

4^e
édition

Microéconomie

Paul **Krugman**
Prix Nobel d'économie



Robin **Wells**

Traduction de la 5^e édition américaine par **Laurent Baechler**

LES +

- › Quadrichromie
- › 39 nouvelles histoires introductives, rubriques « Cas pratique » et « L'économie en action »

OUVERTURES ÉCONOMIQUES

Microéconomie

4^e édition

Microéconomie

Paul **Krugman**
Prix Nobel d'économie

Robin **Wells**

Traduction de la 5^e édition américaine par **Laurent Baechler**

Ouvrage original :

Microeconomics, fifth edition by Paul Krugman and Robin Wells

First published in the United States by WORTH PUBLISHERS, New York

Publié pour la première fois aux États-Unis par WORTH PUBLISHERS, New York

© 2018, 2015, 2013, 2009 by WORTH PUBLISHERS

All rights reserved. Tous droits réservés.

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

© De Boeck Supérieur s.a., 2019
Rue du Bosquet, 7 – B-1348 Louvain-la-Neuve
Pour la traduction en langue française.

4^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 2019

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2019/13647/036

ISSN : 2030-501X

ISBN : 978-2-8073-2019-2

SOMMAIRE

Présentation des auteurs	7
Avant-propos	9
Remerciements	11

PARTIE 1

Qu'est-ce que l'économie ?

Introduction : Un moteur de croissance et de découverte	17
CHAPITRE 1 Premiers principes	23
CHAPITRE 2 Les modèles économiques : arbitrages et échange	49

PARTIE 2

L'offre et la demande

CHAPITRE 3 L'offre et la demande	99
CHAPITRE 4 Le surplus du consommateur et du producteur	145
CHAPITRE 5 Contrôle des prix et quotas : l'intervention sur les marchés	179
CHAPITRE 6 L'élasticité	213

PARTIE 3

Les individus et les marchés

CHAPITRE 7 Les impôts	247
CHAPITRE 8 Le commerce international	285

PARTIE 4

La prise de décisions économiques

CHAPITRE 9 La prise de décisions par les individus et les firmes	323
--	-----

PARTIE 5

Le consommateur

CHAPITRE 10 Le consommateur rationnel.....	363
CHAPITRE 11 Derrière la courbe d'offre: inputs et coûts	419

PARTIE 6

Les décisions de production

CHAPITRE 12 La concurrence parfaite et la courbe d'offre	453
CHAPITRE 13 Le monopole	487

PARTIE 7

Les structures de marché : au-delà de la concurrence parfaite

CHAPITRE 14 L'oligopole	531
CHAPITRE 15 La concurrence monopolistique et la différenciation des produits	565
CHAPITRE 16 Les externalités	589

PARTIE 8

Microéconomie et politiques publiques

CHAPITRE 17 Les biens publics et ressources communes	619
CHAPITRE 18 L'économie de l'État-providence	647
CHAPITRE 19 Les marchés de facteurs et la répartition du revenu	685

PARTIE 9

Les marchés de facteurs et le risque

CHAPITRE 20 Incertitude, risque et information privée.....	729
--	-----

Solutions aux questions des rubriques « vérifiez vos connaissances »	763
Glossaire	805
Index	819
Table des matières.....	831

PRÉSENTATION DES AUTEURS

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

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

CHAPITRE

1

PREMIERS PRINCIPES

1.1 Les choix individuels : le cœur de l'économie	25
1.2 Les interactions : comment les économies fonctionnent	32
1.3 Les interactions à l'échelle de l'économie	39

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE DANS CE CHAPITRE :

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

Le socle commun

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

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

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

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

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

En effet, dans une économie moderne, même les décisions les plus simples que vous prenez – que prendre pour le petit déjeuner par exemple – sont conditionnées par les décisions de milliers d'autres personnes, du cultivateur de bananes au Costa Rica qui a décidé de cultiver le fruit que vous mangez au fermier de l'Iowa qui a fourni le maïs



© Eléonore H – Fotolia.com

Il faut choisir

de vos corn-flakes. Et dans la mesure où chacun de nous dans une économie de marché dépend de tant d'autres personnes – qui en retour dépendent de nous – nos choix interagissent. De sorte que même si toute analyse économique à un niveau élémentaire traite de choix individuels, il nous faut également comprendre les *interactions* sur un plan global pour comprendre comment se comportent les économies de marché – comment mes choix affectent vos choix, et vice versa. Pour ce faire nous étudierons dans ce chapitre les cinq principes qui déterminent la manière dans les choix individuels interagissent dans l'économie.

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

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

1.1 LES CHOIX INDIVIDUELS : LE CŒUR DE L'ÉCONOMIE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cela nous amène au premier principe des choix individuels :

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

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

- ← Un **choix individuel** est une décision par un individu de faire quelque chose, qui implique nécessairement une décision de ne pas faire d'autres choses.
- ← Une **ressource** est tout ce qui peut être utilisé afin de produire autre chose.
- ← Les ressources sont **rare**s – les quantités disponibles ne sont pas suffisantes pour satisfaire tous les usages productifs.

De même que les individus doivent faire des choix, la rareté des ressources signifie que la société dans son ensemble doit faire des choix. Une manière pour une société de faire des choix est simplement de les laisser résulter des nombreux choix individuels, ce que fait habituellement une économie de marché. Par exemple les américains en tant que groupe ont une quantité d'heures disponibles limitée dans une semaine : combien de ces heures vont-ils consacrer à aller au supermarché pour obtenir des prix moins élevés, plutôt que de gagner du temps en allant faire leurs courses à l'épicerie de quartier ? La réponse est la somme des décisions individuelles : chacun des millions d'individus dans l'économie fait ses propres choix en matière de courses, et le résultat global est la somme de ces décisions individuelles.

Mais pour des raisons diverses, il est préférable que la société ne laisse pas certaines décisions à l'appréciation des individus. Prenez l'exemple de la pêche à la morue. À partir de 1992, la surpêche par les pêcheurs individuels avait laissé les stocks de morue dans l'Atlantique Nord proche de l'extinction. Le gouvernement canadien est intervenu pour limiter les quantités prélevées par les pêcheurs ; en conséquence de quoi les stocks de morue étaient sur le point de se rétablir à partir de 2016.

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

C'est votre dernier semestre d'études avant d'être diplômé, et votre programme vous autorise à choisir seulement un enseignement à option. Mais il y en a deux que vous aimeriez vraiment choisir : l'histoire du jazz et l'initiation au tennis.

Supposons que vous choisissiez le cours d'histoire du jazz. Quel est le coût de cette décision ? C'est le fait que vous ne pouvez pas prendre l'initiation au tennis. Les économistes appellent ce genre de coût – ce à quoi vous devez renoncer de manière à obtenir quelque chose que vous désirez – le **coût d'opportunité** ▼ de ce bien. Cela nous amène au deuxième principe des choix individuels :

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

Par conséquent le coût d'opportunité du cours d'histoire du jazz est le plaisir que vous auriez obtenu en allant au cours d'initiation au tennis.

← Le véritable coût d'un bien est son **coût d'opportunité** : ce à quoi vous devez renoncer pour l'obtenir.

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

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

Considérez deux cas de figure. Supposons d'abord que choisir l'initiation au tennis coûte également 500 euros. Dans ce cas vous auriez à dépenser 500 euros quel que soit le cours retenu. De sorte que ce à quoi vous devriez renoncer pour prendre l'histoire du jazz serait toujours l'initiation au tennis, point – vous auriez à dépenser ces 500 euros de toute façon. Supposons maintenant que le cours de tennis ne soit pas payant. Dans ce cas, ce à quoi vous renoncez pour prendre le cours sur le jazz est le cours de tennis *plus* ce que vous auriez pu acheter avec les 500 euros.

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

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

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

POUR LES ESPRITS CURIEUX

Utiliser les incitations pour casser le cycle de pauvreté

Pour Dinalva Pereira de Moura et sa famille, le programme anti-pauvreté brésilien Bolsa Familia a amélioré la qualité de vie de manière significative. Le programme concerne actuellement plus de 12 millions de familles brésiliennes, les plus pauvres reçoivent environ 35 \$ par mois par enfant, et les familles moins pauvres entre 13 et 15 \$ par mois par enfant. Pour Madame de Moura, « Bolsa Familia m'aide à acheter de la nourriture. Mes enfants savent que lorsque nous recevons de l'argent ils auront davantage à manger, et cela les rend plus heureux. Et ils ne ratent plus l'école parce qu'ils savent que l'argent en dépend ».

Bolsa Familia n'a pas seulement été conçu pour rendre la vie des familles pauvres plus supportable au quotidien ; c'était plutôt destiné au départ à casser le cycle de pauvreté qui se maintient de génération en génération.

Pour y parvenir, les chercheurs considèrent que les familles pauvres ont besoin d'investir dans leurs enfants. Et pour motiver les familles à faire ces investissements, les chercheurs utilisent des incitations – pour faire que les récompenses soient conditionnées aux résultats. Donc le fait que les enfants de Moura « ne ratent plus l'école parce qu'ils savent que l'argent en dépend » est au cœur du succès de ce programme.

Bolsa Familia est un exemple de ce que l'on appelle généralement des programmes de transferts monétaires conditionnés. Les familles reçoivent des sommes d'argent conditionnées à certains critères tels que la vaccination de leurs enfants, le suivi annuel de leur état de santé, ou le maintien d'une assiduité scolaire satisfaisante. Les recherches montrent que Bolsa Familia a permis d'augmenter l'assiduité scolaire de manière significative et d'améliorer certains indicateurs de santé, tout en réduisant les inégalités de revenus au Brésil.

Initialement lancés en Amérique latine (où les premiers programmes de ce genre ont commencé au Mexique en 1997), ces programmes se diffusent maintenant dans le monde. Au Bangladesh, au Pakistan et en Turquie, des programmes de ce genre ont permis de réduire les écarts d'assiduité scolaire entre filles et garçons. Et à New York, ces programmes ont permis de faire que les familles utilisent davantage les soins médicaux préventifs.

Avant ces programmes, le cycle de pauvreté entre générations au sein d'une même famille semblait incassable, au point que certains pensaient que les pauvres ne réagissaient pas aux incitations. Mais ces programmes ont montré que les pauvres réagissent effectivement à des incitations bien conçues et qu'on peut espérer casser le cycle de pauvreté.

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

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

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

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

← Vous faites un **arbitrage** quand vous comparez les coûts et les bénéfices liés à une action.

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

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

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

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

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

← Les décisions concernant le fait de poursuivre une activité un peu plus loin ou un peu moins loin sont des **décisions marginales**. On appelle l'étude de ces décisions l'**analyse marginaliste**.

← Une **incitation** est tout ce qui procure une récompense aux individus qui modifient leur comportement.

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

Principe 4 : les gens exploitent généralement les occasions d'améliorer leur situation

En écoutant les informations financières à la radio, les auteurs de ce livre apprennent un jour comment se garer à moindre coût à Manhattan. Les parkings dans le quartier de Wall Street peuvent coûter jusqu'à 30 dollars

par jour. Mais selon le présentateur, certains avaient trouvé un meilleur moyen : plutôt que de se garer dans un parking, ils déposaient leur véhicule dans un garage alentour où il en coûtait 19,95 dollars de faire changer l'huile, tout en laissant sa voiture toute la journée !

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

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

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

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

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

En fait le principe selon lequel les individus exploiteront les opportunités d'améliorer leur sort est à la base de *toute* prédiction faite par les économistes à propos des comportements individuels. Si les revenus de ceux qui obtiennent un MBA augmentent tandis que les revenus de ceux qui obtiennent un diplôme en Droit diminuent, on peut s'attendre à ce que davantage d'étudiants aillent dans les écoles de commerce et que moins d'étudiants s'inscrivent en Droit. Si le prix du pétrole augmente et reste élevé pendant longtemps, on peut s'attendre à ce que les gens achètent des voitures plus petites ayant davantage d'autonomie – de manière à améliorer leur situation malgré un pétrole plus cher en conduisant des véhicules plus efficaces sur le plan énergétique.

Un dernier point : les économistes ont tendance à considérer avec scepticisme toute tentative de changer les comportements individuels *sans* changer leurs incitations. Par exemple un dispositif demandant aux industriels de réduire la pollution volontairement restera probablement sans effet ; un dispositif reposant sur une incitation financière à réduire leur pollution a beaucoup plus de chances de fonctionner dans la mesure où il change leurs incitations.

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

L'ÉCONOMIE EN ACTION

Garçon ou fille ? Cela dépend du coût

Un fait concernant la Chine est indiscutable : c'est un grand pays très peuplé. En 2009, la population de la Chine était de 1 331 460 000. Exactement : plus *d'un milliard trois cents millions*.

En 1978, le gouvernement chinois introduisit la « politique de l'enfant unique » pour faire face aux défis économiques et démographiques que représentait la population importante de la Chine. La Chine était très, très pauvre en 1978, et ses dirigeants craignaient que le pays ne soit pas en mesure d'éduquer et de soigner

correctement sa population croissante. Une femme en moyenne dans les années 1970 donnait naissance à plus de cinq enfants au cours de son existence. Le gouvernement imposa donc aux couples un enfant, particulièrement dans les zones urbaines, et appliqua des amendes à ceux qui ne respectaient pas la règle. Le résultat est qu'en 2009, le nombre moyen de naissances par femme en Chine était seulement de 1,8.

Mais la politique de l'enfant unique eut une conséquence malheureuse involontaire. Dans la mesure où la Chine est un pays essentiellement rural et où les garçons peuvent effectuer les travaux manuels à la ferme, les familles eurent une préférence marquée pour les garçons par rapport aux filles. Par ailleurs selon la tradition les mariées font partie de la famille de leur mari, et les fils s'occupent de leurs parents âgés. En conséquence de la politique de l'enfant unique, la Chine eut bientôt trop de « filles non désirées ». Certaines furent données pour adoption à l'étranger, mais beaucoup trop « disparurent » simplement au cours de leur première année, victimes de négligence et mauvais traitement.

L'Inde, un autre pays pauvre très rural subissant des pressions démographiques importantes, a également un problème significatif de « filles disparues ». En 1990, Amartya Sen, un économiste britannique d'origine indienne qui devait recevoir le prix Nobel d'économie en 1998, estima qu'il y avait jusqu'à 100 millions de « femmes manquantes » en Asie. (Le chiffre exact fait débat, mais il est clair que Sen identifia un problème réel et répandu).

Les démographes ont récemment noté un changement de situation distinct en Chine, qui est en urbanisation rapide. Dans toutes les provinces ayant des centres urbains sauf une, le déséquilibre entre garçons et filles a connu un pic en 1995 et a constamment diminué depuis vers le taux biologiquement naturel. Beaucoup pensent que la source du changement est la forte croissance économique chinoise et l'urbanisation croissante. A mesure que les gens vont dans les villes pour profiter de la croissance des emplois ils n'ont plus besoin de fils pour travailler dans les champs. En outre, les prix des terrains dans les villes explosent, faisant que la tradition selon laquelle les parents achètent un appartement pour un fils avant de pouvoir le marier est devenue inabordable pour beaucoup. Il est certain que les garçons conservent la préférence dans les zones rurales. Mais comme témoin imparable du changement de situation, des sites Internet se sont récemment multipliés pour conseiller aux parents comment avoir une fille plutôt qu'un garçon.

UN POINT RAPIDE

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

VÉRIFIEZ VOS CONNAISSANCES 1-1

1. Expliquez en quoi chacune des situations suivantes illustre l'un des quatre principes des choix individuels.
 - a) Vous êtes dans un restaurant où le buffet est à volonté, et c'est la troisième fois que vous allez vous servir en dessert, même si vous vous sentez complètement rassasié. Bien que cela ne vous coûterait rien de plus, vous renoncez à une part supplémentaire de crème de noix de coco mais vous prenez une part de gâteau au chocolat.

- b) Même s'il y avait davantage de ressources disponibles dans le monde, il y aurait toujours un problème de rareté.
 - c) Différents assistants d'enseignement assurent des cours de tutorat en économie. Les cours assurés par les assistants ayant la meilleure réputation se remplissent rapidement, tandis que ceux assurés par les assistants ayant la plus mauvaise réputation restent en partie vides.
 - d) Afin de décider combien d'heures consacrer chaque semaine à faire des exercices physiques, vous comparez les bénéfices en termes de santé d'une heure d'exercice supplémentaire et les effets sur vos notes d'une heure de moins consacrée à étudier.
2. Vous gagnez 30 000 euros par an en travaillant chez un consultant. Vous réfléchissez à une offre d'emploi de la part d'un concurrent, qui promet de vous payer 33 000 euros. Lesquels de ces éléments font partie du coût d'opportunité de la décision d'accepter cette offre d'emploi ?
- a) Le temps supplémentaire passé à vous rendre sur votre lieu de travail.
 - b) Les 30 000 euros de votre ancien emploi.
 - c) Le bureau plus spacieux de votre nouveau lieu de travail.

Les solutions sont à la fin de l'ouvrage.

1.2 LES INTERACTIONS : COMMENT LES ÉCONOMIES FONCTIONNENT

Une économie est un système de coordination des activités productives de nombreux individus. Dans une économie de marché comme celle dans laquelle nous vivons, la coordination se fait sans coordinateur : chaque individu fait ses propres choix. Mais ces choix ne sont pas indépendants les uns des autres : les opportunités de chaque individu, et donc les choix, dépendent dans une large mesure des choix effectués par d'autres individus. De sorte que pour comprendre comment se comporte une économie de marché, il nous faut examiner ces **interactions** ▼ par lesquelles mes choix affectent vos choix, et vice versa.

- ← Les **interactions** des choix – mes choix affectent vos choix, et vice versa – sont une caractéristique de la plupart des situations économiques. Les résultats de ces interactions sont souvent assez différents de ce que visaient les individus.

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

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

Un fermier qui sème une nouvelle variété de maïs plus productive ne fait pas que cultiver davantage de maïs. Ce fermier affecte également le marché du maïs par le biais de rendements plus élevés, avec des conséquences ressenties par les autres fermiers, les consommateurs et au-delà.

De même qu'il existe quatre principes économiques qui sous-tendent la question des choix, il existe cinq principes économiques qui sous-tendent la question des interactions. Ces cinq principes sont résumés dans le tableau 1.2. Examinons maintenant chacun de ces principes plus en détail.

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

5. Il y a des gains à l'échange.
6. Dans la mesure où les gens réagissent à des incitations, les marchés tendent vers l'équilibre.
7. Les ressources devraient être utilisées aussi efficacement que possible pour atteindre les buts de la société.
8. Dans la mesure où les gens exploitent habituellement les gains à l'échange, les marchés sont généralement efficaces.
9. Quand les marchés ne sont pas efficaces, l'intervention de la puissance publique peut améliorer le bien-être social.

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

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

La raison pour laquelle nous avons une économie, et non pas de nombreux individus autosuffisants, est qu'il y a des **gains à l'échange** ▼ : en divisant les tâches et en échangeant, deux personnes (ou 6 milliards) peuvent obtenir chacune davantage de ce qu'elles désirent qu'en essayant d'être autosuffisantes. Cela nous mène à notre cinquième principe :

Il y a des gains à l'échange.

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

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

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

- ← Dans une économie de marché, les individus font des **échanges** : ils fournissent des biens et services aux autres et reçoivent en retour des biens et services.
- ← Il y a des **gains à l'échange** : les individus peuvent obtenir davantage de ce qu'ils désirent par l'échange que s'ils essayaient d'être autosuffisants. Cette augmentation de la production est due à la **spécialisation** : chaque personne se spécialise dans ce qu'elle sait faire de mieux.

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

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

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

Principe 6 : les marchés tendent vers l'équilibre

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

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

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

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

- ← Une situation économique est en **équilibre** quand aucun individu ne pourrait améliorer sa situation en faisant quelque chose de différent.

Souvenez-vous de l'histoire du garage mythique à Manhattan, où il était supposé meilleur marché de laisser sa voiture pour un changement d'huile plutôt que de payer pour la garer. Si cette opportunité avait

réellement existé et que les gens avaient continué de payer 30 dollars de parking, cela *n'aurait pas* été une situation d'équilibre. Et c'eut été un indice que l'histoire ne pouvait être vraie. En réalité les gens auraient saisi l'opportunité de se garer à bon marché, de même qu'ils saisissent les opportunités de gagner du temps dans les files d'attente. Et de cette manière ils auraient éliminé ces opportunités. Soit il serait devenu très difficile d'obtenir un rendez-vous pour un changement d'huile, soit le prix du service aurait augmenté au point de décourager d'y avoir recours (à moins d'en avoir vraiment besoin). Cela nous mène à notre sixième principe :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nous pouvons maintenant poser notre septième principe :

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

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

- ← Une économie est **efficace** si elle saisie toutes les opportunités d'améliorer le bien-être de certains sans détériorer la situation d'autres.
- ← L'**équité** signifie que tout le monde obtient sa juste part. Dans la mesure où les gens peuvent être en désaccord à propos de ce qui est « juste », l'équité n'est pas un concept aussi bien défini que l'efficacité.

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

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

Principe 8 : les marchés sont généralement efficaces

On ne confie à personne dans un gouvernement le soin de s'assurer de l'efficacité économique générale d'une économie de marché – il n'y a pas de fonctionnaires chargés de vérifier que les chirurgiens ne sont pas

en train de labourer des champs, que les paysans normands n'essaient pas de cultiver des oranges, ou que les universités ne gaspillent pas de l'espace utile pour les cours. Un gouvernement n'a pas besoin de faire respecter le principe d'efficacité car dans la plupart des cas la main invisible s'en charge.

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

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

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

Comme nous l'avons vu dans l'introduction, il y a cependant des exceptions à ce principe que les marchés sont généralement efficaces. En cas de *défaillances du marché*, la poursuite individuelle de l'intérêt personnel sur les marchés détériore la situation de la société – le résultat de marché est inefficace. Et comme nous le verrons en examinant le prochain principe, quand le marché est défaillant, l'intervention de la puissance publique peut aider. Mais mis à part les cas de défaillance du marché, la règle générale est que les marchés sont une manière remarquablement adaptée d'organiser une économie.

Principe 9 : quand les marchés ne sont pas efficaces, l'intervention de la puissance publique peut améliorer le bien-être de la société

Rappelons-nous la nature de la défaillance du marché causée par le trafic routier vue en introduction – un automobiliste se rendant à son travail en voiture n'a aucune incitation à prendre en compte le coût que son comportement inflige aux autres conducteurs sous forme d'embouteillages plus importants. Il existe plusieurs remèdes à cette situation, comme par exemple faire payer pour circuler, subventionner le coût des transports publics, ou taxer la vente de carburant aux automobilistes. Tous ces remèdes reposent sur une modification des incitations des automobilistes potentiels – pour les amener à conduire moins et à utiliser les moyens de transport alternatifs. Mais ils partagent également le fait de reposer sur une intervention de la puissance publique sur le marché. Cela nous mène à notre neuvième principe :

Quand les marchés ne sont pas efficaces, l'intervention de la puissance publique peut améliorer le bien-être de la société.

Quand les marchés fonctionnent mal, une politique publique appropriée peut parfois orienter la société vers un résultat plus efficace en modifiant la manière dont les ressources sont utilisées.

Une partie importante de votre éducation en économie consiste à apprendre à identifier non seulement les situations où les marchés fonctionnent bien, mais également celles où ils ne fonctionnent pas bien – et d'évaluer quelles politiques publiques sont appropriées dans chaque situation.

L'ÉCONOMIE EN ACTION

La loi fondamentale des embouteillages

Conduire au beau milieu de Boston était une expérience cauchemardesque. L'artère centrale était un embouteillage continu du matin au soir. Qu'était-il possible de faire ? La réponse de Boston fut le « Big Dig », un énorme projet qui impliquait de réaliser une autoroute souterraine de près de 6 km, d'ajouter un nouveau tunnel vers l'aéroport, et de construire un nouveau pont sur le fleuve Charles.

Le projet mit beaucoup plus de temps – 15 ans – et coûta beaucoup plus – plus de 20 milliards de dollars – que prévu. Pourtant, une fois achevé en 2007, l'effet fut frappant : le trafic au centre de Boston était beaucoup plus fluide qu'avant. C'était une grande victoire pour les usagers, n'est-ce pas ?

Peut-être pas en fait. Une étude de 2008 montra que bien que les embouteillages à l'intérieur de Boston avaient été réduits, ils étaient devenus bien pires sur les routes menant à Boston, de sorte que les temps de trajet n'avaient probablement pas diminué du tout. L'explication était que la réduction des embouteillages sur l'artère centrale avait amené davantage de personnes à conduire vers le centre-ville, créant des embouteillages ailleurs, et que ce processus avait continué jusqu'au point où les temps de trajet étaient revenus à leur niveau d'origine.

Cette histoire est plausible, dans la mesure où des résultats comparables ont été observés dans de nombreux endroits. Les chercheurs appellent cela la « loi fondamentale des embouteillages » : quand une ville construit davantage de routes, cela entraîne davantage de circulation, et cette augmentation du trafic routier continue jusqu'à ce qu'un nouvel équilibre soit trouvé, ramenant les temps de trajet plus ou moins à leur niveau de départ. Et cela semble vraiment être une loi : une analyse statistique publiée en 2011 montre que 10 % de routes en plus dans les grandes métropoles américaines entraîne une augmentation de 10,3 % du nombre de kilomètres parcourus par véhicule, car davantage de véhicules se retrouvent sur les routes, et les usagers conduisent plus loin en dehors du centre-ville.

Par la même occasion, développer les transports en commun a également peu d'effet sur les embouteillages, pour la même raison : une augmentation de la vitesse sur les routes entraîne simplement une augmentation du trafic, ce qui ramène les temps de trajet à la hausse.

La loi fondamentale des embouteillages est un résultat décourageant pour les planificateurs urbains qui tentent de faciliter la vie des usagers. Mais c'est une bonne illustration de l'importance de penser en terme d'équilibre.

UN POINT RAPIDE

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

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire.....	5
Présentation des auteurs.....	7
Avant-propos	9
Remerciements	11

PARTIE 1 Qu'est-ce que l'économie ?

Introduction : Un moteur de croissance et de découverte.....	17
CHAPITRE 1 Premiers principes	23
1.1 Les choix individuels: le cœur de l'économie	25
<i>Principe 1 : les choix sont nécessaires parce que les ressources sont rares.....</i>	26
<i>Principe 2 : le véritable coût d'une chose est son coût d'opportunité</i>	27
<i>Principe 3 : « Combien ? » est une décision à la marge</i>	28
<i>Principe 4 : les gens exploitent généralement les occasions d'améliorer leur situation.....</i>	29
1.2 Les interactions : comment les économies fonctionnent.....	32
<i>Principe 5 : il y a des gains à l'échange.....</i>	33
<i>Principe 6 : les marchés tendent vers l'équilibre</i>	34
<i>Principe 7 : les ressources devraient être utilisées aussi efficacement que possible pour atteindre les buts de la société</i>	35
<i>Principe 8 : les marchés sont généralement efficaces</i>	36
<i>Principe 9 : quand les marchés ne sont pas efficaces, l'intervention de la puissance publique peut améliorer le bien-être de la société.....</i>	37
1.3 Les interactions à l'échelle de l'économie	39
<i>Principe 10 : la dépense d'une personne est le revenu d'une autre personne</i>	40
<i>Principe 11 : les dépenses globales sont parfois en décalage avec les capacités de production de l'économie</i>	40
<i>Principe 12 : les politiques gouvernementales peuvent modifier les dépenses</i>	41

CHAPITRE 2 Les modèles économiques : arbitrages et échange	49
2.1 Les modèles en économie : quelques exemples importants	51
<i>Les arbitrages : la frontière des possibilités de production</i>	53
<i>Avantages comparatifs et gains à l'échange</i>	58
<i>Avantage comparatif et commerce international, en réalité</i>	62
<i>Les transactions : le diagramme en flux circulaires</i>	64
2.2 L'utilisation des modèles	67
<i>Économie positive vs économie normative</i>	67
<i>Quand et pourquoi les économistes sont en désaccord</i>	69
Chapitre 2 – Annexe	79

PARTIE 2

L'offre et la demande

CHAPITRE 3 L'offre et la demande	99
3.1 L'offre et la demande : un modèle de marché concurrentiel	101
<i>La courbe de demande</i>	102
<i>La demande prévisionnelle et la courbe de demande</i>	102
<i>Les déplacements de la courbe de demande</i>	104
<i>L'interprétation des déplacements de la courbe de demande</i>	107
3.2 La courbe d'offre	115
<i>L'offre prévisionnelle et la courbe d'offre</i>	115
<i>Les déplacements de la courbe d'offre</i>	116
<i>L'interprétation des déplacements de la courbe d'offre</i>	118
3.3 L'offre, la demande, et l'équilibre	124
<i>La détermination du prix et de la quantité d'équilibre</i>	125
<i>Pourquoi toutes les ventes et tous les achats sur un marché se font-ils au même prix ?</i>	126
<i>Pourquoi le prix de marché diminue-t-il s'il est au-dessus de l'équilibre ?</i>	126
<i>Pourquoi le prix de marché augmente-t-il s'il est en dessous de l'équilibre ?</i>	127
<i>L'équilibre comme description des marchés</i>	128
3.4 Les modifications de l'offre et de la demande	130
<i>Ce qui arrive quand la courbe de demande se déplace</i>	130
<i>Ce qui arrive quand la courbe d'offre se déplace</i>	131
<i>Des déplacements simultanés de l'offre et de la demande</i>	132
3.5 Les marchés concurrentiels – et les autres	136
CHAPITRE 4 Le surplus du consommateur et du producteur	145
4.1 Le surplus du consommateur et la courbe de demande	147
<i>La disposition à payer et la courbe de demande</i>	147
<i>La disposition à payer et le surplus du consommateur</i>	148
<i>Comment les variations de prix affectent le surplus du consommateur</i>	151

4.2	Le surplus du producteur et la courbe d'offre	155
	<i>Coût et surplus du producteur</i>	155
	<i>Comment des variations de prix affectent le surplus du producteur</i>	158
4.3	Surplus du consommateur, surplus du producteur et gains à l'échange.....	161
	<i>Les gains à l'échange</i>	161
	<i>L'efficacité des marchés</i>	162
4.4	Une économie de marché.....	167
	<i>Pourquoi les marchés fonctionnent si bien</i>	168
	<i>Une petite mise en garde</i>	169
CHAPITRE 5 Contrôle des prix et quotas : l'intervention sur les marchés		179
5.1	Pourquoi les gouvernements contrôlent les prix	181
5.2	Les prix plafond	182
	<i>Un modèle de prix plafond</i>	182
	<i>Pourquoi un prix plafond est facteur d'inefficacité</i>	183
	<i>Pourquoi les prix plafond existent-ils donc ?</i>	189
5.3	Les prix plancher.....	192
	<i>Pourquoi un prix plancher est facteur d'inefficacité</i>	194
	<i>Pourquoi les prix plancher existent-ils donc ?</i>	197
5.4	Le contrôle des quantités	199
	<i>L'anatomie des contrôles de quantités</i>	200
	<i>Les coûts des contrôles de quantité</i>	203
CHAPITRE 6 L'élasticité		213
6.1	Définition et mesure de l'élasticité	215
	<i>Le calcul de l'élasticité-prix de la demande</i>	215
	<i>Une autre manière de calculer les élasticités : la méthode du point milieu (élasticité d'arc)</i>	217
6.2	L'interprétation de l'élasticité-prix de la demande	220
	<i>Élastique jusqu'à quel point ?</i>	220
	<i>L'élasticité-prix le long de la courbe de demande</i>	225
	<i>Quels facteurs déterminent l'élasticité-prix de la demande ?</i>	227
6.3	D'autres élasticités de la demande.....	230
	<i>L'élasticité-prix croisée de la demande</i>	230
	<i>L'élasticité-revenu de la demande</i>	231
6.4	L'élasticité-prix de l'offre	234
	<i>La mesure de l'élasticité-prix de l'offre</i>	235
	<i>Quels facteurs déterminent l'élasticité-prix de l'offre ?</i>	236
6.5	La foire aux élasticités	238

PARTIE 3

Les individus et les marchés

CHAPITRE 7 Les impôts	247
7.1 L'analyse économique des impôts : une vue préliminaire	249
<i>L'effet d'un impôt indirect sur les quantités et les prix</i>	249
<i>Élasticités-prix et incidence fiscale</i>	252
7.2 Les bénéfices et les coûts de la taxation	257
<i>Les recettes d'un impôt indirect</i>	257
<i>Taux d'imposition et recette</i>	258
<i>Les coûts de la taxation</i>	261
<i>Les élasticités et la perte sèche d'une taxe</i>	264
7.3 Équité et efficacité de l'impôt	267
<i>Deux principes d'équité fiscale</i>	268
<i>Équité versus efficacité</i>	269
7.4 Comprendre le système fiscal	271
<i>Assiettes fiscales et structure fiscale</i>	271
<i>Équité, d'efficacité et impôt progressif</i>	272
<i>Les impôts aux États-Unis</i>	273
<i>A impôts différents, principes différents</i>	275
CHAPITRE 8 Le commerce international	285
8.1 Avantage comparatif et commerce international	287
<i>Retour sur les possibilités de production et l'avantage comparatif</i>	288
<i>Les gains du commerce international</i>	290
<i>Avantage comparatif vs avantage absolu</i>	292
<i>Les origines de l'avantage comparatif</i>	294
8.2 L'offre, la demande et le commerce international	298
<i>Les effets des importations</i>	299
<i>Les effets des exportations</i>	301
<i>Commerce international et salaires</i>	303
8.3 Les effets de la protection commerciale	306
<i>Les effets d'un tarif douanier</i>	306
<i>Les effets d'un quota d'importation</i>	308
8.4 L'économie politique de la protection commerciale	310
<i>Les arguments en faveur de la protection commerciale</i>	311
<i>Les logiques politiques de la protection commerciale</i>	311
<i>Les accords commerciaux internationaux et l'Organisation Mondiale du Commerce</i>	312
<i>Les défis de la mondialisation</i>	313

PARTIE 4

La prise de décisions économiques

CHAPITRE 9 La prise de décisions par les individus et les firmes	323
9.1 Coûts, bénéfices et profits	325
<i>Coûts explicites vs coûts implicites</i>	325
<i>Profit comptable vs profit économique</i>	327
<i>Les décisions de type « soit-soit »</i>	328
9.2 Prendre des décisions de type « combien » : le rôle de l'analyse marginaliste	331
<i>Le coût marginal</i>	331
<i>Le bénéfice marginal</i>	334
<i>L'analyse marginaliste</i>	336
<i>Un principe aux usages multiples</i>	341
9.3 Les coûts irrécupérables	343
9.4 L'économie comportementale	345
<i>Rationnel, mais également humain</i>	345
<i>L'irrationalité : le point de vue d'un économiste</i>	346
<i>Des modèles rationnels pour des gens irrationnels ?</i>	348
Chapitre 9 – Annexe	359

PARTIE 5

Le consommateur

CHAPITRE 10 Le consommateur rationnel	363
10.1 L'utilité : avoir satisfaction	365
<i>Utilité et consommation</i>	365
<i>Le principe de l'utilité marginale décroissante</i>	367
10.2 Budgets et consommation optimale	369
<i>Contrainte budgétaire et droites budgétaires</i>	369
<i>Le choix de consommation optimale</i>	370
10.3 Comment dépenser l'euro marginal	374
<i>L'utilité marginale par euro</i>	375
<i>La consommation optimale</i>	377
10.4 De l'utilité à la courbe de demande	379
<i>L'utilité marginale, l'effet de substitution et la loi de la demande</i>	380
<i>L'effet revenu</i>	380
Chapitre 10 – Annexe	389

CHAPITRE 11 Derrière la courbe d'offre: inputs et coûts	419
11.1 La fonction de production	421
<i>Inputs et output</i>	421
<i>De la fonction de production aux courbes de coût</i>	426
11.2 Deux concepts clés: le coût marginal et le coût moyen	430
<i>Le coût marginal</i>	430
<i>Le coût moyen</i>	432
<i>Le coût total moyen minimum</i>	435
<i>La courbe de coût marginal est-elle toujours inclinée vers le haut?</i>	437
<i>Coûts à court terme vs coûts à long terme</i>	439
<i>Les rendements d'échelle</i>	443
<i>Résumé à propos des coûts à court et à long terme</i>	444

PARTIE 6

Les décisions de production

CHAPITRE 12 La concurrence parfaite et la courbe d'offre	453
12.1 La concurrence parfaite	455
<i>Définir la concurrence parfaite</i>	455
<i>Deux conditions nécessaires à la concurrence parfaite</i>	456
<i>Libre entrée et sortie</i>	457
12.2 Production et profits	459
<i>L'analyse à la marge comme méthode pour choisir la quantité produite qui maximise le profit</i>	460
<i>Quand produire est-il profitable?</i>	463
<i>La décision de production à court terme</i>	467
<i>Quand les coûts fixes changent</i>	470
<i>En résumé: les conditions de profitabilité et de production de la firme en concurrence parfaite</i>	470
12.3 La courbe d'offre du secteur d'activité	472
<i>La courbe d'offre du secteur d'activité à court terme</i>	473
<i>La courbe d'offre du secteur d'activité à long terme</i>	474
<i>Le coût de production et l'efficacité à l'équilibre de long terme</i>	478
CHAPITRE 13 Le monopole	487
13.1 Les types de structures de marché	489
<i>La signification du monopole</i>	490
<i>Le comportement des monopoles</i>	491
<i>Pourquoi les monopoles existent-ils?</i>	492
13.2 Comment un monopole maximise son profit	498
<i>La courbe de demande du monopole et la recette marginale</i>	498
<i>La production et le prix qui maximisent le profit du monopole</i>	502

<i>Monopole vs concurrence parfaite</i>	504
<i>Le monopole: une perspective générale</i>	505
13.3 Monopole et politique publique	508
<i>Les effets du monopole en termes de bien-être</i>	508
<i>Comment empêcher un monopole</i>	509
<i>La gestion d'un monopole naturel</i>	510
13.4 La discrimination par les prix	515
<i>La logique de la discrimination par les prix</i>	516
<i>La discrimination par les prix et l'élasticité</i>	517
<i>La discrimination parfaite</i>	518

PARTIE 7

Les structures de marché : au-delà de la concurrence parfaite

CHAPITRE 14 L'oligopole	531
14.1 La prévalence de l'oligopole.....	533
14.2 Qu'est-ce qu'un oligopole?	537
<i>Un exemple en duopole</i>	537
<i>Collusion et concurrence</i>	538
14.3 Le comportement des oligopoles	541
<i>Le dilemme du prisonnier</i>	541
<i>Dépasser le dilemme du prisonnier: les interactions répétées et la collusion tacite</i>	545
14.4 L'oligopole en pratique	550
<i>Le cadre légal</i>	550
<i>Collusion tacite et guerres des prix</i>	551
<i>La différenciation des produits et le contrôle des prix</i>	553
14.5 Les oligopoles ont-ils un rôle important?	556
CHAPITRE 15 La concurrence monopolistique et la différenciation des produits	565
15.1 La signification de la concurrence monopolistique.....	567
<i>Un grand nombre de producteurs</i>	568
<i>Des produits différenciés</i>	568
<i>La libre entrée et sortie à long terme</i>	568
15.2 La différenciation des produits.....	568
<i>La différenciation par le style ou le type</i>	569
<i>La différenciation par la localisation</i>	569
<i>La différenciation par la qualité</i>	570
15.3 Comprendre la concurrence monopolistique.....	572
<i>La concurrence monopolistique à court terme</i>	572
<i>La concurrence monopolistique à long terme</i>	573

15.4	Concurrence monopolistique vs concurrence parfaite.....	577
	<i>Prix, coût marginal et coût total moyen.....</i>	577
	<i>La concurrence monopolistique est-elle inefficace?.....</i>	579
15.5	Les controverses à propos de la différenciation des produits.....	580
	<i>Le rôle de la publicité.....</i>	580
	<i>Les noms de marques.....</i>	581
CHAPITRE 16	Les externalités.....	589
16.1	L'économie de la pollution.....	591
	<i>La pollution : un coût externe.....</i>	592
	<i>La quantité socialement optimale de pollution.....</i>	592
	<i>Pourquoi une économie de marché génère trop de pollution.....</i>	594
	<i>Les solutions privées aux problèmes d'externalités.....</i>	596
16.2	Les politiques de gestion de la pollution.....	598
	<i>Les normes environnementales.....</i>	599
	<i>Les taxes sur les émissions polluantes.....</i>	600
	<i>Les permis d'émissions négociables.....</i>	601
	<i>Comparaison des politiques environnementales à partir d'un exemple.....</i>	602
	<i>L'économie du changement climatique et la grande transition énergétique.....</i>	604
16.3	Les externalités positives.....	607
	<i>La préservation des terres agricoles : un bénéfice externe.....</i>	607
16.4	Les externalités positives dans les économies actuelles.....	609
16.5	Les externalités de réseau.....	610
	<i>Les bénéfices externes d'une externalité de réseau.....</i>	611

PARTIE 8

Microéconomie et politiques publiques

CHAPITRE 17	Les biens publics et ressources communes.....	619
17.1	Les biens privés – Et les autres.....	621
	<i>Les caractéristiques des biens.....</i>	621
	<i>Pourquoi les marchés ne peuvent offrir efficacement que des biens privés.....</i>	623
17.2	Les biens publics.....	626
	<i>La fourniture des biens publics.....</i>	626
	<i>Quelle quantité de bien public fournir?.....</i>	627
	<i>L'analyse coûts-bénéfices.....</i>	631
17.3	Les ressources communes.....	634
	<i>Le problème de la surexploitation.....</i>	634
	<i>L'usage efficace et l'entretien d'une ressource commune.....</i>	636
17.4	Les biens artificiellement rares.....	638

CHAPITRE 18 L'économie de l'État-providence	647
18.1 Pauvreté, inégalités et politiques publiques	649
<i>La logique de l'État-providence</i>	649
<i>Le problème de la pauvreté</i>	651
<i>L'inégalité économique</i>	654
<i>L'insécurité économique</i>	657
18.2 L'état-providence aux États-Unis	662
<i>Les programmes sur conditions de ressources</i>	662
<i>Sécurité sociale et assurance chômage</i>	663
<i>Les effets de l'État-providence sur la pauvreté et les inégalités</i>	663
18.3 L'économie de la santé.....	666
<i>La nécessité de l'assurance santé</i>	667
<i>L'assurance santé publique</i>	669
<i>Les soins de santé dans les autres pays</i>	670
<i>L'Affordable Care act</i>	672
18.4 Le débat sur l'État-providence.....	676
<i>Les problèmes de l'État-providence</i>	676
<i>La dimension politique de l'État-providence</i>	677
CHAPITRE 19 Les marchés de facteurs et la répartition du revenu	685
19.1 Les facteurs de production de l'économie.....	687
<i>Les facteurs de production</i>	687
<i>L'importance du prix des facteurs : l'allocation des ressources</i>	687
<i>Revenus des facteurs et répartition du revenu</i>	688
19.2 Productivité marginale et demande de facteurs	690
<i>La valeur du produit marginal</i>	690
<i>La valeur du produit marginal et la demande de facteurs</i>	693
<i>Les déplacements de la courbe de demande d'un facteur</i>	695
<i>La théorie de la répartition du revenu fondée sur la productivité marginale</i>	697
<i>Les marchés de la terre et du capital</i>	699
<i>Productivité marginale et répartition du revenu</i>	700
19.3 La théorie de la répartition du revenu fondée sur la productivité marginale correspond-elle vraiment à la réalité?	702
<i>Les disparités de salaire en pratique</i>	703
<i>Productivité marginale et inégalités de salaires</i>	704
<i>Le pouvoir de marché</i>	706
<i>Les salaires d'efficience</i>	707
<i>La discrimination</i>	707
<i>La théorie de la productivité marginale est-elle donc valide?</i>	708
19.4 L'offre de travail.....	711
<i>Travail vs loisir</i>	711
<i>Salaires et offre de travail</i>	712

<i>Les déplacements de la courbe d'offre de travail</i>	714
Chapitre 19 – Annexe.....	723

PARTIE 9

Les marchés de facteurs et le risque

CHAPITRE 20 Incertitude, risque et information privée	729
20.1 L'analyse économique de l'aversion au risque	731
<i>Anticipations et incertitude</i>	731
<i>La logique de l'aversion au risque</i>	732
<i>Payer pour éviter le risque</i>	737
20.2 Acheter, vendre et réduire le risque.....	740
<i>L'échange de risques</i>	740
<i>Faire disparaître le risque: le pouvoir de la diversification</i>	743
<i>Les limites de la diversification</i>	747
20.3 L'information privée: ce que vous ne savez pas peut vous causer du tort.....	749
<i>La sélection adverse: l'économie de la camelote</i>	749
<i>Le risque moral</i>	752
Solutions aux questions des rubriques « vérifiez vos connaissances »	763
Glossaire	805
Index	819

Paul Krugman a reçu le prix Nobel d'économie en 2008. Il est professeur d'économie à l'Université de Princeton, où il enseigne régulièrement le cours sur les principes de l'économie. Il a enseigné auparavant aux universités de Yale et Stanford, ainsi qu'au MIT. Il a également passé une année dans l'équipe de conseillers économiques du président américain en 1982-1983. Paul Krugman a reçu en 1991 la médaille John Bates Clark décernée par l'American Economic Association. Il collabore avec le *New York Times* en y écrivant régulièrement des éditoriaux.

Robin Wells est enseignante et chercheuse en économie à l'Université de Princeton. Elle a enseigné à l'Université du Michigan, à l'Université de Southampton (au Royaume-Uni), à Stanford et au MIT. Le sujet de ses enseignements et de ses recherches est la théorie des organisations et des incitations.

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

Les qualités de pédagogue de Paul Krugman sont mondialement reconnues. Elles sont ici au service d'une rénovation profonde de l'enseignement de la microéconomie à des étudiants débutant dans la discipline. Le parti pris pédagogique du manuel est **d'aller du particulier vers le général, du concret vers l'abstrait**. Chaque chapitre est donc conçu à partir d'**illustrations empiriques et d'études de cas**, comme une histoire racontée au lecteur. Le tout rédigé dans un **style convivial** qui a fait la réputation de l'auteur. L'étudiant touche du doigt les concepts les plus ardues de l'analyse microéconomique, l'enseignant se prend parfois à redécouvrir sa discipline, saisie dans ce qu'elle propose d'essentiel.

Les premières éditions de ce manuel sont rapidement devenues des best-sellers aux États-Unis. C'est la 5^e édition qui est présentée ici en traduction française, avec des mises à jour qui font de ce manuel un outil de travail en phase avec son temps. L'ouvrage est, en effet, enrichi de **nombreux encadrés consacrés à des analyses comparatives internationales ou à des applications des concepts abordés à des problématiques concrètes d'actualité**.

Chaque chapitre est organisé en paragraphes conçus de manière à consolider progressivement les connaissances du lecteur. Chaque paragraphe se termine par une **récapitulation des concepts** et une **série de questions** permettant de tester le niveau de compréhension. En fin de chapitre sont proposés de **nombreux exercices particulièrement novateurs** : à partir d'exemples toujours très concrets, ils permettent aux étudiants de tester efficacement leur compréhension intuitive du contenu du manuel.

Cet ouvrage est un instrument de travail radicalement nouveau et enthousiasmant, qui s'adresse aux étudiants de niveau Licence ou de classe préparatoire, et à tout autre lecteur soucieux de mieux comprendre le monde qui l'entoure.

ISBN 978-2-807-32019-2
ISSN 2030-501X



deboeck **B**
SUPÉRIEUR

www.deboecksuperieur.com

Compléments enseignants
info-sup@deboecksuperieur.com