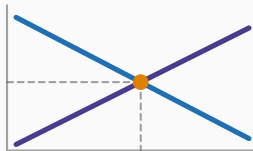


Principes d'économie

Chapitre 1 : Les dix principes de l'économie



Jaouad Madkour

Faculté d'Économie et de Gestion de Tanger · 27 août 2026

Prérequis

Pourquoi ce cours

Comment les individus décident

Comment les individus interagissent

Comment l'économie fonctionne dans son ensemble

Ce qu'il faut retenir

Prérequis

Ce que ce cours suppose acquis

Aucun cours préalable

Ce cours **ouvre le cursus**. Il ne suppose rien d'autre que la lecture d'un graphique et le maniement d'un pourcentage.

Les notions mobilisées

Lire un graphique à deux axes, calculer une variation en pourcentage, comprendre qu'une somme se répartit. C'est tout ce qui est demandé.

Repris depuis le début

Le raisonnement à la marge, l'élasticité, le surplus, le coût d'opportunité : **chaque notion est construite au moment où elle sert**, sans renvoi à un cours antérieur.

Les deux outils mathématiques employés — la pente d'une droite et l'aire d'un triangle — sont rappelés en une ligne le jour où ils apparaissent.

Pourquoi ce cours

Une discipline née d'une contrainte

Le mot *économie* vient du grec **oikonomos**, « celui qui tient la maison ». La comparaison est juste : une maison doit décider qui fait la vaisselle, qui a la grande chambre, comment se partage un budget qui ne suffit jamais à tout.

Une société fait la même chose, à ceci près qu'aucun chef de famille ne décide pour elle.

Économie

L'**économie** est l'étude de la façon dont une société gère ses **ressources rares**.

Une ressource est *rare* lorsqu'elle ne suffit pas à satisfaire tous les usages qu'on voudrait en faire. C'est le cas de presque tout : le temps, la terre, le travail, le capital, l'attention.

La rareté n'est pas la pauvreté

Un pays riche connaît la rareté autant qu'un pays pauvre : ses habitants ont plus de moyens, mais aussi plus d'envies, et une journée y dure toujours vingt-quatre heures.

Tant qu'il faut **choisir**, il y a rareté — et donc matière à l'économie.

On ne mesure pas ce qu'on n'a pas défini

Ce cours ouvre un ensemble qui mène à l'économétrie. Or estimer une élasticité-prix suppose de savoir ce qu'est une élasticité; tester l'effet d'un salaire minimum suppose de savoir ce qu'un prix plancher produit.

Les chapitres qui suivent construisent ce vocabulaire. Le cours d'**introduction à l'économétrie** viendra le mesurer.

Dix principes organisent tout le cours. Ils se répartissent en trois groupes : comment **un individu** décide, comment les individus **interagissent**, comment l'économie **fonctionne dans son ensemble**.

Comment les individus décident

Principe 1 — Les gens font face à des arbitrages

Arbitrage

Obtenir davantage d'une chose oblige presque toujours à renoncer à une autre. Décider, c'est **arbitrer**.

Trois arbitrages

- Un étudiant qui consacre une heure à l'économie ne la consacre pas à la statistique.
- Une famille qui achète une voiture renonce à d'autres dépenses, ou à de l'épargne.
- Une société qui consacre des moyens à la défense en consacre moins à la santé.

Le fameux arbitrage efficacité / équité

L'**efficacité** est la taille du gâteau : tirer le maximum des ressources disponibles. L'**équité** est la façon dont il est partagé.

Les politiques de redistribution — impôt progressif, aide sociale — améliorent l'équité, mais réduisent l'incitation à travailler et à produire. Reconnaître cet arbitrage ne dit pas quoi faire : il dit seulement qu'il faut choisir.

Principe 2 — Le coût d'une chose est ce qu'on abandonne pour l'obtenir

Coût d'opportunité

Le **coût d'opportunité** d'une décision est la valeur de la **meilleure option à laquelle on renonce** en la prenant.

Le vrai coût d'une année d'études

Frais d'inscription, livres, logement, nourriture : disons **30 000** dirhams pour l'année.

Mais logement et nourriture, il aurait fallu les payer de toute façon : ce ne sont pas des coûts de l'étude. En revanche, un emploi à plein temps aurait rapporté **45 000** dirhams — et il faut y renoncer.

Poste	Montant
Inscription et livres	12 000
Salaire auquel on renonce	45 000
Coût d'opportunité	57 000

Le coût réel est **près du double** de la dépense visible.

Principe 3 — Les gens rationnels raisonnent à la marge

Changement marginal

Un **changement marginal** est un petit ajustement à la lisière d'un plan d'action existant : une unité de plus, une heure de plus.

La bonne question n'est jamais « tout ou rien »

On ne décide pas d'étudier « ou non ». On décide d'étudier **une heure de plus** ou non. La question pertinente est donc : ce que cette heure rapporte dépasse-t-il ce qu'elle coûte ?

Un décideur rationnel agit dès que le **bénéfice marginal** excède le **coût marginal**.

Le siège vendu à perte, qui rapporte quand même

Un avion de 200 places coûte 100 000 dirhams par vol, soit 500 dirhams par siège en moyenne. Faut-il refuser un passager de dernière minute qui n'offre que 300 dirhams ?

Non. L'avion part de toute façon : le coût **marginal** d'un passager supplémentaire se limite à un repas et un peu de carburant, disons 50 dirhams.

$$\text{bénéfice marginal} = 300 > \text{coût marginal} = 50$$

Principe 4 — Les gens réagissent aux incitations

Incitation

Une **incitation** est ce qui pousse à agir : une récompense, une pénalité, un prix qui monte ou qui baisse.

Le principe le plus utile des dix

Comme les décisions se prennent en comparant coûts et bénéfices, tout ce qui modifie ces deux termes modifie le comportement. Une taxe sur l'essence pousse à moins rouler; une subvention au logement pousse à construire.

Analyser une politique, c'est d'abord chercher les incitations qu'elle crée.

Quand l'incitation se retourne contre la politique

Rendre la ceinture de sécurité obligatoire réduit le risque d'un accident donné. Mais conduire devient moins dangereux, donc certains conduisent plus vite : le nombre d'accidents augmente, et les piétons — eux — ne portent pas de ceinture.

L'effet total reste favorable aux conducteurs, mais **l'effet indirect a le signe opposé**. Une politique qui ignore les incitations qu'elle crée manque une partie de ses conséquences.

Comment les individus
interagissent

Le commerce n'est pas un combat

Une équipe qui perd un match a perdu parce que l'autre a gagné. Le commerce ne fonctionne pas ainsi : chacun échange parce qu'il **préfère** ce qu'il reçoit à ce qu'il cède. Sinon, il n'échangerait pas.

Deux pays qui commercent ne se disputent pas un gâteau fixe : ils l'agrandissent, chacun se spécialisant dans ce qu'il fait relativement le mieux. C'est l'objet du chapitre 3.

Principe 6 — Les marchés organisent l'activité économique

Économie de marché

Dans une **économie de marché**, les décisions de production et de consommation sont prises par une multitude d'entreprises et de ménages, et non par un planificateur central.

La main invisible

Personne ne veille à ce qu'il y ait du pain demain matin. Pourtant il y en a.

Adam Smith, en 1776, donne l'explication : les **prix** sont le signal par lequel les décisions se coordonnent. Un prix élevé annonce qu'un bien est désiré ou coûteux à produire, et attire des producteurs; un prix bas les en détourne.

Chacun poursuit son intérêt, et le résultat d'ensemble est un ordre que personne n'a conçu.

Un contrôle des prix aveugle la main invisible

Bloquer un prix, c'est brouiller le signal. Le prix ne dit plus si le bien est rare, et la coordination échoue : les files d'attente et les pénuries en sont la trace visible.

Le chapitre 6 le montrera sur des courbes.

Principe 7 — L'État peut parfois améliorer le résultat du marché

Défaillance de marché

Une **défaillance de marché** est une situation où le marché, laissé à lui-même, n'aboutit pas à une allocation efficace.

Deux causes principales

- Une **externalité** : l'action d'un agent affecte un tiers sans compensation — la pollution en est le cas type.
- Un **pouvoir de marché** : un agent unique peut influencer le prix, au lieu de le subir.

« Peut », et non « doit »

Le principe dit que l'État *peut* faire mieux, non qu'il fera mieux. Constaté une défaillance ne suffit pas à justifier une intervention : encore faut-il que celle-ci coûte moins qu'elle ne rapporte.

Les chapitres 1 à 3 de *Principes de microéconomie* traitent ces deux cas.

Comment l'économie fonctionne
dans son ensemble

Principe 8 — Le niveau de vie dépend de la production

Productivité

La **productivité** est la quantité de biens et de services produite par heure de travail.

Presque tout s'explique par elle

Les écarts de niveau de vie entre pays, ou entre époques, sont énormes — et ils suivent presque exactement les écarts de productivité.

Ni les syndicats, ni la concurrence étrangère, ni la chance n'expliquent l'essentiel. Ce qui compte est ce qu'un travailleur produit en une heure, donc son outillage, sa formation et la technologie disponible.

C'est le chapitre 3 de *Principes de macroéconomie*.

Inflation

L'**inflation** est une hausse du niveau général des prix.

Une régularité tenace

Les épisodes d'hyperinflation ont tous la même cause : une émission massive de monnaie. En Allemagne en 1923, les prix doublaient en quelques jours; la quantité de monnaie en circulation suivait la même courbe.

Les inflations modérées obéissent au même mécanisme, en plus lent.

Une tension, pas une contradiction

Injecter de la monnaie stimule la dépense, donc la production, donc l'emploi — et fait monter les prix. Freiner l'émission produit l'inverse : les prix ralentissent, mais la production et l'emploi fléchissent.

Cet arbitrage n'existe **qu'à court terme** ; sur longue période, la monnaie n'agit que sur les prix. Cette distinction commande toute la politique conjoncturelle, et c'est l'objet du chapitre 12 de *Principes de macroéconomie*.

Ce qu'il faut retenir

Les dix principes, en un tableau

Trois groupes

#	Principe
1	Les gens font face à des arbitrages
2	Le coût d'une chose est ce qu'on abandonne pour l'obtenir
3	Les gens rationnels raisonnent à la marge
4	Les gens réagissent aux incitations
5	L'échange améliore le sort de chacun
6	Les marchés organisent l'activité économique
7	L'État peut parfois améliorer le résultat du marché
8	Le niveau de vie dépend de la production
9	Les prix montent quand l'État émet trop de monnaie
10	À court terme, réduire l'inflation coûte du chômage

Si vous ne deviez en retenir que quatre

1. **Le coût d'opportunité** — le coût d'une décision n'est pas ce qu'on paie, c'est ce à quoi on renonce.
2. **Le raisonnement marginal** — la question est toujours « une unité de plus ? », jamais « tout ou rien ».
3. **Les incitations** — pour comprendre une politique, cherchez d'abord ce qu'elle rend plus ou moins avantageux.
4. **Les prix comme signal** — ils coordonnent sans que personne ne dirige.

La suite

Ces dix principes sont des affirmations. Il reste à savoir **comment on les établit** : quelle méthode, quels modèles, et ce qui distingue une question scientifique d'une question de valeurs.

C'est l'objet du chapitre 2.