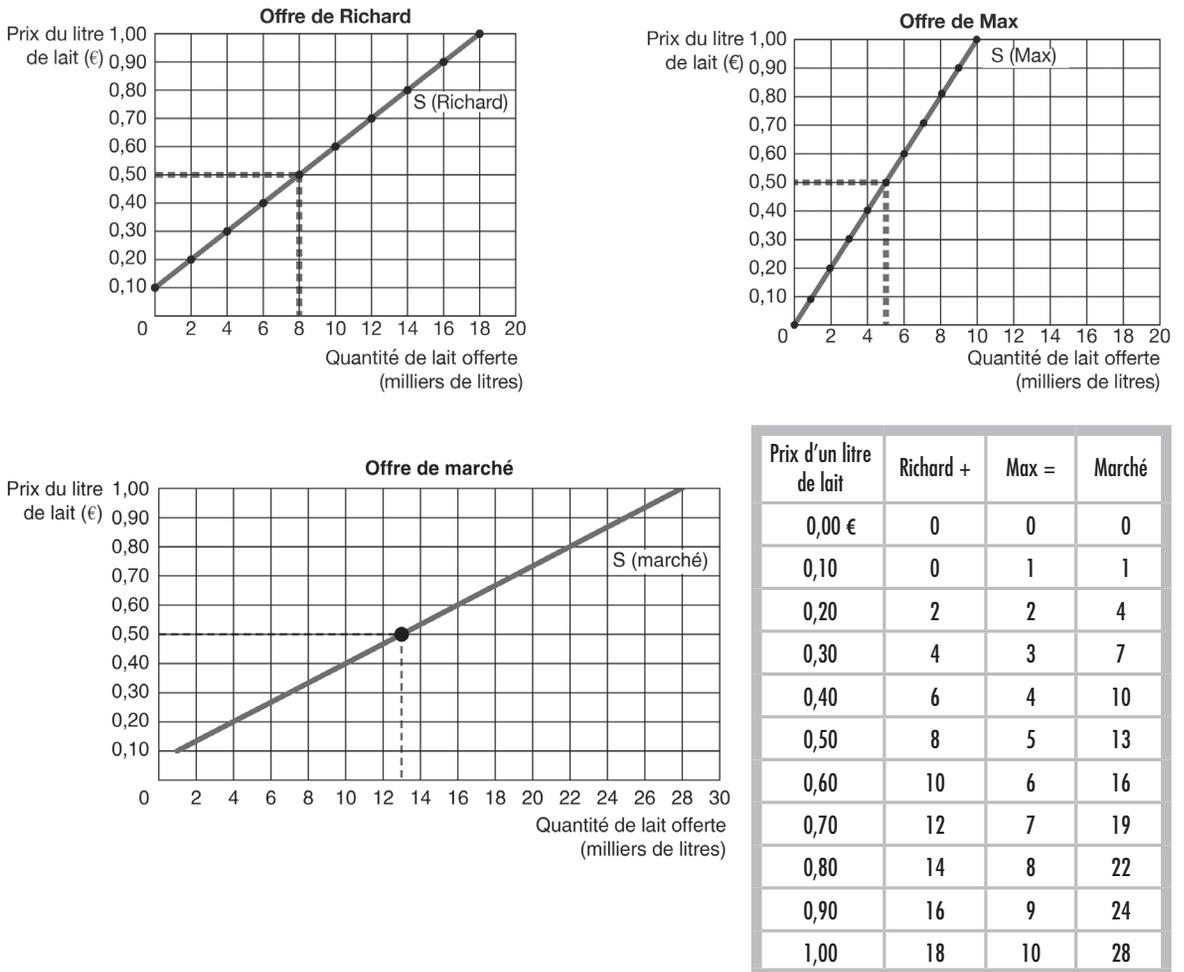


Figure 3.5 L'offre de marché en tant que somme des offres individuelles

La quantité offerte sur un marché est la somme des quantités offertes par tous les vendeurs pour chaque prix. Ainsi, la courbe d'offre de marché est obtenue en additionnant de manière horizontale les courbes d'offre individuelles. Au prix de 0,50 euro, Richard est disposé à offrir 8000 litres de lait par mois et Max est disposé à en offrir 5000 litres. La quantité offerte sur le marché à ce prix est égale à 13000 litres par mois.

Le graphique de la figure 3.5 montre les courbes d'offre qui correspondent aux plans d'offre. Comme nous l'avons fait pour les courbes de demande, nous obtenons la quantité totale offerte à chaque niveau de prix en additionnant les quantités individuelles figurant sur l'axe horizontal des courbes d'offre individuelles. La courbe d'offre du marché montre comment la quantité totale offerte varie lorsque le prix du bien change.

En résumé... Une *variation de la quantité offerte* désigne l'augmentation ou la diminution de l'offre suite à une modification du prix en vigueur, en supposant constants tous les autres facteurs influençant l'offre. Une variation de la quantité offerte est représentée par un mouvement le long de la courbe d'offre.

4.4 Les déplacements de la courbe d'offre

Si les facteurs, autres que le prix, affectant la disposition des producteurs à fournir, changent, alors la courbe d'offre se déplace. Par exemple, supposons que le prix des aliments pour bétail diminue. Comme l'alimentation animale est un intrant dans la production de lait, la baisse du prix de l'alimentation animale rend la vente de lait plus rentable. Cela augmente l'offre de lait : pour un prix donné, les vendeurs sont désormais disposés à produire une plus grande quantité. Ainsi, la courbe d'offre de lait se déplace vers la droite.

La figure 3.6 illustre les déplacements de la courbe d'offre. Tout changement qui augmente la quantité offerte à n'importe quel prix, comme une baisse du prix de la nourriture pour bétail, déplace la courbe d'offre vers la droite et est appelé *une augmentation de l'offre*. De la même manière, tout changement qui réduit la quantité offerte à n'importe quel prix entraîne un déplacement de la courbe d'offre vers la gauche et est appelé *une diminution de l'offre*.

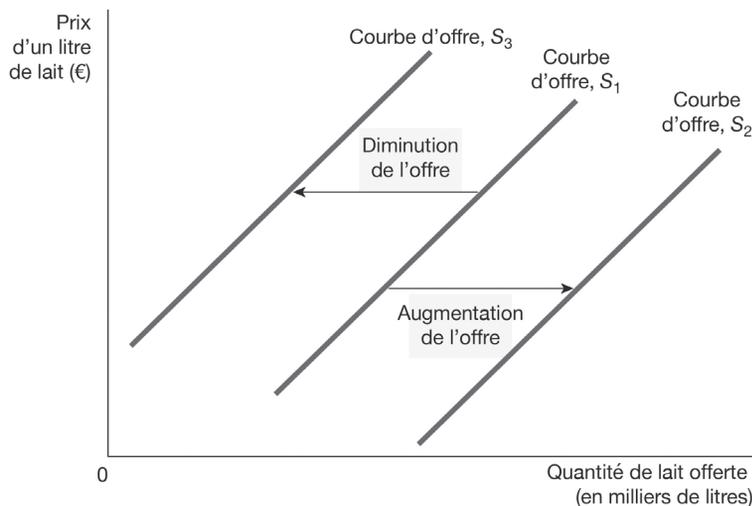


Figure 3.6 Les déplacements de la courbe d'offre

Tout changement qui fait augmenter la quantité que les vendeurs désirent produire à un prix donné engendre un déplacement de la courbe d'offre vers la droite.

Tout changement qui fait diminuer la quantité que les vendeurs désirent produire à un prix donné engendre un déplacement de la courbe d'offre vers la gauche.

Un déplacement de la courbe d'offre résulte d'un changement dans l'un des déterminants de l'offre autre que le prix. Voici un bref aperçu de ces différents facteurs.

■ **La rentabilité dans la production d'autres biens et le prix des biens produits de manière jointe**

Dans certains cas, les firmes ont la possibilité de passer de la production d'un bien à celle d'un autre, leur production est flexible. Par exemple, les producteurs de lait peuvent choisir de rendre leurs terres cultivables si le prix des récoltes augmente par rapport à celui du lait. Si une culture devient plus rentable, il se peut que l'agriculteur oriente sa production vers ce produit. Dans d'autres cas, la production d'un bien peut s'accompagner de celle d'un autre bien, il s'agit d'une production jointe. Par exemple, l'augmentation de la production d'agneau peut conduire à l'augmentation de la production de laine.

■ **La technologie**

Les progrès technologiques augmentent la productivité, ce qui permet de produire davantage en utilisant moins de facteurs de production. Par conséquent, les coûts totaux et/ou à l'unité peuvent diminuer et l'offre peut augmenter. Le développement d'engrais et de salles de traite plus efficaces, par exemple, a augmenté les rendements par vache et a permis de réduire les coûts. En réduisant les coûts des entreprises, les progrès technologiques augmentent l'offre de lait.

■ **Les facteurs naturels et sociaux**

L'offre est souvent affectée par de nombreux facteurs naturels et/ou sociaux. On peut penser notamment aux événements climatiques qui détruisent les récoltes, aux catastrophes naturelles, aux épidémies, mais aussi à l'évolution des comportements et aux attentes de la société (en matière de filières « bio », de recyclage des déchets, de réduction des gaz à effet de serre). Tous ces facteurs, ou certains d'entre eux, peuvent avoir une influence sur le coût des facteurs de production.

■ **Les prix des intrants et des facteurs de production**

Pour produire un bien, les vendeurs utilisent différents facteurs de production, parmi lesquels la terre, le travail et le capital. Les producteurs laitiers utilisent ainsi de l'engrais, de la nourriture pour bétail, des étables, des services vétérinaires, et le travail d'ouvriers. Lorsque le prix de l'un ou plusieurs de ces facteurs augmente, produire du lait devient moins rentable et les firmes en offrent moins. Si le prix d'un facteur de production augmente de manière substantielle, une firme pourrait même fermer et ne plus offrir de lait du tout. À l'inverse, si le prix des facteurs diminue pour une raison quelconque, la production peut devenir plus profitable ce qui incitera la firme à offrir davantage pour un prix donné. Ainsi, l'offre de biens est négativement corrélée au prix des facteurs de production utilisés au cours de sa fabrication.

■ **Les anticipations des producteurs**

La quantité de lait offerte par une firme aujourd'hui dépend de ses anticipations par rapport à l'état futur du marché. Par exemple, si elle s'attend à ce que le prix du lait augmente dans le futur, elle peut réaliser des investissements pour augmenter sa capacité de production ou développer son cheptel.

■ **Le nombre de vendeurs**

S'il y a plus de vendeurs sur le marché, l'offre de marché doit logiquement augmenter. De la même manière, si certains producteurs laitiers cessent leur activité, la quantité de lait offerte devrait diminuer. Le nombre de vendeurs sur un marché sera déterminé par la rentabilité du produit en question et la facilité d'entrée et de sortie sur le marché.

Testez-vous

Proposez un exemple de plan d'offre pour la pizza et représentez la courbe d'offre associée. Donnez un exemple de ce qui pourrait faire se déplacer la courbe d'offre. Un changement dans le prix de la pizza déplacerait-il cette courbe d'offre?

En résumé... Une modification de tout facteur affectant l'offre, autre que le prix, est appelée une *variation de l'offre*. Une variation de l'offre est représentée graphiquement par un déplacement de la courbe d'offre, soit vers la droite (augmentation de l'offre), soit vers la gauche (diminution de l'offre).

5. L'OFFRE ET LA DEMANDE RÉUNIES

Ayant analysé l'offre et la demande séparément, nous allons à présent les combiner pour comprendre comment elles déterminent la quantité d'un bien vendu sur un marché et son prix.

5.1 L'équilibre

L'équilibre est défini comme un état stable, une situation dans laquelle les forces contraires induisant un changement se compensent. Les économistes considèrent que l'offre et la demande sont des *forces de marché*. La figure 3.7 montre la courbe d'offre et la courbe de demande du marché ensemble. Sur chaque marché, la relation entre l'offre et la demande exerce une force sur le prix. Si l'offre excède la demande ou inversement, cela pousse le prix à se modifier. L'**équilibre** du marché est atteint lorsque la quantité que les consommateurs souhaitent acheter à un prix donné est égale à celle que les vendeurs sont prêts à vendre à ce prix. Le prix, à l'intersection des courbes, est appelé **prix d'équilibre** ou prix du marché, et la quantité est appelée **quantité d'équilibre**. Sur la figure 3.7, le prix d'équilibre est de 0,40 € par litre, et la quantité d'équilibre est de 7 000 litres de lait achetés et vendus.

-
- **Prix de marché ou prix d'équilibre**
prix qui équilibre les quantités offertes et les quantités demandées
 - **Quantité d'équilibre**
quantité offerte et demandée au prix d'équilibre
-

Au prix d'équilibre, la quantité de biens que les acheteurs désirent et sont capables d'acheter correspond exactement à la quantité que les vendeurs sont disposés et capables de vendre. Le prix d'équilibre est parfois appelé le *prix qui solde le marché*, car, à ce prix, tout le monde sur le marché a été satisfait : les acheteurs ont acheté tout ce qu'ils voulaient acheter et les vendeurs ont vendu tout ce qu'ils voulaient vendre. Il n'y a pas de pénurie (ou demande excédentaire) qui résulterait d'une demande supérieure à l'offre, ni d'excédent (ou d'offre excédentaire) qui résulterait d'une offre supérieure à la demande.

Le marché reste à l'équilibre jusqu'à ce qu'un événement (un choc) entraîne le déplacement de la courbe d'offre ou de demande (ou les deux). Si l'une des deux courbes se déplace (ou les deux), au prix d'équilibre initial, un **excédent** ou une **pénurie** se constitue. Les mécanismes de marché mettent un certain temps à réagir, sauf dans certains cas où l'ajustement peut être très rapide (par exemple sur le marché des actions ou des matières premières). Lorsqu'il n'est plus à l'équilibre et qu'il y a une pénurie ou un excédent, le prix de marché est influencé par le comportement des acheteurs et de vendeurs, c'est-à-dire par leurs décisions d'achat et de vente.

→ **Excédent**

situation dans laquelle la quantité offerte est supérieure à la quantité demandée au prix courant du marché

→ **Pénurie**

situation dans laquelle la quantité demandée est supérieure à la quantité offerte au prix courant du marché

■ **Un excédent**

Il y a un excédent lorsque la quantité que les vendeurs souhaitent vendre est supérieure à la quantité que les consommateurs souhaitent acheter à un prix donné. Lorsqu'il y a un excédent ou une offre excédentaire d'un bien, par exemple du lait, les fournisseurs ne peuvent pas vendre tout ce qu'ils veulent au prix courant. Les vendeurs constatent que les stocks de lait augmentent, ils réagissent donc à l'excédent en baissant leurs prix. Lorsque le prix baisse, certains consommateurs vont réagir en achetant plus de lait, ce qui entraîne un mouvement le long de la courbe de demande. De même, certains vendeurs sur le marché réagissent à la baisse des prix en réduisant la quantité qu'ils sont prêts à offrir à la vente (mouvement le long de la courbe d'offre). Les prix continuent à chuter jusqu'à ce que le marché atteigne un nouvel équilibre. L'effet sur le prix et la quantité achetée et vendue dépend du déplacement initial de la courbe de demande ou de la courbe d'offre (ou des deux) et son analyse relève de la **statique comparative** : l'équilibre final, résultant des ajustements de quantités et de prix, est comparé à l'équilibre initial.

→ **Statique comparative**

comparaison d'un équilibre statique initial à un nouvel équilibre

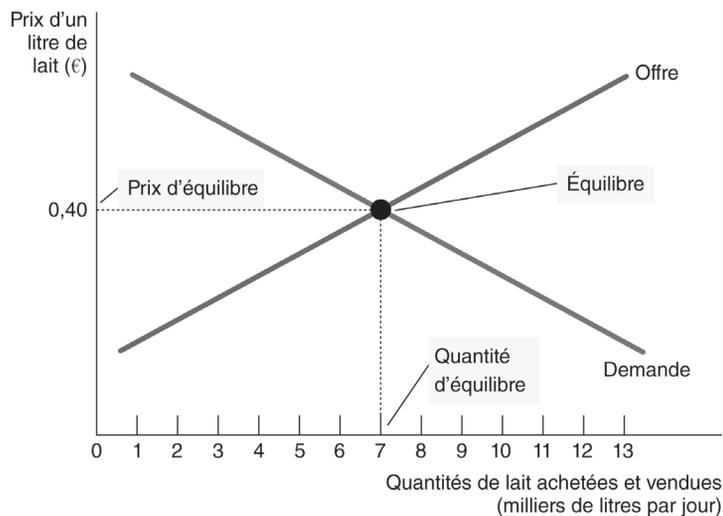


Figure 3.7 L'équilibre entre l'offre et la demande

L'équilibre se situe au point d'intersection entre les courbes d'offre et de demande. Au prix d'équilibre, la quantité offerte est égale à la quantité demandée. Ici, le prix d'équilibre est égal à 0,40 euro le litre de lait : à ce prix, 7000 litres de lait sont vendus et achetés.

■ Une pénurie

Il y a pénurie sur un marché lorsque la quantité que les consommateurs souhaitent acheter à un prix donné est supérieure à la quantité que les vendeurs souhaitent proposer à la vente. S'il y a trop d'acheteurs pour un nombre donné de biens, les vendeurs peuvent réagir à une situation de pénurie en augmentant leurs prix, ils ne perdront ainsi pas d'opportunités de vente. Lorsque le prix augmente, certains acheteurs se retirent du marché et la quantité demandée diminue (mouvement le long de la courbe de demande). La hausse des prix rend la production de lait plus rentable et encourage ainsi certains agriculteurs à en produire davantage, ce qui accroît la quantité offerte. Une fois encore, ce processus se poursuit jusqu'à ce que le marché converge vers l'équilibre.

Ainsi, les activités des nombreux acheteurs et vendeurs poussent « automatiquement » le prix du marché vers le prix d'équilibre. Bien sûr, les acheteurs et les vendeurs n'ont pas conscience qu'individuellement ils agissent comme des forces de changement sur les marchés ; cependant, la conjonction de leurs actions pousse le marché à l'équilibre. Ce phénomène est appelé la **loi de l'offre et de la demande** : le prix de tout bien s'ajuste pour équilibrer les quantités offertes et demandées de ce bien.

→ Loi de l'offre et de la demande

assertion selon laquelle le prix de tout bien s'ajuste afin d'équilibrer les quantités offertes et les quantités demandées

ÉTUDE DE CAS

Pourquoi les économistes indiquent-ils le prix sur l'axe des ordonnées ?

En exposant le modèle de marché, nous avons noté que la demande et l'offre d'un produit dépendent du prix. On dit que la demande et l'offre sont les variables dépendantes et que le prix est la variable indépendante. En mathématiques, la relation entre les variables est exprimée par une fonction, telle que $y = f(x)$. Cela signifie que la valeur de y dépend de la valeur de x telle que spécifiée par la fonction particulière f . Si la fonction est $y = x^2$, alors la valeur de y sera égale à la valeur de x au carré. La variable dépendante est y et la variable indépendante est x . Dans une représentation graphique de cette fonction, la variable dépendante y est représentée sur l'axe des ordonnées et la variable indépendante, x , sur l'axe des abscisses. Il s'agit d'une représentation standard en mathématiques.

En économie, cependant, le modèle de marché est représenté de telle sorte que le prix, la variable indépendante, se trouve sur l'axe des ordonnées, tandis que la demande et l'offre, les variables dépendantes, se trouvent sur l'axe des abscisses. Pourquoi en est-il ainsi ? Comme pour beaucoup de choses en économie, la raison est historique, et il n'est pas toujours facile de déterminer exactement quand et pourquoi l'inversion des axes s'est produite. Une chose est sûre : cette convention a perduré.

Un premier point qui mérite d'être mentionné est que la représentation graphique d'un marché (ce que sont les diagrammes d'offre et de demande) n'est que cela – une représentation graphique. Les graphiques ne sont pas des représentations mathématiques des équations, même s'il est bien entendu possible de dessiner un graphique qui représente des équations spécifiques. Il est important de faire la distinction entre la façon dont nous représentons et utilisons les graphiques aujourd'hui et la façon dont les économistes et les mathématiciens ont pu utiliser ce type d'outils aux XVIII^e et XIX^e siècles. Il est également important de noter que l'utilisation de graphiques est un moyen de décrire et d'appliquer les bases d'un modèle. Les schémas d'offre et de demande sont utilisés pour démontrer comment l'équilibre est atteint, par exemple lorsque les facteurs affectant l'offre et la demande changent.

On dit souvent qu'Alfred Marshall a été le premier à utiliser des graphiques sur lesquels le prix se trouve en ordonnée. Marshall a utilisé de tels graphiques dans son ouvrage *Principes de l'Économie Politique* publié en 1890, mais il n'était pas le premier à en utiliser. En 1838, dans son ouvrage *Recherches sur les principes mathéma-*

tiques de la théorie de la richesse, Antoine-Augustin Cournot (1801-77) a représenté graphiquement la relation entre le prix et la quantité, mais avec le prix en abscisse. Cournot utilisait ces diagrammes pour montrer comment de petites variations de prix peuvent affecter le revenu total, introduisant ainsi le concept d'élasticité-prix. Cournot a ensuite introduit les courbes d'offre pour représenter la fameuse intersection que les étudiants en licence d'économie connaissent bien, afin de montrer comment l'introduction d'une taxe affecte le prix et la quantité. C'est à ce moment-là que Cournot a placé le prix en ordonnée et la quantité en abscisse.

Karl Henrich Rau (1792-1870) a proposé en 1841 une représentation graphique de l'offre et de la demande dans son ouvrage *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (Principes de l'économie)* pour analyser l'équilibre dans lequel le prix était sur l'axe vertical. En 1870, Fleeming Jenkin a utilisé des graphiques pour analyser des applications de la « loi de l'offre et de la demande » en indiquant le prix en ordonnée.

C'est toutefois Alfred Marshall qui a popularisé la position du prix en ordonnée dans les représentations graphiques de l'offre et la demande. Dans son livre de 1890, un certain nombre de tels graphiques apparaissent sous forme de notes de bas de page plutôt que dans le texte, ce qui amène les historiens de la méthodologie économique à penser qu'il considérait les graphiques comme une aide à la compréhension de l'économie plutôt que comme la base de cette compréhension.

C'est en effet au moyen de modèles que Marshall analyse ce qui se passe sur un marché si la demande et l'offre changent. Il utilise ainsi le modèle comme un moyen de proposer différentes « expériences » pour répondre à certaines questions. Ce faisant, il a montré que le résultat sur le marché pouvait être le même, quelle que soit la façon dont le modèle était manipulé, ce qui impliquait que les prédictions du modèle étaient stables.

D'autres explications suggèrent que le prix peut être la variable dépendante dans la mesure où les changements de quantités peuvent affecter le prix. Par exemple, en cas de sécheresse, l'offre d'un bien est affectée négativement, ce qui a un impact sur son prix en raison d'un déplacement de la courbe d'offre. La quantité n'est donc pas toujours déterminée par le prix. Si, à chaque fois qu'un graphique est dessiné, le prix se trouve sur un axe différent pour correspondre à l'application étudiée, cela risquerait de devenir confus et réduirait beaucoup la capacité d'un graphique en termes d'aide à la compréhension. Il semble donc préférable d'avoir une certaine cohérence et de placer le prix en ordonnée.

Enfin, en réponse à une question sur ce sujet, Greg Mankiw note sur son blog que son collègue de Harvard, Robert Barro, fait référence à une interprétation de la demande et de l'offre proposée par l'économiste John Hicks qui provient de la construction de la demande et de l'offre de Marshall. Hicks fait référence au « prix de demande » et au « prix d'offre » comme étant le montant qu'un individu est prêt à payer pour obtenir des unités supplémentaires de biens et le montant qu'un vendeur doit recevoir pour fournir une production supplémentaire. Dans cette construction, le prix est la variable dépendante, d'où la logique de le placer sur l'axe des ordonnées.

6. LES PRIX SONT DES SIGNAUX

La fonction principale du prix dans un marché concurrentiel est d'agir comme un signal à la fois pour les acheteurs et les vendeurs.

6.1 *Le prix, un signal pour les acheteurs*

Pour les acheteurs, le prix indique ce à quoi ils doivent renoncer (généralement une somme d'argent) pour acquérir les bénéfices que leur confère le bien. Ces bénéfices sont l'utilité ou la satisfaction tirée de la consommation du bien ou service et reflètent la disposition à payer.

Si un individu est prêt à payer 10 € pour aller voir un film, alors les économistes supposeront que la valeur des bénéfices obtenus en regardant le film équivaut pour l'individu à cette somme d'argent. Qu'est-ce que cela signifie ? Combien valent 10 € ? Les économistes répondraient à cette question en disant que si un individu est prêt à renoncer à 10 € pour regarder un film, alors la valeur des bénéfices obtenus (l'utilité) doit

être supérieure à une alternative pour laquelle les 10 € auraient pu être dépensés. Cela reflète les arbitrages auxquels les individus sont confrontés. Le coût d'un bien est ce à quoi il faut renoncer pour acquérir ce bien. C'est un élément fondamental de la loi de la demande.

À des prix plus élevés, le sacrifice qui est fait en termes de valeur des bénéfices tirés de solutions alternatives est plus grand. Il se peut donc que nous soyons moins disposés à faire ce sacrifice. Si le prix d'une place de cinéma était de 15 euros, il faudrait peut-être que ce soit un très bon film pour persuader la personne que renoncer à ces 15 euros, qui pourraient être utilisés pour acheter autre chose, en vaut la peine.

Le prix agit également comme un signal à la marge. La plupart des consommateurs reconnaîtront le «supplice» qu'ils ont sans doute vécu un jour au moment de prendre une décision d'achat. Il est possible que cette paire de chaussures que l'on «meurt d'envie d'acheter» soit absolument parfaite, mais à 120 €, l'acheteur pourrait y réfléchir à deux fois alors que si elles coûtaient 100 €, il pourrait considérer cela comme une «évidence». Ce supplément de 20 € pourrait faire toute la différence dans sa décision d'acheter ou non ces chaussures.

Les économistes et les chercheurs d'autres disciplines telles que la psychologie étudient de plus en plus la nature complexe des décisions d'achat. Le développement des techniques d'imagerie à résonance magnétique (IRM) a ainsi permis aux chercheurs d'étudier la manière dont le cerveau répond aux différents stimuli au moment de la prise de décisions d'achat.

6.2 Le prix, un signal pour les vendeurs

Le prix donne aux vendeurs un signal relatif à la rentabilité de la production. Pour la plupart des vendeurs, l'augmentation de la quantité de biens produits va induire des coûts additionnels. Un prix plus élevé est nécessaire pour compenser ce coût supplémentaire et permettre au producteur de se rémunérer pour le risque qu'il a pris en produisant. Cette récompense est appelée *profit*.

6.3 Augmenter les prix sur un marché concurrentiel

Des prix qui augmentent sur un marché libre constituent un signal différent, mais toujours en lien avec les acheteurs et les vendeurs. Aux yeux du vendeur, des prix en hausse signalent qu'il y a une pénurie de biens ; ils sont incités à produire plus, car ils savent que leur production sera vendue. Aux yeux de l'acheteur, des prix en hausse modifient les arbitrages auxquels ils sont confrontés. Ils doivent maintenant renoncer à davantage de choses pour se procurer le bien qu'ils désirent et ils doivent vérifier si les avantages qu'ils percevront et le sacrifice qu'ils font en renonçant à la meilleure alternative en valent toujours la peine.

Supposons par exemple que le prix d'une place de cinéma augmente de 10 à 15 euros. Certains spectateurs paieront volontiers ce nouveau montant, parce qu'ils sont passionnés de cinéma, tandis que d'autres pourraient commencer à penser que 15 €, c'est un peu cher. Ils pourraient en effet consacrer ces 15 euros pour aller au restaurant avec des amis et cela pourrait représenter plus de valeur qu'une séance de cinéma à leurs yeux. Certaines de ces personnes cesseront donc d'aller au cinéma et iront au restaurant à la place – le signal du prix pour ces personnes a changé.

Ce que nous savons, c'est que, tant pour les acheteurs que pour les vendeurs, de nombreux processus complexes interviennent dans la prise de décision. Les économistes ne les connaissent pas tous parfaitement, mais se sont constamment à la recherche de nouvelles idées qui pourraient les aider à mieux comprendre le fonctionnement des marchés. Nous passons tous par les différentes phases de ces processus lorsque nous achetons un bien, même si nous n'en sommes pas toujours conscients. Pouvoir mieux les appréhender est essentiel à la façon de penser comme un économiste.

7. ANALYSER LES CHANGEMENTS D'ÉQUILIBRE

Jusqu'à présent, nous avons vu comment l'offre et la demande, ensemble, déterminent l'équilibre de marché, qui en retour, détermine le prix et la quantité de bien que les acheteurs achètent et que les vendeurs produisent. Bien sûr, le prix et la quantité d'équilibre dépendent de la position des courbes d'offre et de demande.

Nous utilisons l'analyse statique comparative pour examiner ce qui se passe lorsqu'un événement déplace l'une de ces courbes et entraîne une modification de l'équilibre du marché.

Nous procédons pour cela en trois étapes.

1. Nous devons décider si l'événement en question provoque un déplacement de la courbe d'offre, de la courbe de demande ou bien dans certains cas, des deux courbes.
2. Nous devons décider si la courbe se déplace vers la droite ou vers la gauche.
3. Nous utilisons la représentation graphique de l'offre et de la demande pour comparer l'équilibre initial et le nouvel équilibre, ce qui montre comment le déplacement affecte le prix et les quantités d'équilibre.

Afin de comprendre comment cette procédure est utilisée, considérons divers événements qui pourraient affecter le marché du lait. Démarrons notre analyse en supposant que le marché du lait est à l'équilibre pour un prix de 0,50 euro par litre et 13 000 litres achetés et vendus.

■ Exemple 1 : un changement de la demande

Supposons qu'un été, il fasse vraiment très chaud. Comment cet événement affecte-t-il le marché du lait ? Pour répondre à cette question, suivons nos trois étapes.

1. La chaleur affecte la courbe de demande en modifiant les préférences des individus pour le lait. Autrement dit, la météo modifie la quantité de lait qu'ils souhaitent acheter à un prix donné.
2. Comme la chaleur conduit les individus à vouloir consommer plus de lait, faire des milkshakes, et les producteurs de glaces à acheter plus de lait pour en fabriquer, la courbe de demande de lait se déplace vers la droite. La figure 3.8 rend compte de cette augmentation de la demande, la courbe de demande se déplaçant de D_1 à D_2 (il faut avoir à l'esprit ici que la courbe de demande D_1 n'existe plus, c'est pourquoi nous l'avons représentée avec des pointillés). Ce déplacement indique que la quantité demandée de lait est plus élevée à chaque prix. Au prix de marché actuel de 0,50 €, les consommateurs désirent à présent acheter non plus 13 000, mais 19 000 litres de lait. Les vendeurs continuent à offrir 13 000 litres à ce prix. L'augmentation de la demande a donc entraîné une pénurie de lait de 6 000 litres par jour, représentée par le crochet.
3. La pénurie encourage les producteurs à augmenter leur production de lait (mouvement le long de la courbe d'offre). Il y a une augmentation de la quantité fournie. Mais la production supplémentaire entraîne des coûts supplémentaires ; les producteurs attendent donc en retour un prix plus élevé. Lorsque le prix augmente, certains consommateurs qui étaient prêts à acheter du lait à 0,50 € ne sont pas disposés à payer davantage et se retirent donc du marché. Ainsi, lorsque le prix augmente, on observe un mouvement le long de la courbe de demande représentant les consommateurs qui se retirent du marché.

Les forces du marché continuent à agir jusqu'à ce qu'un nouvel équilibre soit atteint. Le nouveau prix d'équilibre est maintenant de 0,60 € par litre et la quantité d'équilibre achetée et vendue est maintenant de 16 000 litres par jour. Pour comparer nos points de départ et d'arrivée, la météo qui a provoqué le déplacement de la courbe de la demande a entraîné une augmentation du prix du lait et de la quantité de lait achetée et vendue.

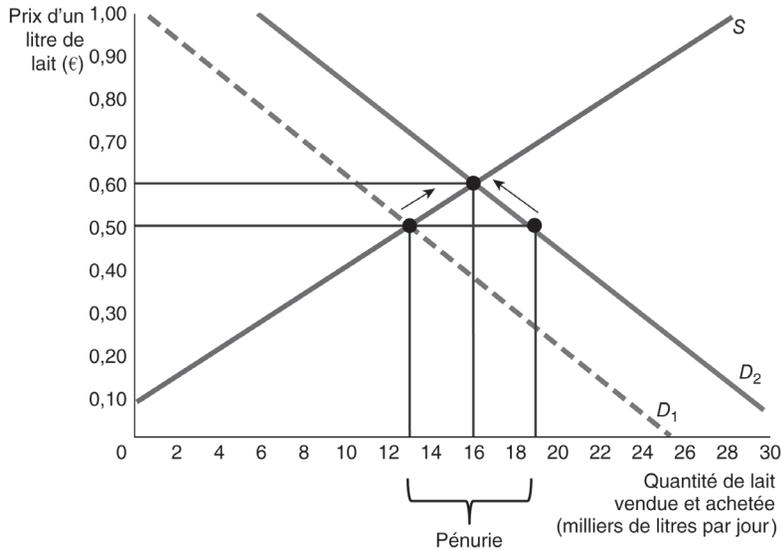


Figure 3.8 Comment une augmentation de la demande affecte l'équilibre

Un événement qui fait augmenter la quantité demandée pour chaque niveau de prix engendre un déplacement de la courbe de demande vers la droite. Le prix d'équilibre et la quantité d'équilibre augmentent tous deux. Ici, un été anormalement chaud conduit les acheteurs à demander plus de lait. La courbe de demande se déplace de D_1 à D_2 , ce qui cause une augmentation du prix d'équilibre de 0,50 € à 0,60 €, la quantité d'équilibre augmentant de 13 000 à 16 000 litres.

■ Exemple 2 : un changement de l'offre

Supposez maintenant qu'au cours d'un autre été, une sécheresse sévère fasse grimper le prix de la nourriture pour bétail. Comment cet événement affecte-t-il le marché du lait ? Une fois encore, pour répondre à cette question, nous passons par nos trois étapes.

1. Le changement du prix de la nourriture pour bétail, qui entre dans la production du lait, affecte la courbe d'offre. En augmentant les coûts de production, il réduit la quantité de lait que les firmes produisent et vendent à un prix donné. Certains fermiers peuvent réduire la taille de leurs troupeaux ou décider de cesser leur activité agricole. La courbe de demande ne change pas, car le coût plus élevé des facteurs de production n'affecte pas directement la quantité de lait que les consommateurs souhaitent acheter.
2. La courbe d'offre se déplace vers la gauche car, à chaque prix, la quantité totale que les agriculteurs souhaitent et peuvent vendre est réduite. La figure 3.9 illustre cette diminution de l'offre par un déplacement de la courbe d'offre de S_1 à S_2 . À un prix de 0,50 €, les vendeurs ne peuvent plus proposer que 2 000 litres de lait à la vente par jour, la demande étant toujours de 13 000 litres par jour. Le déplacement de l'offre vers la gauche a créé une pénurie sur le marché de 11 000 litres par jour. Une fois de plus, cette pénurie exerce une pression à la hausse sur les prix, les acheteurs cherchant toujours à acheter du lait.
3. Comme le montre la figure 3.9, le déplacement de la courbe d'offre fait augmenter le prix d'équilibre de 0,50 € à 0,80 € par litre et réduit la quantité d'équilibre de 13 000 à 8 000 litres. Suite à l'augmentation du prix de la nourriture pour bétail, le prix du lait augmente et la quantité achetée et vendue diminue.

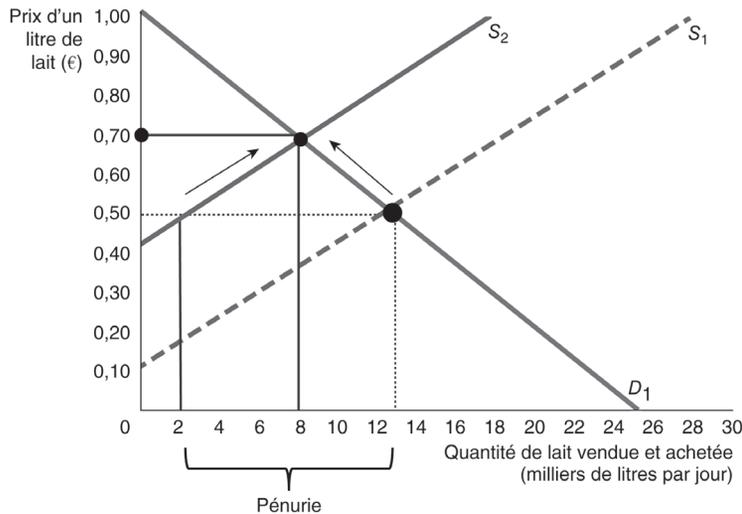


Figure 3.9 Comment une diminution de l'offre affecte l'équilibre

Un événement qui réduit la quantité offerte à chaque niveau de prix engendre un déplacement de la courbe d'offre vers la gauche. Le prix d'équilibre augmente et la quantité d'équilibre diminue. Ici, une augmentation du prix de la nourriture pour bétail (un facteur de production) conduit les vendeurs à offrir moins de lait. La courbe d'offre se déplace de S_1 à S_2 , ce qui cause une augmentation du prix d'équilibre de 0,50 € à 0,70 €, la quantité d'équilibre diminuant de 13 000 à 8 000 litres par jour.

■ Exemple 3 : un changement de l'offre et de la demande (i)

Supposez maintenant que la vague de chaleur et la hausse du prix de l'alimentation du bétail surviennent au cours du même été. Pour analyser cette combinaison d'événements, nous suivons à nouveau nos trois étapes.

1. Nous constatons que les deux courbes doivent se déplacer. La canicule affecte la courbe de demande, car elle modifie la quantité de lait que les individus veulent acheter à un prix donné. Dans le même temps, lorsque la hausse du prix des aliments pour bétail entraîne une augmentation des prix des intrants, elle modifie la courbe d'offre de lait, car elle change la quantité de lait que les firmes veulent vendre à un prix donné.
2. Les courbes se déplacent dans la même direction que précédemment : la courbe de demande se déplace vers la droite, la courbe d'offre vers la gauche. La figure 3.10 illustre ces déplacements.
3. Comme le montre la figure 3.10, deux situations sont possibles, en fonction de l'ampleur relative des déplacements de l'offre et de la demande. Dans les deux cas, le prix d'équilibre augmente. Sur le schéma (a), où la demande augmente substantiellement alors que l'offre diminue à peine, la quantité d'équilibre augmente également. À l'opposé, sur le schéma (b), lorsque l'offre diminue sensiblement alors que la demande n'augmente que légèrement, la quantité d'équilibre diminue. Ainsi, ces événements font bien augmenter le prix du lait, mais leur impact sur la quantité vendue est a priori indéterminé (c'est-à-dire que les deux cas sont possibles).

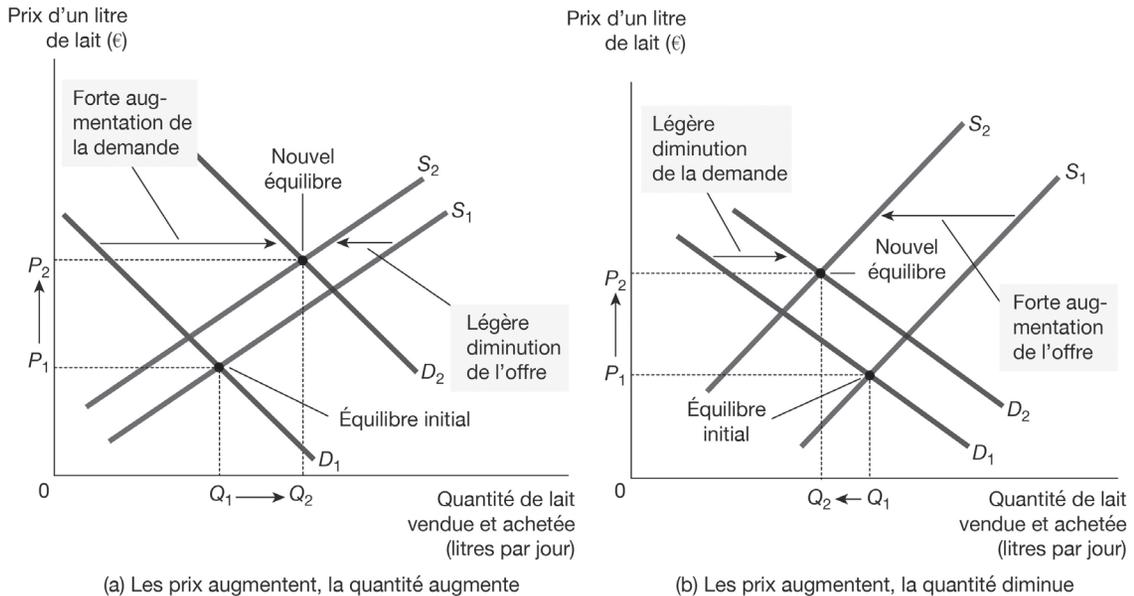


Figure 3.10 *n* déplacement de l'offre et de la demande

Nous observons ici une augmentation de la demande et une diminution de l'offre de façon simultanée. Deux situations sont possibles. Sur le schéma (a), le prix d'équilibre passe de P_1 à P_2 et la quantité d'équilibre augmente de Q_1 à Q_2 . Sur le schéma (b), le prix d'équilibre augmente également de P_1 à P_2 , mais la quantité d'équilibre diminue de Q_1 à Q_2 .

■ Exemple 4 : un changement de l'offre et de la demande (ii)

Nous allons maintenant nous intéresser à un scénario légèrement différent, dans lequel l'offre et la demande augmentent simultanément. Supposons maintenant que les météorologues prévoient que la vague de chaleur va durer plusieurs semaines. Nous savons que cela est susceptible d'accroître la demande de lait et que la courbe de demande va donc se déplacer vers la droite. Cependant, les vendeurs s'attendent à ce que les ventes de lait augmentent en raison des prévisions et prennent des mesures pour accroître la production de lait. Cela devrait entraîner un déplacement de la courbe d'offre vers la droite – des quantités de lait supplémentaires sont vendues pour tout prix donné. Pour analyser cette combinaison particulière d'événements, nous suivons encore nos trois étapes.

1. Nous constatons que les deux courbes doivent se déplacer. La canicule affecte la courbe de demande, car elle modifie la quantité de lait que les consommateurs veulent acheter à un prix donné. Dans le même temps, la courbe d'offre se modifie du fait des anticipations des producteurs. Ils sont prêts à produire davantage pour un prix donné.
2. Les deux courbes se déplacent vers la droite : la figure 3.11 illustre ces déplacements.
3. Comme le montre la figure 3.11, trois situations sont possibles, elles dépendent de l'ampleur relative des déplacements de l'offre et de la demande. Sur le schéma (a), la demande augmente considérablement alors que l'offre n'augmente que légèrement, la quantité et le prix d'équilibre augmentent tous deux. En revanche, sur le schéma (b), l'offre augmente substantiellement alors que la demande augmente légèrement. La quantité d'équilibre augmente, le prix d'équilibre diminue. Sur le schéma (c), les augmentations de la demande et de l'offre sont identiques et par conséquent, le prix d'équilibre ne varie pas. La quantité d'équilibre augmente cependant. Ainsi, ces événements ont des effets différents sur le prix du lait alors même que les quantités vendues sont dans tous les cas plus élevées.

4.

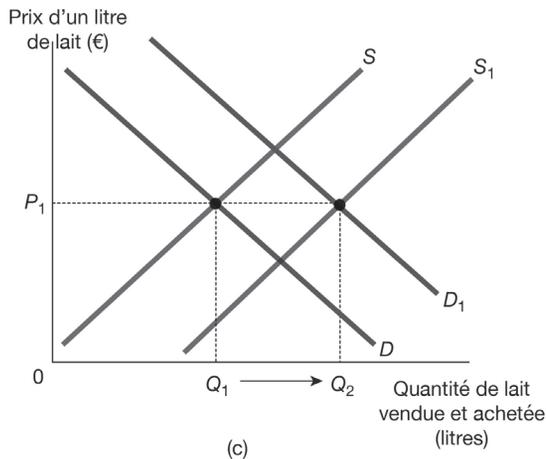
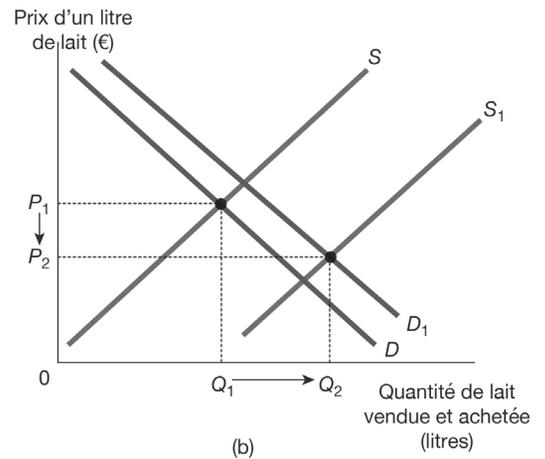
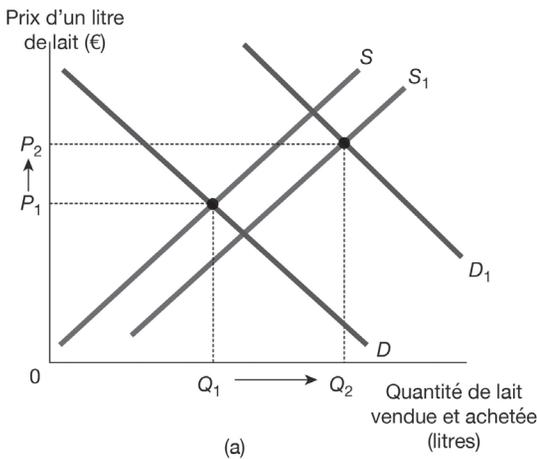


Figure 3.11 Un déplacement de l'offre et de la demande

Sur le schéma (a), le prix d'équilibre augmente de P_1 à P_2 et la quantité d'équilibre augmente de Q_1 à Q_2 . Sur le schéma (b), le prix d'équilibre diminue de P_1 à P_2 , mais la quantité d'équilibre augmente de Q_1 à Q_2 . Sur le schéma (c), le prix d'équilibre ne change pas, mais la quantité d'équilibre augmente de Q_1 à Q_2 .

7.1 Résumé

Nous venons de voir au moyen de quatre exemples comment on utilise les courbes d'offre et de demande pour analyser un changement d'équilibre. À chaque fois qu'un événement est à l'origine d'un déplacement de la courbe d'offre ou de demande ou bien encore des deux courbes, vous pouvez utiliser ces outils pour prédire de quelle manière l'événement modifiera la quantité achetée et vendue à l'équilibre ainsi que le prix de vente. Le tableau 3.1 montre le résultat attendu pour toute combinaison de déplacement des deux courbes. Afin de vous assurer que vous avez bien compris comment utiliser les outils de ce modèle de marché, sélectionnez quelques entrées de ce tableau et vérifiez que vous êtes capable d'expliquer le résultat affiché.

À titre d'exemple, considérez l'attribution d'une propriété sur la plage. Comme la quantité de ce type de bien est limitée, tout le monde ne peut pas profiter du luxe de vivre au bord de la mer. Qui parviendra à acquérir un tel bien ? La réponse est : quiconque étant disposé et capable de payer le prix. Le prix de la propriété en bord de mer s'ajuste jusqu'à ce que la quantité de propriétés demandées soit équivalente à la quantité offerte. Dans les économies de marché, les prix peuvent être le mécanisme permettant le rationnement des ressources rares.

Tableau 3.1 *Qu'advient-il des prix et des quantités quand l'offre et la demande se déplacent ?*

Question rapide : assurez-vous que vous pouvez expliquer chacune des entrées de ce tableau en utilisant un diagramme d'offre et de demande.

	L'offre ne change pas	L'offre augmente	L'offre diminue
La demande ne change pas	P inchangé Q inchangé	P diminue Q augmente	P augmente Q diminue
La demande augmente	P augmente Q augmente	P ambigu Q augmente	P augmente Q ambigu
La demande diminue	P diminue Q diminue	P diminue Q ambigu	P ambigu Q diminue

Il convient de noter que ce résultat particulier peut ne pas être considéré comme «équitable» par tout le monde – les personnes qui ont de l'argent sont dans une position plus favorable pour occuper ces propriétés convoitées en bord de mer et le résultat du marché dans les économies peut être faussé au profit de ceux qui possèdent la richesse et le pouvoir aux dépens de ceux qui n'en ont pas. Les économistes s'intéressent également à cette question du pouvoir, qui implique des jugements de valeur et une réflexion sur ce qui est «juste». Ce sont des questions difficiles auxquelles nous ne devons pas nous soustraire et il est utile de les garder à l'esprit lorsque nous développerons l'analyse des systèmes de marché dans les chapitres suivants.

8. ÉLASTICITÉ

Jusqu'à présent, nous avons noté que les changements de prix peuvent avoir des effets sur la demande et l'offre, mais nous n'avons pas précisé dans quelle mesure ces changements affectent la demande et l'offre, c'est-à-dire dans quelle mesure ces dernières évoluent en réponse aux changements de prix et d'autres facteurs. Lorsque l'on étudie comment un événement ou une politique donnée affecte un marché, on discute non seulement du sens des effets (hausse ou baisse) mais aussi de leur ampleur. **L'élasticité** est une mesure de la réaction des acheteurs et des vendeurs à des changements des conditions du marché : ce concept nous permet d'analyser l'offre et la demande avec plus de précision.

→ **Élasticité**

mesure de la réaction de la quantité demandée ou de la quantité offerte à l'un de ses déterminants

9. L'ÉLASTICITÉ-PRIX DE LA DEMANDE

Les entreprises ne peuvent pas contrôler directement la demande. Elles peuvent chercher à influencer la demande (et elles le font) en utilisant une variété de stratégies et de tactiques, mais en fin de compte, c'est invariablement le consommateur qui décide d'acheter ou non un produit. Une façon pour une firme d'influencer le comportement des consommateurs est de modifier les prix de ses produits. De nombreuses entreprises ont un certain contrôle sur le prix auquel elles peuvent tarifer, même si, comme nous l'avons vu, dans les hypothèses du modèle de marché parfaitement concurrentiel, ce n'est pas le cas puisque l'entreprise est preneuse de prix. Il est important de comprendre l'élasticité de la demande par rapport au prix pour anticiper et analyser les effets probables des changements de prix sur la demande.

9.1 L'élasticité-prix de la demande et ses déterminants

L'élasticité de la demande par rapport au prix mesure à quel point la quantité demandée réagit à un changement de prix. La demande d'un bien est dite élastique par rapport au prix si la quantité demandée réagit fortement aux changements de prix. La demande est dite inélastique ou rigide si la quantité demandée ne réagit que légèrement aux changements de prix.

→ Élasticité de la demande par rapport au prix

mesure de la réaction de la quantité demandée d'un bien à une variation du prix de ce bien, calculée comme la variation en pourcentage de la quantité demandée divisée par la variation en pourcentage du prix

L'élasticité de la demande par rapport au prix d'un bien mesure la propension des consommateurs à se passer de ce bien lorsque son prix augmente. L'élasticité reflète donc les nombreuses forces économiques, sociales et psychologiques qui influencent les goûts et les préférences des consommateurs. Sur la base de l'expérience, nous pouvons toutefois énoncer quelques règles générales sur ce qui détermine l'élasticité de la demande par rapport au prix.

■ L'existence de substituts proches

Les biens ayant des substituts proches ont tendance à avoir une demande plus élastique car il est plus facile pour les consommateurs de substituer à ce bien d'autres biens. Par exemple, le beurre et la margarine sont facilement substituables. Une augmentation relativement faible du prix du beurre, en supposant que le prix de margarine reste fixe, entraîne une baisse relativement importante de la quantité de beurre vendue. En règle générale, plus le substitut est proche, plus le bien est élastique par rapport au prix, car il est plus facile pour les consommateurs de substituer l'un à l'autre. En revanche, les œufs étant un aliment sans substitut proche, la demande d'œufs est moins élastique par rapport au prix que la demande de beurre.

■ Les biens de première nécessité et les produits de luxe

Les biens de première nécessité ont tendance à avoir une demande relativement inélastique par rapport au prix, alors que les biens de luxe ont une demande relativement élastique par rapport au prix. Les gens utilisent le gaz et l'électricité pour chauffer leur maison et faire la cuisine. Si les prix du gaz et de l'électricité augmentaient simultanément, les individus n'en consommeraient pas beaucoup moins. Ils pourraient essayer d'être plus économes en énergie et réduire un peu leur demande, mais ils auraient toujours besoin de faire cuire leur nourriture et de chauffer leur logement. En revanche, lorsque le prix des voiliers augmente, la quantité de voiliers demandée diminue considérablement. La raison en est que la plupart des individus considèrent les aliments chauds et les logements bien chauffés comme des biens de première nécessité et les voiliers comme des biens de luxe.

Bien entendu, le fait qu'un bien soit une nécessité ou un luxe ne dépend pas des propriétés intrinsèques du bien mais des préférences de l'acheteur. Pour un navigateur passionné qui ne se préoccupe guère des questions de santé, les voiliers peuvent constituer un bien indispensable dont la demande est inélastique, tandis que la nourriture chaude et un endroit chaud pour dormir sont moins une nécessité, impliquant une demande plus élastique par rapport au prix.

■ Définition du marché

L'élasticité de la demande sur un marché dépend de la façon dont on définit les limites du marché. Les marchés restreints ont tendance à être associés à une demande plus élastique par rapport au prix que les marchés larges, car il est plus facile de trouver des substituts proches pour les biens issus de marchés restreints. Par exemple,

la nourriture, une catégorie large, a une demande relativement inélastique par rapport au prix parce qu'il n'existe pas de substituts pour la nourriture. La crème glacée, une catégorie plus étroite, a une demande plus élastique par rapport au prix car il est facile de remplacer la crème glacée par d'autres desserts. La crème glacée à la vanille, une catégorie très étroite, a une demande très élastique par rapport au prix, car d'autres parfums de glace sont des substituts presque parfaits à la vanille.

■ Proportion du revenu consacrée à un bien

Certains produits sont relativement onéreux et absorbent une part plus importante du revenu que d'autres. L'achat de nouveau mobilier pour un salon, par exemple, a tendance à absorber une grande partie du revenu, alors que l'achat d'une crème glacée ne représente qu'une infime partie du revenu. Par conséquent, si le prix d'une combinaison de trois meubles augmente de 10 %, cela aura probablement un effet plus important sur la demande de ce mobilier qu'une augmentation de 10 % du prix d'une glace. Plus la proportion du revenu consacrée au produit est élevée, plus l'élasticité du prix est susceptible d'être importante.

■ Horizon temporel

Les biens ont tendance à avoir sur un horizon de temps plus lointain une demande plus élastique par rapport au prix. Si le prix d'une unité d'électricité augmente beaucoup plus que celui d'une unité d'énergie équivalente de gaz, la demande peut ne diminuer que légèrement à court terme parce que de nombreuses personnes ont déjà des appareils de cuisson ou des radiateurs électriques dans leur logement et ne peuvent pas facilement les remplacer. En revanche, si la différence de prix persiste pendant plusieurs années, ces personnes peuvent trouver intéressant de remplacer leurs anciens radiateurs et appareils de cuisson électriques par de nouveaux équipements à gaz, ce qui entraînera une baisse de la demande d'électricité.

9.2 *Le calcul de l'élasticité-prix de la demande*

Les économistes calculent l'élasticité-prix de la demande par rapport au prix comme la variation en pourcentage de la quantité demandée divisée par la variation en pourcentage du prix, c'est-à-dire :

$$\text{Élasticité-prix de la demande} = \frac{\text{variation en pourcentage des quantités demandées}}{\text{variation en pourcentage du prix}}$$

Par exemple, supposons qu'une augmentation de 10 % du prix d'un paquet de céréales pour le petit-déjeuner conduise à une diminution de la quantité achetée de 20 %. Comme la quantité demandée d'un bien est négativement corrélée à son prix, la variation en pourcentage des quantités aura toujours le signe opposé à celui de la variation en pourcentage des prix. Dans cet exemple, la variation en pourcentage des prix est positive (reflétant une hausse de 10 %) et la variation en pourcentage des quantités demandées est négative, reflétant une baisse de 20 %. Pour cette raison, les élasticités-prix de la demande prennent souvent des valeurs négatives. Dans cet ouvrage, nous suivons la pratique courante consistant à enlever tous les signes négatifs et à considérer les élasticités-prix comme des nombres positifs (les mathématiciens appellent cela la valeur absolue). Avec cette convention, une élasticité-prix plus élevée implique une plus grande réactivité de la quantité demandée au prix.

Dans l'exemple, l'élasticité-prix de la demande se calcule de la manière suivante :

$$\text{Élasticité-prix de la demande} = \frac{20\%}{10\%} = 2$$

Une élasticité de la demande de 2 reflète le fait que le changement de quantité demandée est proportionnellement deux fois plus important que le changement de prix.

Selon notre convention, la valeur de l'élasticité est comprise entre 0 et l'infini :

- Entre 0 et 1, la demande est dite rigide, ou inélastique, c'est-à-dire que la variation en pourcentage de la quantité demandée est inférieure à la variation en pourcentage du prix.
- Si l'élasticité est supérieure à 1, elle est dite élastique – la variation en pourcentage de la quantité demandée est supérieure à la variation en pourcentage du prix.
- Si la variation en pourcentage de la quantité demandée est identique à la variation en pourcentage du prix, alors l'élasticité-prix est égale à 1 et est appelée élasticité unitaire.

■ Élasticités relatives

Tout au long de notre analyse, nous utiliserons le terme «relativement élastique» ou «relativement inélastique». Cette terminologie est importante lorsque l'on compare deux biens. Nous pouvons par exemple comparer des biens qui sont tous deux classés comme «inélastiques», mais avec l'un plus inélastique que l'autre. Si l'élasticité-prix du bien X est de 0,2, et celle du bien Y de 0,5, dans les deux cas, la demande est inélastique ; cependant, la demande du bien Y est relativement moins rigide que celle du bien X. Comme dans beaucoup de domaines de l'économie, il est important d'utiliser la terminologie adéquate afin de s'assurer une bonne compréhension des concepts.

9.3 Calcul de l'élasticité-prix

La section suivante présente deux méthodes de calcul de l'élasticité-prix : l'élasticité-arc et l'élasticité-point. Votre professeur d'économie peut se focaliser sur une seule de ces méthodes, auquel cas vous pouvez (si vous le souhaitez) faire l'impasse sur la méthode qu'il n'enseigne pas, cela n'aura pas d'impact sur la suite de ce chapitre.

■ La méthode du point médian : le calcul de l'élasticité-arc de la demande

Si vous essayez de calculer l'élasticité-prix de la demande entre deux points sur une courbe de demande, vous allez rapidement vous rendre compte que l'élasticité du point A au point B semble différente de l'élasticité du point B au point A. Par exemple, considérez ces valeurs :

Point A : Prix = 4 €	Quantité = 120
Point B : Prix = 6 €	Quantité = 80

La façon standard de calculer le pourcentage de variation est de diviser la variation par le niveau initial et de multiplier le tout par 100. En allant du point A au point B, le prix augmente de 50 % et la quantité diminue de 33 %, indiquant que l'élasticité-prix de la demande est de $33/50$, soit 0,66. En revanche, en allant du point B au point A, le prix chute de 33 % et la quantité demandée augmente de 50 %, indiquant une élasticité-prix de la demande de $50/33$, soit 1,5 en arrondissant.

Une façon d'éviter ce problème consiste à utiliser la *méthode du point médian*. Cela revient à calculer un pourcentage de variation en divisant l'écart entre la valeur finale et la valeur initiale par le point médian (la valeur moyenne) des valeurs finale et initiale. Nous pouvons exprimer la méthode du point médian avec la formule suivante pour l'élasticité-prix entre deux points, (Q_1, P_1) et (Q_2, P_2) :

$$\text{Élasticité-prix de la demande} = \frac{(Q_2 - Q_1) / [(Q_2 + Q_1) / 2]}{(P_2 - P_1) / [(P_2 + P_1) / 2]}$$

Le numérateur et le dénominateur reflètent la variation proportionnelle de la quantité et du prix calculée selon la méthode du point médian.

Dans l'exemple, 5 € est le point médian de 4 € et de 6 €. Ainsi, suivant la méthode du point médian, une variation de 4 € à 6 € correspond à une variation de 40 %, car $(6 - 4)/5 \times 100 = 40$. De la même manière, une variation de 6 € à 4 € correspond à une diminution de 40 %.

La méthode du point médian donne la même réponse quel que soit le sens de la variation et facilite le calcul de l'élasticité-prix de la demande entre deux points. Dans notre exemple, en passant du point A au point B, le prix augmente de 40 % et la quantité diminue de 40 %. De même, en allant du point B au point A, le prix baisse de 40 % et la quantité augmente de 40 %. Dans les deux sens, l'élasticité-prix de la demande au prix est égale à 1.

■ La méthode de l'élasticité-point de la demande

Contrairement à l'élasticité-arc de la demande qui est calculée entre deux points de la courbe de demande, l'élasticité-point mesure l'élasticité en un point particulier de la courbe. Reprenons notre formule générale de l'élasticité-prix :

$$\text{Élasticité-prix de la demande} = \frac{\% \Delta Qd}{\% \Delta P}$$

La lettre grecque « delta » signifie « variation ». Nous calculons le pourcentage de variation du prix et le pourcentage de variation de la quantité au moyen des deux formules suivantes :

$$\text{Variation de pourcentage des quantités demandées} = \frac{\Delta Qd}{Qd} \times 100$$

$$\text{Variation de pourcentage des prix} = \frac{\Delta P}{P} \times 100$$

Si l'on substitue ces deux formules dans la formule générale de l'élasticité, on obtient :

$$\text{Élasticité-prix de la demande} = \frac{(\Delta Qd / Qd)}{(\Delta P / P)}$$

En réarrangeant les termes de l'expression, on obtient :

$$\text{Élasticité-prix de la demande} = \frac{P}{Qd} \times \frac{\Delta Qd}{\Delta P} \quad (1)$$

La pente de la courbe de demande est donnée par :

$$\text{Pente} = \frac{\Delta P}{\Delta Qd}$$

Le rapport $\frac{\Delta Qd}{\Delta P}$ est l'inverse de la pente de la courbe de demande. Ainsi, on peut réécrire l'élasticité-prix de la demande de la manière suivante :

$$\text{Élasticité-prix de la demande} = \frac{P}{Qd} \times \frac{1}{\frac{\Delta P}{\Delta Qd}} \quad (2)$$

Utiliser l'équation (1) ou l'équation (2) conduit à la même réponse (la seule différence résidera dans le fait de tenir compte du signe négatif qui, comme nous l'avons vu, peut être abandonné lorsque l'on utilise des nombres absolus).

En utilisant le calcul infinitésimal, la formule devient :

$$\text{Élasticité-Prix de la demande} = \frac{P}{Qd} \times \frac{dQd}{dP}$$

Cela prend en compte la variation de la quantité et la variation du prix lorsque le rapport tend vers la limite, c'est-à-dire la façon dont la quantité demandée réagit à un changement de prix infiniment petit (dite variation infinitésimale).

9.4 La diversité des courbes de demande

Dans la mesure où l'élasticité-prix de la demande mesure la façon dont la quantité demandée réagit aux variations de prix, elle est étroitement liée à la pente de la courbe de demande. Voici une règle pratique, qui est également un guide utile lorsque les échelles des deux axes sont les mêmes : plus la courbe de demande qui passe par un point donné est plate, plus l'élasticité-prix de la demande est grande. Plus la courbe de demande est pentue en un point, plus l'élasticité-prix de la demande est faible.

La figure 3.12 détaille cinq cas qui utilisent chacun la même échelle sur chaque axe. Ceci est important parce que le simple fait de regarder un graphique et la forme de la courbe sans tenir compte de l'échelle peut conduire à des conclusions erronées sur l'élasticité. Dans le cas extrême d'une élasticité nulle, présenté dans la planche (a), la demande est *parfaitement inélastique* et la courbe de demande est verticale. Dans ce cas, quel que soit le prix, la quantité demandée reste inchangée. Dès que l'élasticité augmente, la courbe de demande devient de plus en plus plate comme le montrent les planches (b), (c) et (d). Dans le cas extrême opposé, sur la planche (e), la demande est *parfaitement élastique*. Cela se produit lorsque l'élasticité-prix de la demande tend vers l'infini et que la courbe de demande devient horizontale, traduisant le fait que de très petites variations de prix conduisent à de très grands changements dans la quantité demandée.

9.5 Dépense totale, recette totale et élasticité-prix de la demande

Lorsque nous étudions les changements de la demande sur un marché, nous nous intéressons au montant payé par les acheteurs du bien, qui correspond également à la recette totale que les vendeurs reçoivent. La **dépense totale** (ou recette totale) correspond à la quantité totale achetée multipliée par le prix payé. Nous pouvons identifier la recette totale sur le graphique de la figure 3.13. P correspond à la hauteur de la zone colorée sous la courbe de demande tandis que Q correspond à sa largeur. La surface $P \times Q$ est égale à la dépense totale sur le marché. Sur la figure 3.13, lorsque $P = 4 \text{ €}$ et $Q = 100$, la dépense totale est $4 \text{ €} \times 100$, soit 400 €.

→ Dépense totale

montant payé par les acheteurs, calculé comme le prix du bien multiplié par la quantité achetée

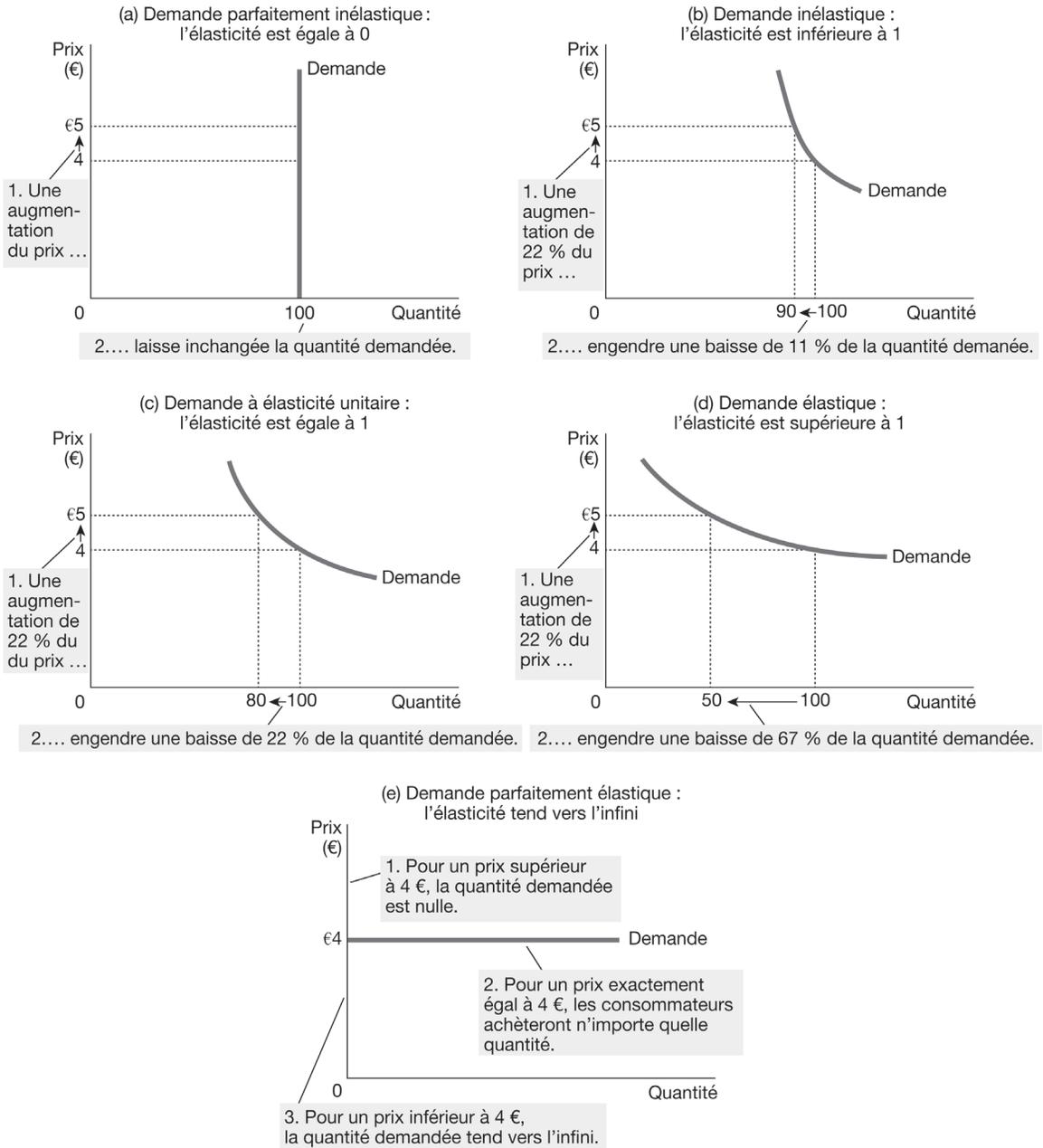


Figure 3.12 L'élasticité-prix de la demande

La pente de la courbe de demande indique l'élasticité-prix de la demande, en supposant que l'échelle est la même pour tous les axes. Notez que tous les pourcentages de variation sont calculés en utilisant la méthode du point médian et sont arrondis.

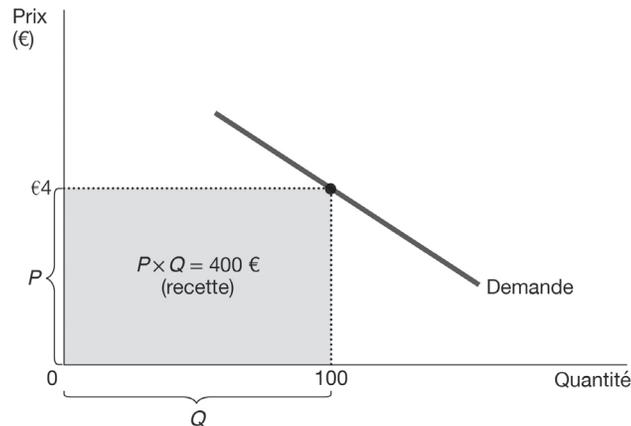


Figure 3.13 Dépense totale

Le montant total payé par les acheteurs et reçu comme recette par les vendeurs, équivaut à l'aire du rectangle sous la courbe de demande, $P \times Q$. Sur la figure, au prix de 4 €, la quantité demandée est de 100 et la dépense totale est de 400 €.

■ Décisions des entreprises et élasticité-prix

Pour les entreprises qui ne sont pas preneuses de prix, il est important de connaître d'avoir une certaine connaissance de l'élasticité-prix de la demande. Si une entreprise envisage de modifier son prix, comment la demande va-t-elle réagir ? La firme sait qu'il existe une relation inverse entre prix et demande, mais l'effet sur sa recette dépendra de l'élasticité-prix de la demande. Il est tout à fait possible qu'une entreprise puisse réduire son prix et augmenter sa recette totale. De même, il est possible qu'une entreprise augmente ses prix et voit sa recette totale diminuer. À première vue, cela peut sembler contre-intuitif, mais cela dépend de l'élasticité-prix de la demande pour les produits.

Si la demande est inélastique au prix, comme sur la figure 3.14, alors une augmentation du prix du bien conduit à l'augmentation de la dépense totale. Ici, une augmentation du prix de 1 € à 3 € fait baisser la quantité demandée de 100 à 80 et la dépense totale augmente de 100 € à 240 €. Une augmentation du prix fait augmenter $P \times Q$ parce que la diminution de Q est proportionnellement plus petite que la hausse de P .

Nous obtenons le résultat opposé si la demande est élastique au prix. Dans ce cas, une augmentation du prix entraîne une diminution de la dépense totale. Sur le graphique 3.15, par exemple, lorsque le prix augmente de 4 € à 5 €, la quantité demandée diminue de 50 à 20 et la dépense totale passe de 200 € à 100 €. Comme la demande est élastique au prix, la réduction de la quantité demandée est si importante qu'elle fait plus que compenser l'augmentation du prix. Autrement dit, une hausse du prix réduit $P \times Q$ parce que la diminution de Q est proportionnellement plus grande que l'augmentation de P .

Bien que les exemples de ces deux graphiques soient des cas extrêmes, ils illustrent une règle générale :

- Lorsque la demande est inélastique au prix (élasticité-prix inférieure à 1), le prix et la dépense totale évoluent dans la même direction.
- Lorsque la demande est élastique au prix (élasticité-prix supérieure à 1) le prix et la dépense totale évoluent dans des directions opposées.
- Si la demande est unitairement élastique au prix (élasticité-prix exactement égale à 1), la dépense totale reste constante lorsque le prix change.

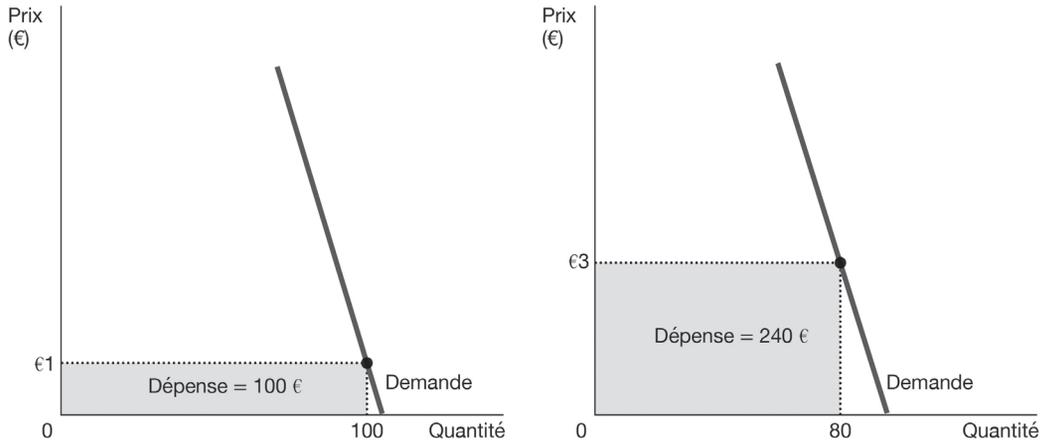


Figure 3.14 Comment la dépense totale est modifiée lorsque le prix change : le cas d'une demande inélastique

Lorsque la courbe de demande est inélastique, une augmentation du prix provoque une baisse proportionnellement plus petite de la quantité demandée. Par conséquent, la dépense totale (le produit du prix par la quantité vendue) augmente. Dans notre cas, une hausse du prix de 1 € à 3 € engendre une baisse des quantités demandées de 100 à 80 et la dépense totale augmente de 100 € à 240 €.

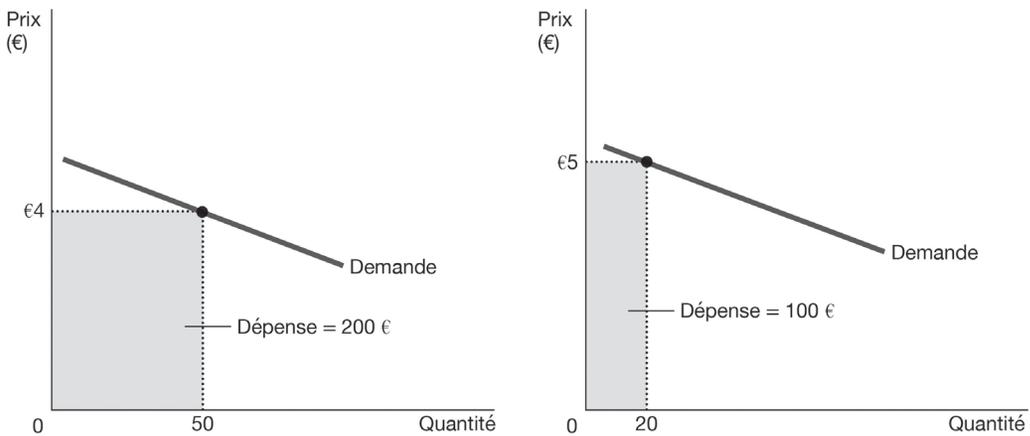


Figure 3.15 Comment la dépense totale se modifie lorsque le prix change : le cas d'une demande élastique

Lorsque la courbe de demande est élastique, une augmentation du prix provoque une baisse proportionnellement plus grande de la quantité demandée. Par conséquent, la dépense totale (le produit du prix par la quantité vendue) diminue. Dans notre exemple, une hausse du prix de 4 € à 5 € engendre une baisse des quantités demandées de 50 à 20, de sorte que la recette totale diminue de 200 € à 100 €.

9.6 Élasticité et dépense totale le long d'une courbe de demande linéaire

Les courbes de demande peuvent être linéaires (droites) ou curvilignes (courbées). L'élasticité-prix de la demande en tout point de la courbe dépend de la forme de cette dernière. Une courbe de demande linéaire a une pente constante par définition. La pente est définie comme « les coordonnées en ordonnée sur les coordonnées en abscisse », c'est-à-dire le rapport entre la variation de prix (variation sur l'axe des y) sur la variation de quantité (variation sur l'axe des x). La pente de la courbe de demande de la figure 3.16 est constante, car chaque augmentation du prix de 1 € entraîne à chaque fois une diminution de 2 unités de la quantité demandée.

P	Q	Recette totale (P × Q)	Changement en pourcentage du prix	Changement en pourcentage de la quantité	Élasticité-prix	Nature de l'élasticité
7 €	0	0 €	15	200	13,0	Élastique
6	2	12	18	67	3,7	Élastique
5	4	20	22	40	1,8	Élastique
4	6	24	29	29	1,0	Élasticité unitaire
3	8	24	40	22	0,6	Inélastique
2	10	20	67	18	0,3	Inélastique
1	12	12	200	15	0,1	Inélastique
0	14	0				

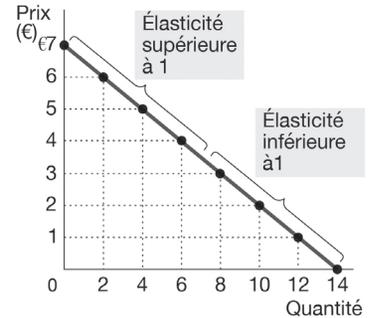


Figure 3.16 L'élasticité le long d'une courbe de demande linéaire

La pente d'une courbe de demande linéaire est constante, mais son élasticité ne l'est pas. Le plan de demande du tableau est utilisé afin de calculer l'élasticité-prix de la demande par la méthode du point médian. Aux points où le prix est faible et la quantité élevée, la courbe de demande est inélastique. Aux points où le prix est élevé et la quantité faible, la courbe de demande est élastique.

Même si la pente d'une courbe de demande linéaire est constante, l'élasticité ne l'est pas. La raison est que la pente est le rapport des *variations* des deux variables, alors que l'élasticité est le rapport des *variations en pourcentage* des deux variables. Vous pouvez vous en rendre compte en regardant le tableau de la figure 3.16, qui montre le plan de demande d'une courbe linéaire. Le tableau utilise la méthode du point médian pour calculer l'élasticité-prix de la demande. Aux points où le prix est faible et la quantité élevée, la courbe de demande est inélastique. Aux points où le prix est élevé et la quantité faible, la courbe de demande est élastique.

Le tableau présente également la dépense totale en chaque point de la courbe de demande. Ces nombres illustrent la relation entre la dépense totale et l'élasticité-prix. Lorsque le prix est de 1 €, par exemple, la demande est inélastique et une augmentation du prix à 2 € accroît la dépense totale. Lorsque le prix est égal à 5 €, la demande est élastique et une augmentation du prix à 6 € réduit la dépense totale. Entre 3 € et 4 €, la demande a une élasticité unitaire et la dépense totale est la même pour ces deux prix.

10. AUTRES TYPES D'ÉLASTICITÉS DE LA DEMANDE

En dehors de l'élasticité-prix de la demande, les économistes utilisent aussi d'autres types d'élasticité afin de décrire le comportement des acheteurs sur un marché.

10.1 L'élasticité-revenu de la demande

L'**élasticité-revenu de la demande** mesure la variation des quantités demandées suite à une variation du revenu des consommateurs. Elle est calculée en divisant le pourcentage de variation des quantités par le pourcentage de variation du revenu. Ainsi,

$$\text{Élasticité-revenu de la demande} = \frac{\text{variation en pourcentage des quantités demandées}}{\text{variation en pourcentage du revenu}}$$

→ **Élasticité-revenu de la demande**

mesure la réaction de la quantité demandée d'un bien suite à une variation du revenu des consommateurs. Elle se mesure comme la variation en pourcentage des quantités demandées divisée par la variation en pourcentage du revenu

Beaucoup de biens sont des *biens normaux* : un revenu plus élevé fait augmenter la quantité demandée. Comme la quantité demandée et le revenu varient dans le même sens, les biens normaux ont une élasticité-revenu positive. Les *biens inférieurs* pour lesquels un revenu plus élevé provoque une diminution la quantité demandée, se caractérisent par une quantité demandée qui varie dans le sens opposé au revenu. Les biens inférieurs ont une élasticité-revenu négative.

Même parmi les biens normaux, les élasticités-revenu varient de manière substantielle. Les biens de première nécessité, comme la nourriture ou les vêtements, tendent à avoir de faibles élasticités-revenu, car les consommateurs décident de les acheter quels que soient leurs niveaux de revenu. Les biens de luxe, tels que le caviar et les diamants, tendent à avoir une forte élasticité-revenu, parce que les consommateurs estiment qu'ils peuvent s'en passer si leur revenu est trop faible.

10.2 L'élasticité-prix croisée de la demande

L'**élasticité-prix croisée de la demande** mesure la réaction en termes de quantité demandée d'un bien à la variation du prix d'un autre bien. Elle est calculée comme la variation en pourcentage de la quantité du bien 1 divisée par la variation en pourcentage du prix du bien 2.

Ainsi,

$$\text{Élasticité-prix croisée de la demande} = \frac{\text{variation en pourcentage des quantités demandées du bien 1}}{\text{variation en pourcentage du prix du bien 2}}$$

→ **Élasticité-prix croisée de la demande**

mesure la réaction en termes de quantité demandée d'un bien suite à la variation du prix d'un autre bien. Elle est calculée comme la variation en pourcentage de la quantité du premier bien divisée par la variation en pourcentage du prix du second bien

Le signe positif ou négatif de l'élasticité-prix croisée dépend de la nature des deux biens, à savoir s'ils sont substituables ou complémentaires. Les substituts, ou biens substituables, peuvent être utilisés à la place l'un de l'autre, comme Pepsi et Coca-Cola. Une augmentation du prix du Pepsi conduit les consommateurs à acheter à la place du Coca-Cola. Comme le prix du Pepsi et la quantité de Coca-Cola évoluent dans le même sens, l'élasticité-prix croisée est positive.

À l'inverse, des compléments, ou biens complémentaires, sont des biens qui sont nécessairement utilisés ensemble, comme les smartphones et les abonnements. Dans ce cas, l'élasticité-prix croisée de la demande est négative, ce qui signifie qu'une augmentation du prix des smartphones réduit la demande d'abonnements. Tout comme l'élasticité-prix de la demande, l'élasticité-prix croisée de la demande peut augmenter avec le temps : une variation du prix de l'électricité aura peu d'effet sur la demande de gaz à court terme, mais davantage d'effet au bout de quelques années.

Testez-vous

Définissez l'élasticité-prix de la demande. Expliquez la relation entre la dépense totale et l'élasticité-prix de la demande.

11. L'ÉLASTICITÉ-PRIX DE L'OFFRE

L'**élasticité-prix de l'offre** mesure à quel point la quantité offerte réagit aux variations du prix. L'offre d'un bien est dite élastique (ou sensible au prix) si la quantité offerte réagit fortement aux changements de prix. L'offre est dite inélastique (ou rigide) si la quantité offerte ne réagit que légèrement aux variations de prix.

→ **Élasticité-prix de l'offre**

mesure la réaction de la quantité offerte d'un bien suite à une variation d'un prix de ce bien. Elle se mesure comme le pourcentage de variation de la quantité offerte divisé par le pourcentage de variation du prix

11.1 *L'élasticité-prix de l'offre et ses déterminants*

L'élasticité-prix de l'offre dépend de la flexibilité des offreurs et de leur capacité à modifier les quantités qu'ils produisent. Par exemple, les propriétés en front de mer ont une offre inélastique au prix, car il est quasiment impossible d'y construire de nouveaux logements. En revanche, les biens manufacturés, tels que les livres, les voitures et les téléviseurs, présentent une offre relativement élastique, car les firmes qui les produisent peuvent faire fonctionner leurs usines plus longtemps en réaction à des prix plus élevés.

L'élasticité peut prendre n'importe quelle valeur supérieure ou égale à 0. Plus elle est proche de 0, plus l'offre est inélastique; plus sa valeur tend vers l'infini, plus elle est élastique. Les sous-sections qui suivent examinent les principaux déterminants de l'élasticité de l'offre par rapport au prix.

■ **L'horizon temporel**

Sur la plupart des marchés, un déterminant clé de l'élasticité-prix de l'offre est l'horizon temporel considéré. L'offre est généralement plus élastique à long terme qu'à court terme. Sur de courtes périodes de temps, les entreprises peuvent se trouver dans l'impossibilité de répondre à un changement de prix en modifiant leur production. À court terme, les entreprises ne peuvent pas facilement modifier la taille de leurs usines ou leur capacité de production pour produire plus ou moins d'un bien, mais elles peuvent avoir une certaine flexibilité. Par exemple, un mois peut être nécessaire pour embaucher une nouvelle main-d'œuvre et accéder à davantage de matières premières, et ce n'est qu'au terme de cette période qu'une augmentation de la production sera possible. En revanche, sur des périodes plus longues, les firmes peuvent construire de nouvelles usines ou bien fermer les plus anciennes, recruter du personnel ou développer leurs équipements. En outre, de nouvelles firmes peuvent entrer sur le marché et les firmes installées peuvent fermer. Ainsi, à long terme, la quantité offerte peut réagir de manière substantielle aux variations de prix.

■ **La capacité de production**

La plupart des firmes ont une capacité de production limitée à court terme, c'est-à-dire une quantité maximale de biens qu'elles peuvent produire à un moment donné étant donné la quantité de facteurs de production qu'elles possèdent. Le degré d'utilisation des capacités de production des firmes dépend de la situation économique. Dans des périodes de forte croissance économique, les firmes opèrent à pleine capacité, ou presque. Si la demande pour le produit qu'elles fabriquent ainsi que les prix augmentent, il peut être difficile pour l'entreprise d'accroître sa production pour répondre à cette nouvelle demande et l'offre peut donc être inélastique aux prix.

À l'inverse, en période de croissance faible ou de contraction de l'activité, certaines firmes sont amenées à réduire leur production ou à n'utiliser que 60 % de leur capacité de production totale. Dans ce cas, les firmes peuvent réagir plus facilement et plus rapidement à une augmentation de la demande et des prix. L'offre est donc plus élastique au prix lorsque les capacités de production sont sous-utilisées.

■ La taille des firmes / de l'industrie

Il est courant que l'offre soit plus élastique au sein de petites firmes ou branches d'activité. Prenons l'exemple d'une petite entreprise spécialisée dans la production de meubles. Si la demande pour ses produits augmente, la firme peut réagir et acheter davantage de matières premières (du bois par exemple) pour répondre à cette demande plus forte. Bien que l'entreprise doive supporter un coût pour l'achat de ce bois, il est peu probable que le coût unitaire de ce matériau augmente de manière substantielle.

Comparons cette situation à celle d'une grosse aciérie accroît ses achats de matières premières (de minerai de fer par exemple), cela peut conduire à l'augmentation du prix de cette matière première, donc du coût unitaire de production d'acier. L'achat de grandes quantités de minerai de fer sur les marchés mondiaux des matières premières peut faire augmenter le prix unitaire et, par association, les coûts unitaires.

Cela illustre le fait que la réponse de l'offre aux changements de prix peut se caractériser par une élasticité moindre dans les grandes entreprises/industries que dans les petites entreprises/industries. De même, plus il y a d'entreprises dans l'industrie, plus il est facile d'augmenter l'offre et plus celle-ci est élastique, *toutes choses égales par ailleurs*.

■ La mobilité des facteurs de production

Prenons l'exemple d'un agriculteur qui consacre toute sa terre à la production de blé. Une augmentation importante du prix du colza pourrait inciter l'agriculteur à arrêter la production de blé pour s'orienter vers celle du colza lors de la prochaine saison. Cela peut se faire facilement, car la mobilité du facteur de production, le sol dans cet exemple, est relativement élevée. L'offre de colza est donc relativement élastique au prix.

Certaines multinationales ont construit des usines identiques un peu partout dans le monde. Cela implique qu'en cas de problème dans une usine, la production peut être assurée par les autres, sans interruption et l'offre peut être accrue plus rapidement. Les constructeurs automobiles fournissent également un exemple de cette interchangeabilité des pièces et des opérations. Un modèle de châssis peut être commun à plusieurs gammes, voire plusieurs marques de véhicules. C'est le cas de certains modèles Audi, Volkswagen, Seat et Skoda par exemple. L'offre est donc relativement élastique au prix.

Si l'on s'intéresse maintenant aux oncologues et que l'on imagine que leurs salaires augmentent (suggérant l'existence d'une pénurie), il sera difficile pour des médecins issus d'autres de changer d'emploi pour profiter de salaires plus élevés et l'offre sera donc difficile à accroître. La mobilité de la main-d'œuvre entre ces spécialités médicales est limitée et l'offre de professionnels est donc susceptible d'être relativement inélastique.

■ La capacité de stockage et la possibilité de faire des stocks

Dans certaines entreprises, les stocks peuvent être constitués pour leur permettre de réagir plus facilement aux changements de prix. Dans les industries pour lesquelles la capacité de stockage est facile à mettre en place et peu coûteuse, l'offre est plus élastique que dans les autres. Dans le secteur des fruits et légumes frais par exemple, la possibilité de constituer des stocks est limitée, parce que ces produits sont périssables. L'offre de fruits et légumes frais est donc relativement inélastique.

11.2 Calculer l'élasticité-prix de l'offre

Le calcul de l'élasticité-prix de l'offre est similaire à celui de l'élasticité-prix de la demande. Les méthodes de l'élasticité-arc et de l'élasticité en un point s'appliquent aussi à l'offre. L'élasticité-prix de l'offre est obtenue en divisant la variation en pourcentage des quantités offertes par la variation en pourcentage du prix.

Ainsi,

$$\text{Élasticité-prix de l'offre} = \frac{\text{variation en pourcentage des quantités offertes}}{\text{variation en pourcentage du prix}}$$

Par exemple, supposons qu'une augmentation du prix des vélos de 10 % conduise à l'augmentation de 15 % des quantités produites par les fabricants.

Dans ce cas, l'élasticité-prix de l'offre est :

$$\text{Élasticité-prix de l'offre} = \frac{15\%}{10\%} = 1,5$$

Dans cet exemple, l'élasticité de 1,5 reflète le fait que la quantité offerte varie proportionnellement une fois et demie plus que le prix.

■ Le calcul de l'élasticité de l'offre par la méthode du point médian

Comme pour l'élasticité-prix de la demande, la méthode du point médian pour l'élasticité-prix de l'offre entre deux points, notés (Q_1, P_1) et (Q_2, P_2) utilise la formule suivante :

$$\text{Élasticité-prix de l'offre} = \frac{(Q_2 - Q_1) / [(Q_2 + Q_1) / 2]}{(P_2 - P_1) / [(P_2 + P_1) / 2]}$$

Le numérateur représente le pourcentage de variation des quantités offertes, calculé selon la méthode du point médian, et le dénominateur représente le pourcentage de variation des prix, calculé selon la méthode du point médian.

■ La méthode de l'élasticité-point de l'offre

De manière similaire à la demande, l'élasticité-point de l'offre mesure l'élasticité en un point particulier de la courbe d'offre. Les mêmes principes s'appliquent et de ce fait, la formule de l'élasticité-point de l'offre est :

$$\text{Élasticité-prix de l'offre} = \frac{P}{Q_s} \times \frac{1}{\frac{\Delta P}{\Delta Q_s}}$$

En utilisant le calcul infinitésimal, la formule devient :

$$\text{Élasticité-prix de l'offre} = \frac{P}{Q_s} \times \frac{dQ_s}{dP}$$

11.3 La diversité des courbes d'offre

Étant donné que l'élasticité-prix de l'offre mesure la réactivité de la quantité offerte au prix, elle se reflète dans la forme de la courbe d'offre (à nouveau, en supposant que nous utilisons les mêmes échelles sur les axes). La figure 3.17 présente cinq cas. Dans le cas extrême d'une élasticité nulle, comme sur le graphique (a), l'offre est *parfaitement inélastique* et la courbe d'offre est verticale. Dans ce cas, la quantité offerte est la même, quel que soit le prix. Sur les graphiques (b), (c) et (d), les courbes d'offre sont de plus en plus plates, correspondant à une élasticité-prix croissante, ce qui montre que la quantité fournie réagit davantage aux changements de prix. À l'extrême opposé, sur le graphique (e), l'offre est parfaitement élastique. Cela se produit lorsque l'élasticité-prix

de l'offre tend vers l'infini et que la courbe d'offre devient horizontale, signifiant que de très petites variations de prix conduisent à de très grandes variations de la quantité offerte.

Sur certains marchés, l'élasticité de l'offre n'est pas constante, mais elle varie tout au long de la courbe d'offre. La figure 3.18 présente le cas typique d'une branche d'activité qui regroupe des entreprises ayant des

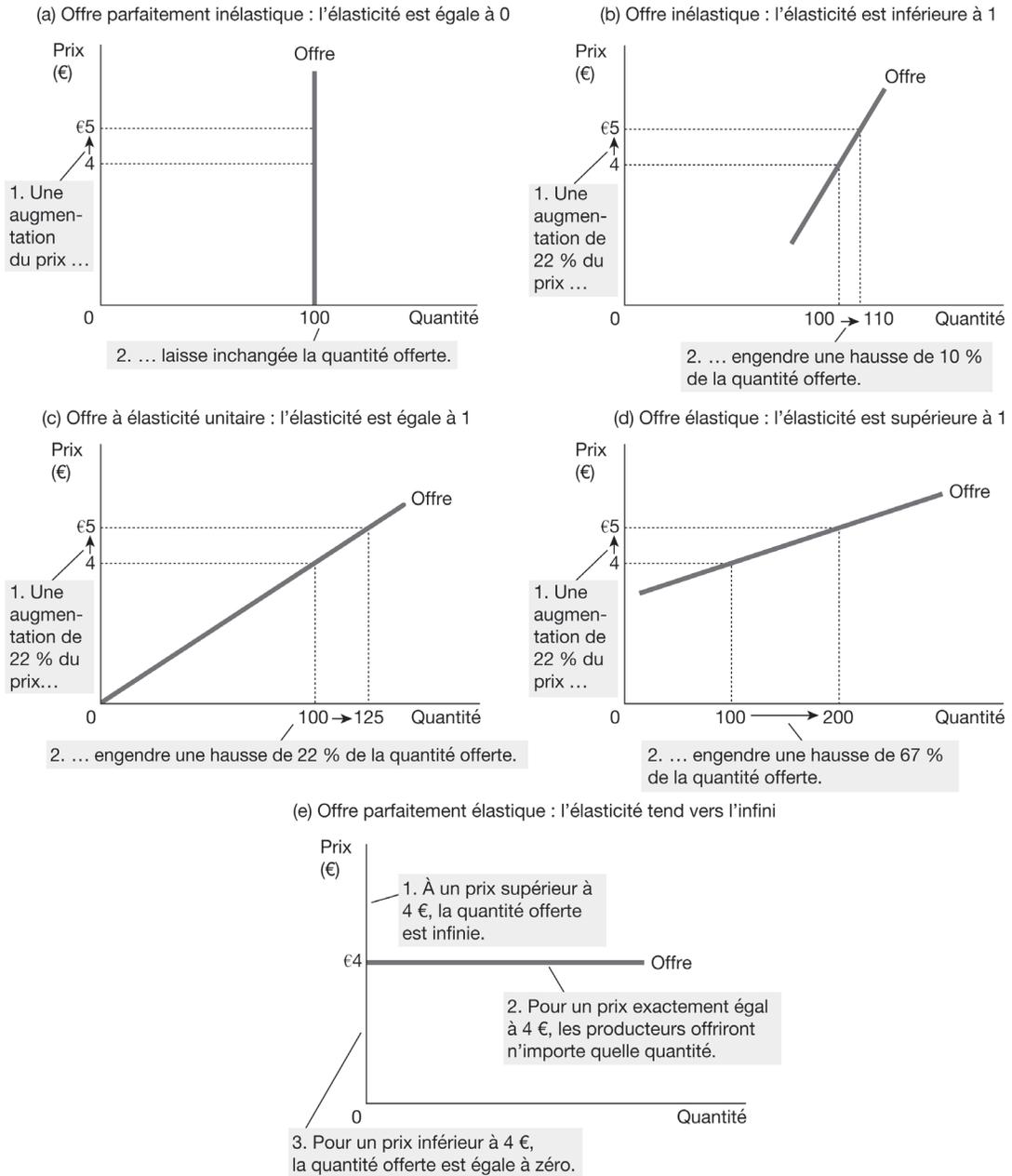


Figure 3.17 L'élasticité prix de l'offre

L'élasticité prix de l'offre détermine si la courbe d'offre est plate ou pentue (sous l'hypothèse que l'échelle utilisée pour les axes est la même). Notez que tous les pourcentages de variation sont calculés en utilisant la méthode du point médian et sont arrondis.

usines dont la capacité de production est limitée. Pour des quantités offertes faibles, l'élasticité-prix de l'offre est forte, indiquant que les firmes réagissent fortement aux variations de prix. Dans cette région, les firmes ont une capacité de production qui n'a pas été mobilisée, comme des bâtiments ou des équipements qui sont restés inutilisés tout ou partie de la journée. De petites augmentations des prix ont rendu profitable l'utilisation progressive de ces moyens inutilisés. À mesure que la quantité offerte augmente, les firmes se rapprochent de leur pleine capacité. Une fois la capacité de production entièrement utilisée, l'augmentation de la production nécessite la construction de nouvelles usines. Pour inciter les firmes à engager cette dépense supplémentaire, le prix doit augmenter considérablement, de sorte que l'offre devient moins élastique.

La figure 3.18 présente ce phénomène à travers un exemple numérique. Dans chaque cas, nous avons utilisé la méthode du point médian et les chiffres ont été arrondis. Lorsque le prix passe de 3 à 4 euros (une augmentation de 29 %, selon la méthode du point médian), la quantité fournie passe de 100 à 200 (une augmentation de 67 %). Comme la quantité fournie évolue proportionnellement plus que le prix, la courbe d'offre a une élasticité supérieure à 1.

Testez-vous

Définissez l'élasticité-prix de l'offre. Expliquez pourquoi l'élasticité-prix de l'offre peut être différente à long terme par rapport à l'élasticité à court terme.

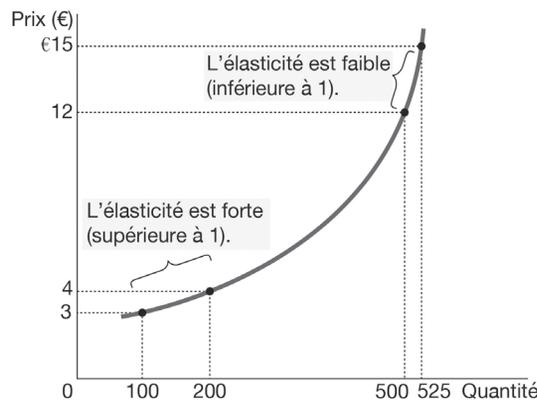


Figure 3.18 Comment l'élasticité prix de l'offre peut varier

Comme les firmes ont souvent une capacité de production maximum, l'élasticité-prix de l'offre peut être très élevée pour une quantité offerte faible, mais elle peut être très faible pour une quantité offerte importante. Sur la figure, une augmentation du prix de 3 € à 4 € augmente les quantités offertes de 100 à 200. Comme l'augmentation de la quantité offerte de 67 % (pourcentage de variation mesuré par la méthode du point médian) est plus élevée que l'augmentation du prix qui est de 29 %, la courbe d'offre est élastique sur cette échelle de production. Au contraire, lorsque le prix augmente de 12 € à 15 € la quantité offerte augmente seulement de 500 à 525. Comme la hausse de la quantité offerte de 5 %, alors que le prix augmente de 22 %, la courbe d'offre est inélastique sur cette échelle de production.

En revanche, lorsque le prix passe de 12 à 15 euros (soit une augmentation de 22 %), la quantité offerte passe de 500 à 525 (soit une augmentation de 5 %). Dans ce cas, la quantité offerte évolue proportionnellement moins que le prix, l'élasticité est donc inférieure à 1.

11.4 Recette totale et élasticité-prix de l'offre

Lorsque l'on étudie les changements de l'offre sur un marché, nous nous intéressons généralement aux changements dans la recette totale reçue par les producteurs qui en résultent. Dans tout marché, la recette totale reçue par les vendeurs est $P \times Q$, le prix du bien fois la quantité vendue. Ceci est mis en évidence dans la figure 3.19, qui

montre une courbe d'offre en pente ascendante avec un prix supposé de 5 € et une quantité offerte de 100 unités. La hauteur de la zone sous la courbe d'offre est P et la largeur est Q. La surface, $P \times Q$, est égale à la recette totale reçue sur ce marché. Dans la figure 3.19, où $P = 5$ € et $Q = 100$, la recette totale est de 5×100 ou 500 €.

→ **Recette totale**

montant reçu par les vendeurs d'un bien, équivalant au prix du bien multiplié par la quantité vendue

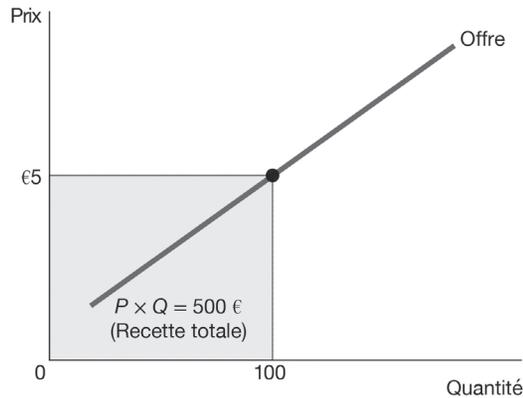


Figure 3.19 La courbe de l'offre et la recette totale

Le montant total reçu par les vendeurs est égal à la surface de la zone sous la courbe d'offre, $P \times Q$. Au prix de 5 €, la quantité offerte est de 100 et la recette totale de 500 €.

La recette totale change à mesure que le prix varie en fonction de l'élasticité-prix de l'offre. Si l'offre est inélastique, comme dans la figure 3.20, une augmentation des prix proportionnellement plus forte entraîne une augmentation de la recette totale. Ici, une augmentation du prix de 4 € à 5 € fait passer la quantité offerte de 80 à 100 seulement, et donc la recette totale passe de 320 € à 500 € (en supposant que l'entreprise vende l'offre supplémentaire).

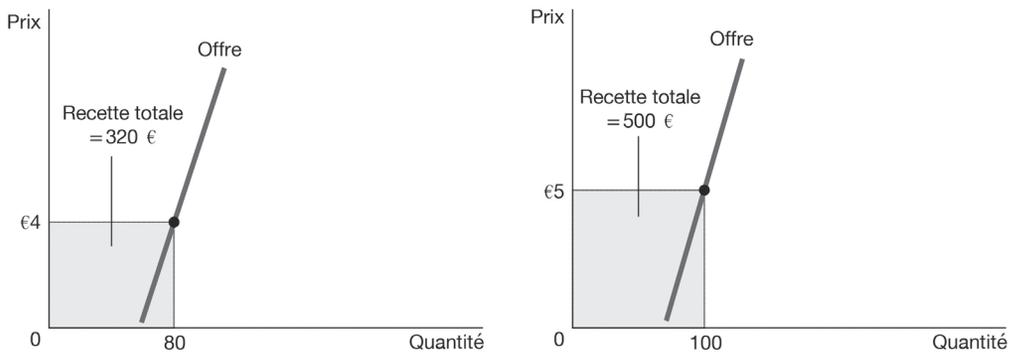


Figure 3.20 Comment la recette totale change lorsque le prix change : offre inélastique

Avec une courbe d'offre inélastique, une augmentation de prix conduit à une augmentation proportionnellement plus faible de la quantité offerte. Par conséquent, la recette totale (le produit du prix et de la quantité) augmente. Ici, une augmentation du prix de 4 € à 5 € fait passer la quantité offerte de 80 à 100, et la recette totale passe de 320 € à 500 €.

Si l'offre est élastique par rapport au prix, une augmentation similaire du prix entraîne une augmentation proportionnellement beaucoup plus grande de l'offre. Dans la figure 3.21, nous supposons un prix de 4 € et une offre de 80 soit une recette totale de 320 €. À présent, une augmentation de prix de 4 € à 5 € conduit à une augmentation plus que proportionnelle de l'offre, de 80 à 150, avec une recette totale de 750 € – toujours en supposant que l'entreprise vende l'offre supplémentaire.

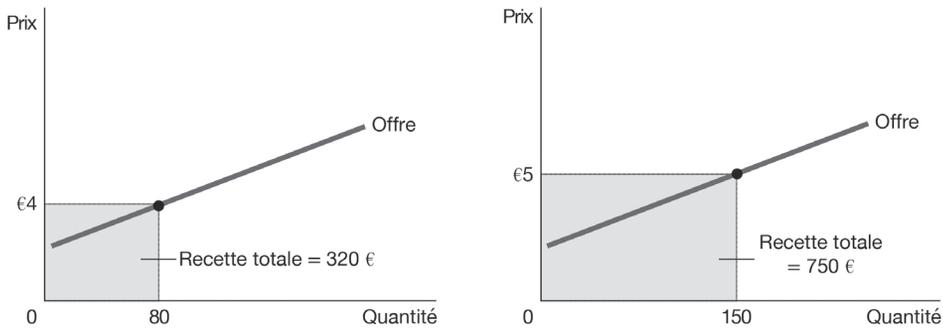


Figure 3.21 La recette totale change lorsque le prix change : offre élastique

Avec une courbe d'offre élastique au prix, une augmentation des prix conduit à une augmentation de la quantité offerte qui est proportionnellement plus importante. Par conséquent, la recette totale (le produit du prix et de la quantité) augmente. Ici, une augmentation du prix de 4 € à 5 € fait passer la quantité offerte de 80 à 150, et la recette totale augmente de 320 € à 750 €.

12. APPLICATIONS LIÉES À L'ÉLASTICITÉ DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Comment se fait-il que le prix des billets de train soit différent selon les moments de la journée ? Pourquoi le revenu moyen des agriculteurs a-t-il diminué au cours de ces dernières années alors même que leur productivité a augmenté ? À première vue, ces questions n'ont pas grand-chose en commun. Cependant, ces deux questions ont trait aux marchés et aux forces de l'offre et de la demande. Le concept d'élasticité est un élément essentiel pour répondre, notamment, à ces deux questions.

12.1 Pourquoi les prix des billets de train varient-ils selon les heures de la journée

Dans de nombreux pays, le prix d'un voyage en train varie selon le moment de la journée et de la semaine. Le prix d'un billet de train entre Paris et Bruxelles entre 6h et 9h est de l'ordre de 100 euros, alors que pour le même trajet à 12h, il tombe entre 12 et 30 euros. Les compagnies ferroviaires savent bien que la demande est plus forte en tout début de journée, de nombreux voyageurs se déplaçant à titre professionnel.

Un individu peut utiliser d'autres formes de transport, comme sa voiture ou un autocar, mais le train est souvent très pratique, de sorte que le nombre de substituts est considéré comme faible. L'élasticité-prix de la demande de voyages en train tôt le matin est donc relativement faible par rapport à celle de midi. Le matin, les compagnies ferroviaires savent que les sièges des trains seront pour la plupart occupés, alors que pendant la journée, il est beaucoup plus probable que des trains circulent avec certains sièges vides. Sachant que l'élasticité-prix de la demande est différente, les opérateurs ferroviaires peuvent maximiser leur recette à ces différents moments en fixant des prix de billets différents.

La figure 3.22 illustre la situation sur le marché des voyages en train. La planche (a) présente la demande et l'offre de billets entre Paris et Bruxelles entre 6h et 9h du matin. La courbe de demande D_1 est

relativement pentue, ce qui indique une élasticité-prix de la demande relativement faible. À un prix de 80 euros, 1 000 billets sont achetés et, par conséquent, la recette totale de la compagnie ferroviaire est de 80 000 euros.

La planche (b) montre une courbe de demande D_e avec une courbe d'offre inchangée. Toutes choses égales par ailleurs, la compagnie ferroviaire fait toujours rouler plus ou moins le même nombre de trains aux différents moments de la journée. Notez cependant que la courbe d'offre est relativement pentue et donc inélastique car, bien que la compagnie ait la possibilité d'augmenter un peu le nombre de trains disponibles, et donc de sièges disponibles, il y a une limite à l'augmentation de cette capacité.

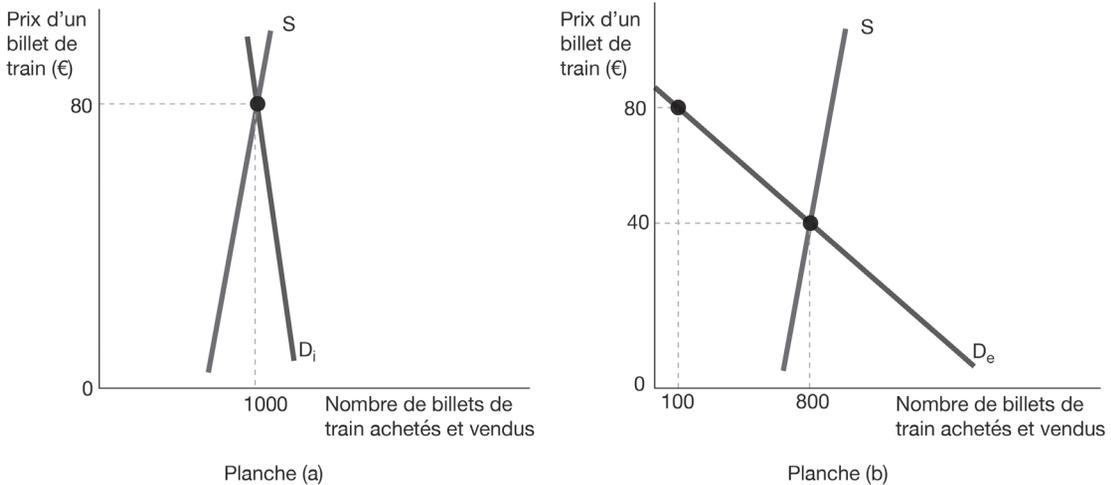


Figure 3.22 La sensibilité au prix du marché des voyages en train

La planche (a) représente le marché des voyages en train entre 6h et 9h entre deux grandes villes. La demande de billets de train à cette heure-là est relativement inélastique au prix – les passagers ne sont pas sensibles au prix, parce qu'ils voyagent dans un cadre professionnel, ont des contraintes horaires et il existe peu d'alternatives. La recette de la compagnie ferroviaire est de 80 000 €, 1 000 billets étant achetés et vendus au prix unitaire de 80 €.

La planche (b) représente le marché après 9h. La demande est différente et les passagers sont plus sensibles au prix. Si la compagnie continuait à tarifer à 80 €, la demande serait de 100 billets et la recette totale de 8 000 €. Si la compagnie diminuait le prix à 40 €, la demande serait de 800 billets et la recette totale de 32 000 €.

Si la compagnie demandait un prix de 80 € après 9h, la demande de billets serait relativement faible, égale à 100 billets. La recette totale serait donc de 8 000 € et de nombreux sièges resteraient inoccupés. Cela s'explique par le fait que la compagnie est en fait confrontée à un marché différent durant la journée. Ceux qui voyagent en train plus tard dans la journée peuvent avoir le choix – ils peuvent voyager pour leurs loisirs ou pour rendre visite à des amis et peuvent utiliser d'autres moyens de transport, contrairement à ceux du matin qui sont tenus par un impératif horaire.

Ces passagers sont sensibles au prix – si le prix est trop élevé, ils choisiront de ne pas voyager en train. Mais si l'on propose à ces passagers un prix qu'ils considèrent comme attractif et présentant à leurs yeux un bon rapport qualité-prix, ils choisiront peut-être d'acheter un billet de train. Ainsi, si la compagnie fixe un prix de 40 € pour les trajets après 9h, la demande de billets de train sera de 800 et la recette totale sera de 32 000 €. En supposant que les compagnies ferroviaires agissent de manière rationnelle, elles préféreront percevoir des recettes de 32 000 € plutôt que de 8 000 €; il serait donc plus judicieux pour elles de facturer un prix plus bas pour attirer ces passagers plus sensibles au prix.

12.2 Pourquoi le revenu des agriculteurs a-t-il diminué, alors que la productivité a augmenté ?

Dans de nombreux pays développés, la production agricole a augmenté au cours des 100 dernières années. Cela s'explique en partie par la mécanisation, le progrès technologique et les avancées scientifiques qui ont généré des gains de productivité. La productivité se mesure comme la production par unité de terre (hectare...).

Supposons qu'un agriculteur dispose de 1 000 hectares dédiés à la culture du blé. Il y a 20 ans, chaque hectare permettait de produire en moyenne 2 tonnes de blé. On parle de « moyenne », car la production peut dépendre de facteurs indépendants de la volonté du fermier, tels que les maladies phytosanitaires, les événements climatiques, etc. Supposons que le prix du blé soit de 200 euros par tonne. Il y a 20 ans, le revenu annuel moyen de l'agriculteur était donc de $200 \text{ €} \times 2\,000 \text{ tonnes} = 400\,000 \text{ €}$. Toutes choses égales par ailleurs, si l'augmentation de la productivité se traduisait à présent par une production par hectare de 3 tonnes au lieu de 2, le revenu annuel moyen serait de 600 000 euros.

Toutefois, cela suppose que toutes les autres choses soient égales. Des études suggèrent que la demande de nourriture est plutôt inélastique au prix et au revenu. Sur notre période de 20 ans, la demande de blé pourrait n'avoir que faiblement augmenté et être aussi inélastique au prix et au revenu. Le revenu des consommateurs a peut-être augmenté au cours des 20 dernières années, mais il est prouvé qu'à mesure que leurs revenus augmentent, ils consacrent une part plus faible de leur revenu dédiée à l'alimentation. C'est la loi d'Engel.

La figure 3.23 offre une représentation graphique de la situation. Au début de la période, la courbe d'offre, représentant une production par hectare de 2 tonnes, coupe la courbe de demande D_1 au prix de 200 € par tonne, ce qui procure à l'agriculteur un revenu de 400 000 €.

Vingt ans plus tard, les gains de productivité permettent de passer à une courbe d'offre plus élevée (S_2), correspondant à une production moyenne de 3 tonnes par hectare. Cependant, sur la même période, la demande n'a que légèrement progressé, car les individus dépensent une proportion plus faible de leurs revenus pour se nourrir à mesure qu'ils s'enrichissent. Le fait que la nourriture soit relativement inélastique au prix est indiqué par la courbe de demande relativement raide. Le résultat est que le prix du marché est tombé à 100 € par tonne, pour 3 000 tonnes achetées et vendues. Le revenu de l'agriculteur a diminué à 300 000 €.

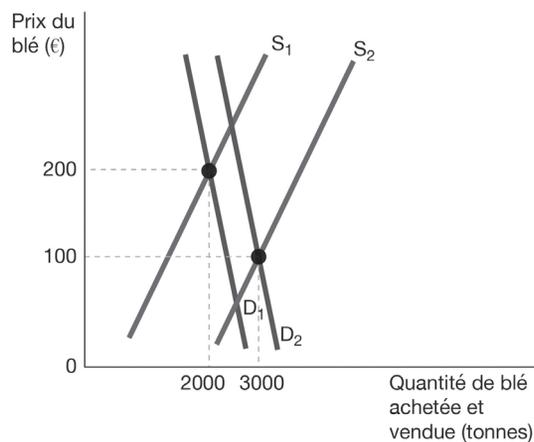


Figure 3.23 L'effet des augmentations de l'offre et de la demande de blé sur le revenu agricole

L'offre de blé d'il y a 20 ans est représentée par la courbe S_1 , avec une production de 2 tonnes par hectare. La demande de blé à la même époque est représentée par D_1 . Au prix de marché de 200 euros par tonne, le revenu agricole est de 400 000 euros.

La production de blé par hectare s'accroît avec les gains de productivité et atteint aujourd'hui 3 tonnes, conduisant à un déplacement de la courbe d'offre vers la droite (S_2). La demande de nourriture est quant à elle relativement inélastique au prix et au revenu. Elle n'a donc augmenté que légèrement (D_2). La combinaison d'une forte augmentation de l'offre et d'une légère augmentation de la demande conduit à une baisse du prix par tonne et du revenu de l'agriculteur.

LE manuel de référence pour l'apprentissage en économie : toute la microéconomie et la macroéconomie en un seul volume !

Professeur d'économie à l'Université de Harvard, **N. Gregory Mankiw** y enseigne la macroéconomie en 1^{er} et en 2^e cycles. Ses recherches couvrent un large champ et portent sur le comportement des consommateurs, les marchés financiers, les politiques monétaire et budgétaire, ainsi que la croissance économique. Il dirige aussi le Programme d'économie monétaire du National Bureau of Economic Research et est conseiller auprès de la Federal Reserve Bank de Boston et du Congressional Budget Office.

Mark P. Taylor est professeur de finance et de macroéconomie à l'Université de Warwick (GB). Il a été économiste senior au FMI et conseiller auprès de la Banque d'Angleterre. Il a aussi été conseiller auprès de la Banque Mondiale. Il est spécialiste des taux d'intérêt et de finance internationale. Il fait partie des économistes les plus cités au monde.

Traduction d'**Eve-Angéline Lambert**, professeur d'économie à l'Université de Lorraine.

Le « Mankiw - Taylor » est un **best-seller mondial** et le **manuel de référence** dans l'enseignement des principes de l'économie. Il conserve, dans cette 6^e édition, **la clarté, la progressivité et les qualités pédagogiques** qui ont fait le succès du livre dès l'origine et passe en revue tous les grands thèmes et les problématiques de la microéconomie, puis de la macroéconomie.

Les 34 chapitres traitent des questions au cœur de l'analyse économique standard et abordent les principes et les pratiques de l'économie comportementale.

Ce manuel suit la **structure d'un enseignement universitaire d'économie**. Il présente :

- ▣ Idées : théories keynésienne, néoclassique, marxiste, féministe, conceptions orthodoxe et hétérodoxe...
- ▣ Concepts : marché, externalités, politiques publiques, croissance, système monétaire...
- ▣ les variables clés de l'analyse économique.

Les éléments essentiels de la formalisation mathématique sont présentés de manière **accessible**. En marge de l'exposition de la « théorie économique standard », le livre réalise des incursions dans le domaine de l'économie comportementale, de la théorie du choix public et des sciences politiques. Ainsi, il reste à ce jour un manuel sans égal.

Conception graphique : Primo&Primo®

RESSOURCES NUMÉRIQUES

Étudiants : testez vos connaissances en ligne grâce aux QR Codes placés en fin de chaque chapitre :

- **340** QCM interactifs avec corrigés
- **340** vrais/faux interactifs avec corrigés

Enseignants : des compléments en anglais sont disponibles sur demande en nous contactant à l'adresse caroline@deboecksuperieur.com

- Définition des concepts clés
- Résumé de chapitre
- Études de cas
- Questions de révision, problèmes et applications
- Articles « Dans l'actualité » et questions de réflexion
- Glossaire
- Index

ISSN : 2030-501X
ISBN : 978-2-8073-3616-2



deboeck
SUPÉRIEUR

www.deboecksuperieur.com