

CHAPITRE III - Elasticités et prix

A. Le marché, l'offre et la demande

Exercice 1

La demande de calculatrices scientifiques de collège sur le marché est donnée par la fonction: $Q_D = 420 - 2P$

La fonction d'offre s'écrit: $Q_O = 4P$

1. Représentez graphiquement ces deux fonctions (abscisse: 1 cm = 25 et ordonnée: 1 cm = 20)
2. Calculer l'équilibre de marché et vérifier sur le graphique.

Exercice 2

Le marché du bien X se compose de 4 consommateurs. Les quantités achetées sont données par le tableau suivant:

	Prix unitaire en euros				
	20	26	12	6	1
Sophie (Q_{DS})	0	12	20	32	48
Arnaud (Q_{DA})	0	15	24	43	54
Estelle (Q_{DE})	0	5	17	20	25
Jean (Q_{DJ})	0	0	3	17	25

1. Calculer la demande totale Q_D du marché.
2. Représenter cette demande totale sur un graphique et donner l'équation de cette demande totale.

Exercice 3

Les fonctions de demande et d'offre d'un bien B sont données par les formules:

$$Q_D = \frac{10}{1+P} - 1 \quad \text{et} \quad Q_O = \frac{P}{2}$$

1. Représenter sur un même graphique ces deux fonctions
2. Calculer le prix d'équilibre et vérifier sur le graphique.

Exercice 4

Soit la fonction de demande suivante: $P = 6 - \frac{Q}{3000}$

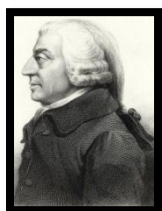
Calculer la valeur de l'élasticité-prix pour les valeurs suivantes de Q: 3000 - 9000 - 12000 - 15000

Exercice 5

A partir des données de l'exercice 2, calculer la valeur de l'élasticité-prix de la demande pour $P = 12$ et $P = 8$.

DOCUMENT 1 / La théorie de la main invisible

La théorie de la main invisible a été développée par Adam Smith dans son ouvrage Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, paru en 1776. Cette métaphore de la « main invisible » veut que, dans un marché concurrentiel, les individus, mus uniquement par leur intérêt personnel, concourent toujours à la prospérité générale. Cette métaphore exprime l'idée que la recherche du gain conduit les entreprises à produire les biens que recherchent les consommateurs, et ce au meilleur prix possible, en favorisant le progrès technique notamment. L'articulation des intérêts individuels permet la régulation des processus économiques de façon efficace, notamment grâce à la pression de la concurrence : « *en poursuivant son propre intérêt, [l'individu] agit souvent plus efficacement pour l'intérêt de la société que lorsqu'il cherche réellement à agir en faveur de ce dernier* ».



Smith prône la libre concurrence : La poursuite des intérêts personnels est favorable à la société. Mais les bienfaits de la « main invisible » ne peuvent se réaliser pleinement que si l'économie est soumise à un régime de

libre concurrence, car si des barrières limitent l'accès à des marchés, en protégeant certaines entreprises aux dépens des autres, alors le jeu de la « main invisible » est faussé et le consommateur en pâtit.

DOCUMENT 2 / La loi de King

Gregory King (1648 -1712) généalogiste britannique, haut fonctionnaire et l'un des premiers grands statisticiens économiques du monde moderne.

La **loi de King** ou **loi King-Davenant** - dans son énoncé le plus général- constate les effets sur les prix d'un défaut ou d'un excédent d'approvisionnement des produits agricoles de base. Elle énonce que - la demande et la consommation de ces produits représentant pour les ménages des postes budgétaires relativement stables- l'insuffisance ou l'excès de l'offre produisent sur ces marchés des variations de prix beaucoup plus importantes que les variations de volumes constatés. Un déficit d'offre fait monter les prix en flèche, un excès d'offre provoque une chute de prix importante.

Elle est énoncée pour la première fois dans le livre de **Charles Davenant** dans son livre *Essay upon the Probable Methods of making a People Gainers in the Balance of Trade*, mais depuis le début du XIX^e siècle, on l'attribue cependant à King.

L'exemple cité par Davenant est celui des variations à la hausse du prix du blé :

On observe que suite à une récolte dont le volume est d'un dixième inférieur à sa valeur habituelle, les prix augmentent de trois dixièmes, et lorsqu'on ne récolte que la moitié du blé semé, ce qui de temps à autre arrive, l'usage de cette moitié récoltée est prolongé par une gestion plus économe, et suppléé par l'usage d'un autre grain ; mais cela ne fonctionnera guère plus d'une année, et aura un impact très limité si plusieurs mauvaises saisons se succèdent, auquel cas beaucoup des plus pauvres périront, par manque de nourriture ou par malnutrition.

Nous considérons qu'un défaut dans la récolte impliquera une augmentation du prix du blé dans les proportions suivantes :

Une récolte amoindrie de 1 dixième engendre une multiplication des prix par 1,3	
2 dixièmes	1,8
3 dixièmes	2,6
4 dixièmes	3,8
5 dixièmes	5,5

De telle sorte que lorsque le prix du blé triple par rapport à la normale, on peut présumer d'une pénurie relative d'un tiers par rapport à la production habituelle ; et si la production était inférieure de moitié par rapport à la production habituelle, le prix serait alors presque quintuplé."

La crise de 1929 a conduit aux Etats-Unis à un effondrement complet des cours et à la mise en place, à partir de l'ère Roosevelt, d'une politique de soutien des prix et d'organisation des marchés aux moyens considérables ; il en est découlé une crise de surproduction qui a été résorbée partiellement à partir de 1963 par la mise à la disposition de pays étrangers de certains excédents sous forme de programmes d'assistance.

DOCUMENT 3 / La diffusion de la norme de consommation après 1945

La norme moderne de consommation se met en place progressivement dans l'après-guerre, impulsée par la forte demande des ménages. La dynamique de la croissance d'après-guerre s'explique en effet par la conjonction de plusieurs facteurs où la consommation joue un rôle fondamental:

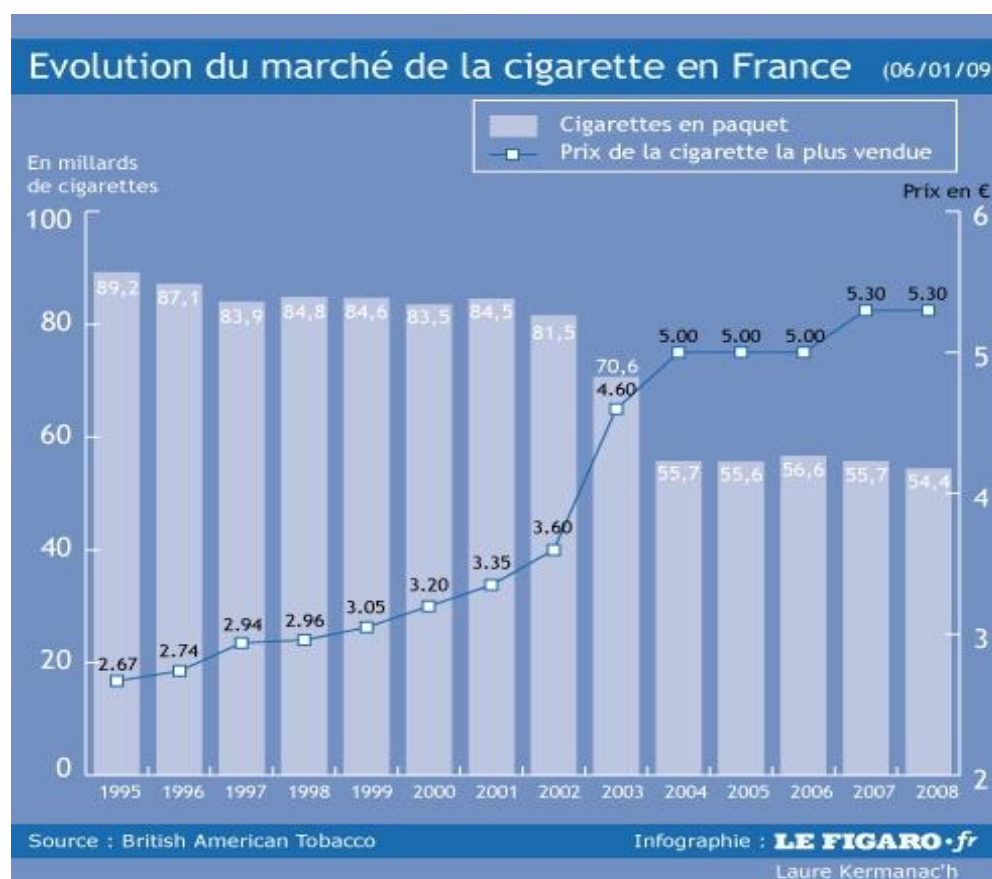
- Forte croissance démographique (Baby-Boom)
- Lancement et diffusion de nouveaux biens durables (automobile, électroménager, téléphone ...)
- Augmentation des revenus des ménages.

La **loi d'Engel** s'applique alors pleinement: en France, la part de l'alimentation ne cesse de diminuer: 38,3 % en 1960, 28,3 % en 1973, 18,3 % aujourd'hui. Par contre, forte montée des dépenses d'hygiène, de santé, de culture et loisirs et des transports: on peut donc parler d'une norme nouvelle de consommation fondée sur une consommation de masse de produits standardisés, calquée sur le modèle américain. On observe une évolution identique dans l'ensemble des économies dominantes.

	1950	1973	1990	2000	Elasticité-revenu de la demande
1. Alimentation	42,8	24,5	19,5	16,4	0,41
2. Habillement	10,8	8,2	6,0	5,0	0,08
3. Logement	16,8	25,5	25,8	26,5	1,24
4. Hygiène-Santé	6,5	10,7	16,7	19,3	1,38
5. Transports et télécom	6,3	12,5	13,4	13,8	1,16
6. Culture et loisirs	7,0	6,4	8,9	10,6	1,32
7. Services divers	9,8	12,2	9,7	8,4	1,34

Texte 1: faut-il agir sur le prix des cigarettes pour lutter contre le tabagisme ?

Le 1er octobre 2012, le prix des cigarettes a augmenté de 6% en France, faisant suite à trois années consécutives de hausse des taxes affectant le tabac. Le prix d'un paquet oscille dorénavant entre 6,10 € et 6,60 €, niveaux élevés qui ne reflètent pas tant le jeu de l'offre et de la demande sur le marché que la volonté gouvernementale de détourner les fumeurs de cette consommation nocive pour la santé.



Dans son rapport du 13 décembre 2012, la Cour des Comptes porte un jugement sévère sur les politiques menées jusqu'alors en France. Trop timorées, incohérentes dans le temps, insuffisamment axées sur la prévention, elles ne sont pas parvenues à diminuer le nombre de fumeurs qui représentent toujours un tiers de la population. L'action publique est en théorie guidée par deux questions principales : l'efficacité et l'équité de la mesure envisagée.

La mesure est efficace si elle parvient effectivement à dissuader une proportion raisonnable de fumeurs. Pour le savoir, on calcule une élasticité-prix de la demande de cigarettes, indicateur de sensibilité de la consommation aux variations du prix du bien ou du service. Il ressort de différentes recherches compilées par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) qu'en moyenne, l'élasticité prix est de -0,4 dans les pays développés, c'est-à-dire qu'une hausse de 1% du prix de la cigarette induit une baisse de la demande globale de 0,4%. À titre d'exemple, le gouvernement canadien a augmenté sa taxation sur le tabac de 158 % entre 1979 et 1993. Un calcul simple de

proportionnalité permet alors d'anticiper une baisse de la consommation de cigarettes d'un peu plus de 63 %, résultats qui furent avérés.

Transposé au cas de la France, si tant est que les comportements de consommation soient semblables, l'accroissement de la taxation du tabac décidée en 2012 devrait induire une diminution de la consommation d'un peu plus de 2 %. Dans une étude publiée en 2004, une chercheuse américaine en psychologie, Terry Bush, relève cependant deux choses :

1- les mesures publiques de ce type ne deviennent véritablement dissuasives qu'au-delà d'un seuil de 10% d'augmentation immédiate du prix des cigarettes ;

2- les réactions des fumeurs sont variables selon l'âge la catégorie sociale.

Les effets de seuil sont des phénomènes courants en économie, ils traduisent l'idée que la manifestation d'un phénomène social, tel qu'il est décrit par un modèle, est conditionnée au dépassement, par une variable, d'un certain niveau. Dans le cas qui nous occupe, une variation trop modérée du prix des cigarettes pourrait n'avoir qu'un impact minime sur la consommation des fumeurs, du moins un impact très inférieur aux attentes formées à partir de l'élasticité prix. Une augmentation des taxes trop indolore sur le budget d'un fumeur ne changera guère ses habitudes de consommation. À plus forte raison s'il fume depuis longtemps. L'élasticité-prix moyenne dissimule en effet de fortes disparités selon l'âge des fumeurs. Sans doute plus sujets aux effets addictifs de la cigarette, les fumeurs de longue date présentent une faible élasticité-prix, comparativement aux jeunes de moins de 25 ans, dont l'élasticité-prix atteint -0,6. Les mesures fiscales en matière de consommation de tabac sont donc d'autant plus efficaces sur le plan sanitaire qu'elles touchent un public jeune et conduisent à des sauts significatifs du prix d'un paquet

Il est vrai que pour l'État l'arbitrage est délicat. Taxées à 80%, les cigarettes deviennent une source non négligeable de financement de la protection sociale : 13,8 milliards d'euros ont ainsi été collectés en France en 2011, dont plus de 60% sont reversés aux organismes de Sécurité Sociale. Si les mesures fiscales venaient à décourager de trop nombreux fumeurs, il faudrait pour l'État trouver de nouvelles recettes... Car il faut se méfier de l'« effet Laffer » ! Au-delà d'un certain seuil, il se peut que l'augmentation des taux de prélèvements conduise paradoxalement à une baisse des montants encaissés par l'Etat. La pression fiscale devient telle qu'elle favorise l'émergence d'une économie souterraine, de pratiques de contrebandes sur lesquelles l'Etat n'a aucune prise. Situation qu'a connue le Québec entre 2004 et 2007 : alors que le montant de la taxe passait de 13 à 20\$ environ, les recettes fiscales associées chutaient de 200 millions de dollars.

S'intéressant à la consommation de cigarettes en France entre 1979 et 2000, Raphaël Godefroy remarque que plus le fumeur est riche, plus il se montre sensible aux mesures politiques de taxation du tabac. Alors que le poids relatif de la taxe sur le prix d'une cigarette est passé de 65,6% à 76% sur la période considérée, les 10% des Français les plus pauvres ont maintenu leur consommation quotidienne à environ 8 cigarettes. À l'inverse, les 10% les plus riches sont passés de 5,4 à 3,4 cigarettes par jour en moyenne. La taxe sur le tabac présente donc un effet régressif : ce sont les plus pauvres qui endossent la charge fiscale la plus élevée. Se sentant incapables de renoncer à la cigarette, les plus pauvres risquent de compenser le surcoût induit par les taxes sur le tabac en réduisant les dépenses portant sur d'autres postes budgétaires, à commencer, comme le souligne Terry Bush, par les dépenses de santé... Pour eux, c'est la double peine.

Bref, l'État est une fois de plus confronté à un dilemme qui met en jeu l'efficacité et l'équité sociale. Il n'y a pas de solution évidente. Et si l'économie est la science des choix, la politique est celle des sacrifices.

Dossier: L'économie des biens culturels

1. Le texte de base: comment la microéconomie permet de comprendre l'économie de la culture

Généralités et éléments empiriques de base

Dépenses culturelles = 5% des dépenses de consommation des ménages
 Emploi du secteur = un demi-million de personnes en France en 2010 (INSEE)

Comment définir un bien culturel.

La science économique a toujours eu du mal à définir les biens culturels. La question se pose en effet de savoir dans quelle mesure des biens relèvent de la culture : Harry Potter est-il aussi « culturel » que Le Père Goriot ? Les économistes de la culture ont fait valoir la difficulté à faire des distinctions dans ce domaine, qui relèvent le plus souvent de jugements de valeurs subjectifs. On peut les catégoriser ainsi:

- Certains biens culturels sont des biens non reproductibles, uniques (il n'y a et il n'y aura qu'une seule Joconde !) et on ne peut pas leur appliquer la théorie de la valeur-travail. Cette absence d'équivalent ou de concurrent conduit ainsi David Ricardo à dire qu'il était impossible de les évaluer, (Principles of Economics, Tome 1).
- D'autres biens culturels sont des biens produits industriellement (CD, DVD, livres ...). Ils sont caractérisés par **une faible élasticité prix de la demande**. Si l'on exclut les biens industriels (disques, films etc...), la substitution entre les différents types biens est aussi relativement faible, tandis qu'elle est plus importante entre biens d'un même type. La demande est aussi peu sensible au revenu une fois contrôlé le niveau d'éducation.

De même, Alfred Marshall remarque que la demande pour un type de bien culturel est fonction de la consommation du dit bien (plus on connaît un genre musical, plus on est à même de l'apprécier), ce qui faisait sortir ce type de consommation du cadre marginaliste dominé par la décroissance de l'utilité marginale. **Nous avons donc ici une caractéristique essentielle et assez rare: les biens culturels ont une utilité marginale croissante.**

Les thématiques classiques du domaine

- Le prix des objets d'art

On se trouve dans une situation de **grande incertitude** sur la valeur du bien même si des facteurs objectifs (notoriété de l'artiste, qualité du tableau au sein de l'oeuvre...) peuvent jouer. Par ailleurs, le marché est très asymétrique en terme d'information et de pouvoir de marché, certains agents (commissaires priseurs...) étant en situation de contrôle de l'information et d'autres agents comme les musées affectant directement les prix.

Les oeuvres d'art sont des placements risqués, indivisibles et peu liquides. A l'exception peut-être des pièces des plus grands maîtres, ces oeuvres constituent cependant des placements dont le **rendement est comparable** aux actifs boursiers.

- L'addiction rationnelle

Les biens culturels peuvent être caractérisés par le fait que l'**utilité marginale de leur consommation est croissante**: le goût pour l'art augmente avec sa consommation. A mesure qu'il accumule du capital humain, l'individu devient plus efficace dans la production de « plaisir culturels » et donc de capital humain. On a alors un **phénomène d'addiction rationnelle** (selon les travaux de Becker et Stigler).

- Le spectacle vivant

C'est un secteur très fortement subventionné. Baumol et Bowen ont proposé un modèle (1966) appelé modèle de la « **fatalité des coûts** » (Baumol's disease) pour expliquer son déficit chronique. Les gains de productivité dans ce secteur sont très faibles voir nuls. Les autres secteurs de l'économie (secteurs « progressifs ») peuvent incorporer plus facilement le progrès technique et bénéficient donc de gains de productivité importants. Or les salaires du secteur du spectacle vivant sont tirés par les secteurs « progressifs » et le coût relatif de ces spectacles augmente donc sans que l'on puisse indéfiniment augmenter le prix des billets. D'où la nécessité de subventions.

La concurrence prend sur ce secteur la forme d'une compétition entre des institutions qui proposent des biens uniques et éphémères. La faiblesse de l'élasticité de la demande par rapport au prix et la forte différenciation des produits conduisent les institutions à se comporter en monopole discriminant. [Ca me semble faible, la possibilité d'une tarification discriminante est très limitée.]

- La rémunération des artistes

Le marché du travail du secteur culturel est un bon exemple de d'**effet superstar** (Rosen, AER, 1981). Les revenus des entreprises qui produisent ou des investisseurs sont très incertains et il est difficile d'anticiper le succès de tel ou tel nouvel artiste. Par contre, dans certains cas (concerts...), la possibilité de servir simultanément plusieurs consommateurs ou l'existence d'un coût marginal très faible permettent à peu de producteurs de servir la majeure partie du marché. De son côté, le consommateur fait aussi face à l'incertitude sur la qualité des biens. En outre, la consommation de deux spectacles médiocres ne saurait remplacer la consommation d'un bon spectacle (pas de substitution). Par conséquent, les artistes *reconnus* bénéficient de rémunérations très importantes. Cela pose le problème de la détermination des talents/réputations. L'incertitude peut conduire les agents à accorder de l'importance à un signal potentiellement très bruité. Ginsburgh et Van Ours (AER, 2003) montrent, dans le cas d'un concours de musique, l'importance de l'ordre de passage, faisant la preuve de la faible qualité de certaines évaluations.

A l'opposé, beaucoup d'artistes ont des rémunérations très faibles même si l'écart avec les salaires moyens sont plus réduits que l'on ne le suppose généralement, surtout si l'on prend en compte le cycle de vie. Pourquoi un individu rationnel choisit-il alors cette carrière? Tout d'abord, il est nécessaire de prendre en compte l'utilité non-monnaire que l'artiste retire de son activité (différences compensatrices, maximisation utilité s.c. niveau revenu minimum...). Ensuite, cela peut refléter une préférence pour le risque chez certaines personnes. En outre, **la carrière artiste s'apparente à un processus d'accumulation de l'information**. L'artiste découvre progressivement sa valeur sur le marché (Jovanovic, JPE, 79 – nb: modèle de marché du travail). Le risque est important mais les gains potentiels aussi: l'artiste a intérêt à commencer jeune et à renoncer assez vite en cas d'échec.

On ajoutera l'importance des **droits de propriété intellectuelle**. Similaires aux brevets, ils doivent à la fois prendre en compte les externalités générées par la production (et consommation) des biens culturels et l'incitation à produire. Une spécificité est que les coûts de reproduction sont parfois si faibles (livres, disques...) qu'en l'absence de ces droits, les prix tendraient vers zéro, faisant disparaître toute incitation à créer.

- Musée et patrimoine

On retrouve le problème classique d'un bien public non-rival où le coût marginal induit par un visiteur supplémentaire est nul (sauf congestion). L'instauration d'un droit d'entrée induit un **rationnement sous-optimal**. On remarquera qu'il n'est généralement pas possible, dans la pratique, de trouver des mécanismes de **discrimination par les prix** qui résoudraient ce problème.

- Quel rôle pour l'Etat?

Au-delà de la garantie des droits de propriétés, l'intervention de l'Etat peut se justifier à la fois par la présence d'externalités positives et par le fait que certains biens culturels ont des caractéristiques de biens publics (non-rivalité et/ou non-exclusion) posant des problèmes de rationnement sous-optimal, de sous-production etc...

Une partie de la littérature insiste sur les effets pervers de l'intervention de l'Etat. En premier lieu, les institutions subventionnées peuvent établir leur offre en prenant en compte les **préférences de l'administration** et non celles du public. Par ailleurs, les administrations ont tendance à privilégier les dépenses de prestige au détriment, par exemple, de l'entretien. Les salles de spectacle vont proposer des projets grandioses mais coûteux etc... On retrouve les problématiques posées l'école des choix publics ou la nouvelle économie publique.

En outre, étant donné le profil du consommateur de biens culturels, **les politiques publiques peuvent s'avérer anti redistributives**. Enfin, certaines réglementations (par exemple le prix unique du livre en France) aident les librairies les plus productives à constituer des rentes (écart entre le px et le Cm). Plus largement, l'intervention de l'état empêcherait l'offre de biens culturels d'évoluer avec la demande.

2. La question de réflexion: faut-il subventionner la consommation de biens culturels ?

La quasi-totalité des marchés de biens font l'objet de taxes à la consommation qui augmentent leur prix et les biens culturels n'échappent pas à la règle. Les biens peuvent aussi être subventionnés, ce qui a l'effet symétriquement inverse. La plupart des taxes ou subventions concernent les producteurs et affectent donc l'offre

des biens (modification de la courbe d'offre, la courbe de demande restant elle inchangée) Les subventions prennent la forme d'aides directes à la production, très fréquentes dans le spectacle vivant, d'allègement de la TVA par rapport au taux normal, comme c'est le cas par exemple de la TVA sur les livres. Il s'agit parfois de dispositifs plus complexes, tel le soutien des intermittents du spectacle par un régime avantageux d'allocations-chômage.

Les biens culturels font l'objet d'une fiscalité spécifique, pour diverses raisons. Les biens culturels sont à l'origine d'externalités positives, qui justifient de les subventionner ou de réduire la taxation car en l'absence d'intervention publique le marché ne tire pas efficacement parti de ces effets : par exemple, la production d'œuvres cinématographiques contribue au rayonnement **j** culturel d'un pays ce qui bénéficie à la collectivité. D'autre part, la politique publique soutient la diversité culturelle, c'est-à-dire une production très diversifiée considérée comme préférable collectivement, en usant des incitations fiscales appropriées pour éviter la tendance à l'uniformisation des produits culturels. Cela suppose la mise en place de mécanismes spécifiques de régulation pour éviter qu'un petit nombre de producteurs domine ces marchés, en particulier lorsqu'il existe d'importantes économies d'échelle comme dans les industries culturelles (livre, cinéma, disque, etc.). Par exemple, le prix unique du livre contribue à une politique de rééquilibrage des territoires par le maintien de librairies dans les villes moyennes et de librairies spécialisées (Peronat, 2010).

Enfin, la production de biens culturels est soutenue dans de nombreux pays pour éviter sa disparition en raison de prix trop élevés dus au mécanisme de la « fatalité des coûts » identifié par W. Baumol et W. Bowen. Selon eux, les activités culturelles ne réalisent pas de gains de productivité et subissent donc une augmentation relative inéluctable de leurs coûts, par rapport au reste de l'économie qui connaît des gains de productivité réguliers : c'est ce qu'on appelle la **loi de Baumol**. Les prix relatifs des biens culturels se dégradent nécessairement par rapport aux autres : il faut toujours le même nombre d'heures de travail pour produire un costume d'opéra, mais beaucoup moins pour produire les biens alimentaires, donc la production artistique coûte de plus en plus cher par rapport aux autres, si on veut maintenir constant le pouvoir d'achat des créateurs.

Pour ces différentes raisons, la production de spectacle vivant est une activité particulièrement subventionnée: selon une enquête de la DEPS sur les compagnies de spectacle vivant entre 2007 et 2009, les recettes liées à la vente des spectacles représentent 45,1 % de leurs ressources, tandis que la part des subventions publiques directes est de 36,7 %, sans compter les autres formes d'aide. Le prix payé par les spectateurs peut donc être fort éloigné du coût réel. L'action d'une subvention sur l'offre est donc décisive pour diminuer le prix d'équilibre, mais elle pose problème si la demande est relativement rigide par rapport aux prix. Dans ces conditions, les subventions aux activités culturelles peuvent avoir des effets anti-redistributifs, car elles permettent à un public au revenu plus élevé que la moyenne de fréquenter à moindre coût des salles de spectacle, sans pour autant attirer massivement un nouveau public. Pour répondre à ces critiques, une solution consiste à différencier les tarifs selon les publics et leur consentement à payer. Dans leur rapport sur la valorisation du patrimoine culturel (2011), F. Benhamou et D. Thesmar notent qu'une large partie du public des musées, souvent subventionnés à hauteur de 50 % comme le Louvre, est très peu sensible aux prix : ils proposent donc d'introduire une discrimination par les prix, en augmentant fortement les tarifs des visiteurs non communautaires qui accordent peu d'importance au prix des musées dans le budget total de leur voyage, et d'adopter une politique tarifaire beaucoup plus flexible pour les autres, de façon à attirer de nouveaux publics.

Travail à faire

- Lire attentivement ces deux textes.
- Faire un tableau reprenant les principales caractéristiques des biens culturels.
- Qu'est-ce qu'un bien public ? Expliquer les notions de non-rivalité et de non-exclusion.
- Expliquer la notion d'externalité.
- Expliquer la loi de Baumol.
- Expliquer l'expression "les politiques publiques peuvent s'avérer **anti redistributives**" (**souligné dans le texte**).