

## INTRODUCTION

La méthode d'analyse microéconomique et son aboutissement principal, la loi de l'offre et de la demande, permettent de répondre à des questions simples mais importantes : comment fonctionne le marché ? Pourquoi le progrès technique entraîne-t-il une baisse des prix ? Quel est l'impact du coût du travail sur le nombre de chômeurs ? Et même, quel est le fondement intellectuel des politiques « sécuritaires » comme celle qui avait été menée à New York par le maire Rudolph Giuliani ?

En outre, seule une solide compréhension de la microéconomie permet d'appréhender les questions macroéconomiques sans contresens. Peut-on imaginer raisonner sur les questions de taux de change et de taux d'intérêt sans maîtriser la loi de l'offre et de la demande ? Peut-on travailler sur les déterminants de l'investissement sans comprendre le rôle du profit ?

Ce livre vise un public incluant des employés d'entreprise, des étudiants ou simplement des citoyens qui souhaitent comprendre les principaux ressorts de l'analyse économique. Il existe déjà de nombreux livres de microéconomie, principalement destinés à des étudiants. Celui-ci se distingue des autres en faisant davantage appel au raisonnement qu'à la formalisation. Non pas que les mathématiques n'aient pas d'utilité en économie. Mais *a contrario*, nous voulons montrer que l'on peut s'initier à l'économie *via* le raisonnement, en faisant simplement un effort d'abstraction et de théorisation.

Nous n'avons d'ailleurs pas souhaité non plus étouffer le lecteur sous une avalanche de faits et d'exemples concrets. En effet, la grande force de l'analyse microéconomique demeure dans sa capacité à s'appliquer à de nombreux sujets, et elle constitue donc un outil indispensable à quiconque souhaite

s'essayer à l'économie appliquée. C'est en faisant préalablement cet effort de théorisation et d'abstraction que l'on peut comprendre de nombreux phénomènes sociaux.

La microéconomie est fondamentalement une science des comportements individuels, éventuellement appliquée à des questions monétaires: choix des entreprises, calcul des consommateurs, marchés financiers, problèmes bancaires... C'est son mode de raisonnement, plus que son champ d'analyse, qui la distingue d'autres disciplines comme la sociologie, l'histoire ou les sciences physiques.

Comme l'écrit le prix Nobel Gary Becker: « L'approche économique est un outil d'analyse d'une grande portée applicable à tous les comportements humains, que ces comportements impliquent des prix monétaires ou non, des décisions fréquentes et répétées ou, au contraire, rarissimes, des décisions importantes ou mineures, des fins mécaniques, ou émotionnelles, des personnes riches ou pauvres, des adultes ou des enfants, des personnes stupides ou intelligentes, des médecins ou des malades, des hommes politiques ou d'affaires, des enseignants ou des étudiants. »<sup>1</sup>

Pour un autre très grand économiste, Ludwig von Mises: « Il y a deux branches principales des sciences de l'activité humaine: la praxéologie et l'histoire<sup>2</sup>. L'histoire est le rassemblement et l'arrangement systématique de toutes les données d'expérience concernant les actions des hommes. Elle traite du contenu concret de l'agir humain. Elle étudie toutes les entreprises humaines dans leur multiplicité et leur variété infinie, et toutes les actions individuelles avec leurs implications accidentelles, spéciales, particulières. Elle scrute les idées qui guident

---

1. Gary S. Becker, *The Economic Approach to Human Behaviour*, 1976, The University of Chicago Press.

2. Mises définit la praxéologie comme la science de l'agir humain.

les hommes en action et le résultat des actions accomplies. Elle embrasse sous tous leurs aspects les activités humaines. »<sup>3</sup>

## Les principes de base de l'analyse économique

L'économie se définit donc mieux par sa méthode que par son champ d'application. Pour illustrer cette proposition, on peut citer les cinq grandes caractéristiques du raisonnement économique :

1. Le coût d'une activité est un *coût d'opportunité*. Étant donné les contraintes immuables de temps et de ressources auxquelles font face les individus, il faut toujours faire des arbitrages et renoncer à des choses que l'on aurait aimé faire. Le prix que l'on paie pour s'engager dans une activité est égal au coût des activités auxquelles on a renoncé.

2. Toutes les choses et toutes les personnes sont dans une certaine mesure *substituables*. Ainsi, l'avion comme moyen de transport peut être remplacé par le train ou la voiture. Comme aliments, les carottes peuvent être remplacées par les pommes de terre ou le café par le thé.

3. Les services rendus par les biens sont *subjectifs*. Toutes les personnes n'utilisent pas un bien pour le même service rendu. Ainsi, pour se rendre à leur travail, certaines personnes préfèrent emprunter les transports en commun plutôt que la voiture parce que cela leur est plus rapide, d'autres parce que cela leur revient moins cher, d'autres parce qu'elles ont peur de conduire... En d'autres termes, il est impossible de dire une fois pour toutes : une voiture a un prix sur un marché parce qu'elle sert à ceci ou à cela.

4. L'*analyse marginale* permet de déterminer le moment où il n'est plus rationnel de continuer une activité.

---

3. Ludwig von Mises, *L'Action humaine*, PUF, 1985.

5. Le *principe d'arbitrage* stipule que la recherche du profit déclenche le calcul économique et permet la coordination entre les individus.

## La rationalité

L'individu est supposé être rationnel, mais la définition de la rationalité donnée par les économistes est très extensive. Elle suppose que l'individu dispose d'un certain nombre d'alternatives, qu'il peut les classer par ordre de préférence, qu'il donne la priorité à celles qu'il préfère et qu'il agit en conséquence.

L'individu n'a pas obligatoirement à agir dans son propre intérêt. Il maximise son bien-être, mais ce bien-être peut impliquer une bonne dose d'altruisme ou de masochisme. La théorie économique n'est donc pas spécialement matérialiste, contrairement à une idée répandue. Ainsi, si un entrepreneur souhaite maximiser le profit de sa firme (objectif qu'il se fixe, mais il peut parfaitement s'en fixer un autre tout aussi rationnel à ses yeux, comme la maximisation du chiffre d'affaires, même si cela risque de le mener à la faillite), s'il est rationnel, il cherchera soit à diminuer ses coûts, soit à augmenter ses recettes, soit les deux.

L'individu est donc supposé utiliser le plus efficacement possible les moyens mis à sa disposition pour atteindre ses fins. Ainsi, le criminel est parfaitement rationnel pour les économistes, à partir du moment où il achète une arme. En effet l'économiste ne porte pas de jugement de valeur sur les fins<sup>4</sup>. **La rationalité suppose simplement que l'individu adapte ses moyens en fonction des buts qu'il s'est fixés.**

---

4. Ainsi, le rôle de l'économiste n'est pas de porter un jugement sur le fait qu'il existe une demande pour la drogue ou pour les armes. En revanche, il doit pouvoir expliquer quels effets peuvent avoir l'interdiction du port d'arme ou de la vente de drogue sur ces marchés respectifs.

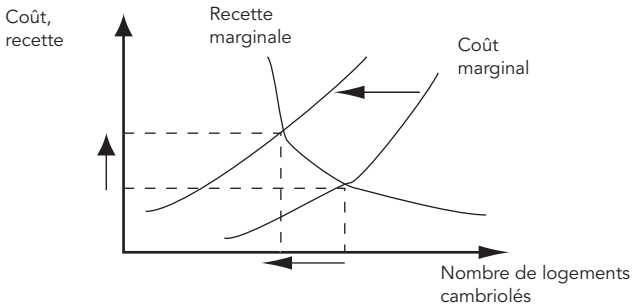
Cette définition de la rationalité nous conduit à penser que les hommes sont par nature rationnels, et que la science économique doit donc adopter l'hypothèse de rationalité. Il existe des définitions plus restrictives de la rationalité, en particulier celle qui répond aux cinq axiomes de Neumann et Morgenstern, particulièrement utilisée en théorie financière.

## L'analyse marginale

De cette rationalité découlent les principes de l'analyse marginale. Selon ce type d'analyse, un individu cesse une action quand la recette qu'il en retire à la marge (c'est-à-dire le gain que lui apporte la dernière « unité » de cette action) devient égale à son coût à la marge (c'est-à-dire ce que lui coûte la dernière « unité » de cette action).

Prenons l'exemple d'un cambrioleur rationnel. Tant que la peine qu'il encourt est inférieure à la recette qu'il en retire, il continue de s'infiltrer chez les gens. S'il juge que 500 000 euros d'objets d'art valent plus que le risque de courir une peine de prison + le déplacement pour aller sur les lieux du cambriolage + le temps perdu à cambrioler alors qu'il aurait pu aller au cinéma, il n'y a pas de raison pour qu'il cesse de cambrioler. En revanche, il est probable que le vol n'aura pas lieu si son coût marginal est très élevé (peines de prisons très lourdes, maison très difficile à dévaliser...) ou si la recette marginale devient très faible (il n'y a plus rien à voler).

Quel est l'intérêt de raisonner à la marge? Nous avons supposé que le cambrioleur rationnel avait classé les lieux à cambrioler en fonction des recettes et des coûts. Ainsi, il choisit en priorité ceux pour lesquels la recette est élevée et le coût faible. Il termine par ceux dont la recette est plus faible et le coût plus élevé. Il s'arrête quand le coût du dernier cambriolage (c'est-à-dire le coût marginal) devient supérieur à sa recette (c'est-à-dire la recette marginale).



Comme le montre ce graphique, en augmentant le coût de chaque cambriolage (peines plus lourdes, procédures judiciaires plus rapides), on combat efficacement ce type de délinquance. Nous verrons que ce type d'analyse a une importance cruciale dans tous les choix économiques.

## Les gains à l'échange

Pour qu'il y ait échange (et plus généralement action), il faut que chaque échangiste soit en mesure d'améliorer sa situation. *L'échange librement consenti* est donc toujours bénéfique aux deux parties (il s'oppose en cela au vol). Autrement dit, lorsque l'une des parties n'a pas intérêt à échanger, il n'y a pas échange.

De la nécessité d'échanger naît la spécialisation. En effet, la spécialisation permet de tirer les meilleures ressources de soi. Elle procure donc des gains accrus à l'ensemble des participants à l'échange. Quelqu'un qui a compris la théorie microéconomique sait qu'il doit concentrer ses efforts sur ce à quoi il est naturellement prédisposé. En d'autres termes, il vaut mieux travailler ses points forts plutôt que ses points faibles. De là naît également l'idée que, du point de vue de l'efficacité économique, il est contre-productif de subventionner des

industries en difficulté. Les facteurs de production doivent se déplacer là où les profits sont les plus élevés.

## **Micro et macroéconomie**

Le lecteur peut avoir l'impression que nous ne distinguons pas la microéconomie de l'économie générale, comme si nous avions nié l'existence d'une science macroéconomique. Nous pensons en fait, dans la tradition des économistes autrichiens – l'école autrichienne, représentée essentiellement au XIX<sup>e</sup> siècle par Menger et au XX<sup>e</sup> par Mises, Hayek ou Rothbard, adopte l'individualisme méthodologique comme seule méthodologie valable dans les sciences humaines –, qu'il n'y a pas d'événements économiques que nous ne puissions comprendre à partir des actes des individus car seuls les individus agissent. Nous préférons comprendre les événements comme la croissance ou l'inflation à partir des comportements individuels et des interactions entre ces comportements. En d'autres termes, nous n'envisageons pas de macroéconomie sans l'appui de la microéconomie.