



# Les 10 principes de l'économiste

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

## **Principe n°1 : Les gens doivent faire des choix**

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1 Parce que l'on doit faire des choix, prendre une décision implique d'être capable de comparer des coûts et des  
2 bénéfiques des diverses options possibles. Mais dans de nombreux cas, le coût d'une action n'est pas aussi évident  
3 qu'il le paraît.
- 4 Prenons par exemple la décision d'aller à l'université. Le bénéfice est représenté par l'enrichissement intellectuel  
5 et la probabilité de décrocher un emploi plus qualifié. Mais quel en est le coût? Pour répondre à cette question,  
6 on pourrait additionner les dépenses en matière de frais de scolarité, de livres, d'hébergement et de nourriture.  
7 Mais ce total ne représente pas tout ce à quoi on a renoncé pour passer une année à l'université.
- 8 Pour commencer, cette réponse inclut des éléments qui ne sont pas à proprement parler des coûts liés à  
9 l'université. Même si l'on arrête ses études, on aura besoin d'un gîte et d'un couvert. Et si le gîte et le couvert  
10 sont des éléments du coût de la vie, ils ne sont pas spécifiques à l'université. Ils ne le deviennent que dans la  
11 mesure où leur montant à l'université excède leur montant ailleurs. En effet, il se peut que le coût d'une chambre  
12 universitaire soit inférieur à ce qu'il vous en coûterait pour vous loger en ville. Dans cette hypothèse, l'économie  
13 réalisée constitue un bénéfice lié à la poursuite d'études universitaires.
- 14 Ensuite, le calcul évoqué plus haut ignore le facteur de coût le plus important : votre temps. Quand vous consacrez  
15 une année à suivre des cours, à lire des manuels et à rédiger des mémoires, c'est autant de temps que vous  
16 passez hors de la vie active professionnelle. Pour une majorité d'étudiants, le principal facteur de coût de  
17 l'éducation universitaire, c'est la somme des salaires auxquels il a fallu renoncer.
- 18 Le *coût d'opportunité* d'un bien, c'est ce à quoi on renonce pour obtenir le bien désiré. Au moment de prendre  
19 une décision, comme savoir si on doit aller à l'université, il faut être capable d'évaluer le coût d'opportunité associé  
20 à chaque action possible. C'est d'ailleurs souvent le cas. Les athlètes universitaires qui pourraient gagner de  
21 véritables fortunes en abandonnant l'université pour devenir sportifs professionnels savent très bien que pour  
22 eux, le coût d'opportunité est très élevé s'ils décident de demeurer universitaires. Il n'est donc guère surprenant  
23 de constater qu'ils décident souvent que le jeu n'en vaut pas la chandelle.

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

- 1 De nombreuses décisions de la vie courante impliquent des petits ajustements à la marge d'un plan d'action  
2 préexistant. Les économistes appellent ces ajustements des *changements marginaux*. La plupart du temps, les  
3 meilleures décisions sont prises en raisonnant en termes marginaux.
- 4 Imaginons qu'un de vos amis vous demande votre avis sur le nombre d'années d'études à faire. Si vous comparez  
5 les styles de vie d'un élève d'une grande école et d'un apprenti, votre ami vous fera remarquer à juste titre que  
6 votre comparaison ne lui est pas d'un grand secours. La question que se pose votre ami, qui a déjà consacré  
7 quelques années à ses études, est de savoir s'il y consacre une année ou deux ou pas. Pour prendre cette  
8 décision, il doit comparer les bénéfices additionnels qu'il retirera d'une année d'étude supplémentaire aux coûts  
9 additionnels engendrés par cette année. En comparant le bénéfice marginal au coût marginal, il pourra décider si  
10 cela vaut la peine de faire une année d'étude supplémentaire.
- 11 Voici un autre exemple qui démontre l'intérêt du raisonnement à la marge. Mettons-nous dans la peau d'une  
12 compagnie aérienne qui se demande combien facturer un passager qui n'a pas encore acheté son billet.  
13 Supposons que faire traverser le pays à un avion de 200 places coûte à la compagnie 100 000 dollars. Dans ces  
14 conditions, le *coût moyen* d'un siège est de 500 dollars (soit 100 000/200). On pourrait en conclure que la  
15 compagnie aérienne ne devrait jamais vendre un billet à moins de 500 dollars.
- 16 Pourtant, la compagnie peut augmenter son profit en raisonnant à la marge. Imaginons que l'avion se prépare à  
17 décoller avec 10 sièges vacants. Un passager non enregistré attend à la porte d'embarquement, et se déclare  
18 prêt à payer son billet 300 dollars. La compagnie aérienne doit-elle lui vendre un billet à ce prix-là ? Evidemment  
19 oui. Si l'avion décolle avec des sièges inoccupés, le coût de transport d'un passager supplémentaire est  
20 minuscule. Si le coût moyen de transport d'un passager est de 500 dollars, le coût marginal est réduit au coût du  
21 paquet de cacahuètes et du verre de soda que le passager supplémentaire consommera pendant son vol. Tant  
22 que le passager de dernière minute paye un tarif supérieur au coût marginal, la compagnie a intérêt à lui vendre  
23 un billet.
- 24 Comme l'ont démontré ces exemples, les individus comme les entreprises prennent de meilleures décisions en  
25 raisonnant à la marge. Un décideur rationnel n'engage une action que si, et seulement si, le bénéfice marginal  
26 de celle-ci est supérieur à son coût marginal.

**Principe n°4 : Les gens réagissent aux incitations**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1 Tout le monde sait que les Japonais sont nos concurrents dans l'économie mondiale. Ce qui est partiellement  
2 vrai. Des entreprises japonaises et américaines produisent les mêmes biens. Ford et Toyota par exemple  
3 s'adressent aux mêmes consommateurs pour vendre leurs automobiles. Compaq et Toshiba sont en concurrence  
4 sur le marché des ordinateurs personnels.
- 5 Pourtant la mésinterprétation est facile s'agissant de la concurrence entre pays. Les échanges entre les États-  
6 Unis et le Japon ne peuvent s'analyser comme un match de football, avec une équipe qui gagne quand l'autre  
7 perd. En fait, c'est même exactement le contraire : les échanges entre deux nations profitent aux deux partenaires.
- 8 Pour comprendre cela, voyons comment les échanges affectent votre famille. Quand un membre de votre famille  
9 cherche du travail, il ou elle se trouve en concurrence avec des membres d'autres familles également à la  
10 recherche d'un emploi. Les familles sont aussi en situation de concurrence quand elles font leurs courses,  
11 chacune cherchant à obtenir les meilleurs produits au meilleur prix. On peut donc dire que, dans une économie,  
12 chaque famille est en concurrence avec toutes les autres.
- 13 Pour autant, votre famille ne se porterait pas mieux si elle vivait isolée du reste du monde. Si cela était le cas, il  
14 vous faudrait produire votre nourriture, fabriquer vos vêtements et construire votre maison. De toute évidence,  
15 votre famille a tout à gagner à pratiquer l'échange avec les autres. Cet échange permet à chacun de se spécialiser  
16 dans les activités qu'il fait le mieux, agriculture, confection ou construction. Grâce aux échanges, les gens peuvent  
17 s'offrir une plus grande variété de biens et services à moindre coût.
- 18 Ce qui est vrai pour votre famille l'est aussi pour votre pays. L'échange international autorise les divers pays à se  
19 spécialiser dans leurs domaines d'excellence et à bénéficier une plus grande variété de biens et services. Les  
20 Japonais, tout comme les Français, les Egyptiens et les Brésiliens sont autant nos partenaires que nos  
21 concurrents dans l'économie mondiale.

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

- 1 L'effondrement du communisme en Union soviétique et en Europe de l'Est est certainement l'événement majeur  
2 des cinquante dernières années. Les pays communistes croyaient que des organismes de planification centrale  
3 au sein du gouvernement étaient les mieux placés pour guider l'activité économique. Ces organismes décidaient  
4 quels biens et services devaient être produits, en quelles quantités et qui devait les produire et les consommer.  
5 L'idée sous-jacente à cette planification centralisée était que seul le gouvernement pouvait organiser l'activité  
6 économique de manière à assurer le bien-être du pays entier.
- 7 Aujourd'hui, la plupart des pays qui ont fait l'expérience de l'économie dirigée ont abandonné ce système et  
8 cherchent à mettre en place une économie de marché. Dans une *économie de marché*, les décisions de  
9 l'organisme central de planification sont remplacées par les décisions de millions d'entreprises et d'individus. Les  
10 entreprises décident de leur production et de leurs emplois. Les individus choisissent l'entreprise pour laquelle ils  
11 vont travailler et ce qu'ils achèteront avec leurs revenus. Ces firmes et ces ménages sont en relation au sein du  
12 marché, où les prix et l'intérêt individuel guident les décisions à prendre.
- 13 À première vue, le succès des économies de marché est étonnant. On pourrait en effet penser que les décisions  
14 désordonnées de millions d'entreprises et de ménages poussés par un intérêt égoïste déclencherait un  
15 abominable chaos. Ce n'est pourtant pas le cas. Les économies de marché ont fait la preuve de leur remarquable  
16 efficacité pour organiser l'activité économique de manière à promouvoir un bien-être économique généralisé.
- 17 Dans son livre de 1776, *La Richesse des Nations*, l'économiste Adam Smith fit remarquer (et c'est là la plus  
18 célèbre constatation de toute la science économique) que les entreprises et les individus actifs sur un marché se  
19 comportent comme s'ils étaient guidés par une *main invisible* qui favorise l'émergence de résultats favorables à  
20 tous. Un des objectifs de ce manuel est d'expliquer comment fonctionne cette main invisible au caractère  
21 magique. En étudiant l'économie, vous apprendrez que les prix sont l'instrument par lequel la main invisible  
22 organise l'activité économique. Les prix reflètent à la fois la valeur d'un bien pour la société et son coût de  
23 fabrication. Parce que les entreprises et les ménages examinent les prix avant de décider de leurs ventes et leurs  
24 achats, sans même s'en rendre compte ils prennent en considération les bénéfices et les coûts sociaux de leurs  
25 actions. Par conséquent, les prix incitent ces décideurs individuels à agir de telle sorte que le bien-être de la  
26 société entière s'en trouve maximisé.
- 27 Cette capacité remarquable de la main invisible à organiser l'économie a un corollaire important: quand le  
28 gouvernement empêche les prix de s'ajuster librement à l'offre et la demande, la main invisible ne peut plus jouer  
29 son rôle de coordinateur des millions d'agents économiques qui constituent l'économie. Cela explique pourquoi  
30 les impôts nuisent à l'efficacité de l'allocation des ressources : ils déforment les prix et donc les décisions des  
31 ménages et des entreprises. Et pourquoi les politiques qui contrôlent directement les prix, comme le blocage des  
32 loyers par exemple sont encore plus dangereuses. Enfin cela explique l'échec du communisme. Dans les pays  
33 communistes, les prix n'étaient pas déterminés par le marché, mais fixés par l'organisme central de planification.  
34 Mais celui-ci opérait sans avoir l'information reflétée par les prix dans un marché libre. Les planificateurs ont  
35 échoué parce qu'ils ont voulu gérer l'économie avec une main attachée dans le dos — la main invisible du marché.

36

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11 D'où provient l'inflation? Dans tous les cas d'inflation importante et durable, le coupable est le même : la  
12 croissance de la quantité de monnaie en circulation. Quand le gouvernement crée de grandes quantités de  
13 monnaie nationale, la valeur de celle-ci diminue. Dans l'Allemagne des années 20, quand les prix étaient multi-  
14 pliés par trois tous les mois, la quantité de monnaie triplait aussi tous les mois. L'histoire économique américaine,  
15 certes beaucoup moins dramatique, aboutit à la même conclusion : l'inflation importante des années 1970 fut  
16 accompagnée d'une croissance rapide de la quantité de monnaie, alors que l'inflation très réduite des années  
17 1990 s'est accompagnée d'une croissance très modeste de la quantité de monnaie en circulation.

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

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

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

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