

Économie contemporaine

Analyse et diagnostics

Jean-Didier Lecaillon • Jean-Marie Le Page

4^e édition



Économie contemporaine

OUVERTURES ◀▶ ÉCONOMIQUES

Économie contemporaine

Analyse et diagnostics

Jean-Didier Lecaillon • Jean-Marie Le Page

4^e édition

◆ ÉCONOMIQUES

OUVERTURES



de boeck

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

© De Boeck Supérieur s.a., 2013
Rue des Minimes 39, B-1000 Bruxelles

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 et de quelque manière que ce soit.

Imprimé en Belgique

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : octobre 2013
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2013/0074/043

ISSN 2030-501X
ISBN 978-2-8041-7675-4

PRÉSENTATION DE LA QUATRIÈME ÉDITION

Cette nouvelle édition a été, comme les précédentes, l'occasion non seulement d'une actualisation mais aussi d'un remaniement substantiel de l'ouvrage.

Elle comporte en premier lieu une importante innovation : elle introduit deux parcours de lecture. L'un s'adresse en priorité à ceux qui, ayant une formation d'économiste, veulent aller au fond des choses tandis que l'autre devrait plutôt convenir à des lecteurs souhaitant s'en tenir à l'essentiel tels les juristes pour prendre l'exemple d'un public que nous connaissons bien. Les chapitres, parties de chapitres ou simplement encadrés que nous avons conçus pour répondre à l'attente des premiers sont désormais précédés d'un pictogramme représentant une courbe qui symbolise une approche plus spécialisée ; il s'agit en général de développements soit sans lien direct avec la formation juridique, soit présentant des aspects purement techniques, notamment dans le domaine de la modélisation. Quant aux chapitres du « parcours droit », ils sont précédés d'une brève présentation qui justifie l'intérêt que des lecteurs moins spécialisés pourront trouver à leur lecture ainsi que la manière de la réaliser.



En deuxième lieu, de nouveaux thèmes, soit d'actualité, soit liés à des développements récents de la discipline et qui nous ont paru de grande importance pour la compréhension de l'économie d'aujourd'hui, ont été intégrés à l'ouvrage. Sans que la liste soit véritablement exhaustive, il s'agit par exemple des questions suivantes :

- la politique de la concurrence (chapitres 2, 4 et 6) ;
- les nouvelles présentations de l'équilibre macroéconomique qui le définissent dans le plan taux d'inflation-indice d'activité plutôt que dans celui du niveau général des prix-indice d'activité (chapitre 8) ;
- les analyses récentes du chômage d'équilibre fondées sur les travaux de Christopher Pissarides, prix Nobel 2010 (chapitre 8) ;
- les nouvelles données sur la structure des prélèvements obligatoires en France (chapitre 10) ;
- la théorie unifiée de la croissance (chapitre 11) ;
- les relations croissance-institutions (chapitre 11) ;

- les nouvelles analyses keynésiennes du cycle (chapitre 12) ;
- les nouvelles politiques monétaires dites non conventionnelles (chapitre 13) ;
- les politiques de l'emploi (chapitre 13) ;
- la dette publique (chapitres 13 et 18) ;
- la structure actuelle du commerce mondial par zones économiques et par produits (chapitre 16) ;
- le développement du commerce intrabranche au sein de la mondialisation (chapitre 17) ;
- l'impact récent des délocalisations sur l'emploi français (chapitre 17) ;
- la crise de l'euro (chapitre 18) ;
- le Traité budgétaire européen (chapitre 18) ;
- l'Union bancaire (chapitre 19).

En troisième lieu, les différents tableaux des éditions précédentes ont été actualisés en utilisant les données statistiques les plus récentes.

En quatrième lieu, les bibliographies de fin de chapitre ont naturellement été complétées.

En cinquième lieu, il faut souligner que la taille de l'édition précédente de l'ouvrage étant déjà conséquente, il était nécessaire de limiter l'éventail des sujets abordés dans cette quatrième édition. C'est pourquoi nous avons, d'un commun accord avec notre éditeur, décidé de supprimer le chapitre 20 de l'édition précédente qui était consacré à l'économie du développement. Certains des thèmes qui y étaient abordés sont cependant présents de façon plus synthétique dans l'actuel chapitre 11 consacré à la croissance. De la même manière, nous avons supprimé de la présente édition l'étude des crises financières des pays émergents à l'exception de la crise asiatique de 1997 et de la crise argentine de 2001 afin que le chapitre 18 conserve une ampleur raisonnable.

Enfin, nous ne saurions terminer cette rapide présentation de la nouvelle édition sans indiquer au lecteur ce que cet ouvrage doit au travail antérieur de notre collègue et ami Christian Ottavj qui avait été le co-auteur des trois éditions précédentes. Il n'a pas eu la possibilité de travailler avec nous sur cette nouvelle version mais nous avons conservé tous ses apports pédagogiques et scientifiques en actualisant les données de son texte initial à chaque fois que cela a été possible. Cet ouvrage n'aurait sans doute pas vu le jour sans sa rigueur scientifique, son sens didactique et ses connaissances si précieuses en particulier dans les domaines monétaire et financier. Qu'il en soit ici remercié.

Paris, mai 2013

Jean-Didier LECAILLON, Jean-Marie LE PAGE

INTRODUCTION

Les économies de type occidental dans lesquelles nous vivons ont trois caractéristiques essentielles :

- ce sont des économies de marché ;
- elles bénéficient d'une croissance globale mais irrégulière et souvent insuffisante pour assurer le plein emploi ;
- elles sont insérées dans un réseau de relations internationales intenses et s'intègrent généralement à des sous-ensembles régionaux.

Le but de cet ouvrage est d'expliquer le fonctionnement de ces économies sous ces trois aspects fondamentaux en faisant appel à l'analyse économique (que l'on appelait autrefois l'économie politique). Cette dernière permet en effet de comprendre en profondeur les mécanismes complexes qui régissent nos sociétés.

Rédiger un ouvrage dans une telle optique était d'autant plus difficile que « la science économique » doit aujourd'hui faire face à un défi qui appelle quelques précisions de notre part. Ce défi redoutable auquel l'analyse économique est confrontée n'est pas vraiment nouveau, mais resurgit de façon récurrente. Il s'agit de la remise en cause de « l'homo oeconomicus » doté d'une parfaite rationalité. Un article de Richard Thaler ¹ a eu dans ce domaine un grand retentissement. Selon cet auteur, les développements futurs de la science économique devraient élargir les hypothèses habituellement utilisées. Le degré de rationalité devrait davantage dépendre du contexte étudié ; la quasi-rationalité caractérisera la plupart des agents ; les modèles à agents hétérogènes avec une partie de la population parfaitement rationnelle et une autre seulement « quasi-rationnelle » devraient se multiplier ; le système cognitif de ces agents (par ailleurs « plus émotionnels » que l'homo oeconomicus) devrait également être étudié pour pouvoir mieux comprendre leurs attitudes. Enfin, la théorie économique distinguerait à l'avenir de façon plus nette qu'aujourd'hui les théories normatives (ou prescriptives) des théories descriptives qui cherchent

1. THALER, R., « From homo oeconomicus to homo sapiens », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, n° 1, hiver 2000, traduction française dans la revue *Problèmes économiques*, n° 2670, juin 2000, pp. 1-5. Voir aussi MICHEL, A., « Ecce homo... oeconomicus ou sapiens ? », *Futuribles*, février 2001, pp. 59-64.

à expliquer les phénomènes observés. Ces conjectures sont plausibles, mais à ce jour l'immense majorité des théories se contentent de la rationalité traditionnelle ; c'est ce parti que nous avons privilégié dans cet ouvrage.

Ces indications fixent le cadre et la perspective dans lesquels se situent les développements qui suivent. Ajoutons que, s'agissant de montrer comment l'analyse économique contemporaine est très utile pour mieux comprendre les mécanismes qui régissent nos sociétés, il convenait de s'adresser d'abord aux non spécialistes. Afin de pouvoir être lu par un large public, notre texte a donc été volontairement débarrassé du formalisme mathématique qui caractérise habituellement les « manuels d'économie ». Tout au plus la formalisation apparaît-elle, à de rares exceptions près, dans des notes de bas de page ou dans des encadrés. Cela ne signifie en rien que les développements ici proposés sacrifient aux exigences de l'analyse économique. Bien que la confusion entre cette dernière et l'économie mathématique soit aujourd'hui fréquente (au moins dans la pratique pédagogique de certains enseignants, même si elle est rarement explicitée sous une forme aussi abrupte), nous pensons que l'énoncé précis des hypothèses, la rigueur du raisonnement, l'indication des limites de l'analyse et la pertinence des conclusions sont les critères essentiels en la matière. Que le lecteur nous comprenne bien : il ne s'agit pas ici de revenir à une « approche littéraire de l'économie », ce qui serait vain et absurde, mais de donner aux mathématiques, au cours de notre exposé, le rôle qui leur revient dans notre discipline, celui d'outil. Rappelons ici la boutade de Joseph Schumpeter ² : « On retire parfois l'impression qu'il existe seulement deux groupes d'économistes : ceux qui ne comprennent pas une équation différentielle et ceux qui ne comprennent rien d'autre ». La bonne attitude dans ce domaine n'est évidemment pas d'opposer les mathématiques et l'économie, aucun économiste sérieux ne contestant l'apport de la formalisation, mais de savoir distinguer un enseignement purement formel d'un enseignement fondamental. Cette problématique nous conduit à traiter aussi de questions de méthodologie, que nous abordons dès le premier chapitre afin de compléter utilement cette introduction.. À l'occasion de cette 4^{ème} édition, confortés dans ce choix pédagogique par l'accumulation de nos expériences en la matière, nous avons fait le choix d'accentuer encore ce souci de répondre aux attentes des « hommes de bonne volonté », ceux qui veulent comprendre le monde dans lequel ils vivent sans considérer que la chose économique doit être réservée à quelques spécialistes. C'est cette conviction qui nous a conduit à proposer deux niveaux de lecture et veiller à guider celle de chacun.

Une partie de nos lecteurs devrait être constituée d'étudiants en économie. Ce livre sera pour eux, nous l'espérons, le complément indispensable de leurs manuels, à moins qu'il ne leur permette d'avoir, dès le début de leurs études, une vue d'ensemble suffisamment concise de la matière et de ses exigences. Plus généralement, il apportera à ceux qui veulent comprendre la nature de l'environnement économique et social une culture générale très précieuse. Il leur fournira les bases de l'analyse économique pour aborder des questions contemporaines, ce qui est beaucoup plus qu'un ouvrage se contentant d'évoquer les « problèmes économiques contemporains ». Cet ouvrage doit donc être considéré comme une occasion de découvrir de façon synthétique la nature et l'utilité de l'analyse économique. En le proposant, nous espérons également redonner le goût de l'analyse à

2. SCHUMPETER, J., *History of Economic Analysis*, Oxford, Oxford University Press, George Allen & Unwin Ltd, 1954, traduction française, Paris, Gallimard, 1983, t. 3, p. 540.

certains étudiants découragés dès le premier cycle par le nominalisme actuel d'une partie de l'enseignement qu'ils suivent. Aux étudiants plus avancés, il pourra rappeler l'essentiel de ce qu'il faut savoir avant d'aborder des connaissances plus spécialisées.

D'une certaine façon, c'est donc un souci « culturel » qui a présidé à la rédaction. Cela ne devait pas, nous l'avons dit, se traduire par un abandon de la théorie. Bien au contraire, nous avons cherché à montrer à un public beaucoup plus large que celui des manuels universitaires traditionnels comment les travaux des économistes pouvaient éclairer les acteurs, actuels et futurs, de la vie économique qui devraient constituer l'autre partie de nos lecteurs. C'est une façon de traiter de « problèmes économiques contemporains » qui semble plus appropriée.

Dans ce but, les théories que nous exposons sont systématiquement confrontées aux réalités qu'elles essaient d'éclairer. C'est d'ailleurs le caractère plus ou moins explicatif des différentes analyses qui a présidé aux choix difficiles que nous devons nécessairement faire. Aujourd'hui, il est en effet impossible d'être exhaustif dans un domaine où plus de 6000 articles paraissent chaque année dans les revues scientifiques internationales. Ainsi ne trouvera-t-on pas, dans les pages qui suivent, de développements consacrés à des théories purement spéculatives. En revanche, nous avons voulu mettre à la portée de tous les théories les plus récentes.

L'ensemble de ces préoccupations justifie la progression que nous avons retenue : considérant les trois caractéristiques mentionnées au début de cette présentation d'une part, afin de couvrir l'ensemble des réalités de l'économie contemporaine d'autre part, nous traitons du fonctionnement des marchés dans une première partie constituée des chapitres 2 à 6. Leurs principales modalités d'ajustement y sont décrites, qu'il s'agisse de marchés traditionnels où chacun intervient quotidiennement ou de marchés spécialisés. Les mécanismes purs (« walrasiens ») du marché (souvent beaucoup trop réducteurs) ne sont pas les seuls à être étudiés. On trouvera en effet au chapitre 3 un exposé mettant l'accent sur les spécificités d'ajustement des différentes familles de marchés. De même, le chapitre 4 est consacré aux imperfections de la concurrence et le chapitre 5 aux déficiences des marchés ; les aspects juridiques de ces défaillances sont l'objet du chapitre suivant qui fournit l'occasion d'introduire une dimension qui a pris une place importante au cours des années récentes, nouvelle occasion de souligner le potentiel de l'analyse économique, en particulier lorsqu'il s'agit d'apprécier la réalité des situations concurrentielles et de fixer les objectifs et les moyens des politiques en la matière comme c'est le cas aujourd'hui dans le contexte européen.

L'approche macroéconomique proprement dite, pour reprendre une terminologie habituelle, celle qui permet d'aborder explicitement la question de la croissance, correspond à une deuxième partie de l'ouvrage. La détermination du niveau de l'activité globale (chapitre 8), de sa croissance et de ses fluctuations conjoncturelles (chapitres 11 et 12) y est plus particulièrement traitée. Les rouages monétaires et financiers (chapitre 7), les prélèvements obligatoires (chapitre 10), les déséquilibres majeurs que sont l'inflation et le chômage (chapitre 9) ainsi que la politique économique (chapitre 13), la situation démographique et la politique sociale (chapitres 14 et 15) sont également étudiés dans cette partie.

La mondialisation de l'économie est au cœur de la troisième partie qui rend compte du cadre international des échanges (chapitres 16 et 17) ainsi que de l'instabilité

financière internationale (chapitre 18). L'unification européenne (chapitre 19) est dans cette optique l'objet d'une attention particulière.

Une dernière précision doit être donnée afin que le lecteur puisse aborder en connaissance de cause ces chapitres et que l'originalité d'une part, l'utilité d'autre part de l'approche, soient bien perçues : tout au long de l'ouvrage, deux problèmes sont traités de façon récurrente. La question cruciale de l'emploi et du chômage sert en effet de guide pour s'assurer de la pertinence des approches. Plutôt que de la traiter dans un chapitre particulier, il nous a paru plus pertinent d'en souligner le caractère transversal en la conservant en permanence en ligne de mire. De même, les problèmes de conception, de crédibilité et de mise en œuvre de la politique monétaire, qui ont été l'objet de tant de controverses récentes aussi bien en Europe qu'aux États-Unis, sont abordés dans plusieurs chapitres, ce qui permet de les considérer de différents points de vue.

Ainsi l'ensemble de ces chapitres constitue bien un tout ; complémentaires, ils permettent de mieux comprendre les spécificités de l'approche des économistes, ce qui ne signifie pas que cet ouvrage ne puisse pas être utilisé de façon ponctuelle par quiconque souhaite obtenir un éclairage particulier — en se référant au sommaire ou à l'index — ou aborder en connaissance de cause une question précise de l'actualité économique.

1

LES MÉTHODES DE L'ANALYSE ÉCONOMIQUE

1. Le statut de l'analyse économique
2. Les modèles

***Parcours droit** : les questions d'ordre épistémologique sont toujours délicates à aborder. Elles sont pourtant essentielles. D'un côté, celui qui découvre la matière peut les trouver rébarbatives tant il est vrai qu'il ne pourra en apprécier la véritable portée que lorsqu'il aura suffisamment de références à faire valoir. De l'autre, chacun peut comprendre qu'il soit indispensable, pour apprécier la signification et la portée des questions abordées d'un point de vue économique, d'en connaître au préalable les principes fondamentaux. Ce premier chapitre traitant de la question du statut de l'analyse économique d'un point de vue scientifique, il apparaît comme le point de passage obligé quel que soit l'objectif de lecture ; simplement, le non spécialiste pourra se contenter de l'appréhender dans sa globalité, en se souciant avant tout de saisir l'esprit de l'approche. Dans tous les cas, il convient de l'aborder de façon très simple, le but étant de permettre au lecteur d'appréhender en connaissance de cause l'ensemble des développements exposés dans les chapitres suivants.*

Cette évocation est d'autant plus nécessaire que, de façon récurrente, un débat dont nous essayons d'exposer les lignes directrices ressurgit sur cette question. Par ailleurs, la notion de modèle, centrale dans l'analyse économique contemporaine, doit être définie et examinée afin de préciser la manière d'utiliser cet instrument. En particulier, beaucoup d'économistes défendent la thèse selon laquelle le réalisme des hypothèses d'un modèle n'est pas essentiel, le point fondamental étant la pertinence de ses conclusions ; il s'agit de préciser la signification de toutes ces options méthodologiques...

Présenter les grandes tendances de l'économie contemporaine, expliquer comment les développements les plus récents de la théorie économique permettent de mieux appréhender les nombreuses questions qui font l'actualité, justifie, même (surtout ?) au niveau d'initiation auquel nous nous situons, de préciser les méthodes de la « science économique ». Cette dernière expression appelle un certain nombre de remarques liminaires non seulement parce que le statut scientifique de l'économie est incertain, mais aussi parce que les méthodes utilisées par les économistes (en particulier les fameux modèles) font souvent l'objet d'incompréhensions, voire de commentaires sévères de la part des scientifiques... et des étudiants.

1. LE STATUT DE L'ANALYSE ÉCONOMIQUE

Il n'est pas difficile de constater que la discipline est éclatée, que son statut même est flou. Il suffit d'évoquer la question de savoir si l'économie est une science ou celle du sens donné à la réponse positive apportée par le courant néo-classique.

ENCADRÉ 1.1

Doctrines économiques et conception de la société

Historiquement, les doctrines économiques sont apparues relativement tard puisqu'il faut attendre le XVIII^e siècle pour disposer de véritables analyses.

Si l'Antiquité nous laisse des modèles politiques (Grèce) ou des analyses juridiques (Rome), les préoccupations sont essentiellement religieuses au Moyen Âge (les théologiens abordent bien certaines notions économiques, mais essentiellement sous l'angle de la casuistique).

Puis, avec la mise en œuvre des grandes inventions techniques et la découverte du nouveau monde, le progrès économique s'accélère dès le début du XVI^e siècle ; le stock de métal précieux est multiplié par huit en cent ans, justifiant l'apparition d'un nouveau genre d'hommes : les banquiers, les financiers, les commerçants. Le stock de métaux précieux considéré comme la principale richesse, les premières théories économiques font leur apparition sans souci cependant de développer une conception d'ensemble de l'activité économique ; pour les mercantilistes en particulier, la préoccupation essentielle est de fournir aux princes des moyens de les attirer et de les conserver.

Ce n'est finalement qu'au milieu du XVIII^e siècle qu'apparaît en France, puis en Angleterre, l'idée que l'économie est une science. Plus précisément, l'arrivée du rationalisme dans les sciences humaines conduit à prétendre qu'elle peut, comme les sciences physiques, être traduite par des mécanismes quantifiables.

Conséquence de présupposés philosophiques qu'il ne faut pas perdre de vue, l'économie scientifique classique est alors libérale et individualiste. Pour le comprendre, rappelons que c'est au cours des XVI^e et XVII^e siècles que sont découvertes les lois de l'astronomie et mises en lumière celles du mouvement des corps ; les explications mécanistes ou naturelles de l'univers triomphent : à partir du moment où on peut relier par des formules mathématiques les causes des mouvements et leurs effets, il est possible de prévoir un grand nombre de phénomènes.

Pour saisir toute la signification de cette conception mécaniste, nous pouvons évoquer l'influence de René Descartes (1596-1650) qui « conçoit aussi l'idée d'une science de l'homme nommée morale qui serait une partie de la physique » (DENIS, H., *Histoire de la pensée économique*, Paris, PUF, coll. « Thémis », 1971, pp. 142-143), ou celle de Thomas Hobbes (1588-1679) qui, à la même époque, expose dans son *Léviathan* (1651) que la société n'est pas autre chose qu'un « animal artificiel », c'est-à-dire une machine dont les rouages sont les individus.

Les influences de ces conceptions sur la pensée économique sont certaines.

C'est ainsi que la démarche de François Quesnay (1694-1774), chef de file des physiocrates, retracée dans son « Tableau Économique », est analogue à celle de René Descartes envers les mathématiques, à la différence près qu'étant médecin, il imagine un circuit des richesses analogue à la circulation du sang : l'économie serait réglée par des lois naturelles régissant un ordre naturel qu'il convient de connaître pour mieux le respecter et s'y soumettre ; dans ce contexte, la liberté absolue est recherchée tandis que tout ce qui est susceptible de freiner la production et la circulation des richesses est à proscrire. Ainsi, parce que science naturelle, l'économie doit être totalement libérale et individualiste.

Les mêmes présupposés philosophiques émergent chez les économistes de l'École anglaise qui procèdent toutefois à une étude plus analytique des comportements des individus ; cela les conduit à ramener la philosophie à la psychologie et la psychologie à une mécanique, l'individu étant considéré comme un théâtre où se combinent et s'opposent instincts, plaisirs et peines pour reprendre les préoccupations de la principale école philosophique anglaise, celle de Jérémie Bentham (1748-1832) : selon l'*école hédoniste*, les actes de tout individu sont dictés par la recherche de la plus grande somme de bonheur possible ; l'individu n'est qu'une machine à jouir et à souffrir. En conséquence, toute science humaine devient un effort pour rationaliser ce calcul du maximum de bonheur.

Dans cette perspective, la recherche du bonheur individuel est un bien pour la société puisque la somme des satisfactions individuelles est nécessairement égale à la satisfaction du plus grand nombre. Pour atteindre ce but, il faut laisser parfaitement libres les individus. Les anglais en viennent ainsi, par un autre cheminement intellectuel mais à partir des mêmes idées philosophiques, aux mêmes conclusions que les premiers économistes français.

L'étude du courant socialiste permet de confirmer l'influence prépondérante de la conception que l'on se fait de l'homme et de la société. Les socialistes français, de Saint-Simon (1760-1825) à Proudhon (1809-1865), ne constituent pas une école proprement dite mais une série de personnalités riches et diverses. Prenant acte de la Révolution Française, et s'en réjouissant comme les penseurs libéraux, ils y trouvent un vide : elle a abattu non seulement un Roi, mais une société ; elle a évincé la religion et a dissout tous les corps sociaux. Il en reste un État centralisé et un Code Civil fondé sur une philosophie libérale et individualiste ; il n'y a plus de société mais un système. Inquiets de ce vide, les socialistes vont essayer d'apporter des solutions. Pour cela, ils recherchent une nouvelle religion, un nouvel ordre social, une nouvelle communauté.

Dans les faits, si la pensée socialiste française a permis de souligner le vide spirituel et social qu'apportait la Révolution et les théories de l'économie scientifique, elle n'a pas remis en cause les fondements philosophiques du système social. C'est Karl Marx (1818-1883) qui fera la synthèse de la pensée économiste classique et des aspirations des socialistes utopiques ; or Marx est d'abord un philosophe et ses analyses sont évidemment marquées par ses propres conceptions philosophiques.

Ces quelques rappels permettent de vérifier, au moins historiquement, que derrière tout système économique, il y a une certaine conception de l'homme, du monde, de la société ; dans ces conditions, il faut bien envisager l'hypothèse selon laquelle celle-ci influencerait celui-là.

1.1. *L'économie : science ou discipline ?*

La réponse à cette question est difficile à donner. D'un côté, on assimile communément science et connaissance exacte, universelle et vérifiable s'exprimant par des lois ¹, de l'autre, le terme vient de « scientia » qui signifie « la connaissance correcte ». En se concentrant sur l'acception apparemment la plus précise, l'absence de laboratoire (à l'exception sans doute de l'économie expérimentale qui tend à se développer) et d'une manière générale la rareté de l'expérimentation directe paraissent, malgré le recours fréquent à des tests économétriques, restreindre considérablement la portée de l'économie comme « science ». Certes, l'analyse économique bénéficie d'une avancée progressive de la connaissance, mais, comme le fait remarquer Edmond Malinvaud ², sans que l'on puisse parler de découvertes. Une découverte en effet est une connaissance de portée générale s'appliquant au monde réel. En d'autres termes, c'est une connaissance ayant un caractère irréversible permettant de trouver ce qui était caché ou inconnu. Elle doit déboucher sur des formulations prédictives.

Or l'économie n'entre pas, semble-t-il, dans une telle problématique. Dès lors, le discours en analyse économique est souvent une accumulation de strates de thèses et de connaissances qui vont coexister pendant de longues périodes. D'où la multiplication des écoles de pensée, ce qui étonne souvent les représentants des sciences exactes.

En tenant compte de tous ces éléments, il est possible d'examiner les conditions dans lesquelles l'économie peut se transformer en une véritable science : la mise en

1. Pour un traitement approfondi de cette question ainsi que des problèmes de méthodologie que nous effleurons ici, le lecteur pourra consulter l'ouvrage de MEIDINGER, C., *Science économique : questions de méthode*, Paris, Vuibert, 1994.

2. MALINVAUD, E., « Pourquoi les économistes ne font pas de découvertes », *Revue d'Économie Politique*, 106, novembre-décembre 1996, pp. 929-942.

évidence de régularités, de rapports constants entre phénomènes, permet en effet de considérer que, dans certains cas au moins, l'économie relève, comme les sciences physiques, du calcul. Dans cette optique, la méthode suivie consiste, à partir d'hypothèses bien explicitées, à en déduire toutes (et rien que) les conséquences, à les confronter avec les données de l'observation, ce qui conduit à accepter (au moins provisoirement) ou à rejeter la théorie selon qu'il y a accord ou désaccord. Cette extension de la méthode scientifique aux sciences sociales était déjà envisagée par Vilfredo Pareto (1848-1923) au début du XX^e siècle.

Dans ces conditions, l'absence d'expérimentation rigoureuse interdit aux économistes d'apporter des preuves irréfutables de leurs thèses et les « modèles » se sont substitués à une telle expérimentation avec toutes les difficultés d'interprétation bien connues des étudiants quand il ne s'agit pas d'incompréhension vis-à-vis d'un recours généralisé à la formalisation. Or, parfois cette dernière cache, comme le relève Robert Boyer dans un article publié en 2012, « une vision implicite de ce que devrait être une bonne économie et même une bonne société »³. De plus, le même auteur fait observer que trop souvent, face au faible caractère prédictif de certaines théories, l'économiste « standard » a tendance à pointer « l'imperfection » de la réalité !

ENCADRÉ 1.2

*L'économie en tant que science dure*¹

Historiquement, la perspective d'une science économique à l'image des sciences exactes s'est développée en trois phases :

- jusqu'à la seconde moitié du XIX^e siècle, c'est le temps des précurseurs ;
- à partir de là, l'introduction de l'analyse différentielle (école marginaliste autrichienne), l'utilisation des mathématiques (école de Lausanne) et l'élaboration scientifique des données de l'observation par I. Fisher (1867-1947) sont autant de révolutions ;
- après la Seconde Guerre mondiale, l'Économie tend à se transformer en une science fondée sur l'analyse statistique des faits, ayant pour objet l'élaboration de théories dont la cohérence logique peut être vérifiée et s'appuyant sur la confrontation de ces théories avec les données de l'observation.

D'un point de vue pratique, quatre raisons peuvent être invoquées pour justifier cette transformation de l'analyse économique :

- l'utilisation de cette partie de la logique que constituent les mathématiques permet de tester la cohérence des théories élaborées ;
- les faits sont de mieux en mieux connus ;
- les techniques d'analyse, de traitement numérique des données ont considérablement progressé ;
- on a pu mettre en évidence, en Économie comme en Physique, des régularités indiscutables.

¹ Voir ALLAIS, M., *Revue d'Économie Politique*, n° 1, 1968.

³ BOYER, R., « Le devenir incertain des théories économique et financière », *Le Débat*, N° 169, mars-avril 2012.

1.2. *L'attraction formaliste*

En tant que science, l'économie se propose à la fois de décrire, d'expliquer, de prévoir les faits et de guider l'action, en utilisant pour cela :

- des modèles descriptifs, qui offrent une représentation quantitative ou qualitative des phénomènes réels sans rien préjuger de leur explication ;
- des modèles explicatifs qui suggèrent des régularités, des enchaînements de causes à effets constatés entre phénomènes, indépendamment de toute préoccupation prévisionnelle ou normative ;
- des modèles prévisionnels fondés sur le postulat de permanence structurelle des phénomènes qui autorise une extrapolation du passé ;
- des modèles décisionnels, enfin, permettant de dégager quelles mesures devraient être prises en vue d'obtenir tel résultat désiré.

En toute rigueur, seuls ces derniers modèles ont un point de départ normatif, relevant d'une certaine conception éthique. Celle-ci sera au contraire considérée comme une donnée extérieure, ou même complètement laissée de côté, dans la perspective privilégiant une approche scientifique.

Ce cadre permet de bien saisir les raisons du recours à l'outil mathématique. Celui-ci constitue en effet un instrument inégalable pour tester la cohérence logique et dégager le véritable contenu d'une théorie considérant des grandeurs reliées les unes aux autres d'une manière relativement complexe ; la formulation mathématique présente le grand avantage de forcer l'esprit à la réflexion et à la précision ; à ce titre elle est bien un outil, privilégié sans doute mais qui ne suffit jamais à lui seul et dont l'abus est préjudiciable.

ENCADRÉ 1.3

*Les limites de la formalisation*²

Quelle que soit la valeur, pour la compréhension des faits, du recours à l'outil mathématique, quelle que puisse être l'utilité, pour l'action, de cette façon de concevoir l'économie, sa portée reste limitée.

Bien que la science économique puisse être considérée, parmi les sciences sociales, comme la plus proche des sciences de la nature parce que la plus formalisée, de plus en plus nombreux sont ceux qui ressentent un profond malaise, y compris déjà parmi les meilleurs économètres des années de l'après-guerre (Wassily Léontief, Ragnar Frisch, Jan Tinbergen), devant les insuffisances d'une conception qui finit par considérer que l'économie serait d'autant plus scientifique qu'elle serait plus formalisée.

Dans l'acception « scientifique » présentée dans le texte principal, il est clair que la discipline économique n'est pas suffisante pour comprendre la réalité économique étroitement liée à de multiples phénomènes sociaux et humains ; à plus forte raison lorsqu'il s'agit de prendre des décisions. C'est dire qu'il convient d'introduire des connaissances étendues en histoire, sociologie, science politique, éthique...

2. Voir ALLAIS, M., *Revue d'Économie Politique*, n° 1, 1968.

Pour certains auteurs, la définition des fins à poursuivre ne relève pas de la science économique ; elles peuvent être diverses (efficacité, justice, égalité, sécurité...) et ce serait à la société, c'est-à-dire aux hommes qui la composent, d'établir l'ordre des priorités. Mais dans ce cas, ce sont les risques de constructivisme, de relativisme ou de subjectivisme qui menacent³. Une dernière question doit au minimum être posée à l'occasion de ce tour d'horizon sur les questions de méthode : que se passe-t-il lorsque les fins influent sur l'analyse proprement dite ? Ne peut-on pas, par exemple, envisager l'hypothèse qu'un climat de justice ou que la paix sociale améliorent l'efficacité ? Le régime d'union des couples, question personnelle s'il en est, ne détermine-t-il pas la fécondité qui intéresse aussi la collectivité ? De même, étant donnée la prétention à rester réaliste (*scientia* = connaissance correcte), ne faut-il pas se prononcer sur la nécessité de respecter, donc d'introduire explicitement dans l'analyse, des principes objectifs (loi naturelle) ? Enfin, en économie, le savant (sujet de l'analyse) est en même temps objet de l'étude. Cette évidence risque de limiter largement l'impartialité de l'approche.

C'est pourquoi la formalisation pose un certain nombre de difficultés qu'il ne faut pas sous estimer. Nous pouvons les résumer de la façon suivante :

- tout d'abord, l'élaboration de concepts n'a pas donné de résultats aussi pertinents qu'en physique par exemple (cf. les notions de besoin, d'utilité, de production ou de valeur) ;
- ensuite, le risque est d'accorder la priorité aux exigences de cohérence et d'exhaustivité du système formel, au détriment de la capacité de répondre aux questions initiales et des conditions de validité ;
- enfin, la formalisation se faisant parfois en fonction d'un certain rapport entre le concept et les possibilités de quantification, il se peut que seuls les éléments quantifiables soient conceptualisés et donc que la théorie soit fondée sur l'information statistique existante.

Pour toutes ces raisons, la prétention de faire de l'économie une science dure l'entraîne de plus en plus loin de son objet propre. Le fond du problème est que l'expérimentation est difficile en économie. Cela ne veut pas dire qu'il ne s'agit plus d'une science.

3. L'une des raisons de l'obscurité qui entoure la situation épistémologique de l'économie est sans doute l'incapacité dans laquelle semblent se trouver les théoriciens de faire une distinction claire entre la visée explicative et la visée normative de leur savoir : au départ, l'économie politique se veut explicative, mais progressivement les théories qui cherchaient à rendre compte du réel ont eu tendance à se transformer en normes d'action, sans toutefois abandonner leur visée initiale. L'exemple le plus marquant de cette confusion est sans doute celui de la théorie de l'équilibre qui, cherchant à rendre compte du fonctionnement concret des marchés et des prix, du comportement des consommateurs et des entreprises, a fini par constituer la référence ultime sur laquelle reposent toutes les théories de l'optimum.

Il ne faut pas négliger le risque de vision réductrice entraîné par la formalisation. Pour éviter ce travers, on s'attachera toujours à exprimer en langage ordinaire la nature des hypothèses et la signification des résultats obtenus.

En effet, l'une des conséquences du développement de la modélisation en économie est bien qu'il s'est accompagné, pourquoi ne pas le reconnaître, d'un certain nombre d'excès dont nous donnerons deux exemples. L'un d'eux est la tendance d'une partie de la profession à évaluer la valeur des travaux d'un économiste sur la base de sa dextérité réelle ou supposée dans le maniement de langages formels⁴. Par ailleurs, selon certains (et cette

4. Sur tous ces points, voir l'article de CARO, J.-Y., « Réflexions sur quelques caractéristiques de la production en sciences économiques », *Revue Économique*, 47, n° 1, janvier 1996, pp. 5-32.

opinion est confirmée par l'expérience de participation à certains jurys de thèse en France), beaucoup de jeunes chercheurs seraient plus attirés par les techniques utilisées dans leurs recherches que par le sujet de cette recherche.

Pourtant, l'analyse économique ne se réduit pas à une accumulation de techniques quantitatives et de modèles. L'une des finalités de cet ouvrage est de proposer au lecteur une interprétation économique du monde contemporain qui ne mette pas systématiquement la modélisation au premier plan sans pour autant tomber dans le simple discours descriptif de certains enseignements de « problèmes économiques contemporains ». Un recours modéré à la formalisation n'implique nullement une absence d'analyse économique. Au-delà du rappel de ces précautions élémentaires, reconnaissons que la rigueur des déductions des mathématiciens peut faire illusion alors que seules comptent en fait la discussion des prémisses de départ et l'interprétation des résultats. En conséquence, nous considérerons toujours que le véritable progrès ne réside pas dans l'exposé purement formel mais consiste bien dans la découverte des idées directrices à la base de toute théorie. La rigueur de l'analyse impose alors aussi de dominer l'art du raisonnement et de l'argumentation, exige de maîtriser la rhétorique..., aspects souvent négligés, pourquoi ne pas le reconnaître aussi, dans les cursus proposés aux étudiants.

ENCADRÉ 1.4

D'autres approches possibles

L'importance, la nécessité et les difficultés liées à l'expérimentation ont été largement évoquées. Or dans la mesure où cette dernière semble mal adaptée à l'étude de l'homme dont la caractéristique est justement de ne pas être répétitif, il est important de noter qu'il existe d'autres moyens de preuve.

Parmi ceux qui considèrent qu'il est impossible de tester empiriquement la théorie économique (critique du positivisme), il y a d'abord les institutionnalistes qui s'attachent essentiellement à décrire les actes et les institutions. Quant aux tenants de la praxéologie, ils adoptent une démarche totalement différente : selon eux, si l'économiste, contrairement au physicien, ne peut pas tester ses hypothèses au cours d'expériences contrôlées, il détient l'énorme avantage de connaître avec certitude des prémisses fondamentales à partir desquelles il pourra construire avec assurance un système de déductions. Ces faits axiomatiques « sont l'existence, la nature et les implications de l'action humaine : les êtres humains individuels existent ; ils ne se bornent pas à « bouger » comme le font des atomes ou des molécules dépourvus d'intention ; ils agissent, c'est-à-dire qu'ils ont des projets et choisissent les moyens nécessaires pour atteindre ces fins. Ils rangent leurs jugements de valeur et leurs objectifs dans un ordre qui traduit l'importance plus ou moins grande qu'ils leur attribuent ; enfin, ils ont ce qu'ils pensent être la connaissance technique nécessaire pour atteindre ces buts. Toutes ces actions doivent être faites pendant un certain temps et dans un certain espace ⁴ ».

Ainsi, plutôt que de rechercher des constantes, on part de la réalité des faits et on s'interroge sur leurs causes profondes. Dans cette optique, la praxéologie peut apparaître comme une méthode alternative permettant de conserver à l'économie son statut de science sans la mettre

4. ROTHBARD, M., *Économistes et charlatans*, Paris, Les Belles Lettres, 1991.

sous la domination des mathématiques. L'expérience sur laquelle est finalement fondée cette méthode est celle du sens commun. Comme le souligne Alfred Schutz (1899-1959), cette forme de connaissance est empirique « pourvu que nous ne limitons pas cette dénomination à la perception sensible d'objets et d'événements du monde extérieur, mais incluons la forme d'expérience par laquelle, dans la vie de tous les jours, la pensée commune nous donne à comprendre les actions humaines et leurs effets d'après les motifs et les objectifs qui les inspirent ⁵ ».

Cette perspective est intéressante pour tous ceux qui considèrent qu'en matière d'action humaine, domaine de l'économie par excellence, la méthode des sciences physiques n'est pas suffisante : les êtres humains ayant une *conscience rationnelle*, leur comportement n'est pas mécaniquement déterminé, ils ont la capacité de faire des choix. À la limite, refuser d'en tenir compte reviendrait à donner de la réalité une représentation sans aucun rapport avec les faits, ce qui serait proprement *antiscientifique*.

Dire que l'homme fait des choix et prétendre en étudier la logique (objet de la théorie économique) en partant de l'axiome fondamental de l'existence d'une conscience personnelle et singulière, c'est reconnaître qu'à tout instant il agit pour atteindre un but déterminé dans un avenir plus ou moins proche, en fonction de ses apprentissages (l'homme n'est pas omniscient). C'est en considérant les gens comme des êtres pensants, agissant en vue des fins qu'ils ont choisies, qu'il est possible de mieux comprendre les apports de la *psychologie*, de la *technologie* et de l'*éthique*. Ceci explique également pourquoi les lois économiques, établies par déduction à partir d'une axiomatique, sont qualitatives par nature.

En d'autres termes, ce n'est sûrement pas le caractère scientifique des études économiques qui doit être mis en cause, mais éventuellement la méthode suivie de façon quasi exclusive pour établir les théories.

5. SCHUTZ, A., in NATANSON, M., *The Problem of Social Reality*, Collected Papers, vol. I, La Haye, Nijhoff, 1962.

1.3. Les apports d'autres disciplines

D'une part, la science économique moderne recourt chaque jour davantage à l'emploi des mathématiques, les occasions étant multiples :

- raffinements de l'économétrie, de la programmation linéaire ou dynamique, emprunt de la logique mathématique en matière de politique économique et de planification ;
- recherche de rigueur, capacité de généralisation, formalisation *a posteriori* de la théorie économique ancienne.

D'autre part, l'économie dont l'objet est d'explicitier des comportements de choix, repose simultanément sur la notion de propension à travers laquelle on prétend exprimer l'impact de l'environnement culturel sur les individus :

- propensions à consommer ou à épargner ;
- mais aussi à travailler, à innover ou à avoir des enfants...

Le contenu psychosociologique de la science économique reste donc très dense. L'étude du comportement des salariés dans l'entreprise, des acheteurs et des vendeurs sur

ENCADRÉ 1.5

De l'outil mathématique à la psychosociologie

Sans entrer dans le détail des contenus des différentes approches qui se sont développées selon ces deux axes, il est possible de donner un aperçu de la richesse et de la diversité des analyses économiques, et de leurs difficultés, en les évoquant rapidement :

- dans la direction d'une exploitation des outils mathématiques d'abord, on citera l'apport du calcul matriciel pour traiter de l'interdépendance structurale de l'économie, assurer la cohérence de la planification ou effectuer des prévisions, de la programmation linéaire, la plupart des questions de politique économique revenant soit à minimiser des coûts, soit à maximiser des avantages sous certaines contraintes, de la théorie des jeux pour rechercher la meilleure façon de rendre efficace l'action d'un joueur en l'absence de certaines informations, dans un environnement fait de hasard et d'incertitude, des modèles macroéconomiques enfin ;
- quant aux apports de la psychologie et de la sociologie ils sont visibles, qu'il s'agisse soit d'établir une typologie des comportements économiques, soit d'introduire dans la théorie économique des groupes tels que les catégories socioprofessionnelles, les entreprises, les syndicats, etc., la sociologie ayant permis un renouvellement de l'analyse dynamique en considérant cette dernière comme un ensemble d'actions et de réactions des groupes sociaux.

les marchés, des catégories socioprofessionnelles contribuant à la formation du — et se partageant le — PIB, fait de la méthode psychosociologique une triple nécessité :

- par réalisme afin d'éviter l'élaboration d'une théorie trop abstraite ;
- en conséquence du souci d'expliquer l'évolution des systèmes et des structures ;
- afin d'assurer l'articulation micro-macro en tenant compte d'une complexité plus élevée que ne semble l'envisager la méthode mathématique lorsqu'elle traite l'agrégation des parties en un tout par l'addition ou la multiplication.

L'économiste doit recourir à ces deux méthodes opposées et également indispensables. Fondée sur l'alliance d'un esprit de géométrie et d'un esprit de finesse, justifiant le recours aux instruments mathématiques et aux études psychosociologiques les plus élaborées, l'économie appartient bien à la catégorie des sciences subtiles par opposition aux sciences exactes... Toutefois, les hypothèses qui sont à la base de l'étude du comportement standard des individus dans les modèles économiques sont souvent fortement critiquées par les spécialistes d'autres sciences sociales. Comme le rappelle Daniel Kahneman⁵ (prix Nobel d'économie en 2002, mais aussi psychologue de formation) dans un ouvrage récent, les économistes supposent le plus souvent que l'individu est rationnel, égoïste et doté de goûts stables alors que pour les psychologues, il n'est la plupart du temps qu'imparfaitement rationnel, parfois altruiste et caractérisé par des goûts instables...

Malgré toutes ces difficultés, qui créent un incontestable malaise parmi les économistes, l'utilisation de modèles, nous l'avons vu, reste incontournable non seulement pour les raisons développées ci-dessus, mais aussi parce qu'il s'agit d'une technique qui permet d'étudier les interdépendances complexes inhérentes aux mécanismes économiques. Le moment est donc venu de préciser ce qu'est un modèle.

5. Kahneman, D., *Thinking Fast and Slow*, Londres, Penguin Books, 2012, chapitre 25.

2. LES MODÈLES

Commençons par définir la notion de modèle avant de proposer un exemple afin de mieux en apprécier la pertinence.

2.1. Définition

Les modèles sont des représentations simplifiées du monde réel. Leur finalité est de mettre à jour un ou plusieurs mécanismes fondamentaux qui aident à comprendre un phénomène empiriquement constaté. Ils font naturellement abstraction des détails (comme une carte de géographie ou un plan de ville) et comportent trois grandes familles de relations :

- des relations de comportement ;
- des relations d'équilibre ;
- des relations comptables.

En précisant les modalités de construction des modèle, nous pourrions en apprécier la portée :

- la première étape consiste à formuler des hypothèses ; cela revient à condenser d'innombrables faits en quelques propositions à partir de tout un processus d'analyse des observations antérieures ;
- au cours d'une deuxième étape, une déduction logique permet d'en tirer toutes les conséquences ;
- enfin, c'est la confrontation des conséquences des hypothèses avec les faits qui permet, aboutissement de toute théorie, de procéder à la vérification nécessaire pour assurer le caractère scientifique de la démarche.

Comme nous l'avons déjà mentionné, les techniques utilisées en matière de modélisation sont généralement fondées sur les mathématiques. Mais en dehors des équations, les économistes utilisent souvent les graphiques en complément et de plus en plus des logiciels informatiques.

ENCADRÉ 1.6

L'individualisme méthodologique

La méthode de base des économistes repose sur l'individualisme méthodologique. Celui-ci revient à privilégier le fait que les êtres humains sont des individus ayant une conscience, une identité, des besoins, des talents et une volonté. Chaque individu ayant ses propres préférences et ses valeurs de référence, il est le mieux placé pour déterminer ce qui lui convient et cela d'autant plus qu'il supportera les peines et les plaisirs résultant de ses choix et de ses décisions ; fondamentalement, on considère que c'est l'individu qui agit.

De plus, ce dernier n'ayant pas le don d'ubiquité et n'étant pas immortel, la rareté du temps est un fait qui s'impose à ses choix. Enfin, chaque individu est soumis à des contraintes : les

ressources nécessaires pour qu'il puisse réaliser ses fins ne sont pas en quantités illimitées et, malheureusement pour lui, il n'est pas seul à les convoiter.

Prenant acte de cette série de constats, l'individualisme méthodologique consiste finalement à expliquer les phénomènes économiques et sociaux seulement à partir des actions, réactions et interactions entre les individus qui composent la société.

Cela ne signifie évidemment pas que les économistes ignorent le comportement des groupes et leurs valeurs ; ils s'intéressent certes aux faits sociaux, mais considérant que seuls les individus agissent, ils étudient le comportement de groupes, mais aussi les préférences ou valeurs des individus, institutions et règles de conduite, à partir des comportements individuels.

ENCADRÉ 1.7

Philosophie, économie et politique

À force de se désintéresser de tout fondement axiomatique, l'économiste semble avoir perdu le sens philosophique et même simplement le sens politique. Pourtant, la croissance qualitative posant à nouveau le problème des finalités de l'économie, nous sommes en droit de penser que ces manquements sont temporaires.

Rappelons à ce sujet que si la spécialisation des sciences sépare aujourd'hui radicalement la science économique de la philosophie, il n'en a pas toujours été ainsi. Sans remonter aux « Économiques » d'Aristote (384-322 av. JC), la fin du XVIII^e siècle et le début du XIX^e siècle offrent de nombreux exemples d'une conjonction de ces deux disciplines. Adam Smith (1723-1790), le père fondateur de l'économie politique moderne, n'était-il pas lui-même professeur de philosophie morale, tandis que Stuart Mill (1806-1873) est également connu comme philosophe ? Peut-être seulement n'a-t-on pas suffisamment souligné le lien entre leurs positions dans les deux disciplines.

Désormais, l'économiste se veut technocrate, indifférent aux idéologies économiques ; pourtant, ses échelles de valeur restent conditionnées par ses références personnelles. Mieux vaut en être conscient... Au cœur de la préoccupation de l'économiste, il y a l'homme. Pour orienter son humanisme scientifique, il doit donc éclaircir la nature de l'homme : tous les suffrages vont au bonheur et au bien de l'humanité — que les économistes traduisent en revenu national plus élevé et mieux réparti —, mais l'ambiguïté reste entière. Pour les uns, l'homme est un être doué de raison et de liberté, pour les autres, c'est un être qui s'insère dans la société par son travail. En privilégiant tantôt la liberté, tantôt le travail, on aboutit, à travers des idéologies économiques opposées, à des théories économiques différentes. Les libéraux, centrant leur philosophie économique sur la liberté, aboutissent à privilégier le marché ; les marxistes, partant de la valeur-travail, concluent à l'économie planifiée.



2.2. Un exemple élémentaire de modélisation économique

La notion de modèle peut être illustrée par l'exemple d'une formalisation macroéconomique élémentaire (et linéaire) de type keynésien où la production globale Y est déterminée par le volume de la demande globale A . À ce stade, le lecteur ne devra pas essayer de comprendre dans le détail la signification de ce modèle, mais simplement tenter d'en comprendre les grandes lignes et le type de conclusion que l'on peut en tirer.

Le modèle proposé est constitué des équations suivantes :

$$C = c(Y - T) ; \quad 0 < c < 1 \quad (1)$$

$$T = tY ; \quad t > 0 \quad (2)$$

$$A = I + G \quad (3)$$

$$Y = C + A \quad (4)$$

$$N = aY ; \quad a > 0 \quad (5)$$

L'économie est supposée fermée, c'est-à-dire qu'elle ne procède à aucun échange avec l'extérieur. La production est élastique, ce qui signifie qu'elle s'adapte au niveau de la demande. Les prix sont fixes.

Les lettres a , c et t désignent des paramètres. Les lettres majuscules se réfèrent à des variables macroéconomiques.

Les deux premières relations sont des relations de comportement des agents économiques dans leur ensemble. La première équation signifie que la consommation globale C est proportionnelle au revenu disponible $Y - T$ (le revenu disponible désignant « ce qui reste aux agents » après prélèvements obligatoires, ces derniers étant notés T). Le paramètre c indique la propension à consommer le revenu disponible. La relation (2) exprime que, dans l'économie considérée, les prélèvements obligatoires T sont une fraction t du revenu global Y . La dernière relation est également de type comportemental : l'emploi N est proportionnel au niveau de la production (donc du revenu) globale.

La relation (3) est une relation comptable : la demande autonome (c'est-à-dire exogène) A est la somme de l'investissement global I et de la dépense publique G .

La relation (4) exprime le fait que le revenu d'équilibre Y est déterminé par la demande globale elle-même définie comme la somme de la consommation et de la demande autonome.

Pour que ce modèle puisse être résolu, il faut qu'il comprenne autant d'équations que d'inconnues. Ces dernières sont les variables dites endogènes du modèle. Une fois mise de côté la variable A qui est la somme de I et de G (relation comptable (3)), nous voyons que dans ce modèle qualifié de keynésien élémentaire, les variables endogènes sont Y , C , T et N . Les variables exogènes sont I et G . Les paramètres a , c et t sont prédéterminés. Il y a donc autant d'équations (quatre) que d'inconnues.

Sur cette base, les méthodes de résolution algébrique usuelles permettent de déterminer les variables endogènes, soit :

$$A = I + G,$$

$$Y = \frac{A}{1 - c(1 - t)}, \quad C = \frac{c(1 - t)A}{1 - c(1 - t)}, \quad N = \frac{aA}{1 - c(1 - t)} \text{ et } T = \frac{tA}{1 - c(1 - t)}$$

Ce modèle met en évidence les déterminants de la production globale et de l'emploi, à savoir la dépense autonome et la propension à épargner (mesurée par le complément à l'unité de la propension à consommer c). Il permet aussi de calculer les conséquences d'une augmentation de la dépense autonome sur la production et l'emploi globaux.

2.3. La pertinence d'un modèle

Sur quelle base juger de la pertinence d'un modèle ? L'attitude dominante (mais non incontestée) consiste à affirmer que la valeur d'un modèle dépend non du réalisme de ses hypothèses mais de la pertinence de ses conclusions.

Milton Friedman (1912-2006) a très clairement illustré cette position en proposant, dans un célèbre ouvrage de méthodologie, l'exemple suivant ⁶ :

Utilisons maintenant un autre exemple, lequel nous permettra cette fois de disposer d'un équivalent de nombreuses hypothèses employées dans les sciences sociales. Prenons la densité des feuilles sur un arbre. Je suggérerai ici l'hypothèse que les feuilles sont positionnées comme si, étant donnée la position de ses voisines, chacune d'elles cherchait délibérément à maximiser la quantité de lumière qu'elle reçoit, comme si chacune d'elles connaissait donc les lois physiques déterminant la quantité de lumière qu'elle recevrait dans chaque position possible et pouvait passer rapidement, voire instantanément, de n'importe quelle position à toute autre position qu'elle pourrait vouloir occuper.

Naturellement, dans la réalité, les feuilles n'ont guère de conscience et, *a fortiori*, elles ne connaissent pas les lois de la physique. L'hypothèse de maximisation décrite ci-dessus doit-elle pour autant être écartée sur la base de son irréalisme ? Certainement pas, le point fondamental étant que les conséquences de cette hypothèse sont conformes à l'observation. Friedman note cependant que dans une telle approche, l'évidence empirique ne peut prouver une hypothèse, mais seulement ne pas la réfuter...

De la même manière, cet auteur utilise dans un autre de ses ouvrages, *The Optimum Quantity of Money*, l'exemple d'un hélicoptère qui jette mille dollars du haut du ciel au dessus d'une communauté pour illustrer la théorie quantitative de la monnaie (à savoir la proposition selon laquelle les variations de l'offre de monnaie n'ont à terme que des conséquences nominales). Il est clair que cet exemple de « monnaie-hélicoptère » est tout à fait « irréaliste », mais il a pour but unique d'analyser les conséquences d'un excès d'offre de monnaie et est, dans cette optique, pertinent.

Comme nous l'avons précisé à propos des modèles de croissance ⁷ :

un modèle d'analyse n'est donc pas obligatoirement une représentation de la réalité, au sens « réaliste » du terme. Il n'obéit pas aux mêmes exigences qu'un modèle de prévision, qui, lui, ne sera efficace que s'il « colle » à la réalité dans toute sa complexité... Comme l'explique Roy F. Harrod (1900-1978), l'analyste peut faire référence à des entités que nul ne peut appréhender directement, de manière tangible ou à travers des informations sensorielles et, symétriquement, omettre de prendre en compte des influences périphériques. Le modèle de Solow (comme celui de Harrod) ne constitue en rien un tableau de l'économie au sens figuratif du terme. Situé encore au-delà du plan ou de la carte géographique, il s'agirait plutôt d'une épure, d'un tableau brossé en quelques traits grossiers, visant à rendre compte de phénomènes considérés comme essentiels. Ces traits n'existent pas au sens propre du terme. Ils existent au sens où ils constituent une sorte de traduction

6. FRIEDMAN, M., *Essays in positive Economics*, The University of Chicago Press, 1953, traduction française sous le titre *Essais d'économie positive*, Paris, Litec, 1995, p. 14.

7. LECAILLON, J.-D., LE PAGE, J.-M., OTTAVI, C., GRANGEAS, G., *Macro-dynamique — La croissance*, Paris, Cujas, 1995, p. 37.

ENCADRÉ 1.8***L'hypothèse de rationalité***

Chacun s'accordera à reconnaître que l'individu a des projets et choisit les moyens nécessaires pour atteindre ses fins. Mais l'économiste va en général au-delà de ce simple comportement intentionnel. En effet, il présuppose que l'individu a un comportement cohérent vis-à-vis de ses propres choix. En ce sens, chaque individu est supposé :

- connaître les alternatives auxquelles il est confronté et savoir les classer de la moins préférée à la plus préférée ;
- une fois ce classement élaboré, choisir parmi les alternatives à sa portée celles qu'il préfère le plus.

La première proposition fait référence à la comparaison des alternatives et à la cohérence des choix, c'est-à-dire à l'ensemble ordonné des désirs. La seconde proposition fait référence à la rareté et au processus d'optimisation. Une fois l'ensemble des choix connu, ensemble limité à ce qui est réalisable, l'individu choisit l'alternative qu'il préfère.

L'économiste fait donc reposer son raisonnement d'une façon très explicite, et plus que dans d'autres disciplines, sur un comportement rationnel de la part des individus.

de relations fondamentales. Si l'une ou l'autre des hypothèses simplificatrices se révèle ne pas seulement simplifier mais trahir la réalité, les conclusions du modèle seront fausses. De même, si l'un des éléments non pris en compte par le modèle a plus d'importance que l'auteur ne le pensait, les conclusions du modèle seront également invalidées. Le modèle apparaît alors comme un « négatif », ayant permis *a contrario* la mise en évidence du rôle du phénomène oublié. Et dans ces deux cas, il devient légitime de modifier le modèle, voire de renoncer aux concepts mis en jeu. C'est, en d'autres termes, ce qu'indique Edmond Malinvaud, disant : « La démarche scientifique se caractérise par l'alternance dialectique entre l'observation et la modélisation (...). J'entends ici par modélisation autant la définition des concepts et la délimitation de l'ensemble de ceux qui doivent intervenir simultanément que la construction d'un système de relations plus ou moins étroitement spécifiées et formalisées ». La définition des concepts fait naturellement partie de la démarche et précède tout autant qu'elle procède de l'observation empirique.

Ayant ainsi mentionné les principales difficultés d'ordre méthodologique susceptibles d'être rencontrées par ceux qui abordent les questions économiques et après avoir donné un aperçu des différentes options possibles, nous nous référerons essentiellement, dans les chapitres suivants, à l'approche traditionnelle qualifiée d'orthodoxe.

POUR ALLER PLUS LOIN

BLAUG, M., *La méthodologie économique*, Paris, Economica, 1994.

BOYER, R., « La discipline économique sur la sellette », *Le Débat*, n°169, mars-avril 2012.

CARNOT, N., TISSOT, B., *La prévision économique*, Paris, Economica, 2002.

- CARO, J.-Y., « Réflexions sur quelques caractéristiques de la production en sciences économiques », *Revue Économique*, 47, n° 1, janvier 1996, pp. 5-32.
- FRIEDMAN, M., *Essais d'économie positive*, Paris, Litec, 1995.
- MALINVAUD, E., « Pourquoi les économistes ne font pas de découvertes », *Revue d'Économie Politique*, 106, novembre-décembre 1996, pp. 929-942.
- MALINVAUD, E., *Voies de la recherche macroéconomique*, Paris, Odile Jacob, 1991.
- MEIDINGER, C., *Science économique : questions de méthode*, Paris, Vuibert, 1994.
- VILLEY, D., NÊME, C., *Petite histoire des grandes doctrines économiques*, Paris, Litec, 1992 (6^e édition).

Partie

1

FONCTIONNEMENT DES MARCHÉS

- 2 L'OFFRE ET LA DEMANDE**
- 3 LES DIFFÉRENTS MARCHÉS**
- 4 LES IMPERFECTIONS DE LA CONCURRENCE**
- 5 LES DÉFICIENCES DES MARCHÉS**
- 6 L'ANALYSE ÉCONOMIQUE DU DROIT**

2

L'OFFRE ET LA DEMANDE

- 1. L'existence de relations entre prix et quantités**
- 2. Les mécanismes de l'offre et de la demande**

Parcours droit : ce chapitre, essentiellement fondé sur une approche intuitive, est parfaitement accessible au non spécialiste sous réserve de deux notes signalées qui proposent une présentation formalisée de certaines notions et qui peuvent sans inconvénient pour la compréhension générale être laissées de côté. Il constitue, d'une certaine façon, une introduction au mode de raisonnement des économistes et devrait à ce titre au moins être l'objet d'une lecture attentive et prioritaire.

Qui n'a pas entendu parler de la loi de l'offre et de la demande ? Elle est sans cesse évoquée pour expliquer des phénomènes économiques qui concernent notre vie quotidienne : baisse du prix des fruits et légumes à la suite de l'abondance d'une récolte due à une météorologie favorable, hausse du cours du pétrole consécutive au redémarrage de la demande des pays industrialisés en cas de forte expansion, effondrement des prix de l'immobilier dû à une léthargie de la demande de logements, stagnation ou baisse des salaires d'embauche en cas de récession économique provoquant une surabondance des candidatures, etc. Avec ce premier chapitre, nous commençons donc par clarifier les mécanismes fondamentaux de cette loi si importante.

Pour cela, nous reconnaissons que chacun d'entre nous, lorsqu'il fait un choix, définit implicitement une hiérarchie dans ses préférences (nous disons assez facilement que nous accordons plus ou moins de prix aux choses). Mais dès que nous nous inscrivons dans un système de relations d'échange, nous devons trouver un moyen d'expliquer plus précisément ce sentiment ; nous devons exprimer une valeur d'échange. Telle est l'une des premières préoccupations de ceux qui veulent expliquer les comportements de choix des individus, les économistes en l'occurrence.

Cette question est relativement simple à résoudre dans le cadre d'une économie de troc : un bien s'échange concrètement contre un autre bien, ce qui permet de constater directement l'équivalence. Celle-ci s'exprime sous la forme d'un « prix relatif » : si j'accepte par exemple d'échanger 10 mètres de tissu contre 5 litres de vin, c'est que je considère, en exprimant tout en unités de vin, que deux mètres d'étoffe « valent » une unité. Le plus souvent pourtant, on prend comme unité un bien intermédiaire particulier, appelé monnaie, et on exprime les rapports d'échange en « prix monétaires ». Il est important de bien comprendre que du point de vue du raisonnement, la procédure est la même bien qu'il n'y ait plus d'échange direct ; dans ces conditions il peut être plus difficile de mesurer pratiquement le prix.

Pour résoudre cette question, les économistes partent d'une réalité : les choix individuels sont motivés par l'envie de satisfaire des désirs. En revanche, le vocabulaire change puisqu'ils parlent de besoins, les objets susceptibles d'y répondre étant des biens ; c'est cette capacité à répondre à un désir qui leur confère une utilité. Remarquons que cette dernière est totalement subjective. Enfin, ces économistes supposent que les individus sont capables de classer dans un certain ordre leurs préférences. Cette hypothèse fonde la construction des courbes de demande et d'offre, traduction graphique de relations entre des prix et des quantités et qui permettent d'étudier les mécanismes de la formation des prix.

1. L'EXISTENCE DE RELATIONS ENTRE PRIX ET QUANTITÉS

Ces relations, dont la représentation graphique a été mise au point par Alfred Marshall (1842-1924), sont relativement intuitives, aussi bien concernant la demande que l'offre.

ENCADRÉ 2.1

Différentes catégories de biens

En matière de consommation, on distingue des biens intermédiaires et des biens finals. Dans le premier cas, il s'agit de produire d'autres biens. Les seconds répondent directement aux besoins des consommateurs.

Toute consommation implique la destruction du bien. On parle de biens durables lorsque cette dernière s'étale dans le temps ; ce n'est pas alors à proprement parler le bien que l'on consomme mais les services qu'il permet de rendre.

S'il n'y a pas de satisfaction immédiate, mais plutôt acceptation d'un coût initial afin de se ménager la possibilité de revenus futurs, on parle de bien capital.

Ces deux notions sont d'ailleurs étroitement liées dans la mesure où on parle d'échange : l'acte économique fondamental est la consommation tandis que toute production est justifiée par la volonté de répondre à une demande, expression des choix des consommateurs.

Pour établir ces relations, nous partons de l'observation du comportement des individus. Nous pourrions ensuite dégager plus systématiquement quelques déterminants privilégiés.

1.1. Résultats intuitifs

1.1.1. La courbe de demande

Considérons toutes les personnes qui se sont retrouvées autour de l'étalage du marchand de légumes, attirées par la présence de potirons en pensant à la soupe qu'elles se proposent de déguster le soir même en famille. Supposons que chacune d'elles ait la possibilité d'indiquer le montant maximum qu'elle est prête à payer pour acquérir l'objet de ses désirs ; à ce prix, il lui est indifférent d'acquérir ou non le potiron. L'intensité de la satisfaction attendue (la présence de potirons dans la soupe est plus ou moins indispensable), la stratégie (suis-je prêt à risquer de ne pas être servi ?) ou les disponibilités financières de chacun étant multiples et variées, il n'y a aucune raison de penser que les réponses soient uniformes.

Une seule personne est disposée à payer 6 € ; c'est le montant maximum. Il est clair que si le marchand retient ce prix, il trouvera un acheteur pour la pièce présentée sur l'étalage mais il repartira avec son camion plein. Une autre personne annonce 5,5 €. Tant que le prix reste fixé à un montant supérieur (5,6 ; 5,7... €), la situation reste donc inchangée. En revanche, à 5,5 €, le marchand peut aller chercher un second potiron dans sa réserve. Pour en vendre trois unités, il faudrait que le prix soit égal au montant maximum indiqué immédiatement inférieur.

1. Plus généralement et dans la mesure où il s'agit de biens pouvant être divisés en petites quantités (achat d'une part de potiron par exemple), la demande augmente non seulement parce que le nombre d'acheteurs devient plus important lorsque le prix baisse mais aussi parce que la quantité exprimée par chaque acheteur s'accroît.
2. Ce prix de réserve correspond au coût supporté quand on renonce à consommer ; bien entendu, ces notions s'appliquent de la même façon quand on considère des portions de potiron.

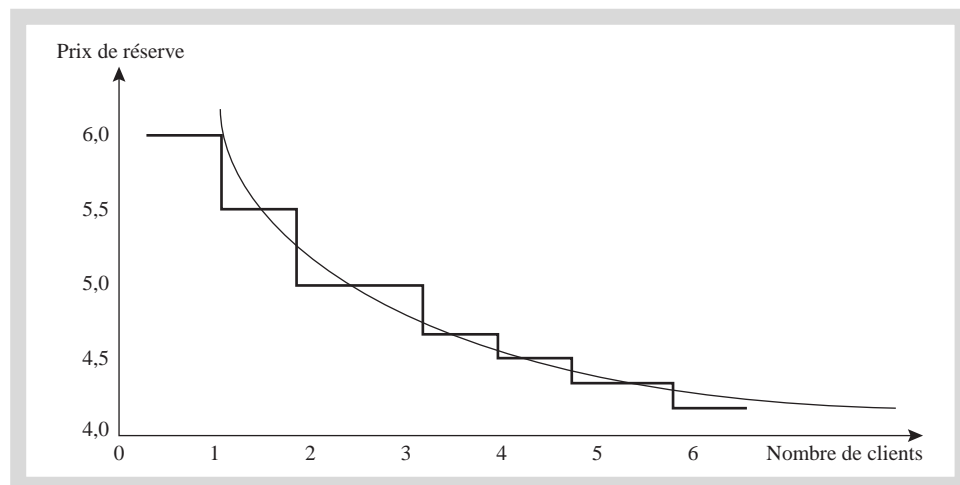


Figure 2.1
Courbe de demande

En poursuivant ce raisonnement, il apparaît clairement que le nombre de potirons vendus dépend non seulement du prix fixé, mais que la quantité est d'autant plus importante que ce dernier est bas ¹. Si on appelle prix de réserve le montant maximum qu'une personne accepte de payer pour obtenir un potiron ², la quantité vendue au prix p sera exactement égale au nombre de personnes ayant un prix de réserve supérieur ou égal à ce prix. Le choix du potiron n'a évidemment aucune signification particulière et le résultat obtenu est facile à généraliser.

Il peut être illustré à l'aide d'un graphique sur lequel on mesure, verticalement le prix de réserve et horizontalement le nombre de personnes disposées à payer ce prix ou davantage pour obtenir un potiron. La ligne en escalier obtenue (trait gras), qui relie une quantité à un prix, peut être considérée comme une courbe de demande. Elle est décroissante (figure 2.1) dans le sens où les deux grandeurs considérées, le prix et la quantité, varient en sens contraire.

Remarquons pour terminer que plus on envisage un nombre de personnes important, plus il est possible de supposer que les prix de réserve diffèrent très peu d'un individu à l'autre, et plus les « marches » sont petites. La courbe de demande tend ainsi à prendre la forme continue indiquée en trait plus fin.

1.1.2. La courbe d'offre

Un raisonnement symétrique, effectué en considérant le point de vue de tous les marchands ayant sur leur étalage un potiron, va permettre d'obtenir la courbe d'offre. Signalons pour commencer que ces marchands n'ont pas plus de raisons que les ménagères d'avoir des aspirations uniformes. Si un grand nombre d'entre eux sera disposé à satisfaire un consom-

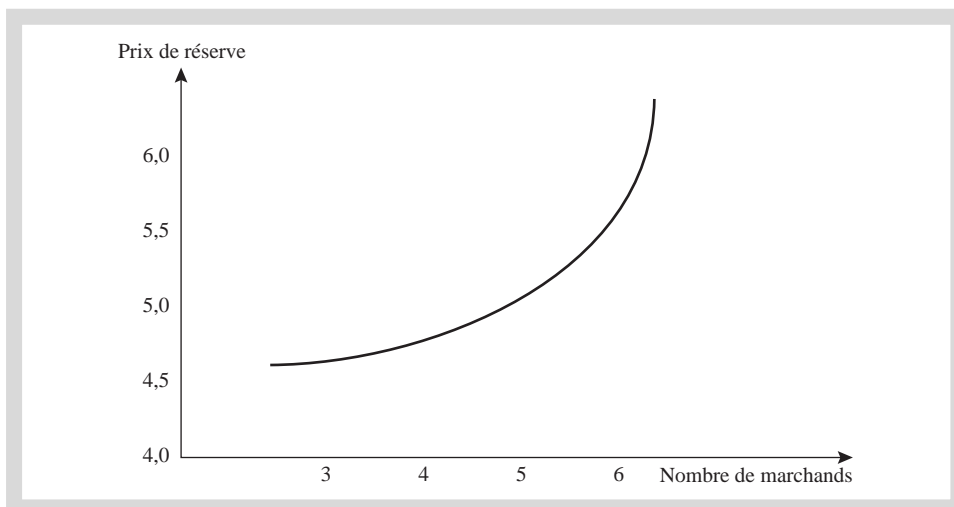


Figure 2.2
Courbe d'offre

mateur annonçant un prix de réserve élevé, il n'en sera plus de même pour des montants plus faibles. Pour accepter l'échange, le marchand doit en effet s'assurer qu'il y trouve son compte ; de nombreuses considérations personnelles telles les conditions de production de leurs potirons, leur stratégie (en partie liée à leur capacité de stockage), leur besoin de trésorerie, lui permettent de se déterminer

En l'occurrence, nous admettrons facilement qu'à 6 € tous les marchands de légume présents sur le marché ce jour là sont disposés à satisfaire la demande, mais que certains d'entre eux préféreront conserver leur marchandise (en espérant peut-être l'arrivée de nouveaux acheteurs mieux disposés) si le prix diminue. Nous pouvons même avancer, sans paraître trop audacieux, que l'effectif de ceux qui se « retirent du marché » sera d'autant plus important que le montant atteint est bas. Cela suffit pour dire que la courbe d'offre illustrant cette nouvelle relation entre prix et quantité est croissante³, les deux grandeurs considérées variant cette fois-ci dans le même sens. En adoptant les mêmes conditions de généralisation que précédemment, on obtient finalement la figure 2.2.

Bien entendu, qu'il s'agisse de la demande ou de l'offre, une seule des considérations parmi toutes celles envisagées suffit pour valider le raisonnement. En attendant d'être plus complet, on se contentera dans chaque cas de la première citée (la satisfaction attendue pour la demande, les coûts de production pour l'offre).

3. Procédant à la même généralisation que précédemment à propos de la demande, deux raisons distinctes permettent d'aboutir à ce résultat : quand le prix s'élève, non seulement le nombre de producteurs disposés à vendre augmente, mais en plus chacun d'eux est incité à offrir davantage. Cette réalité peut également être présentée en disant qu'à coût de production unitaire donné, une augmentation de prix élevant la marge incite à produire plus ; ou encore : le coût unitaire pouvant s'élever avec la production, seule une augmentation de prix peut inciter à un accroissement de l'offre.

Nous sommes ainsi en mesure d'affirmer que, toutes choses égales par ailleurs, les courbes ont bien la forme indiquée.

1.2. Les influences de l'utilité et du coût

Après avoir dégagé les principaux résultats de façon intuitive, nous devons en préciser la nature, en explicitant d'abord les déterminants de la demande puis ceux de l'offre.

1.2.1. Les déterminants de la demande

Le résultat auquel nous sommes parvenus repose sur des hypothèses très simplificatrices. Il découle en particulier du désir que les consommateurs éprouvent pour le potiron — son utilité, disent les économistes. Plus précisément, pour décrire comment les choses se passent, on considère la satisfaction retirée de la dernière unité consommée⁴, celle qui est « à la marge » en quelque sorte d'où l'appellation d'utilité marginale. Celle-ci baissant au fur et à mesure que la quantité augmente, le prix que le consommateur est prêt à payer pour une unité supplémentaire, son prix de réserve, diminue également. Il faut cependant reconnaître que si ce désir a en soi de l'importance, dans la réalité nous procédons le plus souvent par comparaison : faire un choix, c'est arbitrer entre diverses possibilités, la consommation de potiron ou de poireaux par exemple. Cet arbitrage est fondé sur un ordre de préférences établi à un moment donné, et propre à chaque individu. De plus, la ménagère⁵ est contrainte par la nécessité de respecter son budget alimentation. Le montant de celui-ci a été déterminé précédemment, au début du mois par exemple, et il influence la quantité de biens qu'il est possible d'obtenir. Ce « pouvoir d'achat » est également influencé par l'évolution des prix de tous les biens achetés. C'est dire que les déterminants de la demande sont complexes. Non seulement le résultat obtenu est valable « toutes choses égales par ailleurs » mais il ne l'est qu'à un moment donné pour un individu particulier.

Ces simplifications ne doivent pas nous empêcher de nous interroger sur les effets d'une modification des données du problème. Dans cette perspective, continuant à considérer que les goûts ne changent pas (l'ordre des préférences reste le même), nous allons privilégier deux déterminants particulièrement importants.

Interrogeons-nous tout d'abord pour savoir ce qui se passe lorsque le prix des poireaux change, le revenu restant constant. Supposons par exemple qu'il diminue (le raisonnement étant symétrique dans l'hypothèse d'une hausse) ; il est donc possible d'obtenir une quantité plus importante de poireaux sans que le budget alimentation ne soit davantage chargé. Concrètement et plus généralement, la contrainte budgétaire apparaît moins forte puisque le consommateur peut se procurer des quantités plus grandes non



4. Si $u(x)$ désigne l'utilité de la quantité consommée x d'un bien X , l'utilité marginale est la dérivée de cette fonction, notée $u'(x)$, puisque par définition $u'(x) = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta u}{\Delta x}$.

5. Ce terme est pris dans un sens générique ; en aucune façon nous ne voulons, en l'employant, dissuader les hommes de faire les courses, encore moins le leur interdire.

ENCADRÉ 2.2

Notion d'utilité

Il suffit que quelque chose soit désirée pour qu'elle soit qualifiée d'« utile », et cette chose est alors appelée « bien ». Le terme utile doit donc être entendu d'une façon très particulière lorsqu'il est employé par un économiste. Toute référence à la satisfaction du consommateur est évidemment éminemment subjective, chaque individu ayant ses propres préférences.

La difficulté réside dans la mesure de cette utilité, dans l'élaboration d'une échelle hiérarchique en quelque sorte entre les différentes sources d'utilité ce qui permettrait d'en apprécier le degré.

Dans cette perspective, l'affectation d'un chiffre précis à chaque niveau d'utilité peut apparaître comme la meilleure solution, la plus précise d'abord, permettant d'effectuer des opérations élémentaires ensuite. Cette utilisation de nombres précis aboutit à la notion d'utilité cardinale.

On peut toutefois se contenter d'effectuer un classement en mentionnant uniquement l'ordre, d'où l'expression d'utilité ordinale, dans lequel on place les biens ou l'indifférence que l'on éprouve.

seulement de poireaux mais aussi de potiron dans la mesure où on réalise une économie en payant moins cher les premiers.

Pour analyser le sens de ce résultat, il suffit de préciser que l'arbitrage entre les différents biens qui vont constituer le « panier de la ménagère » s'effectue en fonction de leurs prix relatifs. En l'occurrence, la baisse du prix des poireaux entraîne la hausse du prix relatif du potiron ; le consommateur a donc intérêt à choisir un nouveau panier de biens contenant une part plus importante de poireaux. Nous observons une substitution entre différents biens pour satisfaire le même besoin ⁶.

Deux enseignements peuvent être tirés de ces premières constatations (l'hypothèse d'une hausse de prix aboutirait à des résultats symétriques) :

- la baisse du prix des poireaux est à l'origine d'un accroissement de leur demande non seulement parce qu'ils apparaissent relativement moins chers que le potiron, mais aussi du fait du relâchement de la contrainte budgétaire ;
- bien que le prix du potiron reste inchangé, sa quantité demandée est donc modifiée, à la baisse du fait de l'augmentation de son prix relatif, à la hausse si on considère la modification de la contrainte budgétaire.

Ce résultat est généralisable lorsqu'il existe un grand nombre de biens : il suffit que le prix d'un seul d'entre eux se modifie pour que toutes les quantités demandées changent. Cette interdépendance explique la complexité des phénomènes économiques.

Envisageons maintenant l'hypothèse d'un changement du montant du budget nourriture des consommateurs (plus généralement du revenu).

Les effets sont *a priori* plus simples à étudier. Il suffit de tirer les conséquences des remarques faites à l'occasion de la prise en compte de la contrainte liée au revenu disponi-

6. Dans un tout autre domaine, nous concevons aisément que si le prix des voyages en avion sur les lignes intérieures baisse, la fréquentation du TGV diminue.

ENCADRÉ 2.3

Notion d'élasticité

L'élasticité est un coefficient permettant de mesurer la sensibilité d'un phénomène à un autre phénomène, en faisant le rapport des variations relatives (c'est-à-dire exprimées en pourcentage) des variables retenues comme indicateur de ces deux phénomènes. Plus ce coefficient est élevé (en valeur absolue), plus l'influence est forte. Inversement, dans l'hypothèse d'une absence totale de relation, l'élasticité est nulle¹.

En d'autres termes, une élasticité de la consommation par rapport au revenu de 0,4 par exemple signifie qu'une hausse de ce dernier de 1 % entraîne une augmentation de 0,4 % de la consommation.

À l'évidence, l'application concrète de cette notion, très importante en matière de prévisions notamment, présente de réelles difficultés puisque l'interprétation des résultats des calculs oblige à supposer que toute variation observée a été totalement induite par le facteur dont on prétend mesurer l'influence.

Malgré ces réserves, nous pouvons donner, à titre d'illustrations, quelques résultats d'estimations récentes faites pour différents types de consommation, par rapport au revenu d'une part, au prix des biens considérés d'autre part :

Elasticité-revenu	Non significativement différente de zéro	Faible (< 0,5)	Proche de 1 mais < 1	Forte > 1
Élasticité-prix				
Faible (< 0,5) ou non significativement différente de zéro	Textile-cuir	Produits alimentaires, Énergie, Services aux ménages	Transport	Matériels de transport, Services financiers
Importante (> 0,5 et < 1)		Autres produits industriels		<i>Biens d'équipement, Information-Communication</i>
Forte (> 1)			<i>Commerce</i>	<i>Hébergement-Restauration</i>

Note de lecture : Pour les produits en italique, les résultats sont considérés comme fragiles.

Source : Faure, M.-E., Soual H., et Kerdrain C., "La consommation des ménages dans la crise", *INSEE, Note de conjoncture*, juin 2012, p. 30.



1 Pour des variations infinitésimales, cette notion peut s'exprimer en utilisant les propriétés de la formulation mathématique ; si une variable y dépend d'une variable x de manière fonctionnelle [$y = l(x)$], l'élasticité est donnée par :

$$\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\frac{\Delta y}{y}}{\frac{\Delta x}{x}}, \quad \text{soit } e = \frac{dy}{dx} \frac{x}{y} \quad \text{ou } e = l'_x \frac{x}{y}.$$

ble : le consommateur sera en mesure d'obtenir une quantité plus grande de tous les ingrédients nécessaires à la confection de son potage si le revenu augmente, plus faible dans l'hypothèse inverse. Ce résultat est important pour comprendre certains phénomènes de la vie courante, le fait en particulier que les personnes achètent des quantités de plus en plus grandes de certains biens malgré la stabilité de leur prix ou même l'augmentation de ce dernier.

Nous pouvons faire deux remarques pour compléter ces résultats.

En premier lieu, tous ces déterminants évoluent simultanément. Du point de vue de la méthode d'analyse, il va falloir « isoler » l'un ou l'autre pour apprécier son influence, quitte à simplifier la réalité. En pratique, on calcule des élasticités pour mesurer l'intensité et le sens des liaisons entre phénomènes.

En second lieu, les résultats obtenus sont ceux qui apparaissent les plus logiques. Des « exceptions » restent cependant possibles, soit à cause de phénomènes de saturation, soit parce que certains individus sont sensibles à la mode ou cherchent à se singulariser. Il se peut alors qu'une baisse de prix n'entraîne pas d'accroissement de consommation dans le premier cas, qu'une hausse de prix suscite un intérêt supplémentaire dans le second. Il en est de même en ce qui concerne l'influence du revenu sur la demande : l'élévation du premier permettant de se procurer des biens plus élaborés (du potage chez un traiteur), on supprimera de sa consommation les légumes frais destinés auparavant à se confectionner soi-même du potage.

L'élaboration des lois de demande (cf. section suivante) a pour objet de synthétiser toutes ces considérations, en mettant en évidence des relations stables entre différentes variables (quantité demandée, prix, revenu essentiellement).

Avant de les expliciter, il est nécessaire d'approfondir le côté offre.

1.2.2. Les déterminants de l'offre

Le marchand de légumes (plus généralement, le producteur) est, à côté du consommateur, le deuxième acteur de cet échange qui constitue le cœur de la vie économique. Pour expliciter son comportement, il convient d'intégrer un certain nombre de préoccupations complémentaires, en distinguant la décision de vendre ou ne pas vendre de celle de produire ou non.

L'acceptation plus ou moins rapide de céder sa marchandise est d'abord influencée par les coûts qu'il a dû supporter pour l'obtenir. L'ensemble des dépenses liées à la production dépend de la quantité de cette dernière : certes, une partie des coûts, les loyers des bâtiments par exemple, sont fixes ; mais d'autres évoluent soit proportionnellement à la production, comme les achats de matières premières, soit non proportionnellement selon que les rendements sont croissants ou décroissants.

En divisant le coût total ainsi obtenu par la quantité produite, on obtient le coût unitaire. Tant que le premier augmente moins vite que la seconde, ce dernier diminue. La réciproque étant vraie, on représente traditionnellement l'évolution du coût moyen en fonction de l'accroissement de la quantité produite par une courbe ayant l'allure générale d'un « U » (voir figure 2.4 p. 43). Pour se déterminer, le marchand a également besoin de savoir quelle est l'importance de l'augmentation du coût total qu'il devra supporter s'il décide de produire une unité supplémentaire d'un bien. Le résultat de ce calcul, renvoyant à la notion de coût marginal, sera comparé au supplément de recette, ou recette marginale, que devrait procurer la mise sur le marché de cette nouvelle production⁷.

7. Sachant que le coût unitaire diminue (respectivement augmente) tant que le supplément de coût est inférieur (respectivement supérieur) à la moyenne qu'il représente, la courbe de coût marginal coupe celle du coût moyen en son minimum.

Ces indications servent de fondement à la détermination du niveau optimal de production, en précisant qu'à court terme la capacité et les conditions de production sont fixées ; plus précisément, nous retrouvons notre résultat « intuitif » selon lequel plus le prix auquel peut être vendu un bien s'élève, plus le volume de production rentable augmente.

En revanche, lorsqu'on dispose d'un peu plus de temps pour réagir, le choix de la taille optimale se pose également. Il nous faut donc expliciter les décisions prises par le producteur.

En général, c'est au sein de l'entreprise, quelle que soit sa taille et son statut juridique, que s'effectue la production. La première entreprise est en effet apparue le jour où une personne prévoyant la nécessité de satisfaire, dans un futur plus ou moins proche, un besoin particulier, a organisé la transformation, à l'aide d'outils, de différents objets pour les rendre aptes à répondre à cette demande. Ce « travail », effectué sur des « ressources naturelles » ou des produits semi-finis, à l'aide d'un « capital », doit permettre de tirer le meilleur parti des moyens mis en œuvre et/ou d'obtenir plus rapidement un résultat.

Outre la prise en compte de la demande (fonction commerciale) que nous supposons correctement appréciée, deux types de considération s'imposent au producteur-vendeur : il doit résoudre non seulement des problèmes techniques (c'est le rôle de l'ingénieur) mais également financiers.

L'ingénieur de fabrication indique le processus permettant de transformer dans les meilleures conditions différents facteurs, appelés « inputs », afin de disposer d'un objet particulier ou « output ». Son raisonnement se situe dans le cadre d'une technologie donnée. Il s'agit alors de savoir ce qui se passe lorsque, disposant d'une quantité donnée de capital composé d'immobilisations sous forme de bâtiments, de machines et de connaissances formant un tout indivisible mais adaptable, on lui associe des quantités variables de travail ; appelant combinaison productive le rapport entre les quantités de ces deux facteurs, celle-ci n'est donc pas fixe.

Puis, adoptant une perspective de long terme, c'est-à-dire se donnant la possibilité de modifier les quantités de tous les facteurs sans exception, l'entrepreneur s'interroge sur les avantages et les inconvénients de produire dans le cadre d'une exploitation plus ou moins importante. Modifier l'échelle de production revient à faire varier simultanément et dans les mêmes proportions les quantités utilisées de tous les facteurs. Concrètement, il s'agit de se demander si la fusion de deux, trois, etc. entreprises parfaitement identiques, afin de disposer d'une seule unité deux, trois, etc. fois plus grande est bénéfique.

La première réponse qui vient à l'esprit est qu'à une échelle double, triple, etc. correspond une production également double, triple, etc. Les rendements à l'échelle seraient alors constants ; on peut admettre en effet que globalement il soit indifférent de produire dans cinq entreprises distinctes utilisant chacune trois machines installées dans un bâtiment de 200 m² et actionnées par dix ouvriers, ou dans une seule entreprise possédant quinze machines, une surface de 1000 m² et employant cinquante personnes. Cela n'est pourtant pas toujours vrai.

Pour des raisons de technique ou d'organisation, il se peut que la production augmente dans une proportion plus forte (parce que le regroupement de certaines activités est un facteur d'efficacité, de meilleure synergie), ou au contraire plus faible (parce que la fusion est source de gaspillages ou de lourdeurs administratives), que la quantité de facteurs

utilisés. Les rendements d'échelle sont alors respectivement croissants ou décroissants. Ce n'est que dans l'une ou l'autre de ces deux hypothèses que la question de la taille optimale de l'entreprise se pose.

En pratique, il existe souvent des seuils à franchir entre lesquels certains facteurs sont sur-employés par rapport à d'autres, d'où la possible alternance de rendements à l'échelle croissants et décroissants et la référence privilégiée à l'hypothèse de rendements constants en moyenne. Il n'en reste pas moins vrai que cette question doit faire l'objet d'un réel pragmatisme.

Dire que la maximisation du profit est fonction des quantités de facteur utilisées, c'est reconnaître qu'elle dépend de la quantité produite et plus précisément, pour une technologie donnée, de la forme de la fonction de coût : il s'agit de produire jusqu'à ce que le coût marginal, supposé croissant avec la production, soit égal au prix de vente. Mais la plupart des décisions prises exigent des délais pour être concrétisées. À la limite, à un moment donné, l'offre doit être considérée comme fixée et représentée par une droite verticale.

En définitive, concernant le côté offre, la distinction selon la durée de la période d'analyse est capitale. C'est la confrontation de ces comportements, celui des consommateurs d'une part, des producteurs d'autre part, qui explique la formation des prix dont nous allons synthétiser les mécanismes.

ENCADRÉ 2.4

Économies d'échelle

Plusieurs facteurs sont à l'origine de ce phénomène. Parmi les plus couramment évoqués on peut citer :

- des raisons techniques que nous pouvons illustrer, dans le cas des unités de production industrielle, en reprenant l'analogie du pipeline proposée par P. Samuelson et W. Nordhaus (voir *Economics*, 13e édition, 1989, pp. 503-504) : "si on fait passer le diamètre d'un pipeline de 12 pouces (0,304 m) à 24 pouces, on passe de 43 000 barils par jour à 185 000...". L'explication serait la suivante : le volume d'un pipeline est donné par : $\pi \times \text{longueur} \times \text{rayon au carré}$; en conséquence, si on double le rayon, on multiplie la capacité par 4 alors que le coût n'est que doublé puisqu'il dépend du périmètre ;
- la taille initialement élevée de certains équipements industriels, justifiant l'installation d'unités d'accompagnement en conséquence ;
- le fait que les frais généraux ne croissent pas aussi rapidement que le chiffre d'affaires.

2. LES MÉCANISMES DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Les lois de la demande, expression synthétique des processus à l'origine du comportement des consommateurs, sont directement tirées de ces résultats. Confrontées à la réalité de l'offre, elles permettent de comprendre comment, selon la théorie économique traditionnelle, les prix peuvent se former sur des marchés par confrontation de l'offre et de la demande.

2.1. *Le comportement de la demande*

Dans un premier temps, on limite l'analyse à une période suffisamment courte pour que le revenu puisse être considéré comme invariable. Puis cette restriction est levée afin d'élargir notre capacité d'explication.

2.1.1. **L'analyse dans le court terme**

De tout ce qui précède, nous en déduisons qu'en règle générale, la quantité demandée d'un bien est d'autant plus importante que son prix unitaire est bas (et réciproquement). On dit que la relation prix-quantité est décroissante (ou négative), ce qui se représente par une courbe orientée NO-SE (voir D sur la figure 2.3). Toutes les autres données du problème étant fixées, seuls les différents points de la courbe sont considérés, ce qui revient à se déplacer le long de la courbe représentative de cette relation.

Son allure générale étant acquise, il reste à préciser que les réactions à une modification du prix peuvent être plus ou moins fortes : plus la représentation graphique se rapproche d'une position verticale, plus cela signifie que les quantités sont peu sensibles aux variations de prix ; on dit que la demande est rigide.

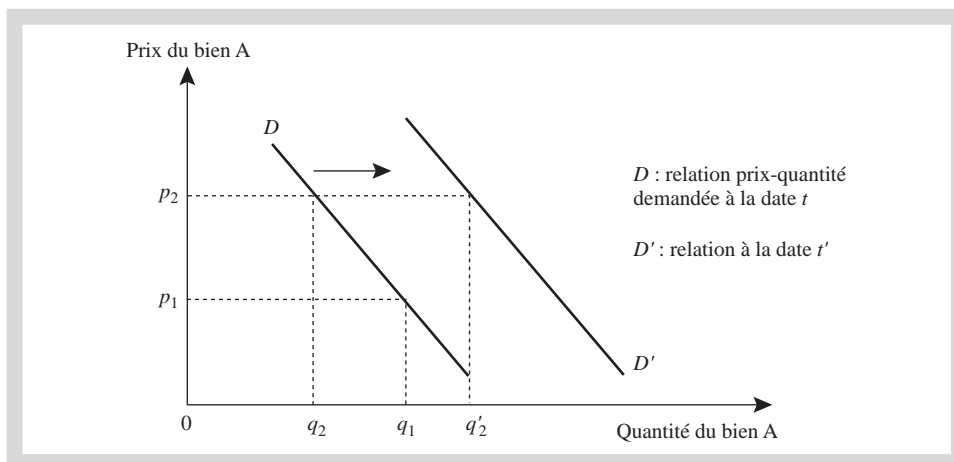
2.1.2. **L'analyse dans le long terme**

Les phénomènes deviennent plus complexes dès que l'on allonge la période d'analyse. À ce moment-là en effet, il n'est plus possible de supposer que l'environnement reste inchangé. Le revenu du consommateur en particulier, mais aussi ses goûts, peuvent se modifier.

Plaçons-nous dans la première hypothèse. L'effet de revenu jouant à plein, le consommateur est en mesure d'acheter, à chaque niveau de prix considéré, une plus grande quantité de bien après l'augmentation du revenu qu'avant (passage de la quantité q_2 à q'_2 pour un prix p_2 constant par exemple). Si on effectue la même opération pour différents niveaux de prix, on peut vérifier graphiquement que ce phénomène se traduit par un déplacement de la courbe vers la droite (vers la gauche si le revenu diminue dans le temps) qui ne doit pas être confondu avec le déplacement le long de la courbe envisagé ci-dessus.

Cette distinction fondamentale entre un déplacement le long de la courbe et le déplacement de la courbe, ou très exactement entre un raisonnement toutes choses égales par ailleurs et la prise en compte de l'instabilité de l'environnement dans lequel les phénomènes étudiés se déroulent, permet de mieux comprendre des observations courantes de la vie de tous les jours.

Ainsi, la hausse du prix des cigarettes résultant d'une augmentation des taxes (passage de p_1 à p_2 sur la figure 2.3) qui devrait entraîner une diminution de la quantité demandée (de q_1 à q_2) n'empêche pas que la quantité réellement demandée soit également en hausse (passage de q_1 à q'_2) si dans le même temps le pouvoir d'achat s'est amélioré. Le

**Figure 2.3****Déplacement le long de la courbe ou de la courbe**

même raisonnement s'appliquerait dans l'hypothèse d'un changement de goût des consommateurs en faveur de la consommation de cigarettes.

Bien entendu, les situations effectivement constatées sont la résultante de nombreuses influences. D'ailleurs, plus on se rapproche d'un comportement personnalisé, moins les tendances générales que nous venons de repérer sont applicables. L'appartenance à un groupe social particulier, à une communauté culturelle, le milieu (géographique) dans lequel on vit, viennent perturber les résultats généraux. Il n'est pas inutile, à ce stade de la présentation, de rappeler que les comportements économiques traduisent une action humaine, dictée par des choix individuels. Elle ne peut sûrement pas être réduite à une mécanique. Autant l'outil graphique (ou mathématique si on explicite sous forme fonctionnelle les relations représentées par des courbes) permet de rendre la présentation plus précise et d'en illustrer les résultats, autant elle risque d'être trompeuse si elle devient une fin en soi.

La demande dont il vient d'être fait état s'adresse à ceux qui produisent les biens ou les services. La rencontre s'effectue, comme nous l'avons vu au début de ce chapitre, sur le marché, l'expression ayant été généralisée même lorsqu'il ne s'agit pas de légumes achetés à l'étalage d'un marchand ambulant...

2.2. La confrontation de l'offre et de la demande

Nous avons mis en évidence deux types de relations entre prix et quantités. Il reste à étudier de quelle façon et avec quelles conséquences les réalités de la production sont en mesure de satisfaire les besoins des consommateurs.

ENCADRÉ 2.5

L'évolution des comportements sur le long terme

Les goûts ou les préférences se modifient au cours du temps ; une façon de le vérifier est de calculer des coefficients budgétaires, c'est-à-dire les parts relatives de différents postes de dépense par rapport à la consommation des ménages.

On constate ainsi que d'importantes transformations ont touché la sphère de la consommation depuis les années 60.

CATEGORIES DE BIENS	1960	1980	2000	2010
ALIMENTATION	27,5 %	16,4 %	13,8 %	12,6 %
HABILLEMENT	10,1 %	6,1 %	4,2 %	3,3 %
LOGEMENT	9,7 %	15,4 %	18,1 %	19,3 %
EQUIPEMENT	7,9 %	6,4 %	4,8 %	4,4 %
SANTE	1,9 %	1,6 %	2,5 %	2,9 %
TRANSPORTS COMMUNICATIONS	9,5 %	13,3 %	13,8 %	12,7 %
LOISIRS ET CULTURE	6,1 %	6,9 %	7,2 %	7,1 %
AUTRES	13,1 %	13,7 %	13,2 %	13,2 %
DEPENSE DE CONSOMMATION SOCIALE	14,1 %	20,1 %	22,4 %	24,4 %

Source : INSEE — Comptes nationaux

2.2.1. Les réalités de la production

Dès qu'il est possible de modifier les capacités de production installées, les perspectives de profit justifieront de les augmenter. Cet accroissement de la quantité offerte va toutefois provoquer une diminution du profit, celui-ci ayant même tendance à s'annuler. Pour le montrer, il suffit de considérer la fonction d'offre et la courbe correspondante telle qu'elle a été définie à la section précédente.

En particulier, nous sommes fondés à privilégier l'existence d'une relation quantité offerte-prix de vente dont les caractéristiques dépendront des conditions dans lesquelles les coûts se forment.

ENCADRÉ 2.6

Demande de caractéristiques

Pour tenir compte des phénomènes de différenciation, certains auteurs² ont proposé d'analyser la demande en supposant que l'utilité des consommateurs n'est pas définie directement en termes de biens mais plutôt d'après les qualités de ces derniers ; celles-ci ont beau être objectives, elles sont évaluées différemment par chaque consommateur et désignées par le terme général de caractéristiques. Chaque bien peut donc être considéré comme un ensemble de caractéristiques (vitesse, sécurité, confort s'agissant d'une automobile par exemple).

Cette analyse s'applique plus facilement aux biens pour lesquels le repérage des qualités désirables ne pose pas trop de difficultés ; c'est le cas des biens durables en particulier. Elle permet de définir différents marchés en regroupant des produits suffisamment proches dans l'espace des caractéristiques.

Cette approche ouvre de nouvelles perspectives, en permettant par exemple de mieux saisir le rôle de la publicité : l'un de ses objectifs est d'agir sur les préférences des consommateurs afin de modifier leur distribution dans l'espace des caractéristiques ; en renforçant la fidélité de la clientèle à une marque, elle réduit également la substituabilité entre produits voisins.

Dans cette optique, la nouvelle théorie du consommateur consistera à retenir une fonction d'utilité ayant la forme générale suivante :

$$U = U(\text{alimentation, déplacement, information, etc.}),$$

c'est-à-dire renvoyant à des "arguments" (entre parenthèses, les intitulés étant strictement illustratifs) qui ne sont plus des biens mais des satisfactions que l'individu cherche à produire en combinant les différents biens et services entre eux ; ces derniers ne sont plus l'objet du désir, ils ne sont que les facteurs de production, évolutifs et interchangeable selon l'évolution des coûts ou des techniques, contribuant à satisfaire les « véritables » besoins qui se trouvent dans la fonction d'utilité. Celle-ci peut alors rester parfaitement stable même si les techniques de production des satisfactions adoptées par les individus, et donc les modes de consommation, évoluent rapidement.

Dès lors, un changement dans le mode de consommation (voir encadré 2.5) peut être compatible avec l'hypothèse de stabilité des préférences : un même besoin stable est satisfait par des biens différents, utilisés seuls ou combinés entre eux...

Cette nouvelle théorie permet ainsi de comprendre des phénomènes qui ne pouvaient être expliqués en l'absence d'hypothèse supplémentaire sur les goûts ou les préférences.

Ainsi, en ouvrant la possibilité d'intégrer :

- le coût du temps, négligé par la théorie traditionnelle, comme l'un des facteurs de production des satisfactions, elle permet par exemple d'expliquer la baisse de la natalité dans les pays riches (voir chapitre 14) sans qu'il soit nécessaire de considérer que les individus aiment moins les enfants, mais simplement en remarquant que dans un contexte où le prix du temps s'élève tandis que celui des biens diminue, des individus rationnels vont chercher à satisfaire les mêmes besoins, supposés constants, en adoptant des méthodes qui économisent le temps et utilisent de plus en plus de biens et services marchands ;
- le capital humain de l'individu, c'est-à-dire l'ensemble des expériences, connaissances, qualifications qu'il a acquises depuis sa naissance, dans la fonction de production des satisfactions, elle offre la possibilité d'expliquer pourquoi différents individus, éprouvant *le même*

besoin de détente, ou de création, ou d'émotion, peuvent être plus ou moins capables de produire des satisfactions avec un ensemble donné de biens et services.

En définitive, avec cette nouvelle approche, nous pouvons continuer à raisonner en laissant de côté l'évolution des goûts, sans pour autant considérer que ces derniers, tout comme l'amour, la personnalité, etc., sont sans importance dans les comportements humains.

Précisons pour compléter qu'en procédant ainsi, l'économiste n'adopte pas une position philosophique sur cette question ; il ne fait qu'appliquer une méthode d'analyse. Il faut bien admettre en effet que, quelle que soit l'importance réelle des goûts et des préférences, ceux-ci ne peuvent fournir que des explications impossibles à réfuter, par conséquent non scientifiques. En revanche, la possibilité de disposer d'une méthode permettant de raisonner comme si les goûts et les préférences étaient stables et sans incidence sur les changements de comportement, permet d'émettre des hypothèses réfutables qui autorisent une prévision efficace des comportements. Et c'est bien cela l'essentiel.

2 LANCASTER, K.J., « A New Approach to Demand Theory », *Journal of Political Economy*, 74, 1966.

Ayant constaté que la situation optimale correspondait à l'égalité entre prix et coût marginal, supposons que les conditions de production d'un bien X soient correctement traduites par les données rassemblées dans le tableau ci-dessous. On vérifie directement que si le prix de marché s'établit à 50 u.c. (unités de compte) par exemple, le producteur aura intérêt à fabriquer 3 unités ; si le prix passe à 80 u.c., le producteur aura intérêt à fabriquer entre 4 et 5 unités ; s'il s'élève à 100 u.c., il produira entre 5 et 6 unités, etc. La quantité produite d'un bien augmente bien avec son prix. Conformément aux données choisies, les coûts moyen et marginal sont égaux, à 50 u.c., pour 3 unités produites. Le coût moyen est alors au plus bas. Cela suffit pour dire que si le prix du marché tombe au-dessous de ce montant, l'entrepreneur est en perte et il a intérêt à cesser toute production. Ainsi, la courbe d'offre se confond avec la portion de la courbe de coût marginal située au dessus de la courbe de coût moyen.

Nombre d'unités (x)	Coût variable total (C)	Coût variable moyen (C/x)	Coût marginal (C_m)
1	60	60	60
2	100	50	40
3	150	50	50
4	210	52,5	60
5	300	60	90
6	450	75	150

On définit de cette façon, pour chaque entreprise, un niveau minimum de prix en-deçà duquel elle s'abstiendra de produire (sur la figure 2.4, la courbe d'offre correspond aux portions OA puis PB). Bien entendu, comme il n'y a pas de raison de croire que toutes les entreprises fabriquent dans les mêmes conditions, des entrées sur le marché comme des sorties se font à tous niveaux de prix.

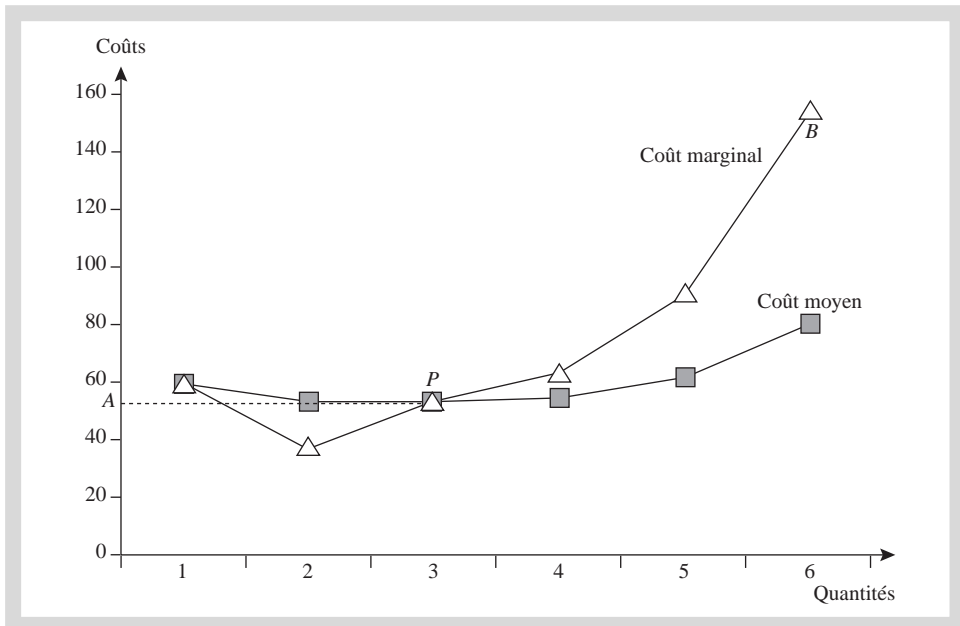


Figure 2.4 Évaluation du coût moyen et du coût marginal

Pour obtenir l'offre totale, il suffit d'additionner les quantités fabriquées (éventuellement égales à zéro) par chaque entreprise pour un prix donné. L'arrivée de nouvelles entreprises ou l'augmentation des quantités fabriquées par celles qui existent, toutes étant motivées par la perspective de faire un profit, contribuent à accroître la quantité de biens mise sur le marché. Pour une demande inchangée, il en résulte une baisse de prix, et cela jusqu'au moment où ce dernier étant exactement égal au coût unitaire, le profit est nul.

Ajoutons qu'en longue période, comme les entreprises peuvent investir, modifier leurs courbes de coûts, accroître leur capacité de production, l'offre progresse globalement. Les entreprises produisant plus, à chaque niveau de prix, qu'au cours de la période précédente, c'est l'ensemble de la courbe qui se déplace vers la droite.

Pour les mêmes raisons, l'élasticité de l'offre est plus forte qu'en courte période au cours de laquelle les adaptations sont plus difficiles.

Ayant défini les conditions de détermination de la demande et de l'offre, nous disposons des deux composantes de tout prix, en précisant toutefois que chacune d'elle est constituée des décisions libres d'un très grand nombre d'individus indépendants. Leur coordination et la synthèse sont faites sur les marchés.

2.2.2. Le rôle des marchés

Dans une économie de ce type, la liberté des prix sert donc de système de régulation. Dans ce cas en effet, le prix synthétise toute l'information disponible ; non seulement il exprime

ENCADRÉ 2.7

La concurrence pure et parfaite

La notion de concurrence pure et parfaite renvoie à des conditions très précises qu'il convient de bien connaître puisqu'elles doivent être vérifiées pour que les enseignements de l'analyse soient corrects.

Elles concernent les états de pureté et de perfection.

Le premier signifie d'abord qu'il ne peut y avoir entente préalable, l'influence de chaque intervenant étant insignifiante par rapport à l'ensemble ; on parle d'atomicité du marché, la multitude étant une garantie de l'indépendance des prix par rapport aux agissements de chacun. Ensuite, l'objet de l'échange doit être indifférencié, tant du côté de l'offre (produit interchangeable) que du point de vue de sa perception ; c'est la condition d'homogénéité. Enfin, la liberté d'entrer dans le marché ou d'en sortir doit être totale ; c'est la fameuse fluidité.

Quant à la perfection, elle désigne la transparence du marché : à tout instant il existe une information complète, universelle, instantanée sur les quantités offertes et demandées à un prix donné. On y ajoute la parfaite mobilité des facteurs de production.

La notion de concurrence potentielle permet de retrouver les résultats obtenus avec l'hypothèse de concurrence pure et parfaite même dans le cas où l'atomicité n'est pas effectivement réalisée.

L'idée de départ est qu'il suffit que la liberté d'accès dans la branche soit totale pour que la seule existence de concurrents en puissance suffise à induire de la part des entreprises en place un comportement conforme aux enseignements du modèle de référence. On dit dans ce cas que le marché est contestable³. Cela suppose que les concurrents en puissance puissent non seulement opérer dans les mêmes conditions de coût et de demande que les entreprises déjà établies, mais en plus se retirer sans avoir à supporter de perte nette.

3 BAUMOL, W.J., PANZAR, J.C. et WILLIG, R.D., *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, Harcourt, 1982. La théorie des marchés contestables est aujourd'hui considérée comme fautive par des économistes comme Joseph Stiglitz (Prix Nobel 2001). Selon eux, dès qu'un concurrent potentiel s'installe sur le marché, les compagnies en place baissent violemment leurs prix pour éliminer la nouvelle entreprise (Stiglitz, J.E., « Quand le capitalisme perd la tête », Fayard, 2003).

les préférences et les prévisions des acteurs de la vie économique, mais en plus il les incite à les réviser. Encore faut-il signaler que leurs influences sur les marchés jouent différemment selon l'intervalle de temps considéré.

À un instant précis, la détermination du prix est commandée par la position réciproque des deux courbes. Sur la figure 2.5, le point *E* d'intersection désigne le seul cas dans lequel les prétentions des offreurs et des demandeurs concordent. En revanche, un prix égal à *P'* aboutit à un excès d'offre (*AB*) tandis qu'un prix *P''* est à l'origine d'un excès de demande (*CD*).

En se plaçant dans la durée, nous avons vu que les courbes sont susceptibles de se déplacer. Les notions d'augmentation (de diminution) de l'offre ou de la demande changent alors de signification : dire que l'offre par exemple augmente entre les dates *t* et *t'* c'est dire que, pour chaque prix hypothétique considéré, la quantité offerte est plus élevée.

Les conséquences de ces modifications sont désignées par l'expression générale de loi de l'offre et de la demande. Valable dans le cadre de la concurrence pure et parfaite, elle se résume en deux propositions que nous énonçons en conclusion de ce premier chapitre et dont la démonstration graphique est immédiate :

- une baisse de prix résulte d'une augmentation de l'offre, la demande étant constante, ou d'une diminution de la demande si l'offre reste constante ;
- une réduction de l'offre à demande inchangée ou une augmentation de cette dernière quand l'offre n'est pas modifiée provoquent une hausse de prix.

Le prix ainsi établi étant fonction de l'utilité marginale comme les développements qui précèdent ont permis de le montrer, nous comprenons mieux quelle peut être l'influence de la rareté sur la valeur des biens : la première étant décroissante, le prix est d'autant plus élevé que le nombre d'unités disponibles est réduit.

Le « paradoxe de l'eau et du diamant » trouve ainsi son explication, la première étant plus utile que le second, dont le prix est cependant beaucoup plus élevé. C'est dire l'importance de cette référence à l'utilité marginale dans la formation des prix.

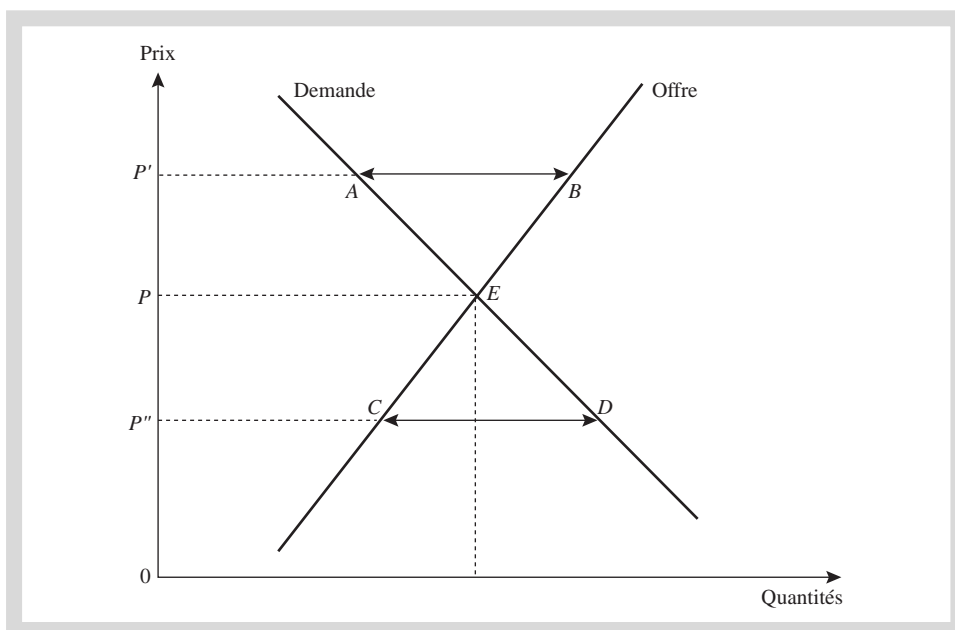


Figure 2.5 Confrontation de l'offre et de la demande

POUR ALLER PLUS LOIN

BERGSTROM, T.C., VARIAN, H.R., *Exercices de microéconomie — I. Notions fondamentales*, Bruxelles, De Boeck Université, 2007, 4^e édition.

LECAILLON, J., PONDAVEN, C., *Analyse micro-économique*, Paris, Cujas, 1998.

VARIAN, H.R., *Introduction à la microéconomie*, Bruxelles, De Boeck Université, 2011, 7^e édition.

3

LES DIFFÉRENTS MARCHÉS

- 1. Différents types d'ajustement**
- 2. Les marchés de biens et le marché du travail**
- 3. Les marchés des changes et les marchés financiers**

Parcours droit : le marché, dont tout le monde a entendu parler, est un mode de coordination parmi tant d'autres. La question posée est celle de savoir comment il est possible de coordonner, afin de les rendre compatibles, une multitude de projets individuels. Lorsque nous aurons précisé que cette nécessité n'est pas propre aux économistes et qu'elle est également traitée par d'autres disciplines par l'intermédiaire de règles de droit ou de morale pour citer des pratiques courantes, mais aussi par les us et coutumes, il apparaîtra que la lecture de ce chapitre doit être effectuée dans les mêmes conditions que celle du chapitre précédent, mises à part quelques précisions d'ordre technique, signalées par le pictogramme 'parcours spécialisé' et qui pourront être laissées de côté sans inconvénient. L'essentiel, à l'issue de cette lecture, est d'avoir pris connaissance des divers types de marchés, car il n'existe pas UN marché, et d'avoir compris la logique des différentes modalités d'ajustement.

La théorie économique parle des « marchés » et privilégie les ajustements par les prix et/ou par les quantités. Dans la réalité, leurs modes de fonctionnement sont complexes pour plusieurs raisons. En premier lieu, le pourcentage d'ajustements par les prix et par les quantités est variable d'un marché à l'autre. Leurs vitesses de réaction aux déséquilibres sont également diverses : si les marchés des changes et les marchés financiers sont très réactifs, les marchés de biens et services sont beaucoup plus lents et le marché du travail est souvent d'une rigidité surprenante. Enfin, d'autres modalités d'ajustement que celles qui sont privilégiées par la théorie économique jouent un rôle fondamental dans le fonctionnement réel des marchés : les importations, les délais de livraison et d'attente, la gestion à flux tendus, le stockage-déstockage sont des exemples de mécanismes importants dans la régulation du système économique. Cette prise en compte des spécificités des différents marchés est une dimension essentielle de travaux récents de macroéconomie.

Dans le chapitre précédent, nous avons présenté la théorie traditionnelle des marchés. Il convient maintenant de confronter cette théorie à la réalité. Nous commencerons par inventorier les mécanismes d'ajustement des marchés de l'économie réelle. Nous étudierons ensuite les marchés de biens ainsi que les marchés du travail. Nous terminerons ce chapitre par une analyse des spécificités des marchés des changes, des marchés financiers et des marchés dérivés.

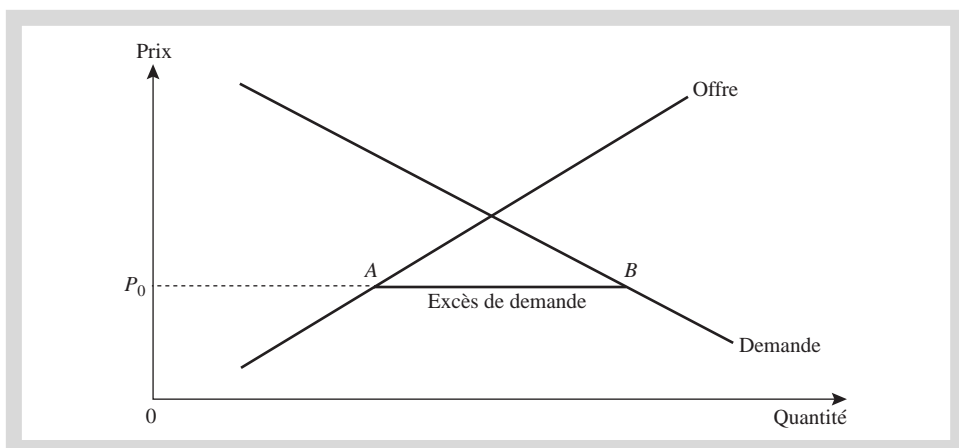


Figure 3.1
Déséquilibre de marché

1. DIFFÉRENTS TYPES D'AJUSTEMENT

Lorsque, sur un marché, l'offre et la demande sont à des niveaux différents, des ajustements sont nécessaires pour les rendre compatibles. Si, par exemple, les quantités offertes sont inférieures aux quantités demandées, il existe ce que les économistes appellent un « excès de demande » (AB sur la figure 3.1, puisque l'abscisse de A correspond à la quantité offerte au prix P_0 qui prévaut sur le marché et celle de B à la quantité demandée). Cet excès de demande peut être résorbé de quatre façons :

- par augmentation du prix ;
- par déstockage ;
- par recours accru aux importations ;
- par un mécanisme de délai ou de file d'attente.

Reprenons ces différents points.

1.1 Ajustement par variations du prix

Il s'agit là du mécanisme « classique » ou « normal » ; celui qui est privilégié dans les manuels d'économie.

1.1.1 Description du mécanisme classique d'ajustement par le prix

En cas d'excès de demande, une augmentation du prix, nous l'avons vu, décourage certains acheteurs et amène d'autres acheteurs à diminuer leurs demandes. Par ailleurs, elle stimule l'offre des vendeurs qui étaient déjà présents sur le marché et incite d'autres producteurs potentiels à entrer sur le marché (parce qu'ils sont attirés par les perspectives de profit). Pour toutes ces raisons, la hausse des prix fait bien diminuer l'écart entre l'offre et la demande. Ce mécanisme cessera lorsque cet écart se sera entièrement résorbé.

Il est important de comprendre que le processus qui vient d'être décrit est réversible. C'est ainsi qu'un excès d'offre peut être éliminé par une baisse de prix. Toutefois, dans le monde réel, les baisses de prix peuvent s'avérer plus difficiles à mettre en œuvre.

1.1.2 Les obstacles à certaines baisses de prix

Les raisons de ces difficultés sont diverses.

- Sur certains marchés, le prix du bien ou du service vendu est l'unique (ou la principale) source de revenu du producteur. Que l'on songe ici aux prix des produits agricoles pour les exploitants qui pratiquent la monoculture ou un nombre très réduit de cultures. Pour eux, la baisse de prix signifie automatiquement une baisse de revenu si elle ne s'accompagne pas d'un accroissement plus que proportionnel

des ventes. Le salaire fournit une autre illustration des problèmes posés par les mécanismes d'ajustement par diminution du prix. En effet, le salaire est le prix du travail et sa baisse éventuelle signifie pour le salarié une diminution de son revenu...

- Dans certaines situations, les prix sont réglementés. Dans ce cas, il est possible qu'ils ne puissent pas varier ou descendre au-dessous d'un certain plancher. Par exemple, la politique agricole commune fixe un prix unique pour chaque produit agricole, ce qui empêche d'éventuels ajustements à la baisse en cas de surproduction. On peut également prendre l'exemple du SMIC qui constitue dans certains secteurs un butoir à la baisse des salaires.
- Il est extrêmement rare que les coûts aient la même flexibilité à la baisse que les prix. Une diminution de ces derniers pourrait ainsi réduire les marges d'un grand nombre de firmes et même en acculer d'autres à la faillite...
- Lorsque la demande est inélastique ou peu élastique, une diminution de prix est beaucoup moins efficace. En effet, rappelons (voir encadré 2.3 page 36) que l'élasticité prix d'un bien indique le pourcentage de variation de la demande de ce bien consécutive à une variation de 1 % de son prix, soit formellement en notant e l'élasticité, q la quantité demandée et p le prix :

$$e = \frac{dq/q}{dp/p}$$

Si l'élasticité e est faible ou nulle, la baisse de prix rendue nécessaire par un excès d'offre ne permet pas de relancer les ventes ; elle n'a de conséquences que sur l'offre du bien ou service considéré. Si celle-ci est également inélastique, la baisse de prix sera inefficace en tant que mécanisme d'ajustement. Une telle situation se présente parfois pour des produits de première nécessité dont le marché était déjà saturé (cas de certains biens alimentaires comme le pain ou les pommes de terre ou encore les artichauts).

1.2. *Ajustement par variations des stocks*

1.2.1. Description du mécanisme

Si les entreprises font face à un moment donné à une demande supérieure à ce qu'elles ont produit, elles ont la possibilité de satisfaire cette demande excédentaire sans faire varier le prix mais en faisant appel à une baisse de leurs stocks. Inversement, en cas de surproduction, on peut assister à un phénomène de stockage.

1.2.2. Les limites du mécanisme

Le recours à la variation de stocks rencontre toutefois un certain nombre de limites.

- La capacité de stockage n'est pas infinie.

- La détention de stocks est coûteuse. Les entreprises essaient de réduire au minimum ces coûts, composés d'un coût de possession, d'un coût de passation des commandes, d'un coût de pénurie et d'un coût d'achat. On peut montrer que si les entreprises gèrent rationnellement leurs stocks, c'est-à-dire si elles recherchent le minimum du coût global de détention, le montant des commandes et le stock moyen doivent croître comme la racine carrée de la demande qu'il s'agit de satisfaire. Il y a donc ce que l'on appelle des « économies d'échelle » dans la détention de stocks et plus la taille des marchés est grande, moins les stocks sont importants par rapport au volume des ventes ¹.
- Sous l'influence des entreprises japonaises comme Toyota, les firmes occidentales adoptent de plus en plus fréquemment une gestion de stocks à flux tendus. C'est l'application du principe du « Juste à temps ». Il s'agit de se rapprocher le plus possible d'une gestion de la production qui soit telle que cette dernière soit égale à la demande de la période. L'objectif poursuivi est donc celui du « zéro stock ». Dans cette optique, la production est déclenchée par les commandes fermes : c'est l'aval qui détermine l'amont. La forme la plus simple de cette gestion à flux tendus est le « Kanban » (ce terme signifiant étiquette en japonais). Entre chaque poste de travail, il existe des containers. Lorsqu'il y a une commande de biens en aval, le service qui a utilisé le contenu du container envoie au service amont l'étiquette qui décrit ce contenu. La réception de l'étiquette est un ordre de produire. Plus le nombre de containers est réduit entre chaque poste de travail, plus la production est à flux tendus.

1.3. Ajustements par les importations

1.3.1. Description du mécanisme

Un tel type d'ajustement n'est naturellement valable que lorsque la demande exprimée sur un marché dépasse l'offre. Dans un tel cas de figure, le recours aux importations est d'autant plus probable que ces dernières sont compétitives, c'est-à-dire proposées à des prix jugés avantageux par la clientèle.

1.3.2. Les déterminants de la compétitivité

Ainsi que nous allons le montrer, la compétitivité prix des importations dépend précisément de trois facteurs :



1. Soit a le coût de lancement d'une commande, Q le montant de chaque commande, p le prix unitaire de gros de l'article commandé, t le taux de possession du stock, D la taille du marché (c'est-à-dire la demande totale par période). Le coût C_1 de passation de commande est égal à : aD/Q . Le coût C_2 de possession du stock est $tpQ/2$. Pour minimiser le coût total $C = C_1 + C_2 = aD/Q + tpQ/2$, l'entreprise doit adopter la valeur de Q qui minimise cette expression, c'est-à-dire qui annule sa dérivée. On trouve qu'à l'optimum, $-aD/Q^2 + tp/2 = 0$, soit $Q = (2aD/tp)^{1/2}$.

- le taux de change e qui désigne le nombre d'unités de monnaie étrangère que l'on peut obtenir avec une unité de monnaie nationale ; si e diminue, on dit que le taux de change se déprécie ;
- le niveau cu^* du coût de production unitaire des biens importés par rapport au coût unitaire des biens nationaux cu ;
- les taux de marge des producteurs étrangers et nationaux notés m^* et m respectivement.



Le taux de marge est appliqué au coût salarial unitaire dans chaque pays pour obtenir le prix moyen de la production ; comme le prix est la somme du coût de production et de la marge bénéficiaire, on peut écrire $P = (1 + m)cu$ pour le prix moyen de la production nationale et $P^* = (1 + m^*)cu^*$ pour le prix moyen de la production du pays étranger exprimé en monnaie étrangère.

Avec les notations précédentes, un indicateur de la compétitivité prix de la production nationale est le rapport C appelé « taux de change réel » et défini par :

$$C = \frac{P^*}{eP},$$

soit

$$C = \frac{(1 + m^*)cu^*}{e(1 + m)cu}$$

En effet plus ce rapport est élevé, plus la production étrangère est « chère » par rapport à la production nationale. Or C est d'autant plus fort que e est faible et/ou que le taux de marge étranger est élevé par rapport au taux national et/ou que les coûts de production unitaires étrangers sont supérieurs aux nôtres.

Le recours aux importations est donc très inégal d'une branche à l'autre. Par exemple, en France à la fin du vingtième siècle, il était particulièrement important en pourcentage du marché total dans le domaine de l'automobile, de l'énergie, des biens d'équipement, des produits intermédiaires etc.

1.4. Rationnements, files d'attente et délais

Parfois, la demande qui s'exprime sur un marché ne peut être satisfaite immédiatement. Il y a alors rationnement ou formation d'une file d'attente.

1.4.1. Description du mécanisme

Il s'agit des mécanismes peut-être les plus désagréables pour les consommateurs. On les trouve rarement sur les marchés des biens des économies développées contemporaines, alors qu'ils étaient caractéristiques des marchés des pays à économie planifiée. Dans nos économies, la file d'attente et le délai sont en effet dangereux pour les commerçants qui craignent, en cas de recours à ces formes d'ajustement, d'inciter leur clientèle à rechercher

un approvisionnement chez les concurrents... En revanche, on observe quelquefois des files d'attente, des rationnements ou des délais sur les marchés de services caractérisés (au moins dans certaines situations) par une faible élasticité d'offre.

Il n'est pas rare que, pour le consommateur, les délais soient importants pour bénéficier des services d'un grand avocat ou d'un chirurgien plasticien réputé. Dans un autre domaine, il est fréquent que le succès d'une pièce de théâtre ou d'un tour de chant se traduise par des délais non négligeables entre le moment où une place est réservée et celui où l'on peut voir effectivement le spectacle. Les mêmes remarques pourraient s'appliquer à l'économie touristique et hôtelière : au cours de certaines périodes de l'année (vacances scolaires, périodes de festivals...), il est parfois difficile de trouver des chambres d'hôtel libres dans certaines villes.

1.4.2. Rationnements et délais sur le marché des services

On remarque que les marchés de services sont d'autant plus souvent touchés par les rationnements, délais et files d'attente que la caractéristique économique des services est d'être consommés au moment même où ils sont produits, ce qui ne permet pas d'avoir recours aux mécanismes du stockage-déstockage.

Il convient également de rappeler que du point de vue du rationnement, le marché du travail a un statut très particulier. Il s'agit en effet du marché où le rationnement peut avoir un caractère très fréquent voire quasi permanent. Cette remarque nous conduit à nous interroger sur les différentes sortes de marchés.

2. LES MARCHÉS DE BIENS ET LE MARCHÉ DU TRAVAIL

Nous avons exposé précédemment les principes généraux de fonctionnement des marchés, faisant apparaître les différents types d'ajustement possibles. D'un marché à l'autre, le recours à telle ou telle catégorie d'ajustement est toutefois variable. C'est pourquoi il est indispensable de rappeler les spécificités des grands sous-ensembles que sont le marché des biens et services, les marchés du travail et les marchés financiers. Nous commencerons par étudier les marchés de biens et de services.

2.1. Les marchés de biens et de services

Comme l'économiste américain Arthur Okun (1928-1980) l'a montré ², une distinction essentielle doit être faite en matière de fonctionnement des marchés de biens. Il existe d'une part des « marchés d'enchères », caractérisés par le règne de la concurrence et de la flexibilité des prix et d'autre part des « marchés de clientèle » (*customer markets*) caractérisés au contraire par une forte rigidité des prix à la hausse comme à la baisse.

2. OKUN, A., *Prices and Quantities*, Oxford, Blackwell, 1980, chapitre 4.

2.1.1. Les marchés d'enchères

Ce sont ceux que décrit la théorie traditionnelle. Sur ce type de marché, l'ajustement privilégié est la variation de prix. Les marchés d'enchères sont le plus souvent des marchés de produits agricoles, de matières premières comme le coton, le bois ou le caoutchouc. Ils caractérisent aussi les échanges de produits fongibles ou peu stockables comme les fruits frais, les légumes ou le poisson. On trouve également des mécanismes d'enchères sur les marchés des actifs non reproductibles comme les œuvres d'art. D'une manière générale, les marchés à prix flexibles qui ne concernent pas les actifs non reproductibles ont un certain nombre de caractéristiques décrites en 1974 par le grand économiste anglais (prix Nobel 1972) John Hicks (1904-1989)³ :

- le caractère homogène de la marchandise échangée ;
- la centralisation du marché ;
- la non nécessité d'un contact physique des demandeurs avec le produit qu'il s'agit d'échanger ;
- l'existence d'intermédiaires et de grossistes qui régulent le marché en vendant une partie de leurs stocks quand le prix leur paraît élevé et en stockant dans le cas contraire.

Dans la réalité, et bien que le développement des échanges sur internet puisse conduire à nuancer cette appréciation, les conditions précédentes sont rarement réunies :

- la plupart des produits sont différenciés (et l'on note que le rôle économique de la publicité est justement d'accroître cette différenciation) ;
- il n'existe qu'exceptionnellement un commissaire-priseur ou un mécanisme de centralisation des offres et des demandes ;
- la quasi-totalité des produits nouveaux nécessite un contact préalable avec la clientèle potentielle pour être lancée sur le marché ;
- l'existence de grossistes ou de centrales d'achats correspond le plus souvent à une organisation de la distribution tournée vers la recherche de régularité des approvisionnements et non vers des actions spéculatives.

C'est pourquoi la plupart des marchés de biens sont des marchés de clientèle.

2.1.2. Les marchés de clientèle

Il s'agit de marchés sur lesquels les consommateurs s'approvisionnent régulièrement auprès du même offreur. Sur de tels marchés, la clientèle accepte de payer un prix qui n'est généralement pas le moins élevé possible mais qui leur apparaît comme « raisonnable ». Les offreurs ont intérêt dans de telles situations à ne pas répercuter sur le prix les fluctuations à court terme de la demande afin de ne pas inciter leur clientèle à prospecter le marché de manière approfondie. C'est en effet en raison de ce comportement de relative stabilité du prix proposé que la clientèle accepte de payer une somme qui est peut-être un peu plus

3. HICKS, J.R., *The Crisis in Keynesian Economics*, Oxford, Blackwell, 1974, traduction française, Paris, Fayard, 1988.

élevée que le prix le plus compétitif du marché. La « prime » qu'elle paie à l'offreur serait la plupart du temps compensée par les frais d'une recherche de tarifs plus avantageux. Il y a donc une sorte d'accord tacite entre l'offreur et sa clientèle, accord qui serait rompu si le premier prenait prétexte d'une hausse de la demande pour modifier son prix. Arthur Okun fait remarquer, sur la base de l'analyse précédente, que l'élasticité prix de la demande est asymétrique : elle est forte à la hausse pour la raison qui vient d'être évoquée (comportement de prospection déclenché par l'augmentation du tarif) et faible à la baisse car une diminution de prix n'incite que modérément les consommateurs habituels à accroître le volume de leurs achats. Une baisse de prix ne permet donc que d'attirer une clientèle de passage qui risquerait de disparaître dès que le prix remonterait...

Selon Okun, la clientèle accepte plus volontiers les hausses de prix qui ont pour origine une augmentation définitive des coûts. En revanche, elle considérerait comme anormal que les accroissements de la demande ou les baisses de productivité qui sont la plupart du temps des phénomènes transitoires soient répercutés systématiquement sur les prix.

2.1.3. La rigidité des prix sur les marchés de clientèle

Une caractéristique essentielle des marchés de clientèle est donc la rigidité des prix. Les travaux de Denis Carlton ⁴ ont montré qu'aux États-Unis, cette rigidité est forte dans la plupart des industries. Selon lui, il n'est pas rare que certains prix de produits industriels restent inchangés plusieurs années. Toutefois, la rigidité serait très variable d'un secteur à l'autre. Par exemple, dans la chimie, l'industrie de l'acier et le ciment, la rigidité moyenne pourrait excéder un an alors que dans l'électroménager, les contreplaqués et les métaux non ferreux, la rigidité des prix serait inférieure à cinq mois. Les travaux de Denis Carlton montrent également qu'il existe un lien positif entre le degré de concentration d'un secteur et la rigidité des prix qu'on y pratique. Au début des années quatre-vingt-dix, A. Blinder ⁵ est parvenu à des conclusions similaires. Sur la base d'une enquête menée aux États-Unis auprès de 200 entreprises du secteur privé non agricole, il affirme que ces dernières changent le prix de leur produit ou service principal 1,3 fois par an ! 78 % de ces mêmes entreprises ne modifient leurs prix que tous les trois mois ou moins fréquemment encore. Les délais d'ajustement des prix à la suite d'une modification de la demande ou des coûts sont d'environ trois mois... Dans la zone euro et en France, des résultats similaires ont été obtenus : une majorité d'entreprises ne change ses prix qu'une fois par an ⁶. Notons aussi que dans un article publié en 1997, des chercheurs américains ont mis en évidence l'importance des coûts de changement des prix dans cinq chaînes de supermarchés américains situées dans des États différents et dont les comportements de tarification avaient été étudiés ⁷. Les principales conclusions de cette étude étaient que ces coûts représentaient en

4. CARLTON, D., « The Rigidity of Prices », *American Economic Review*, vol. 76, septembre 1986, pp. 637-658.

5. BLINDER, A., « On Sticky Prices : Academic Theories Meet The Real World », in MANKIW, N. G. (edited by), *Monetary Policy*, Chicago, NBER, The University of Chicago Press, 1994, pp. 117-150.

6. LOUPIAS, C., RICART, R., « La formation des prix dans les industries françaises et de la zone euro : résultats d'enquêtes spécifiques », *Bulletin de la Banque de France*, N° 141, septembre 2005, pp. 51-57.

7. LEVY, D., BERGEN, M., DUTTA, S., VENABLE, R., « The Magnitude of Menu Costs : Direct Evidence from Large U. S. Supermarkets Chains », *Quarterly Journal of Economics*, août 1997, pp. 791-825.

moyenne 35 % des bénéfices nets et 0,7 % des recettes totales. Chaque changement de prix coûtait 0,52 dollar en raison de la modification des étiquettes, de la vérification des changements de prix, de l'impression de ces nouveaux prix et étiquettes ainsi que des erreurs parfois commises au cours de ces modifications. De plus, l'une des chaînes de magasins étudiées était située dans un État qui imposait le double étiquetage (sur le rayon et sur l'objet). Cela alourdissait les coûts des modifications de prix. Il en résultait que seulement 6,3 % des prix étaient changés chaque semaine contre 15,6 % des prix dans les établissements non soumis à cette législation.

Quoi qu'il en soit, la rigidité des prix a d'autres causes que la volonté des offreurs de ne pas inciter les acheteurs habituels à se rendre chez des concurrents. Un grand nombre de sources de rigidité des prix sont regroupées sous le terme de « coûts de catalogue » (*Menu costs* en anglais). Ce terme proposé à l'origine par l'économiste américain Gregory Mankiw peut être justifié par le fait que changer les prix comporte des coûts (comme on vient d'en donner plusieurs illustrations ci-dessus à partir de travaux de chercheurs américains et français)⁸ :

- il faut imprimer de nouveaux catalogues ;
- il faut modifier les étiquettes ;
- les hausses de prix peuvent nuire à l'image de marque de la firme auprès de sa clientèle ;
- les changements de tarification peuvent inciter, comme nous l'avons vu, une clientèle qui en avait perdu l'habitude (tant que les prix étaient stables) à re-prospecter un marché et à trouver des concurrents plus compétitifs.

Lorsqu'une petite modification de la demande se produit, l'existence de ces coûts de catalogue dissuade les entreprises de modifier leur tarification. La plupart du temps, les gains de profit qui résulteraient d'un ajustement du prix est en effet inférieur ou égal aux coûts de catalogue qu'elle entraînerait ! C'est ainsi qu'une étude américaine portant sur trente-huit titres a montré que de 1950 à 1980, les prix des magazines ont attendu que l'inflation ait érodé leur valeur réelle de 25 % en moyenne pour être augmentés⁹...

La rigidité des prix a encore d'autres sources. D'une manière générale, les défauts de coordination entre firmes sont une cause essentielle du phénomène (nous reviendrons sur ce point au chapitre suivant) : pour changer ses prix à la suite d'une modification de l'environnement économique, une entreprise a tendance à attendre que ses concurrentes le fassent en premier. Un autre facteur fondamental (et lié au précédent) est que la stratégie de variation de prix consécutive à un déplacement de la demande est souvent plus risquée qu'une stratégie de modification du niveau de la production. Prenons l'exemple d'une hausse de la demande. Si l'entreprise accroît son prix, elle court le risque que les autres firmes n'agissent pas de même, ce qui empêcherait ses ventes d'augmenter. En revanche, l'ajustement par la production ne comporte que des risques limités. Si l'accroissement initial de la demande se confirme, la production sera parfaitement adaptée aux ventes. S'il s'avère que la variation de demande n'était que transitoire, l'entreprise verra gonfler le

8. La notion de coûts de catalogue fut développée sur un plan théorique par N. G. MANKIW dans son célèbre article, « Small Menu Costs and Large Business Cycles : A Macroeconomic Model of Monopoly », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 100, 1985, pp. 529-539.

9. Exemple cité par J. STIGLITZ dans son manuel : *Economics*, New York, Norton, 1993, chapitre 32, p. 873.

volume de ses stocks dans un premier temps. Par la suite, elle aura toujours la possibilité de réduire sa production jusqu'à ce que ses stocks soient de nouveau adaptés.

Sur les marchés oligopolistiques (c'est-à-dire comprenant un petit nombre d'offres), la prudence des entreprises en matière de variation des prix est un phénomène observé de longue date par les économistes. Cette attitude est facile à analyser en utilisant le « modèle de la courbe de demande coudée » (voir chapitre suivant). Supposons que sur un marché imparfaitement concurrentiel, un prix initial p_0 unique se soit imposé. Chaque firme du marché considéré pourrait avoir la tentation, face à une augmentation de la demande, d'accroître son prix. Si elle adopte une telle attitude, il est toutefois possible qu'elle soit la seule à agir ainsi, ses concurrentes laissant leurs tarifs inchangés. Dans une telle situation, l'entreprise risque de perdre une partie de sa clientèle alors même que la demande globale du marché est soutenue. En effet, certains de ses clients considéreront que sa production est devenue « trop chère » et s'approvisionneront auprès d'autres firmes. En cas de baisse de la demande, une diminution du prix comporterait également des risques importants. La baisse de prix risque par exemple d'entraîner une réaction immédiate des concurrents qui agiront de la même manière (de telle sorte que le volume de la demande ne sera que marginalement modifié à court terme). On assiste alors au déclenchement d'une guerre des prix comparable à celle à laquelle Air Inter et Air Liberté se sont livrées lorsque la ligne Orly-Toulouse a été ouverte à la concurrence en janvier 1995.

D'une manière générale, on peut affirmer que sur un marché oligopolistique, c'est-à-dire comprenant un petit nombre de producteurs, la courbe de demande n'a pas la forme classique qui apparaissait dans nos graphiques précédents. Elle est coudée, l'élasticité prix étant élevée en cas de hausse des prix et faible en cas de baisse. Cette double constatation rejoint les conclusions auxquelles nous étions parvenus au paragraphe précédent en analysant les caractéristiques des marchés de clientèle.

Les facteurs institutionnels ou les réglementations peuvent également être à l'origine d'autres rigidités de prix à la hausse comme à la baisse. On a déjà donné ici l'exemple de la politique agricole commune qui empêche certains prix de chuter en cas de surproduction ; il s'agit d'une rigidité à la baisse. Un exemple bien connu de rigidité à la hausse est celui de la réglementation des loyers justifiée par des considérations sociales.

En résumé, on peut dire que sur les marchés de produits qui sont des marchés de clientèle, les ajustements par les prix sont loin d'être la norme. À court terme, ils sont remplacés par des ajustements de production ou de stocks ou encore par le recours accru à des importations.

2.1.4. Les marchés de services

Sur ces marchés, certains des ajustements hors prix que nous venons d'évoquer sont toutefois impossibles ; c'est une spécificité importante des marchés de services.

- S'agissant de productions qui sont consommées au moment même où elles apparaissent, il n'est guère possible de les stocker. Dans certains cas, l'impossibilité de stockage peut être remplacée par une plus forte élasticité de l'offre obtenue elle

même par une plus forte variabilité des horaires, par recours à du travail temporaire ou à temps partiel ou encore par une plus forte polyvalence des salariés.

- Pour de nombreux services, le recours aux importations est impossible. Que l'on songe ici aux services personnels, comme ceux d'un coiffeur ou d'un kinésithérapeute.

2.2. *Le marché du travail*

2.2.1. **Le modèle traditionnel du marché du travail**

La base contemporaine de l'analyse du marché du travail est le modèle néoclassique qui, apparu à la fin du dix-neuvième siècle, applique aux problèmes de l'emploi les principes de la loi de l'offre et de la demande. L'exposé de la théorie traditionnelle proposé par Arthur Cecil Pigou (1877-1959) en 1933 est sans doute le plus achevé. Il existe un marché du travail exactement comme il existe un marché des biens manufacturés ou des services... Ce marché comme tout autre est le lieu de confrontation d'une offre et d'une demande. L'offre de travail correspond à ce que nous appelons les demandeurs d'emploi. Elle désigne la quantité de travail que les salariés sont disposés à offrir en fonction de la rémunération proposée. Cette quantité est d'autant plus importante que le salaire réel (c'est-à-dire la quantité de biens et services que les salariés peuvent se procurer avec un euro de rémunération) est élevé. Le salaire réel doit en effet au moins compenser la désutilité marginale du travail. La demande de travail correspond à ce que nous appelons les offres d'emploi qui sont une fonction décroissante du salaire réel. Elle s'identifie à la productivité marginale du travail qui mesure ce que la dernière personne embauchée permet de produire. La firme emploie donc du personnel jusqu'à ce que la productivité marginale rejoigne le salaire. Le niveau d'emploi d'équilibre N^* est celui qui correspond à un salaire réel permettant d'égaliser l'offre et la demande de travail. En situation d'équilibre concurrentiel, le salaire réel payé par les entreprises est égal à la désutilité marginale du travail.

Dans cette perspective, un excès d'offre de travail doit entraîner une baisse de prix (ici, de salaire réel) grâce aux mécanismes concurrentiels habituels. Cette conclusion est loin d'être toujours confirmée. L'histoire économique nous enseigne au contraire que les travailleurs ont la plupart du temps la capacité de résister aux baisses de salaire réel : on sait par exemple qu'au cours des années trente, le développement du chômage n'empêcha pas les salaires réels d'augmenter (de 20 % aux États-Unis entre 1929 et 1934 alors que le taux de chômage passait de 5,5 % à 22 %). Pourquoi cette défaillance des mécanismes de l'offre et de la demande sur le marché du travail ?

2.2.2. **La notion de chômage d'équilibre**

Une caractéristique fondamentale du marché du travail est que le chômage n'est jamais nul. Il y a en effet en permanence une proportion s d'emplois qui sont détruits et une proportion e de chômeurs qui retrouvent un emploi. Aux États-Unis par exemple, les deux taux sont élevés : le taux mensuel de perte d'emploi est de l'ordre de 2,5 à 3 % et le taux mensuel



ENCADRÉ 3.1

La détermination du taux de chômage d'équilibre : le modèle WS-PS

Comme le marché des biens, le marché du travail est caractérisé par l'imperfection de la concurrence. Il en résulte que le salaire réel payé par l'entreprise est inférieur à la productivité marginale du travail et que la valeur monétaire de la désutilité marginale du travail est inférieure au salaire réel demandé par les travailleurs. En d'autres termes, les négociations salariales sont le résultat de la confrontation du pouvoir des entreprises qui cherchent à imposer les taux de marge les plus forts possibles et des travailleurs qui cherchent à obtenir les salaires réels les plus élevés possibles. Richard Layard, Stephen Nickell et Richard Jackman ont proposé en 1991 un modèle de détermination du « chômage d'équilibre » (c'est-à-dire du chômage structurel peu compressible à long terme) et du salaire réel fondé sur cette confrontation ¹.

Les entreprises déterminent leurs prix P en appliquant au coût de production, ici symbolisé par le salaire W , un taux de marge qui est d'autant plus élevé que la conjoncture est bonne (c'est-à-dire que le taux de chômage u est faible). Si l'on désigne par p le logarithme du niveau moyen des prix et par w le logarithme du salaire, on peut donc écrire :

$$p = a - bu + w \quad (PS)$$

relation dans laquelle a et b sont des constantes positives ; a est d'autant plus élevée que le pouvoir de marché des entreprises est fort, b mesure la sensibilité (en termes techniques la « semi-élasticité ») des marges bénéficiaires au taux de chômage.

Quant aux salaires, ils sont une fonction croissante du niveau des prix (puisque le pouvoir d'achat associé à un salaire nominal donné est fonction de ces derniers) et décroissante du chômage (puisque la hausse du sous-emploi incite les syndicats à accepter des baisses de salaire). On a donc une relation du type :

$$w = c - eu + p \quad (WS)$$

La constante c exprime la hausse autonome des salaires et sera fonction par exemple de la croissance de la productivité et des taux de prélèvement sociaux ; la constante e est l'élasticité du salaire nominal au chômage (« effet Phillips »).

Les deux relations précédentes déterminent conjointement le salaire réel (c'est-à-dire le rapport W/P qui exprime le pouvoir d'achat du salaire et qui s'écrit $w - p$ en logarithmes) et le taux de chômage d'équilibre u^* . Le salaire réel et le chômage d'équilibre sont le résultat de la confrontation de deux pouvoirs, celui des entreprises et celui des syndicats. Il y a une « bataille des marges » : marge des entreprises par rapport aux coûts de production (les salaires) et marge des salaires nominaux par rapport aux prix.

Dans le plan $(w - p, u)$, la première relation (PS pour « price setting ») est croissante par rapport au taux de chômage (car elle peut se réécrire $w - p = -a + bu$) : le salaire réel $w - p$ est d'autant plus fort que le chômage est élevé car dans cette situation, les taux de marge sont plus faibles. Cette relation correspond en concurrence parfaite (où la marge sur les coûts est nulle) à la traditionnelle fonction de demande de travail. La seconde relation (WS pour « wage setting ») est décroissante par rapport au taux de chômage u (car elle peut se réécrire $w - p = c - eu$) : une hausse du taux de chômage affaiblit le pouvoir de négociation des syndicats. Le taux de chômage d'équilibre u^* est tel que la marge des prix sur les salaires pour un tel sous-emploi est compatible avec le salaire réel souhaité par les travailleurs (point A sur la figure 3.2).

1. LAYARD, L., NICKELL, S., JACKMAN, R., *Unemployment, Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford, Oxford University Press, deuxième édition, 2005.

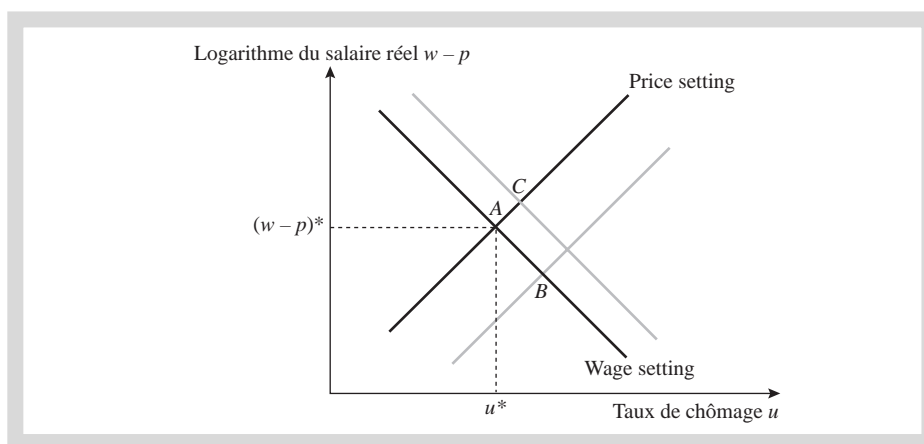


Figure 3.2 Le modèle WS-PS

Les implications de l'analyse sont nombreuses.

Une augmentation du pouvoir de marché des entreprises se traduit par un déplacement vers la droite de la première relation : pour un taux de chômage donné, les firmes réussissent à imposer un taux de salaire plus faible. Dans ce cas, le salaire réel baisse et le taux de chômage d'équilibre s'accroît (point B sur la figure 3.2).

Inversement, une augmentation du pouvoir des syndicats déplace la seconde relation vers la droite (car à un même taux de chômage, correspond un salaire réel plus élevé), ce qui provoque un accroissement du salaire réel et du chômage (point C sur la figure). De même, une hausse de l'indemnisation du chômage déplacerait la courbe WS vers le haut et augmenterait le taux de chômage d'équilibre.

Un accroissement du taux de prélèvement sur les salaires payés par les employeurs (cotisations sociales patronales) provoque une hausse du chômage d'équilibre et une baisse du salaire réel perçu par les employés. En effet, il déplace la relation PS vers le bas puisqu'il diminue le taux de marge des entreprises pour tout niveau du taux de chômage. Le raisonnement est réversible : l'un des moyens de faire baisser le taux de chômage d'équilibre d'un pays est d'abaisser les cotisations salariales payées par les employeurs.

La théorie du chômage d'équilibre (aujourd'hui communément appelée « modèle WS-PS ») a donné lieu à de nombreux travaux empiriques. Par exemple, selon J.P. Cotis, R. Méary et N. Sobczak ², le taux de chômage d'équilibre français serait ainsi passé de 4 % en 1974 à 11 % environ en 1995 à cause de l'élévation du coin salarial (2,6 points) et du coût du capital (4,3 points) au cours de cette période. En 2003, Y. L'Horty et C. Rault ³ estimaient qu'au cours de la période 1970-1 à 1996-4, le taux de chômage d'équilibre différait peu du taux de chômage effectif.

On peut facilement retrouver la problématique de la célèbre courbe de Phillips (c'est-à-dire une relation décroissante entre le taux d'inflation et le taux de chômage qui sera étudiée au chapi-

2. COTIS, J.-P., MEARY, R., SOBCZAK, N., « Le taux de chômage d'équilibre en France », *Revue Économique*, vol. 49, n° 3, mai 1998, pp. 921-935.

3. L'HORTY, Y., RAULT, C., « Les causes du chômage en France : une réestimation du modèle WS-PS », *Revue Économique*, mars 2003, pp. 271-294.

INDEX

A

accélérateur 281
action 74, 142, 149
AFECEI 160, 163
agrégat monétaire 163
aléa moral 362, 452
ALENA 490, 492
Alternext 146, 147
antisélection 362, 363
ASEAN 384, 490
autofinancement 140, 141
Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) 161, 162
avantage comparatif 402

B

balance des paiements 378, 379, 380
Bâle II 483, 484, 485
Bâle III 483, 484, 485
Banque des Règlements Internationaux (BRI) 67, 73
BCE 154, 155, 313, 316, 318, 319, 321, 322, 448, 453, 454, 455, 460, 462, 463, 464, 465, 466, 501, 502, 503, 505, 506
besoin de financement (BF) 171, 172, 173
billet de trésorerie 156, 157
bon à moyen terme négociable (BMTN) 156, 157
bon du Trésor à intérêt fixe (BTF) 156
bon du Trésor annuel normalisé (BTAN) 156
BRIC 384

C

CAC 40 150
CAC All-Tradable 150
CAC All-Share 150
call 69, 74
canal du crédit 325
capacité de financement (CF) 170, 171, 172, 173
carré magique de l'OCDE 296, 297
cartel 94, 99
CDS 452, 480
certificat de dépôt 156, 157

changes flexibles 68
chômage 10, 60, 62, 186, 196, 197, 207, 209, 215, 494
chômage de déséquilibre : 192
chômage d'équilibre 60, 62, 188
chômage frictionnel 190
chômage structurel 192
coefficient budgétaire 42
coefficient de capital 251, 253
coin fiscal-social 197
Comité consultatif de la législation et de la réglementation financière (CCLRF) 160, 161
commerce intrabranches 422
concentration 132, 133
concurrence monopolistique 88, 89, 91, 93, 419, 421
concurrence parfaite 79, 92, 93
concurrence pure et parfaite 46, 132
contraction 279
contrainte extérieure 306
contrat à terme 73
convergence absolue 254
convergence conditionnelle 263
cotisation sociale 177, 179, 197, 221, 332
courbe de Beveridge 188, 189, 190, 191
courbe de concentration 80
courbe de création d'emplois 189
courbe de demande 31, 90
courbe de Laffer 233, 234, 235
courbe de Phillips 206, 207, 212, 215, 217
courbe de Phillips augmentée des anticipations 208
courbe d'offre 72, 86
coût 34, 37, 52, 97
coût de catalogue 58
coût de production unitaire 54
coût de transaction 125, 128
coût fixe 79, 91, 419
coût marginal 37, 39, 45, 85, 91, 94, 97, 104, 106, 108, 420
coût moyen 37, 45, 90, 91, 92, 94, 420
coût total 37
coût unitaire 37, 79, 91, 419
crise argentine 441

crise asiatique 438, 439
 crise de l'euro 438, 456, 466
 crise des subprimes 223
 croissance 7, 244, 245, 250
 croissance endogène 254, 255, 256, 262, 263
 croissance équilibrée 252
 Currency Board 441
 cycle Juglar 279
 cycle Kitchin 279
 cycle majeur 279

D

déficit budgétaire 305
 déflation 218, 219, 319
 délocalisations 434
 demande 39, 40, 41, 48, 47, 53, 54, 60, 94, 97, 176, 181, 329
 demande de caractéristique 43, 379
 demande de travail 60
 demande globale 182, 327
 dépression 180
 désinflation 175
 destruction créatrice 264, 265
 dette publique 306, 309
 discrimination 86, 87
 Dow Jones 150
 duopole 95

E

EBE 170
 écart de production 278
 écart d'activité 314
 échange inter-branches 414, 421, 423
 échange intra-branches 416, 423
 école de Chicago 133
 école de Harvard 132
 école structuraliste 132
 économie d'échelle 39, 160, 416, 417
 économie des idées 258
 économie d'endettement 156
 effet Balassa-Samuelson 506
 effet d'antisélection 66, 72, 115, 116
 effet de revenu 40
 effet de risque moral 116
 effet externe 103
 effet financier d'éviction 303
 effet Fisher 175
 effet multiplicateur 282, 301, 304, 305
 effet Phillips 184, 284
 effet Slutsky 286, 287
 effet-Keynes 175
 effet-Pigou 175
 efficacité marginale du capital 281
 élasticité 36, 52, 65, 85, 86
 élasticité de l'offre 45
 EnterNext 146
 Eonia 154, 155
 équilibre 90
 équilibre de Nash 99

esprits animaux 281
 Eurex 73
 Euribor 154, 155, 461
 expansion 279
 externalité 103, 110, 124, 127

F

Fed 322, 444, 453, 454, 468
 filtre d'Hodrick et Prescott 277, 279
 flexicurité 335
 FOAT 74
 fonction d'utilité 43
 Fonds Européen de stabilisation financière (FESF) 321, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 466
 Fonds Monétaire International (FMI) 379, 426, 440, 442, 443, 460, 461, 465
 futures 69, 73

G

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 378, 424, 425, 427, 428, 429, 430, 431
 General Purpose Technology (GPT) 264

H

hasard moral 72
 hedge funds 448, 480
 hystérésis 216

I

indicateur de Grubel et Lloyd 421
 indice de fécondité 347
 indice de Hannah et Kay 82
 indice de Herfindahl 83
 indice de Hirschman-Herfindahl 81, 82
 inflation 202, 207, 209, 212, 215, 218, 219, 221, 285, 504
 inflation targeting 223, 329
 innovation 264, 265
 insider 65
 institution 269
 intérêt débiteur 159
 IPCH 204, 205

K

Kanban 53

L

lemons 114
 LIFFE 73, 145
 loi de l'offre et de la demande 47, 66
 loi de la demande 39
 loi de Malthus 353
 loi d'Okun 194, 195

M

marché contestable 133
 marché de clientèle 55, 56, 57, 59, 71

- marché d'enchères 55, 56
 marché dérivé 75
 marché des changes 66, 68, 70
 marchés d'options 73
 marché interbancaire 318
 marché monétaire 70, 148
 marché oligopolistique 59
 masse monétaire 175, 176, 222, 285
 Mercosur 490
 MES 321, 461, 463, 464, 465, 466, 502
 mesures non conventionnelle 319
 modèle 21, 22, 23, 24, 353
 modèle « AK » 259
 modèle de Solow 24, 252, 253, 254, 255, 256
 modèle SCP 132, 133
 modèles RBC 5, 288, 289, 290
 modèles DSGE 290, 291
 modèles VAR 304
 monopole 79, 84, 85, 86, 87, 93, 94, 97, 132
 monopsonne 84, 132
 multiplicateur 281, 302, 303, 304, 305
 multiplicateur de monnaie centrale 152
- N**
- NAIRU 202, 214, 216, 217
 NBER 277, 279
 niveau d'activité d'équilibre 178
 niveau efficient de salaire 65
 Nyse-Euronext 143, 145, 146
- O**
- OAT 74
 obligation 74, 75
 offre 37, 39, 45, 47, 53, 60, 97, 179, 328
 offre globale 176, 182, 327
 oligopole 79, 92, 93, 95, 97, 98
 OMT 321, 466
 OPA (offre publique d'achat) 143
 OPCVM 139, 156
 OPE (offre publique d'échange) 143
 OPEP 94
 option de vente 74
 Organisation Mondiale du Commerce (OMC) 378, 381, 382, 383, 424, 425, 430, 431
 original sin 470
 oscillateur 283
 outsider 65
- P**
- pacte budgétaire 313
 Pacte budgétaire européen (TSCG) 463
 paradoxe de Léontief 404, 405
 passager clandestin 109
 période post-malthusienne 267
 piège malthusien 267
 PIB 169, 170, 173, 174, 183, 186, 213, 276, 278, 279, 305, 312, 326, 381, 492, 494
 PIB réel 174, 176
 PIB en valeur 178
 PIB en volume 178
 plan Paulson 455
 plein emploi 177, 251
 point de Cournot 96
 politique de concurrence 131
 politique monétaire 313, 319, 321, 323, 324, 325, 326, 327
 prélèvement obligatoire 227, 228, 233, 305
 prime pour l'emploi (PPE) 332
 principe du risque moral 363
 prix d'équilibre 90
 produits dérivés 73, 74
 protection sociale 231, 360, 365, 366
 put 69, 74
- Q**
- quantitative easing 320, 453, 454, 466
- R**
- rationnement de crédit 72
 récession 275, 279, 283, 285
 recette marginale 37, 84, 85, 94
 Régime moderne de croissance 268
 règle de Mundell 299
 règle d'or budgétaire 312
 relation d'Okun 217
 relation de Phillips 63
 relation de Phillips-Okun 185, 291
 rendement onstant 39
 rendement croissant 39, 85, 91, 258, 416
 rendement à l'échelle croissant 39
 rendement à l'échelle décroissant 39
 rendement d'échelle 39
 rendement décroissant 39, 85
 rendement non décroissants 257
 revenu de solidarité active (RSA) 232, 332
 rigidité des prix 57, 58
 rigidité des salaires 64, 65, 195
 rigidité des taux d'intérêt 71
 risque de change 69
 risque moral 66, 362
- S**
- salaire minimum 65
 salaire réel 60, 62, 65, 66
 SBF 120 150
 SEBC 160, 318, 503
 sélection adverse 73, 362, 363
 sentier de croissance 251
 Service de Règlement Différé (SRD) 135, 222, 351, 475, 476
 shadow banking 71
 short-selling 480
 SMP 321
 spread 278
 stagflation 181
 strike price 69

subprimes 438, 446, 447, 448, 471
sudden stop 468
surréaction du taux de change 70
swap 67, 68, 449
système monétaire européen (SME) 68, 495, 497, 498, 501

T

TARGET 153
taux débiteurs 72, 73, 151, 153
taux de base bancaire (TBB) 153
taux de change 54, 63
taux de change réel 54, 469, 470
taux de chômage 189, 206, 217, 495
taux de chômage naturel 216, 217
taux de croissance 252, 255, 258
taux de croissance potentiel 252
taux de mortalité 349
taux de natalité 346
taux de prélèvements obligatoires 226, 233
taux d'épargne 255
taux d'inflation 175, 182, 183, 184, 213, 217, 219, 221, 498, 506
taux d'intérêt débiteur 71
taux directeur 323
théorème de Coase 124, 125, 127, 128, 130
théorème d'Heckscher-Ohlin 405

théorie de l'avantage comparatif 399
théorie des coûts comparatifs 414
théorie des cycles réels 286
théorie des jeux 98, 292
théorie des oscillateurs 281
théorie unifiée de la croissance 267
titre de créance négociable 156
titres notionnels 74, 75
titrisation 447, 471, 483
traité budgétaire européen (TSCG) 313, 505
traité de Lisbonne 494
traité de Maastricht 309, 498, 500, 503
traité de Rome 495
transaction courante 379
triangle d'incompatibilité de Mundell 467, 469, 498
triangle Model 215

U

union bancaire 502
Union Économique et Monétaire (UEM) 313, 495, 503, 505
utilité 34, 35
utilité marginale 34, 47

W

WS-PS 189

TABLE DES MATIÈRES

PRÉSENTATION DE LA TROISIÈME ÉDITION	5
INTRODUCTION	7
CHAPITRE 1	
LES MÉTHODES DE L'ANALYSE ÉCONOMIQUE	11
1. Le statut de l'analyse économique	12
1.1. <i>L'économie : science ou discipline ?</i>	14
1.2. <i>L'attraction formaliste</i>	16
1.3. <i>Les apports d'autres disciplines</i>	19
2. Les modèles	21
2.1. <i>Définition</i>	21
2.2. <i>Un exemple élémentaire de modélisation économique</i>	22
2.3. <i>La pertinence d'un modèle</i>	24
PARTIE 1 FONCTIONNEMENT DES MARCHÉS	27
CHAPITRE 2	
L'OFFRE ET LA DEMANDE	29
1. L'existence de relations entre prix et quantités	30
1.1. <i>Résultats intuitifs</i>	31
1.1.1. <i>La courbe de demande</i>	31
1.1.2. <i>La courbe d'offre</i>	32
1.2. <i>Les influences de l'utilité et du coût</i>	34
1.2.1. <i>Les déterminants de la demande</i>	34
1.2.2. <i>Les déterminants de l'offre</i>	37

2. Les mécanismes de l'offre et de la demande	39
2.1. Le comportement de la demande	40
2.1.1. L'analyse dans le court terme	40
2.1.2. L'analyse dans le long terme	40
2.2. La confrontation de l'offre et de la demande	41
2.2.1. Les réalités de la production	42
2.2.2. Le rôle des marchés	45

CHAPITRE 3

LES DIFFÉRENTS MARCHÉS	49
1. Différents types d'ajustement	51
1.1. Ajustement par variations du prix	51
1.1.1. Description du mécanisme classique d'ajustement par le prix	51
1.1.2. Les obstacles à certaines baisses de prix	51
1.2. Ajustement par variations des stocks	52
1.2.1. Description du mécanisme	52
1.2.2. Les limites du mécanisme	52
1.3. Ajustements par les importations	53
1.3.1. Description du mécanisme	53
1.3.2. Les déterminants de la compétitivité	53
1.4. Rationnements, files d'attente et délais	54
1.4.1. Description du mécanisme	54
1.4.2. Rationnements et délais sur le marché des services	55
2. Les marchés de biens et le marché du travail	55
2.1. Les marchés de biens et de services	55
2.1.1. Les marchés d'enchères	56
2.1.2. Les marchés de clientèle	56
2.1.3. La rigidité des prix sur les marchés de clientèle	57
2.1.4. Les marchés de services	59
2.2. Le marché du travail	60
2.2.1. Le modèle traditionnel du marché du travail	60
2.2.2. La notion de chômage d'équilibre	60
2.2.3. Les spécificités du marché du travail	64
2.2.4. Les explications de la rigidité salariale	65
3. Les marchés des changes et les marchés financiers	66
3.1. Le marché des changes	66
3.1.1. Un marché non localisé et continu	66
3.1.2. L'offre et la demande d'une devise	67
3.2. Les marchés financiers	69
3.2.1. Les marchés de capitaux	70
3.2.2. Le marché du crédit	71
3.2.3. Les marchés dérivés	73

CHAPITRE 4

LES IMPERFECTIONS DE LA CONCURRENCE	77
1. La réalité de la concurrence imparfaite	78
1.1. <i>Les structures de marché</i>	78
1.1.1. Les relations technologie-marché	79
1.1.2. La mesure de la concentration	79
1.2. <i>Le monopole, second modèle de référence</i>	84
1.2.1. La détermination du volume de production	84
1.2.2. La discrimination	86
2. Les situations intermédiaires	88
2.1. <i>La concurrence monopolistique</i>	88
2.1.1. Caractéristiques	88
2.1.2. Détermination de l'équilibre	90
2.2. <i>Les oligopoles</i>	92
2.2.1. Les stratégies en matière de prix	93
2.2.2. L'indétermination des prix	97

CHAPITRE 5

LES DÉFICIENCES DES MARCHÉS	101
1. Les effets externes	103
1.1. <i>Coûts externes et surproduction</i>	103
1.1.1. Les deux coûts marginaux	104
1.1.2. La nécessité de l'intervention publique	105
1.2. <i>Bénéfices externes et sous-production</i>	105
1.2.1. Le cas d'un coût marginal social inférieur au coût marginal privé	105
1.2.2. La recherche d'une solution	106
2. Les biens collectifs	107
2.1. <i>Les biens collectifs : indivisibilité de l'offre</i>	108
2.1.1. Des cas particuliers importants dans la vie courante	108
2.1.2. L'impossibilité d'un recours au marché	108
2.2. <i>Les biens collectifs : indivisibilité de la demande</i>	108
2.2.1. Des exemples d'indivisibilité de la demande	109
2.2.2. Le financement par l'impôt	109
3. Les biens sous tutelle	109
3.1. <i>Des biens collectifs particuliers</i>	110
3.2. <i>La prise en compte d'intérêts négligés par le marché</i>	110
4. Les choix entre le présent et le futur	111
4.1. <i>Taux d'intérêt et préférence des agents</i>	111
4.2. <i>Insuffisance de l'épargne et de l'investissement</i>	111

5. Productions de biens ou de services	112
5.1. Abondance de biens et dégradation de la qualité de la vie	112
5.2. Les causes du paradoxe	113
6. Les asymétries d'information	114
6.1. Le marché des « lemons »	114
6.2. Applications à d'autres marchés	115

CHAPITRE 6

L'ANALYSE ÉCONOMIQUE DU DROIT	119
1. Les enjeux	120
1.1. Le rôle des règles de droit	120
1.2. L'objet de l'analyse économique du droit	121
1.3. Les droits de propriété	122
2. Illustrations	123
2.1. La propriété	123
2.1.1. Le théorème de Coase	124
2.1.2. Le dépassement du théorème de Coase	125
2.1.3. Le cas d'externalités positives	127
2.2. Le contrat et la responsabilité	128
2.2.1. Le contrat, acte économique	129
2.2.2. L'analyse de la responsabilité	129
2.2.3. Les effets à attendre	130

PARTIE 2 PERFORMANCES ÉCONOMIQUES GLOBALES

CHAPITRE 7

LE FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE	137
1. La finance interne	139
2. La finance externe directe : par les marchés	142
2.1. Le marché financier	142
2.1.1. Le marché primaire, ou marché de l'émission des titres	143
2.1.2. Le marché secondaire, la Bourse	145
2.2. Le marché monétaire	148
2.2.1. Le marché interbancaire	150
2.2.2. Le marché des titres de créances négociables	155
3. La finance externe indirecte : par les établissements de crédit (EC)	157
3.1. Les opérations financières réalisées par les EC et la création de monnaie	158
3.2. L'organisation du système financier français	160
3.3. Les agrégats monétaires	163

CHAPITRE 8

NIVEAU D'ACTIVITÉ ET EMPLOI	167
1. L'approche du circuit	168
1.1. <i>La circulation des biens et des services</i>	170
1.2. <i>La circulation des revenus</i>	170
1.3. <i>La circulation des capitaux</i>	172
2. L'approche des marchés	174
2.1. <i>La demande globale</i>	174
2.2. <i>L'offre globale</i>	176
2.3. <i>Le niveau d'activité d'équilibre : une première approche</i>	178
3. Activité, niveau des prix et inflation	179
3.1. <i>La relance par l'offre</i>	179
3.2. <i>La relance par la demande</i>	181
3.3. <i>L'équilibre macroéconomique et le taux d'inflation : une présentation plus réaliste de l'ajustement global</i>	182
4. Le chômage	186
4.1. <i>Retour sur la notion de chômage d'« équilibre »</i>	188
4.1.1. <i>Le chômage frictionnel</i>	190
4.1.2. <i>Le chômage structurel</i>	192
4.2. <i>Le chômage de déséquilibre</i>	192
4.2.1. <i>Chômage et déséquilibre sur les marchés des biens</i>	192
4.2.2. <i>Chômage et déséquilibre sur le marché du travail</i>	194

CHAPITRE 9

DYNAMIQUE DU NIVEAU GÉNÉRAL DES PRIX ET DE L'EMPLOI	201
1. La mesure des variations du niveau général des prix	203
1.1. <i>Champ et caractéristiques de l'indice des prix de détail</i>	203
1.1.1. <i>La population de référence</i>	203
1.1.2. <i>Le champ de l'indice en termes de produits</i>	203
1.2. <i>Les techniques utilisées</i>	204
1.2.1. <i>Les indices composites</i>	204
1.2.2. <i>Le problème des produits nouveaux</i>	204
2. Inflation et comportement salarial	205
2.1. <i>Chômage et inflation</i>	206
2.1.1. <i>Hausse des salaires et niveau du chômage</i>	206
2.1.2. <i>De l'inflation au chômage</i>	207
2.2. <i>Inflation et anticipations</i>	208
2.2.1. <i>Hausse des salaires et environnement inflationniste</i>	208
2.2.2. <i>L'inflation indépendante du chômage ?</i>	209
2.2.3. <i>L'inflation en longue période</i>	212

2.2.4. L'inflation en économie ouverte	212
2.2.5. Les variations du taux naturel de chômage	216
2.2.6. La dimension sectorielle de la hausse des prix : l'inflation structurelle	217
2.2.7. Courbe de Phillips et relation d'Okun : les fondements de la courbe d'offre macroéconomique	217
3. La lutte contre l'inflation	218
3.1. <i>Les dangers de l'inflation</i>	218
3.1.1. L'inflation dérègle les mécanismes économiques fondamentaux	218
3.1.2. Jusqu'où faut-il aller ?	218
3.2. <i>Les méthodes de lutte contre l'inflation</i>	219
3.2.1. Casser les anticipations inflationnistes	220
3.2.2. La politique des revenus	220
3.2.3. Inflation, budget, fiscalité et cotisations sociales	221
3.2.4. Les objectifs monétaires et les cibles d'inflation	222

CHAPITRE 10

LES PRÈLEVEMENTS OBLIGATOIRES	225
1. Les justifications des prélèvements obligatoires	228
1.1. <i>Les objectifs économiques de la redistribution des revenus</i>	228
1.1.1. La fiscalité au service de la croissance	229
1.1.2. La fiscalité et la stabilisation de l'économie	229
1.1.3. Les dépenses publiques et le niveau d'activité	231
1.2. <i>Les objectifs sociaux de la redistribution des revenus</i>	231
2. Les limites des prélèvements obligatoires	232
2.1. <i>L'efficacité du système des prélèvements</i>	232
2.1.1. L'efficacité du prélèvement fiscal	233
2.1.2. Les coûts engendrés par les prélèvements	235
2.1.3. Les effets pervers des prélèvements	235
2.2. <i>La légitimité du système des prélèvements</i>	236
2.2.1. Des prélèvements déstabilisants	237
2.2.2. Des prélèvements faiblement progressifs	237
2.2.3. Des prélèvements faiblement solidaires	239

CHAPITRE 11

LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE	243
1. Le pessimisme des auteurs classiques	247
1.1. <i>Les obstacles à une croissance indéfinie</i>	247
1.1.1. Les rendements décroissants de la terre	247
1.1.2. Croissance, crise et taux de profit : la théorie de Karl Marx	249
1.2. <i>La conception des premiers marginalistes</i>	249
1.2.1. La décroissance des rendements marginaux	249
1.2.2. Une thèse infirmée par les faits	250

2. Les analyses modernes de la croissance	250
2.1. <i>Calculer un taux de croissance de référence : l'équation de Harrod</i>	250
2.1.1. Le taux de croissance « nécessaire »	250
2.1.2. Les difficultés d'atteinte d'une croissance équilibrée	251
2.2. <i>L'économie de marché tend-elle vers la croissance permanente et harmonieuse ?</i>	252
2.2.1. Des mécanismes de retour à l'équilibre	252
2.2.2. Un premier bilan de l'analyse de Solow	253
2.3. <i>Une autre vision du développement économique : la théorie de la croissance endogène</i>	254
2.3.1. Taux d'épargne et croissance	255
2.3.2. Le problème de la convergence	256
2.3.3. L'origine des rendements non décroissants	257
2.3.4. La convergence conditionnelle	263
2.3.5. Croissance et destruction créatrice	264
2.4. <i>Une tentative de synthèse de l'évolution historique et de l'analyse : la théorie unifiée de la croissance de Galor</i>	267
2.4.1. Les étapes de la croissance	267
2.4.2. Une synthèse de l'histoire mais non de la théorie	269
2.5. <i>Au-delà des modèles : croissance et institutions</i>	269

CHAPITRE 12

LES CYCLES CONJONCTURELS	273
1. Les caractéristiques des cycles économiques	274
1.1. <i>Qu'est-ce qu'un cycle ?</i>	274
1.1.1. Distinguer cycles et fluctuations	274
1.1.2. Le cycle, phénomène global et complexe	275
1.1.3. Le repérage statistique des cycles	276
1.2. <i>Les cycles économiques de l'après-guerre</i>	279
1.2.1. La datation et la classification des cycles	279
1.2.2. L'interdépendance croissante des conjonctures	280
2. Les explications du cycle	281
2.1. <i>Une première interprétation endogène : la théorie des oscillateurs</i>	281
2.1.1. Rappel sur les notions de multiplicateur et d'accélérateur	282
2.1.2. Le mécanisme du cycle	282
2.2. <i>Une deuxième interprétation endogène : le cycle de répartition de Goodwin</i>	283
2.2.1. Profits, salaires et investissement	283
2.2.2. Un cycle lié à la répartition du revenu national	284
2.3. <i>Une première interprétation exogène : le rôle de la monnaie</i>	284
2.3.1. Le cycle engendré par la politique économique ?	284
2.3.2. Cycle et anticipations des agents économiques	285
2.4. <i>Une deuxième interprétation exogène : la théorie des « cycles réels »</i>	286
2.4.1. Les chocs affectant le système économique	286
2.4.2. Chocs et « effet Slutsky »	286

2.4.3. Le déroulement du cycle dans les modèles RBC et DSGE	288
2.4.4. Les modèles DSGE	290
2.4.5. Nouvelles tentatives keynésiennes d'explication du cycle	290

CHAPITRE 13

LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE	295
1. Objectifs, contraintes et instruments	297
1.1. <i>Une formulation générale de la mise en œuvre de la politique économique</i>	297
1.2. <i>L'affectation des instruments aux objectifs</i>	298
2. Dépenses publiques et prélèvements obligatoires	300
2.1. <i>L'impact économique des finances publiques</i>	300
2.1.1. L'effet multiplicateur de la dépense publique	301
2.1.2. L'impact des modifications de la fiscalité	303
2.1.3. La valeur du multiplicateur	303
2.2. <i>Les contraintes des finances publiques</i>	306
2.2.1. La contrainte extérieure	306
2.2.2. Taux d'intérêt, taux de croissance et poids de la dette publique	306
2.2.3. Dette publique et déficits cumulatifs	309
2.2.4. Les anticipations de hausse de la pression fiscale : le théorème d'équivalence de Ricardo	310
2.2.5. Les contraintes spécifiques du budget en union monétaire	310
3. La politique monétaire	313
3.1. <i>Objectifs et instruments</i>	313
3.1.1. Objectifs intermédiaires et opérationnels	313
3.1.2. Les politiques de cible d'inflation	314
3.2. <i>Les instruments de la politique monétaire</i>	315
3.2.1. La politique des réserves obligatoires	315
3.2.2. La politique des taux	316
3.2.3. La politique monétaire de crise : les mesures non conventionnelles	319
3.3. <i>Le processus de transmission de la politique monétaire</i>	323
3.3.1. L'analyse traditionnelle	323
3.3.2. Autres canaux de transmission	324
3.3.3. Le canal du crédit	325
3.3.4. Politique monétaire et activité : une synthèse	326
3.4. <i>Les contraintes de la politique monétaire</i>	330
3.4.1. La contrainte des taux	330
3.4.2. La crédibilité de la politique monétaire	330
4. La politique de l'emploi	332
4.1. <i>Les actions sur la population active</i>	332
4.2. <i>Emploi et baisse du coût du travail</i>	332
4.3. <i>Les politiques macroéconomiques de l'emploi</i>	334
4.4. <i>Les politiques de flexibilité</i>	334

4.5. <i>Le temps de travail</i>	335
CHAPITRE 14	
LA SITUATION DÉMOGRAPHIQUE	339
1. Méthodes et indicateurs	340
1.1. <i>De quelques points de méthode</i>	341
1.1.1. Les sources des données	341
1.1.2. Deux optiques d'étude différentes et complémentaires	344
1.1.3. Les différents modes de représentation	345
1.2. <i>L'observation des faits</i>	346
1.2.1. La natalité/fécondité	346
1.2.2. La mortalité	349
1.2.3. Les mouvements de population	351
2. Le modèle de transition démographique	352
2.1. <i>Présentation</i>	353
2.1.1. Notion de modèle	353
2.1.2. Hypothèses retenues	354
2.2. <i>Intérêt</i>	354
2.2.1. Expliquer le présent	355
2.2.2. Envisager l'avenir	355
3. Questions soulevées par les évolutions démographiques	356
3.1. <i>Le déclin de la fécondité</i>	356
3.1.1. Les faits	356
3.1.2. Perspectives de recherche	357
3.2. <i>Le vieillissement des populations</i>	357
3.2.1. Une tendance forte	357
3.2.2. Une interrogation pour demain	358
CHAPITRE 15	
LA PROTECTION SOCIALE	359
1. L'assurance	361
1.1. <i>Éléments de définition</i>	361
1.2. <i>Considérations théoriques</i>	361
1.2.1. La dimension juridique	362
1.2.2. L'influence sur les comportements	362
1.3. <i>Conséquences pratiques</i>	364
2. Le report	364
2.1. <i>Signification et utilité</i>	365
2.1.1. La réalité des reports en matière de protection sociale est certaine	365
2.1.2. La spécificité des reports en matière de protection sociale	366

2.2. <i>Conséquences pratiques</i>	367
2.2.1. La place de la famille en matière de solidarité intergénérationnelle	367
2.2.2. Un modèle de financement indirect	368
3. Le viager	371
3.1. Principes de fonctionnement	371
3.1.1. Les hypothèses	371
3.1.2. Les résultats attendus	372
3.2. Avantages pratiques	372
3.2.1. D'une opération effectuée à grande échelle	372
3.2.2. De la complémentarité des opérations de report	373

PARTIE 3 INTERNATIONALISATION DES ÉCONOMIES

375

CHAPITRE 16

L'ÉCHANGE INTERNATIONAL	377
1. Les échanges de marchandises	380
1.1. <i>L'importance des relations d'échange</i>	380
1.2. <i>Structure du commerce mondial</i>	383
1.3. <i>L'émergence de la spécialisation internationale</i>	386
2. Les mouvements de capitaux	387
2.1. <i>Le cas des capitaux privés</i>	389
2.2. <i>Les caractéristiques des capitaux publics</i>	389
3. Les déplacements de population	391
3.1. <i>La réalité des flux migratoires</i>	391
3.2. <i>Les migrations intra-européennes</i>	392
3.3. <i>Les potentiels migratoires</i>	393

CHAPITRE 17

LES EXPLICATIONS ET LE CADRE DU COMMERCE INTERNATIONAL	397
1. Les explications théoriques	398
1.1. <i>Les différences technologiques</i>	399
1.1.1. La théorie de l'avantage comparatif	399
1.1.2. L'approche néo-technologique	402
1.2. <i>Les différences de dotations</i>	404
1.2.1. Le modèle néo-classique	404
1.2.2. Le paradoxe de Léontief	405
1.3. <i>Le rôle de la demande</i>	411
1.3.1. La demande, facteur explicatif complémentaire	411
1.3.2. La demande comme renouvellement de l'explication	413

1.4. <i>Les théories récentes du commerce international</i>	417
1.4.1. Économies d'échelle, baisse des coûts unitaires et monopole	418
1.4.2. Le développement des échanges intra-branches et son évaluation empirique	421
1.4.3. Échanges intra-branches et échanges inter-branches	423
2. Les accords internationaux	424
2.1. <i>L'organisation des relations internationales</i>	424
2.1.1. Les circonstances	424
2.1.2. Les décisions prises	426
2.2. <i>Le développement du cadre institutionnel</i>	426
2.2.1. Les principes de base	426
2.2.2. Le fonctionnement du GATT	428
2.2.3. Le renforcement institutionnel dans le cadre de l'OMC	430

CHAPITRE 18

L'INSTABILITÉ FINANCIÈRE INTERNATIONALE	437
1. Les crises financières récentes	439
1.1. <i>Les crises dans les pays émergents</i>	439
1.1.1. La crise asiatique	439
1.1.2. La crise argentine	441
1.2. <i>Les crises financières et boursières récentes</i>	443
1.2.1. Éclatement de la bulle internet et crise financière de 2002	444
1.2.2. La crise des prêts immobiliers à risque (subprimes)	446
1.2.3. La crise de l'euro	456
2. Les grands déséquilibres de l'économie mondiale qui favorisent les crises	467
2.1. <i>Les facteurs de déclenchement des crises dans les pays émergents</i>	467
2.1.1. La financiarisation des déficits	467
2.1.2. Les capitaux spéculatifs	469
2.1.3. L'absence de forces de rappel	469
2.1.4. Le triangle d'incompatibilité de Mundell	469
2.1.5. Taux de change réel et compétitivité	470
2.2. <i>Les facteurs de déclenchement des crises dans les pays développés</i>	470
2.2.1. Banques centrales et création de liquidité	471
2.2.2. Titrisation et risques	471
2.2.3. La recherche d'une rentabilité financière élevée par effet de levier	471
2.2.4. Le surendettement des États	473
2.2.5. Excès d'épargne des grands pays émergents, déficit courant américain et cours du dollar	474
3. Amplification des risques et phénomènes de contagion	477
3.1. <i>Les facteurs réels de contagion dans les pays émergents</i>	478
3.2. <i>Les facteurs généraux de contagion</i>	479
3.2.1. Bulles financières et engouement	479
3.2.2. Les pratiques spéculatives de marchés	480
3.2.3. Le mimétisme des marchés	481

3.2.4. Titrisation et transfert des risques : une confusion entre une logique microéconomique stabilisante et des effets macroéconomiques cumulatifs ?	483
3.2.5. Le risque de « credit crunch »	483

CHAPITRE 19

L'INTÉGRATION EUROPÉENNE

1. La constitution de grands blocs régionaux : l'exemple de l'Europe communautaire	490
1.1. <i>Les causes économiques de l'intégration</i>	490
1.2. <i>Les grandes étapes de l'intégration européenne</i>	491
2. La dimension monétaire de la construction européenne	495
2.1. <i>Le système monétaire européen</i>	495
2.1.1. Limiter les fluctuations monétaires	496
2.1.2. L'arme des taux d'intérêt	497
2.2. <i>Succès et limites du SME</i>	497
3. L'instauration d'une monnaie unique	498
3.1. <i>Les débats sur la monnaie unique</i>	498
3.1.1. Marché unique et monnaie unique	498
3.1.2. Adversaires et partisans de la monnaie unique	499
3.2. <i>L'unification monétaire selon le traité de Maastricht</i>	500
3.2.1. Les trois étapes	500
3.2.2. L'union bancaire européenne	502
3.2.3. La Banque Centrale Européenne (BCE) et la politique monétaire de l'Union	502
3.2.4. Les ambiguïtés de la politique économique dans le cadre de l'euro	507

CONCLUSION

INDEX

Économie contemporaine

Cet ouvrage présente une **vue d'ensemble, claire et précise, de l'analyse économique du monde d'aujourd'hui.**

Grâce à une **confrontation permanente des faits** (fonctionnement des marchés, politiques économiques et sociales, croissance, conjoncture, échanges et capitaux internationaux, crises financières, évolutions démographiques, etc.), **des données statistiques et des développements les plus récents de la théorie économique**, *Économie contemporaine* permet aux lecteurs non seulement de mieux comprendre l'économie, mais aussi de **tester le pouvoir explicatif des thèses dominantes dans cette optique d'analyse.**

Cette 4^e édition, **entièrement revue et complétée**, ne se contente pas d'actualiser les données statistiques. Elle comporte désormais **un double parcours de lecture (droit et économie). Un premier niveau de lecture laisse de côté le formalisme et les aspects mathématiques** des thèses économiques contemporaines et permet ainsi à des lecteurs dont l'économie n'est pas la spécialité et/ou qui souhaitent appréhender directement les principaux résultats de comprendre sans difficulté le cœur du raisonnement. **Un second niveau de lecture** (qui intéressera essentiellement les économistes) **complète le texte précédent par des développements techniques essentiellement abordés dans des encadrés.** Cette nouvelle édition propose également de **nombreux développements et encadrés nouveaux sur des questions d'actualité ou des analyses économiques récentes** tels, par exemple, que la politique

de la concurrence, la dette publique, le *quantitative easing*, la crise de l'euro, le Traité budgétaire européen, l'impact des délocalisations, les politiques récentes de l'emploi ou l'évolution du commerce mondial...

Rédigé dans un esprit **didactique et synthétique**, cet ouvrage s'adresse tant aux **étudiants de 1^{er} et 2^e cycles en économie, gestion ou administration économique et sociale** qu'aux élèves de **grandes écoles** et de **classes préparatoires**. Il devrait être désormais plus accessible à des lecteurs qui souhaitent acquérir une culture économique de bon niveau, **indispensable en particulier dans le cadre des études de droit.** De ce point de vue, il s'agit d'un ouvrage tout-à-fait **original dans son domaine.**

Jean-Didier Lecaillon

est Professeur de sciences économiques à l'Université Panthéon-Assas (Paris II). Ses travaux portent sur l'économie internationale, les politiques sociales et la théorie du capital humain. Il dirige depuis plusieurs années un Master professionnel en apprentissage et en formation continue consacré aux problématiques du commerce et du management international.

Jean-Marie Le Page

est Professeur de sciences économiques à l'Université Panthéon-Assas (Paris II). Il est l'auteur de plusieurs ouvrages et articles sur la croissance, le cycle conjoncturel, le chômage et l'économie internationale.

ECOCON
ISBN 978-2-8041-7675-4
ISSN 2030-501X