

100 fiches

de

**micro et
macroéconomie**

5^e édition

Bréal
by **Studyrama**

Retrouvez toute la collection

50/100 fiches

sur notre site

librairie.studyrama.com

Mise en page : Loïc Pennanéac'h et Daphné Alain

© Bréal, juin 2024

Toute reproduction même partielle interdite

ISBN : 978-2-7495-5639-0

Les auteurs

Marc Montoussé

Agrégé de sciences sociales
Docteur en sciences économiques

Isabelle Waquet

Agrégée de sciences sociales

Avant-propos

Les cours de microéconomie et de macroéconomie sont souvent considérés par les étudiants comme abstraits et manquant de sens. Il faut dire que ces domaines sont parfois présentés de façon fortement formalisée et nombreux sont ceux qui ont le sentiment de faire davantage des mathématiques que de l'économie ! Pour notre part, nous considérons qu'il faut avant tout donner du sens à l'analyse théorique.

L'objectif de cet ouvrage est donc de présenter d'une façon simple, accessible et structurée mais néanmoins complète, les bases de l'analyse microéconomique et macroéconomique. Nous avons voulu mettre à la disposition des étudiants l'essentiel des connaissances à acquérir et des mécanismes à assimiler.

Le livre est composé de 100 fiches (50 fiches de microéconomie et 50 fiches de macroéconomie) qui peuvent être lues et étudiées séparément.

Cette nouvelle édition s'adresse principalement aux étudiants de premier cycle, mais elle offrira une synthèse efficace et opérationnelle à tous ceux qui peuvent en avoir besoin, car la microéconomie et la macro-économie sont indispensables à la compréhension de nombreux phénomènes économiques et des théories économiques modernes.

Les auteurs

Sommaire

■ THÈME I - Les fondements de la microéconomie – L'équilibre du marché

1. Les principes de base de la microéconomie	12
2. Deux hypothèses de base : la rationalité des agents économiques et la concurrence pure et parfaite	15
3. L'équilibre du marché	18
4. La flexibilité des prix	21
5. La réalisation de l'équilibre (déplacement sur la courbe et déplacement de la courbe)	24
6. La pente des courbes : l'élasticité de l'offre et de la demande	27
7. Équilibre général et interdépendance des marchés	30
8. L'efficacité de l'équilibre : l'optimum de Pareto	33
9. Stabilité et conditions de réalisation de l'équilibre du marché	36
10. Le marché du travail	39

■ THÈME II - Le choix du consommateur

11. Le fondement du choix du consommateur : l'utilité	44
12. La représentation des préférences du consommateur : courbes et carte d'indifférence	47
13. Le choix du consommateur : maximiser son utilité sous contrainte	50
14. La modification du budget ou de l'un des prix : effet revenu et effet substitution	53
15. La demande du consommateur	56
16. L'élasticité de la demande par rapport au prix	58
17. Élasticités de la demande et nature des biens	60
18. L'arbitrage intertemporel du consommateur	63
19. L'arbitrage entre le travail et le loisir	65
20. Développements et limites de la théorie du consommateur	68

THÈME III - Le choix du producteur en concurrence pure et parfaite

21. Motivation et activité de l'entrepreneur	72
22. La fonction de production en courte période	75
23. La représentation des combinaisons de facteurs de production : les isoquantes	78
24. L'équilibre du producteur	80
25. La modification du budget ou de l'un des prix	83
26. Les coûts du producteur sur courte période	85
27. Les coûts du producteur sur longue période	87
28. La maximisation du profit sur courte période et la fonction d'offre	90
29. La suppression du profit sur longue période	93
30. Les limites de la théorie du producteur	96

THÈME IV - Monopole et concurrence imparfaite

31. Les différents types de marché	100
32. Les caractéristiques du monopole	102
33. L'équilibre du monopole	104
34. Monopole et intervention publique	107
35. Les stratégies du monopole	110
36. Le duopole	112
37. Le cartel	114
38. Comportement de l'oligopole et théorie des jeux	116
39. La concurrence monopolistique	119
40. L'équilibre en concurrence monopolistique	121

THÈME V - Limites du marché et nouvelles perspectives de la microéconomie

41. Efficience du marché et nature des biens	126
42. L'inefficience du marché en cas de monopoles naturels et externalités	129
43. L'internalisation des effets externes	132

44. Contrats et coûts de transaction	135
45. Rigidité des prix et équilibre du marché	138
46. L'information asymétrique : le risque de sélection adverse	140
47. L'information asymétrique : l'aléa moral	143
48. L'analyse des comportements stratégiques : la théorie des jeux	146
49. Rigidités, salaire d'efficiencia et chômage involontaire	149
50. L'apport de la nouvelle économie politique	151

■ THÈME VI - La macroéconomie « classique » et la critique keynésienne

51. Objet et méthodes de la macroéconomie	156
52. Les grands courants de la macroéconomie	158
53. Les fondements de la macroéconomie « classique »	160
54. La loi des débouchés de J. B. Say et la théorie quantitative de la monnaie	162
55. Le modèle « classique » : vue d'ensemble	164
56. Le modèle « classique » : du marché du travail au niveau de production	167
57. Le modèle « classique » : l'équilibre sur le marché des capitaux	170
58. Le modèle « classique » : l'équilibre sur le marché de la monnaie	173
59. Le modèle « classique » et les politiques économiques	176
60. La critique keynésienne du modèle « classique »	179

■ THÈME VII - Consommation et investissement

61. La fonction de consommation keynésienne	182
62. Les reformulations de la fonction de consommation keynésienne	184
63. Les approches libérales contemporaines	187
64. Investissement et accélérateur	190
65. Rentabilité de l'investissement et taux d'intérêt	192
66. Le financement de l'investissement et le rôle de la conjoncture boursière	194
67. Le multiplicateur d'investissement keynésien	196
68. Limites et critiques du multiplicateur keynésien	198

69. « Demande effective » et emploi	200
70. La droite à 45° de P. Samuelson et l'équilibre de sous emploi	202

■ THÈME VIII - Le modèle IS-LM-BP

71. Présentation du modèle IS-LM	206
72. La relation IS	208
73. La demande de monnaie	211
74. La relation LM	213
75. Pente et déplacement de LM	216
76. L'équilibre IS-LM	219
77. Présentation du modèle IS-LM-BP	222
78. La relation BP	225
79. L'équilibre IS-LM-BP	228
80. Intérêt et limites du modèle IS-LM-BP	231

■ THÈME IX - Analyses de la croissance, des cycles et nouvelles approches de la macroéconomie

81. Un renouveau de la macroéconomie	236
82. La nouvelle macroéconomie classique : les hypothèses	238
83. La nouvelle macroéconomie classique : l'impossibilité du déséquilibre	240
84. La nouvelle macroéconomie keynésienne : la possibilité de déséquilibres	243
85. La contribution des facteurs de production à la croissance	246
86. Les premières théories de la croissance : des déterminants exogènes	248
87. Les théories de la croissance endogène : hypothèses et principes de base	250
88. Les théories de la croissance endogène : les différentes sources du progrès technique	253
89. La théorie traditionnelle des cycles : des cycles de déséquilibre	256
90. La nouvelle théorie classique des cycles : des cycles d'équilibre	259

THÈME X - Courbe de Phillips et politiques économiques

91. La courbe de Phillips	264
92. L'interprétation keynésienne de la courbe de Phillips	267
93. La critique monétariste de la courbe de Phillips	270
94. Macroéconomie keynésienne : la politique budgétaire en économie fermée	273
95. Macroéconomie keynésienne : la politique monétaire en économie fermée	276
96. La politique conjoncturelle en régime de changes flexibles	279
97. La politique conjoncturelle en régime de changes fixes	282
98. Les politiques conjoncturelles en économie ouverte	285
99. Les nouvelles orientations de la politique économique	288
100. Le refus de toute politique conjoncturelle par les nouveaux économistes classiques	291

THÈME I



Les fondements de la microéconomie – L'équilibre du marché

Les principes de base de la microéconomie

La microéconomie étudie le comportement des agents individuels dans des situations nécessitant des choix sous des contraintes de rareté. Ces situations concernent de très nombreux domaines. Par exemple, comment répartir son revenu entre la consommation et l'épargne ? Quels biens de consommation acheter compte tenu de leurs prix respectifs et du revenu disponible ? Combien de travailleurs l'entreprise doit-elle embaucher ? À quel niveau doit-elle fixer sa production ? Quelle durée d'étude un étudiant a-t-il intérêt à choisir ?

Les origines de la microéconomie se situent dans le dernier tiers du XIX^e siècle : trois économistes néoclassiques, C. Menger, S. Jevons et L. Walras, en rupture avec certaines analyses des économistes classiques, créent le « marginalisme ».

1) La démarche de la microéconomie

A. L'étude des comportements individuels sur les marchés

La microéconomie traditionnelle étudie les comportements des agents économiques, principalement ceux du consommateur et du producteur, pour dégager des lois permettant de comprendre des phénomènes économiques plus généraux. L'analyse des comportements individuels est la clef de la compréhension des comportements collectifs.

Pour cela, la microéconomie étudie le comportement d'un agent représentatif de tous les autres agents, puis procède à une agrégation de façon à expliquer le fonctionnement général de l'économie. Cet agent représentatif cherche à maximiser sa satisfaction et met en œuvre les moyens nécessaires pour cela ; autrement dit, il adapte de façon efficace les moyens qu'il engage aux fins qu'il poursuit. Il suffit d'agréger ces comportements pour avoir une connaissance de l'économie globale : le tout résulte de la somme des parties.

B. Les postulats de l'analyse microéconomique

La microéconomie est la science des arbitrages. Étant donné les contraintes de temps et de ressources auxquelles font face les individus, ils doivent toujours faire des arbitrages et donc renoncer à d'autres choses : arbitrage entre le loisir et le travail, entre l'achat de telle et telle marchandise, entre la production de telle et telle marchandise, entre l'investissement et le placement de son capital... d'où l'importance pour les économistes de la notion de coût d'opportunité, que l'on peut définir comme le gain maximum auquel un agent économique renonce lorsqu'il prend une décision. Ce principe d'arbitrage permet d'exploiter les opportunités de la façon qui

procure le plus de satisfaction aux individus et donc à l'économie dans son ensemble (voir fiche 8).

Tous les biens et tous les moyens de production sont dans une certaine mesure substituables. Ainsi, le travail peut être remplacé par du capital, la consommation de vin peut être remplacée par la consommation de jus de fruits. Les individus ont donc à effectuer des choix qui résultent d'une comparaison de ce que coûte et apporte chacune des possibilités.

Les services rendus par les biens sont subjectifs et propres à chaque individu. Walras affirme « qu'une substance soit recherchée par un médecin pour guérir un malade, ou pour un assassin pour empoisonner sa famille, c'est une question [...] tout à fait indifférente » pour l'économiste. Toutes les personnes n'utilisent pas un bien ou n'optent pas pour un comportement pour un même service rendu.

2) Le raisonnement à la marge

A. Les fondements du raisonnement à la marge

Les marginalistes ne raisonnent pas sur des quantités globales, mais sur des unités marginales, c'est-à-dire additionnelles. Selon eux, le consommateur ne se demande jamais combien il souhaite posséder de vêtements, mais il se demande à un moment donné s'il achète un vêtement supplémentaire ; le producteur ne se demande jamais combien il doit embaucher en tout de salariés, mais si à un moment donné, il a intérêt à embaucher un salarié supplémentaire.

L'utilisation du calcul à la marge permet le recours à la formalisation mathématique, au calcul différentiel. Une fois déterminée une fonction d'utilité, il est possible de dériver cette fonction pour exprimer l'utilité marginale ; une fois déterminée une fonction de coût, il est possible de dériver cette fonction pour exprimer le coût marginal.

B. Le raisonnement à la marge des consommateurs et des producteurs

Pour étudier les échanges marchands, il faut s'interroger sur le fondement de la valeur des biens. Pour les marginalistes, la valeur des biens dépend de leur utilité et, plus précisément, de l'utilité marginale c'est-à-dire de l'utilité de la dernière unité consommée. Ce sont donc des facteurs subjectifs, les préférences, les goûts des consommateurs qui déterminent la valeur des biens échangés. Lorsque les quantités consommées par un individu augmentent, l'utilité procurée par la dernière unité consommée est de plus en plus faible.

Le raisonnement à la marge permet de comprendre pourquoi la demande est une fonction décroissante du prix et l'offre une fonction croissante du prix. En effet, le consommateur achète une unité supplémentaire d'un bien tant que l'utilité procurée par cette dernière unité consommée est supérieure à sa désutilité, c'est-à-dire à son prix. Plus il consomme de ce bien, plus l'utilité marginale diminue. L'utilité totale est

maximum quand l'utilité marginale est égale au prix. Si le prix augmente, le consommateur devra réduire les quantités consommées. Pour le producteur, le raisonnement fait intervenir le coût marginal c'est-à-dire le coût de la dernière unité produite. Tant que ce coût marginal est inférieur au prix de vente, le producteur a intérêt à accroître sa production car le profit marginal, différence entre le prix de vente et le coût marginal, est positif ce qui augmente le profit total. Le profit est maximum quand la production est telle que le coût marginal est égal au prix de vente. Une hausse du prix entraîne donc une hausse de la production.

Pour qu'il y ait échange, il faut que chaque partenaire le souhaite et donc considère que cet échange induira une amélioration de sa situation. L'échange librement consenti est donc toujours bénéfique aux deux parties (il s'oppose en cela au vol). Lorsque l'une des parties n'a pas intérêt à échanger, il n'y a pas échange.

Deux hypothèses de base : la rationalité des agents économiques et la concurrence pure et parfaite

2

Pour que l'économie soit à l'équilibre et que l'optimum soit atteint, deux conditions nécessaires doivent être réunies : les individus doivent être rationnels et les conditions de la concurrence pure et parfaite doivent être respectées.

1) Les agents économiques sont rationnels

A. La rationalité des agents économiques

Les individus, dont la microéconomie analyse le comportement, ont des caractéristiques particulières. L'*homo œconomicus* est égoïste et rationnel. Égoïste, car il recherche son propre intérêt ce qui le conduit généralement à privilégier l'échange marchand. Rationnel, car il cherche à maximiser sa satisfaction en minimisant ses coûts. Pour le consommateur, maximiser sa satisfaction revient généralement à maximiser son utilité sous la contrainte du prix des biens et de son revenu. Pour le producteur, il s'agit de maximiser son profit sous les contraintes de la technologie, du prix des facteurs de production et du prix de vente du produit.

Les marginalistes sont ici directement influencés par les thèses d'A. Smith. Pour cet auteur, une « main invisible » gouverne l'économie. En recherchant leur propre intérêt, les individus concourent à l'intérêt collectif. A. Smith écrit : « Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du boulanger ou du marchand de bière dont nous attendons notre dîner mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts ». La poursuite d'intérêts égoïstes doit conduire à l'intérêt général.

La rationalité de l'*homo œconomicus* signifie aussi qu'il dispose de toute l'information nécessaire et qu'il est capable de l'analyser. Le consommateur connaît ses préférences et est parfaitement informé du prix des biens qu'il souhaite acheter. Le producteur connaît ses coûts et les différentes technologies utilisables. Il est aussi parfaitement informé du prix des facteurs de production qu'il peut se procurer. Être capable d'analyser l'information signifie que l'individu sait classer par ordre de préférence toutes les alternatives qui s'offrent à lui, et est ainsi en mesure de donner la priorité à celle qu'il préfère et d'agir en conséquence.

B. Des comportements rationnels, mais parfois paradoxaux

Comme l'utilité attendue des biens et des actions sont subjectifs et spécifiques à chaque individu (*voir fiche 1*), le terme d'égoïsme prend un sens particulier. La recherche par un individu, ayant des tendances altruistes, de son intérêt le conduira paradoxalement à privilégier l'intérêt des autres ; si un individu a des tendances masochistes, son intérêt le conduira paradoxalement à choisir des situations qui le feront souffrir.

L'individu utilise le plus efficacement possible les moyens mis à sa disposition pour atteindre ses fins et l'économiste ne porte pas de jugement de valeur sur ces fins. Ainsi, le criminel est parfaitement rationnel pour les économistes, à partir du moment où il achète une arme. La rationalité suppose simplement que l'individu adapte ses actions aux fins qu'il s'est fixé.

2) L'idéal-type de concurrence pure et parfaite

A. Les conditions de la concurrence pure et parfaite

L'*homo œconomicus* évolue dans un monde où les marchés sont en concurrence pure et parfaite. Des conditions sont nécessaires : l'atomicité du marché, l'homogénéité des produits, la libre entrée et la libre sortie du marché, la transparence du marché. Sous ces conditions, la microéconomie va s'efforcer de démontrer qu'il est possible de parvenir à un équilibre stable assurant une allocation efficace et socialement efficiente des ressources, une situation sans gaspillage et où la satisfaction de chacun est la plus élevée possible.

L'atomicité du marché (multitude d'offres et de demandeurs) est nécessaire pour qu'aucun des agents ne puisse à lui seul faire varier le niveau des prix ou le niveau de la production ; l'homogénéité des produits (les produits sont semblables afin d'être comparables) est nécessaire pour que la concurrence s'effectue sur le prix et non sur la qualité du produit ; la libre entrée et la libre sortie du marché sont nécessaires pour que les entreprises puissent aisément passer d'une activité à une autre, cela signifie qu'aucune barrière juridique ou technique n'entrave l'entrée ou la sortie des agents sur le marché – la libre entrée et la libre sortie concernent aussi les facteurs de production (travail et capital) qui peuvent se diriger vers les activités les plus rémunératrices ; la transparence du marché permet à tous les agents d'obtenir toutes les informations nécessaires - l'information est parfaite, les agents savent l'analyser et sont donc en mesure de choisir en connaissance de cause la solution optimale, celle qui maximisera leur profit ou leur utilité.

B. Des hypothèses peu réalistes, mais nécessaires

Les conditions de la concurrence pure et parfaite sont rarement, voire jamais satisfaites. Les grandes entreprises cohabitent avec les petites et moyennes entreprises, l'information n'est jamais parfaite, les produits et les facteurs de production sont

hétérogènes et différenciés, il n'est pas forcément possible d'entrer (capitaux et savoir-faire indispensables) ou de sortir librement du marché (pertes importantes si les actifs sont spécifiques et ne peuvent servir à d'autres activités).

Néanmoins, ces arguments ne constituent pas une critique du modèle. Les microéconomistes qui raisonnent dans le cadre de la concurrence pure et parfaite ont bien conscience du caractère restrictif de leurs hypothèses, mais comme l'écrit Walras : « comme en mécanique pure on suppose d'abord des machines sans frottement ». L'objectif est ici de raisonner en « économie pure », de réaliser un modèle, c'est-à-dire une représentation simplifiée de la réalité qui montre comment fonctionnerait l'économie dans ces conditions. D'ailleurs, les méthodes mises en place pour analyser l'économie concurrentielle peuvent être utilisées dans des situations de concurrence imparfaite ; l'étude du monopole par exemple fait largement appel aux analyses de maximisation du profit. N'oublions pas non plus que ce sont souvent les mêmes économistes qui développent tantôt des modèles en concurrence pure et parfaite et tantôt des modèles en concurrence imparfaite ou en situation de monopole.

Les conditions de la concurrence sont rarement réunies et Herbert Simon a affirmé que la rationalité des individus est limitée car ils n'ont pas les moyens de dénombrer toutes les actions possibles et leurs conséquences. Il n'en demeure pas moins que ces hypothèses sont nécessaires pour construire un modèle d'économie pure qui servira de base à de nombreux autres modèles parfois moins éloignés de l'économie réelle.

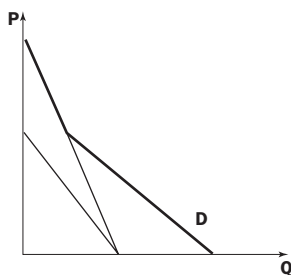
Sur chaque marché se rencontrent une offre et une demande. L'offre est une fonction croissante du prix (*voir thème III*) alors que la demande en est une fonction décroissante (*voir thème II*). Grâce à la flexibilité du prix, le marché devrait se retrouver automatiquement à l'équilibre c'est-à-dire au point qui assure l'égalité entre l'offre et la demande.

1) La rencontre de l'offre et de la demande sur le marché

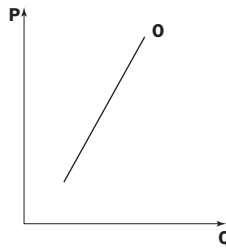
A. Les fonctions de demande et d'offre

Lorsque les conditions de la concurrence pure et parfaite (*voir fiche 2*) sont réunies, on trouve sur le marché une multitude d'offres et de demandeurs. La fonction de demande (parfois appelée demande agrégée) d'un bien est la relation qui exprime la quantité demandée de ce bien en fonction de son prix. Graphiquement, on obtient la demande agrégée en sommant horizontalement chaque demande individuelle ; il s'agit d'additionner les quantités demandées pour chacun des prix. La courbe de demande est décroissante.

Ainsi, s'il y a deux demandeurs (cas impossible en concurrence pure et parfaite), nous obtenons la courbe de demande agrégée suivante (courbe grasse résultant de l'agrégation des deux courbes fines) :



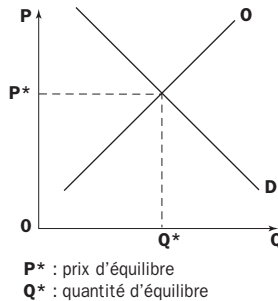
La fonction d'offre (parfois appelée offre agrégée) d'un bien est la relation qui exprime la quantité offerte de ce bien en fonction du prix de ce bien. Graphiquement, on obtient l'offre agrégée en sommant horizontalement chaque offre individuelle. La courbe d'offre est croissante.



B. Prix et quantité d'équilibre

Le prix et la quantité produite sont déterminés par les fonctions d'offre et de demande agrégées du bien considéré. Graphiquement, ils nous sont donnés par le point d'intersection des deux courbes.

Plus le prix est élevé, moins la quantité demandée est forte et plus la quantité offerte est importante (et inversement). On dit que le marché est à l'équilibre quand le prix est tel que la demande est exactement égale à l'offre ; à ce prix, il n'y a pas d'in-vendus ni de demande non satisfaite. Si le prix de marché est supérieur au prix d'équilibre, l'offre est supérieure à la demande, et les forces du marché vont pousser le prix à la baisse afin de rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande. Si le prix de marché est inférieur au prix d'équilibre, la demande est supérieure à l'offre, et les forces du marché vont pousser le prix à la hausse afin de rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande.



2) L'équilibre sur chaque marché (équilibre partiel)

A. Le modèle d'équilibre partiel

En équilibre partiel, chaque marché est étudié indépendamment des autres marchés et « toutes choses égales par ailleurs ». Les ajustements sur un marché n'ont pas d'incidence sur les autres marchés.

Sur chaque marché, les prix proviennent de la confrontation entre la demande de nombreux demandeurs et l'offre de nombreux offreurs. Le prix s'impose donc à chaque agent pris séparément ; les agents économiques sont des « preneurs de prix » (« *price taker* ») et non des « faiseurs de prix » (« *price maker* »). Chaque agent adapte son comportement au prix qui résulte du marché et qui donne à chacun une information, un signal sur la situation du marché. Le consommateur choisit la quantité qu'il demande en fonction de ce prix et le producteur opte pour la quantité qu'il offre en fonction de ce prix.

L'équilibre sur les marchés des biens, du travail et des capitaux signifie que toute la production est vendue, que le plein-emploi est assuré (les individus qui acceptent le salaire proposé sont embauchés) et que toute l'épargne est investie (le prix est ici le taux d'intérêt).

B. La détermination de l'équilibre du marché

Si n entreprises produisent chacune une quantité Q_{oi} , la quantité offerte globale (Q_o) à chaque niveau de prix sera n fois plus forte. Si n consommateurs demandent chacun une quantité Q_{di} , la quantité demandée globale (Q_d) à chaque niveau de prix sera n fois plus forte. Le point d'équilibre qui se définit à la fois par la quantité d'équilibre et par le prix d'équilibre est tel que : $Q_o = Q_d$.

En courte période, le nombre d'entreprises est donné (*voir thème III*). La fonction d'offre au marché se détermine donc à partir d'un certain nombre de fonctions de coût identiques (chaque entreprise optant pour la combinaison productive optimale, les fonctions de coûts sont toutes les mêmes).

En longue période, les entreprises ne réalisent ni profit ni perte (*voir fiche 29*). Le prix a tendance à se fixer au minimum du coût moyen, au point qui est coupé par la courbe de coût marginal. La fonction d'offre se détermine en posant l'égalité entre le coût moyen et le coût marginal (*voir thème III*).

Les équilibres partiels ne mènent pas nécessairement à l'équilibre général car celui-ci n'est pas une simple juxtaposition d'équilibres particuliers en raison de l'interdépendance de marchés. Toute modification d'un prix à des répercussions en chaîne sur de nombreux autres marchés (*voir fiche 7*).

Les programmes mathématiques de maximisation de l'utilité du consommateur et du profit du producteur sous des contraintes de revenus et de prix (voir thèmes II et III) permettent de définir des fonctions de demande et d'offre sur les différents marchés. La demande est généralement une fonction décroissante du prix, l'offre une fonction croissante. La demande et l'offre se rencontrent sur des marchés où se forment les prix. La flexibilité des prix permet d'assurer l'égalité entre l'offre et la demande.

1) Les mécanismes de flexibilité des prix

A. Le tâtonnement walrassien

Pour L. Walras, la formation des prix nécessite la présence d'un commissaire-priseur, extérieur à l'échange, qui centralise les offres et les demandes pour chaque prix proposé. Le tâtonnement walrassien, c'est-à-dire l'ajustement successif du prix par un commissaire-priseur pour égaliser les quantités offertes et les quantités demandées, permet de parvenir à un équilibre stable.

Processus du tâtonnement :

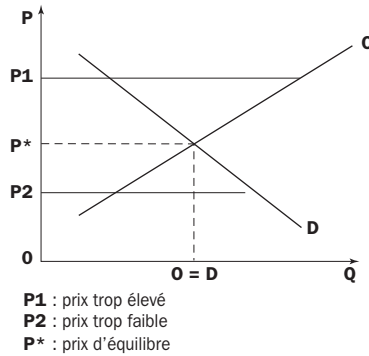
- un prix est donné au hasard par le commissaire-priseur qui compte alors le nombre d'offres et de demandes correspondant à ce prix ;
- si l'offre est supérieure à la demande, un nouveau prix plus faible est crié : la demande augmente, l'offre diminue ; si la demande est supérieure à l'offre, c'est un nouveau prix plus élevé qui est crié : la demande diminue, l'offre augmente ;
- le processus de tâtonnement se poursuit jusqu'à ce que soit trouvé un prix qui permette d'égaliser l'offre et la demande ;
- les échanges s'effectuent à ce prix d'équilibre.

B. La flexibilité sans tâtonnement walrassien

Dans la réalité, la concurrence parfaite et les enchères ne concernent que de rares marchés, comme la bourse (cela n'est pas réellement une critique de l'analyse de Walras car cet auteur en avait conscience et avait décidé de raisonner dans le cadre de l'économie politique pure).

Il est rare que les échanges ne s'effectuent qu'au prix d'équilibre. Ils s'effectuent généralement tout au long du processus et c'est généralement la présence d'une demande insatisfaite ou d'une offre pléthorique qui donne le signal d'une modification du prix ; c'est ainsi de cette façon que les choses se déroulent sur le marché du travail selon Pigou.

L'équilibre du marché



Même si l'ajustement ne se réalise pas aussi rapidement qu'en présence d'un commissaire-priseur, la flexibilité des prix est donc assurée sans cet intermédiaire à condition qu'il n'y ait aucun obstacle aux libres variations des prix et des quantités offertes et demandées.

2) Les avantages de la flexibilité des prix

A. La flexibilité des prix permet d'atteindre une situation optimale pour la collectivité

Le prix est un signal. Il oriente les ressources vers les secteurs où la demande est forte ce qui répond à la question : que produire ? Si, à la suite d'une modification de la fonction de demande, le prix augmente, les producteurs vont accroître leur production. À l'inverse, si le prix baisse, les producteurs réduiront leur production. Le prix des facteurs de production indique aux producteurs quelle combinaison des facteurs de production choisir. C'est la réponse à la question : comment produire ? Par exemple, si le prix relatif du travail par rapport au capital augmente, les producteurs utiliseront plus de capital et moins de travail.

Pour chaque combinaison des quantités demandées ou offertes par rapport aux prix, le consommateur maximise son utilité et le producteur son profit. En participant aux échanges marchands, les individus améliorent donc leur situation.

La flexibilité des prix permet l'égalité entre l'offre et la demande et donc l'équilibre sur tous les marchés : ni pénurie ni surproduction sur le marché des biens et des services ; ni chômage, ni pénurie d'actifs sur le marché du travail ; toute l'épargne est investie et toutes les opportunités d'investissement sont satisfaites sur le marché du capital.

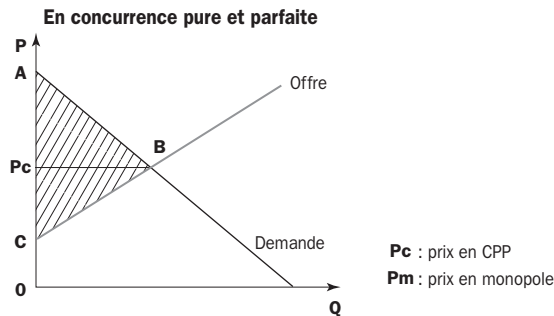
B. La maximisation des gains à l'échange : surplus du consommateur et surplus du producteur

Puisque les intentions d'achat ne sont réalisées que si le prix est égal ou inférieur au prix intentionnel, le consommateur obtient généralement un surplus. On le représente graphiquement par la surface délimitée par la courbe de demande, au-dessus du prix du marché.

De la même façon, les offreurs qui auraient proposé des prix plus faibles que le prix d'équilibre se retrouvent avec un surplus qui est égal à la différence entre le prix auquel ils étaient prêts à vendre le produit et le prix du marché. On le représente graphiquement par la surface délimitée par la courbe d'offre, en dessous du prix du marché.

Les gains à l'échange correspondent aux avantages que l'échange procure aux demandeurs et aux offreurs. Ces gains à l'échange correspondent à la somme du surplus des consommateurs et du surplus des producteurs.

Les gains à l'échange en situation de concurrence pure et parfaite



Pour la microéconomie traditionnelle, l'échange marchand est supérieur à toute autre forme d'organisation économique. C'est un mode efficace d'allocation des ressources. La flexibilité des prix assure l'équilibre sur tous les marchés.

La réalisation de l'équilibre (déplacement sur la courbe et déplacement de la courbe)

Tout choc qui modifie l'offre ou la demande provoque un ajustement des prix qui assure ainsi un retour à l'équilibre. Pour comprendre comment se modifient l'offre et la demande et comment se réalise l'équilibre, il faut distinguer les déplacements de la courbe des déplacements sur la courbe.

1) Présentation des deux types de déplacement

A. Les déplacements sur la courbe

Les déplacements sur la courbe (les fonctions d'offre et de demande demeurent inchangées) ne se produisent qu'à un nombre de demandeurs ou d'offreurs donné ; ils proviennent des adaptations de court terme de la quantité offerte ou de la quantité demandée de la part des offreurs et/ou des demandeurs face à une modification des prix.

Pour des fonctions d'offre et de demande données, il n'existe qu'une seule possibilité d'équilibre. Il est donc impossible, sur un marché donné d'enregistrer à la fois un déplacement sur la courbe d'offre et un déplacement sur la courbe de demande. En général, un déplacement sur la courbe d'offre résulte d'un déplacement de la courbe de demande et vice versa.

B. Les déplacements de la courbe

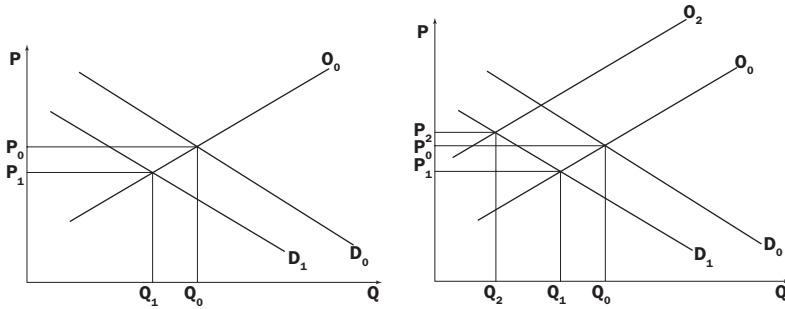
Au-delà du court terme, la variation des prix provoque l'arrivée de nouveaux offreurs ou demandeurs sur le marché ou le départ de certains d'entre eux du marché ; dans ce cas, les fonctions de demande et d'offre sont modifiées et c'est toute la courbe (qui résulte de l'agrégation des offres et des demandes individuelles) qui se déplace.

Les modifications d'offre et de demande peuvent aussi être dues à des causes autres que les mouvements de prix. Par exemple, l'augmentation du nombre d'habitants, le changement du prix des autres biens, l'évolution des goûts... peuvent modifier la fonction de demande et donc induire un déplacement de la courbe de demande. Une innovation qui permet de diminuer le coût marginal, une nouvelle réglementation, une catastrophe naturelle, une variation du prix des biens de production... peuvent modifier la fonction d'offre et donc induire un déplacement de la courbe d'offre.

2) Illustrations de la réalisation de l'équilibre

A. L'impact d'un choc de demande négatif

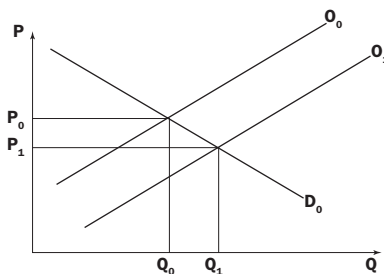
Prenons l'exemple du marché du téléphone portable. Imaginons qu'une étude scientifique ait montré les dangers de l'utilisation du téléphone portable. Que se passera-t-il ?



La demande de téléphones portables va diminuer : pour un même prix, les consommateurs seront prêts à acheter moins de téléphones portables, il y aura donc un déplacement (sur la gauche) de la courbe de demande. En revanche sur le court terme, les conditions d'offre ne sont pas modifiées et il n'y aura qu'un déplacement sur la courbe de l'offre de téléphones portables. Cela détermine un nouvel équilibre : diminution du niveau de prix et de production.

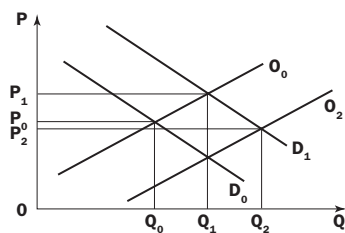
En revanche, on peut supposer qu'à plus long terme, si cette nouvelle situation sur le marché du téléphone portable perdure, certains producteurs voudront quitter le marché, ce qui induira un déplacement sur la gauche de la courbe d'offre et donc la détermination d'un nouvel équilibre : diminution du niveau de production et augmentation du niveau de prix par rapport à l'équilibre précédent.

B. L'impact de chocs positifs



Supposons maintenant qu'une innovation technologique permette de réduire les coûts de production du téléphone portable (choc d'offre positif). Ce phénomène induit un déplacement (sur la droite) de la courbe d'offre. En revanche, la courbe de demande reste inchangée. Cela détermine un nouvel équilibre : diminution du niveau de prix et augmentation du niveau de production.

Les cabines téléphoniques sont supprimées. De nouveaux consommateurs entrent donc sur le marché du téléphone portable (choc de demande positif). La courbe de demande se déplace sur la droite. Cela induit dans un premier temps une augmentation de la production et des prix. Si ce premier impact suscite une arrivée de nouveaux offreurs sur le marché, la courbe d'offre va à son tour se déplacer sur la droite.



Ainsi dès qu'un évènement se produit sur un marché, pour en analyser l'impact, il faut se demander si l'évènement a modifié la courbe de demande, la courbe d'offre ou les deux à la fois, et cela dans quel sens ; il faut ensuite en étudier les effets sur le point d'équilibre.

La pente des courbes : l'élasticité de l'offre et de la demande

6

La détermination de l'équilibre dépend fortement de la pente des courbes d'offre et de demande et donc de leur élasticité. Cela peut être illustré par la loi de King.

En 1696, Gregory King remarque qu'un déficit de la récolte de blé provoque un accroissement plus que proportionnel du prix du blé. Le même phénomène sera observé lors des surproductions de produits agricoles : une surproduction limitée provoque un effondrement des prix. Ces phénomènes s'expliquent par la faiblesse de l'élasticité de la demande de produits agricoles par rapport au prix : la hausse du prix provenant d'une baisse de la production est cumulative car elle n'entraîne pas une baisse proportionnelle de la demande.

1) La notion d'élasticité

A. La mesure de l'élasticité

L'élasticité permet de mesurer l'effet d'une variation d'un phénomène sur un autre. Lorsque l'on ne dispose que de données empiriques, la mesure de l'élasticité s'effectue en rapportant les variations aux valeurs initiales :

Élasticité = variation relative de l'effet / variation relative de la cause = (variation absolue de l'effet / valeur initiale de l'effet) / (variation absolue de la cause / valeur initiale de la cause).

Si y est l'effet et x la cause, l'élasticité de y par rapport à x se calcule de la façon suivante : $e_{y/x} = (\text{variation absolue de } y / \text{valeur initiale de } y) / (\text{variation absolue de } x / \text{valeur initiale de } x)$ ou encore $e_{y/x} = (\Delta y / y) / (\Delta x / x)$.

Lorsque l'on dispose d'une fonction algébrique, la variation relative de y se mesure par l'expression $\partial y / y$ et celle de x par l'expression $\partial x / x$. Donc $e_{y/x} = (\partial y / y) / (\partial x / x)$ ou encore $e_{y/x} = (x / y) / (\partial y / \partial x)$.

B. L'analyse des élasticités

Pour comprendre la signification de l'élasticité, il faut tenir compte de deux indicateurs :

Le signe de l'élasticité indique si la variable « effet » varie dans le même sens que la variable « cause » :

- si elles varient toutes les deux dans le même sens, l'élasticité est positive. C'est par exemple généralement le cas de l'élasticité de l'offre par rapport au prix : lorsque le prix augmente, dans la plupart des cas, l'offre augmente aussi ;

- si elles varient en sens opposé, l'élasticité est négative. C'est par exemple généralement le cas de l'élasticité de la demande par rapport au prix : lorsque le prix augmente, dans la plupart des cas, la demande diminue.

La valeur absolue de l'élasticité indique si l'incidence est forte ou faible :

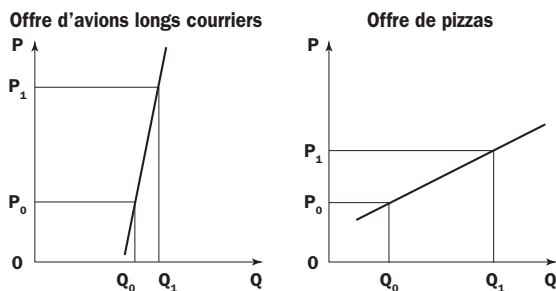
- si la variable « effet » évolue au même taux que la variable « cause » (les deux variations relatives sont égales), la valeur absolue de l'élasticité est égale à 1 ;
- si la variable « effet » évolue à un taux moindre que la variable « cause », la valeur absolue de l'élasticité est inférieure à 1 ; dans ce cas : $0 < |e| < 1$;
- si la variable « effet » évolue à un taux supérieur à la variable cause, la valeur absolue de l'élasticité est supérieure à 1 ; dans ce cas : $|e| > 1$ ou $|e| < -1$.

2) Élasticité et équilibre de marché

A. L'élasticité prix de la demande et de l'offre

Dans la plupart des cas, la demande est une fonction décroissante du prix, mais la réaction de la demande face à une modification de prix n'est pas équivalente pour tous les produits (*voir fiche 16*). Ainsi par exemple, la demande d'allumettes ne change quasiment pas quand le prix varie, alors que la demande de transport en taxi varie fortement par rapport au prix. C'est l'élasticité de la demande par rapport au prix, ou élasticité-prix qui mesure le degré de variation de la demande lorsque le prix varie.

Comme la demande, l'offre est plus ou moins élastique par rapport au prix. Par exemple, l'offre de pizzas est assez élastique par rapport au prix alors que l'offre d'avions longs courriers est peu élastique par rapport aux prix : les investissements sont tellement lourds que seules de fortes variations de prix sur moyenne ou longue période agissent sensiblement sur la quantité produite.

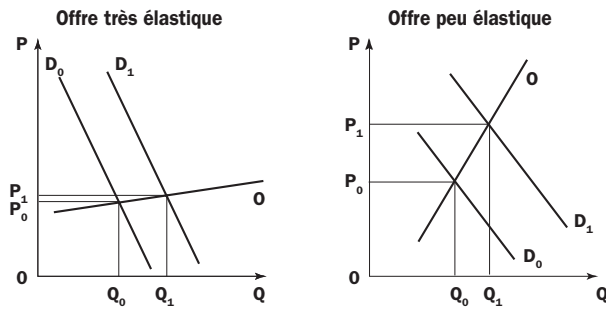


B. L'impact de l'élasticité sur la réalisation de l'équilibre

En cas de choc se produisant sur un marché, la détermination du nouvel équilibre résulte notamment du degré d'élasticité de l'offre et de la demande par rapport au prix. Chaque déplacement de la courbe d'offre ou de demande se traduit par un ajustement de la quantité et des prix. Quand les fonctions sont très élastiques et donc les courbes proches de l'horizontale, l'ajustement se réalise plus par les quantités que

par les prix. Au contraire, les ajustements se réalisent davantage par les prix que par les quantités lorsque les fonctions sont relativement inélastiques.

Représentation graphique de l'impact d'un choc de demande positif en fonction de l'élasticité de l'offre :



Les élasticités mesurent donc comment les quantités offertes et demandées réagissent aux modifications des prix. En fonction de celles-ci, l'équilibre se déterminera différemment.