

# CHAPITRE I : INTRODUCTION A LA MICROECONOMIE

Henri Poincaré a dit : « *Une accumulation de fait n'est pas plus une science qu'un tas de pierres n'est une maison* »  $\Rightarrow$  pour qu'un corpus théorique soit une science, il faut poser des hypothèses, étudier un nombre important de situations différentes, faire des statistiques sur le comportement des agents, tester les hypothèses, etc... La modélisation permet de ne pas oublier des éléments économiques.

**Un modèle** est une série d'hypothèse permettant à la fois d'expliquer et de prédire le comportement d'une variable ou d'un agent. En science économique, et notamment en microéconomie nous allons élaborer des modèles, nous allons tenter des représentations simplifiées pour mieux comprendre la complexité du monde qui nous entoure.

## I] Définition de l'économie

L'économie est une science récente, mais l'économie politique existe depuis longtemps, elle lie la sphère politique et la sphère décisionnelle. **La science économique** est la science qui étudie l'allocation de ressources rares a des fins alternatives (Robbins)  $\Rightarrow$  2 éléments importants : ressources rares et besoins illimités donc obligation de faire des choix. La science économique et la microéconomie étudient les choix des agents économiques, on s'intéresse au pourquoi et au non-choix. En macroéconomie on a vu le coût de la renonciation, c'est-à-dire le coût de l'opportunité.

Il y a 3 problèmes fondamentaux interdépendants :

- **Quelles marchandises doivent être produites ?**  $\Rightarrow$  Le producteur des appareils doit prendre une décision d'adaptation aux changements de marché et d'innovation. Il est alors soumis à un arbitrage entre des choix de production futur et actuel. On cherche aussi à savoir combien de marchandises doivent être produites.
- **Comment sont-elles produites ?**  $\Rightarrow$  On cherche à minimiser les coûts de production.
- **Pour qui doivent-elles produites ?**  $\Rightarrow$  On cherche à savoir quelle population est visée, et qui va en bénéficier. Faut-il s'appuyer sur un facteur travail où la quantité de main d'œuvre reste élevée, ou s'appuyer sur une robotisation continue du facteur capital ?

Ces questions prennent une grande place dans l'actualité avec les élections. Définir une politique de recherche, c'est répondre à ces questions. Les agrégats sont formés par la somme des intérêts individuels. La France connaît un déficit public depuis 1975, c'est-à-dire que la France a dépensé plus qu'elle n'encaisse. Le montant des intérêts de la dette a atteint un stade considérable.

### III] L'historique de la microéconomie

La microéconomie est née dans les années 1850, le grand courant de la microéconomie est le marginalisme. Elle s'intéresse au comportement individuel d'un agent qui peut être un consommateur, un producteur, et le comportement de l'Etat en tant que décideur de politique économique ou industriel, et le choix de cette politique a une forte influence. L'agrégation de tous ces comportements individuels nous permettent d'avoir, de comprendre, d'anticiper, de prédire, le comportement global. Si on connaît le comportement des agents de base, on peut prédire le comportement des agents en masse. Le problème de ce passage entre le comportement des agents individuels et ceux en masse est complexe, il faut faire attention au sophisme de composition c'est-à-dire tomber dans un piège qui consiste à croire que ce qui est vrai pour l'un est vrai pour le tout. Dans certains cas cela ne marche pas, ce qui est vrai pour l'un n'est pas toujours vrai pour le tout. Citons un exemple : si une personne dans une communauté ou pays reçoit plus d'argent, on peut dire que cette personne va être plus riche. En revanche si tout le monde reçoit plus d'argent, il n'est pas du tout évident que tout le pays va devenir plus riche.

Au fil du temps, plusieurs courants ont été mis en place :

➤ **Le courant marginaliste** fondé par Léon Walras (1834-1910), est le courant fondateur de l'économie moderne, avec aujourd'hui des remises en cause. Walras défend l'idée qu'il existe un équilibre général. Cette théorie est basée sur le fait que toutes les variables de l'économie sont reliées, si on modifie une variable, alors toutes les autres variables changent.

➤ L'école britannique est une école fondée par Alfred Marshall : c'est l'école de Cambridge. C'est aussi le fondateur de **l'école de pensée néo-classique**. Marshall a une vision de l'économie différente de celle de Walras, il préfère défendre l'équilibre partiel : c'est une méthode en économie qui est très utilisée. Il dit que la méthode de Walras est tellement compliquée qu'on a du mal à l'utiliser, et qu'en économie il faut avoir une méthode plus simple d'utilisation afin de mieux mettre en évidence les liens entre les variables, il résonne donc en équilibre partiel. Il a inventé la technique de « toutes choses égales par ailleurs » ce qui signifie que dans une relation de causalité je fais en sorte de bloquer toutes les variables sauf une, et j'étudie uniquement l'impact d'une variable sur mon résultat. Quand je baisse mon prix, je ne fais pas de campagne publicitaire, afin de voir l'effet de la baisse des prix seulement. On veut isoler les causes de notre résultat final. Quelle est l'influence d'une variation de A sur B, sachant que les autres variables qui peuvent influencer B sont considérées comme fixes ?

➤ **Le courant autrichien** donne naissance à l'école de Vienne avec par exemple Menger.

### III] Le marché et la loi de l'offre et la demande

#### 1) Comment les marchés résolvent-ils les 3 problèmes économiques fondamentaux ?

Selon les néo-classiques, ce sont les marchés qui donnent les solutions à ces problèmes. D'après Samuelson, dans une économie comme les Etats-Unis, sans qu'il y ait une instance supérieure de planification, les individus s'ajustent entre eux, et finalement le marché et son mécanisme, ce système fonctionne sans qu'il y ait de faillite généralisée. C'est un ajustement progressif parfois un peu lent, mais ce n'est pas l'Etat qui décide. « *Une économie de marché est un mécanisme compliqué de coordination inconsciente des gens, des activités, et des entreprises, au moyen d'un système de prix et de marché, sans une intelligence ou un calcul central il résout un problème comprenant des milliers d'inconnus et de relation que le plus puissant des ordinateurs ne pourrait résoudre aujourd'hui* » (Samuelson). Tous les économistes ont donné leur définition du marché. Plus simplement, **un marché est un lieu de rencontre entre une demande et une offre aboutissant à la fixation d'un prix et d'une quantité d'équilibre.**

La notion de prix est une notion fondamentale dans un marché car c'est autour d'elle que le marché va s'organiser. Le prix est aussi un signal. S'il est trop élevé cela veut dire que le bien s'adresse à un segment de la population à haut pouvoir d'achat mais aussi le signal d'une qualité qui a été produite pour faire ce bien.

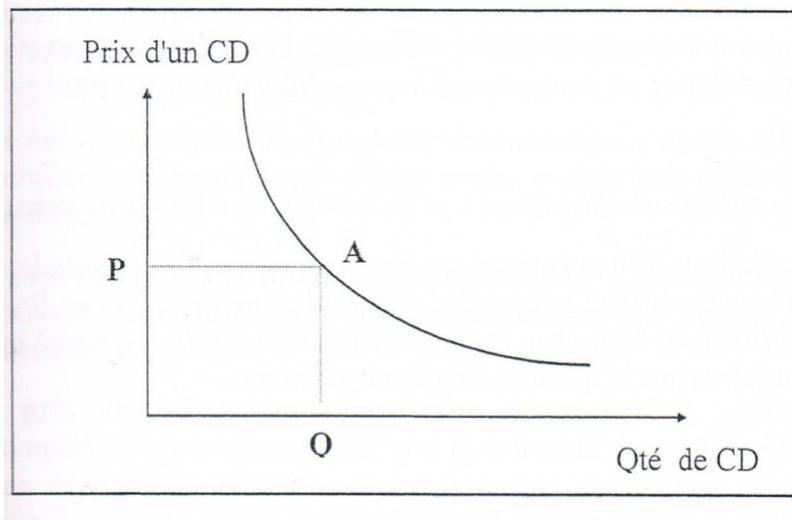
- **Réponse au premier problème** (quelles marchandises doivent être produites ?) ⇨ c'est le marché qui décide, il faut que les produits plaisent et soient utiles ; ce sont les consommateurs qui vont faire que le produit marche ou ne marche pas.
- **Réponse au deuxième problème** (comment sont-elles produites ?) ⇨ c'est encore le marché qui décide, par le biais de la concurrence entre les entreprises.
- **Réponse au troisième problème** (pour qui doivent-elles être produites ?) ⇨ c'est le marché qui décide par le biais de la loi de l'offre et de la demande

#### 2) Les fonctions d'offre et de demande

##### a) La courbe de demande du marché

Il ne s'agit pas de la courbe de demande d'un individu mais de la courbe de demande globale du marché. Le bon sens et les vérifications statistiques montrent que la quantité achetée pour la grande majorité des produits est une fonction du prix du bien. « **Toutes choses égales par ailleurs** », plus le prix d'une marchandise est élevée moins il y a d'acheteur : c'est **la loi de décroissance de la demande**. Le prix n'est pas le seul élément qui influence la quantité achetée (voir plus bas). La fonction de demande définit une relation entre le prix d'un bien et la quantité achetée de ce bien (= demande des consommateurs). La représentation graphique de cette **fonction de demande est décroissante** dans la plus grande des situations, la dérivée de cette fonction est donc inférieure à 0.

## La courbe de demande



La liaison prix-quantité peut faire l'objet d'une formulation algébrique :

$$Q_D = Q_D(P), \text{ ou bien : } P = f(Q_D)$$

La décroissance de la demande implique :

$$\frac{\partial P}{\partial Q_D} < 0$$

Il existe deux raisons principales sur le plan de la microéconomie :

– Raison relative : lorsque le prix d'un bien augmente, alors « *toutes choses égales par ailleurs* » signifie que le revenu d'un agent diminue de façon relative (on a le sentiment d'un appauvrissement), l'agent va donc chercher à faire des économies et il va tenter de restreindre ses dépenses sur le bien en question : c'est **l'effet revenu**.

– **L'effet de substitution** c'est-à-dire qu'il conduit le ménage (dans les mêmes circonstances qu'avant) à tenter de remplacer ce bien par un autre, il opère une substitution de ce bien par un autre bien équivalent, il va essayer de trouver un bien moins coûteux que celui qui a augmenté, cet effet concerne la plupart des biens de consommation mais parfois il ne fonctionne pas car on ne peut pas remplacer le produit en question (ex : électricité etc...)

Jusqu'à présent nous avons raisonné « *toutes choses égales par ailleurs* » donc on a une variable sur notre courbe et on explique que c'est la variable la plus importante. C'est un raisonnement qui vise à simplifier la complexité du monde, ce n'est pas pour autant qu'il n'existe pas d'autres éléments qui influencent la demande des consommateurs. Quels sont les autres éléments qui influencent les consommateurs ? :

– **La publicité** (télévision, radio, internet...) qui a une forte influence mais on a parfois du mal à étudier son impact sur la quantité consommée.

– **Le revenu moyen** des ménages dans le pays étudié.

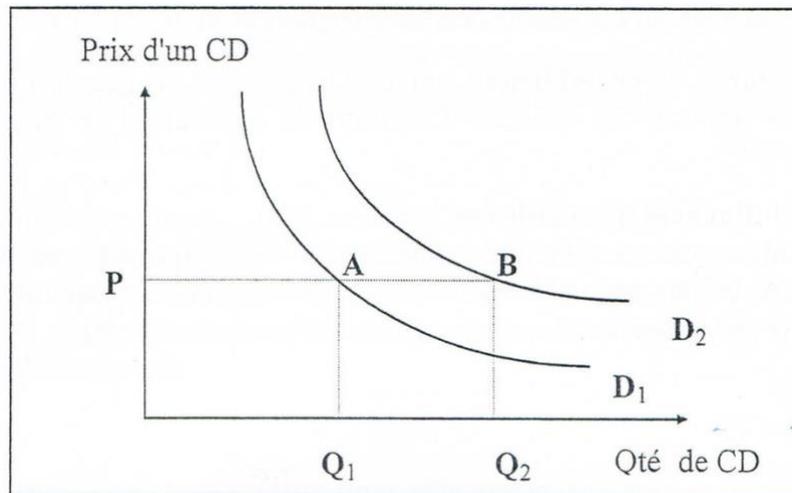
– **La taille du marché**, c'est-à-dire que les entreprises recherchent souvent les grands marchés, elles ont des stratégies de globalisation afin de faire des économies en vendant les biens dans plusieurs pays à la fois et en faisant une seule campagne de publicité.

– **L'existence et les caractéristiques des produits substituables**, c'est-à-dire que plus on a sur un marché de produit concurrent qui rendent le même service, la demande va se répartir sur tous ces produits, le marché est partagé. En revanche, si on est les seuls on peut estimer à en vendre beaucoup.

– **Les influences plus ponctuelles** c'est-à-dire comme le degré de confiance de la population.

Ces éléments sont des éléments majeurs, il existe aussi des éléments culturels (goût, culture des pays etc...), dans le domaine alimentaire par exemple les habitants des différents pays ne mangent pas la même chose. Dans la courbe de demande tous ces éléments sont fixés, ils sont bloqués, ils ne bougent pas. S'il y en a, d'une période à une autre ils ne changent pas. « *Toutes choses égales par ailleurs* » quand le prix augmente, la quantité baisse. Il ne faut pas confondre la baisse ou la hausse des quantités achetées suite à une variation du prix, avec un accroissement ou une diminution de la demande pour un prix donné.

#### Une évolution possible de la courbe de demande



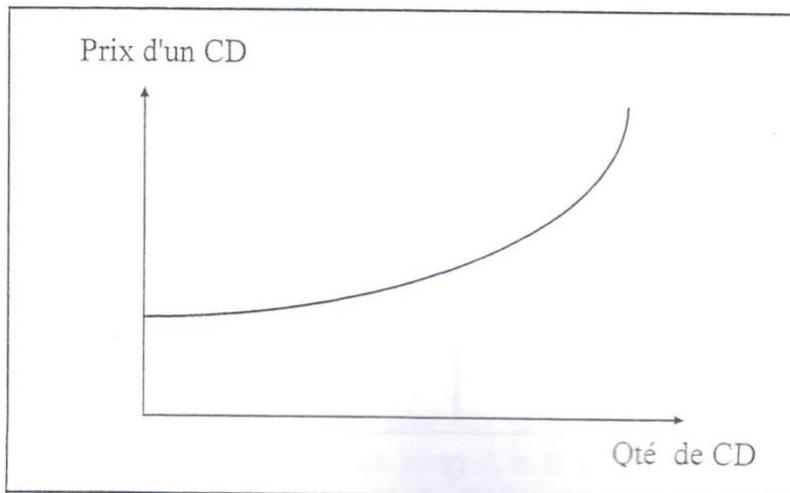
Plus le prix est bas plus l'augmentation est forte.

Cette représentation signifie que pour un prix moyen P, le nombre de CD achetés a doublé entre 1990 et 1996. Pour d'autres niveaux de prix, la demande a aussi augmenté, mais il est plus difficile graphiquement d'évaluer avec précision l'accroissement.

## b) La courbe d'offre du marché

L'offre est ce que les entreprises mettent sur le marché. Cette offre conduit à une fonction d'offre, elle établit une relation entre la quantité que les entreprises souhaitent vendre et le prix. **La fonction d'offre se traduit par une courbe croissante** ce qui conduit à dire que la dérivée par rapport à Q est positive. Elle peut avoir plusieurs formes : une droite croissante ou une courbe croissante à taux croissant. La courbe d'offre peut prendre une position verticale lorsque dans certaines situations on exprime la rigidité de l'offre sur un marché par une courbe d'offre verticale.

### La courbe d'offre



La liaison prix-quantité peut faire l'objet d'une formulation algébrique :

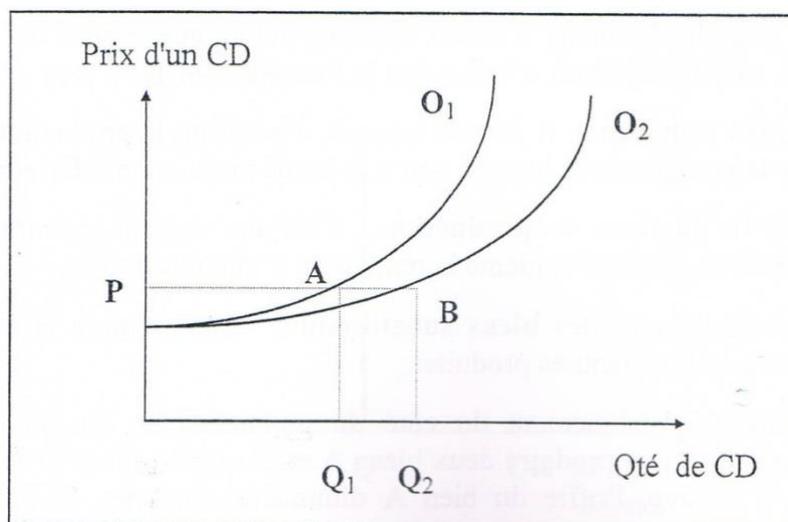
$$Q_S = Q_S(P), \text{ ou bien : } P = f(Q_S)$$

La croissance de l'offre implique :

$$\frac{\partial P}{\partial Q_S} > 0$$

Explication de la croissance de l'offre, pourquoi lorsque le prix augmente l'offre augmente, les entreprises veulent vendre beaucoup à un prix élevé. Comme pour la demande il ne faut pas confondre l'augmentation de l'offre pour un prix donné, et l'augmentation de l'offre suite à une augmentation du prix.

### Une évolution possible de la courbe d'offre

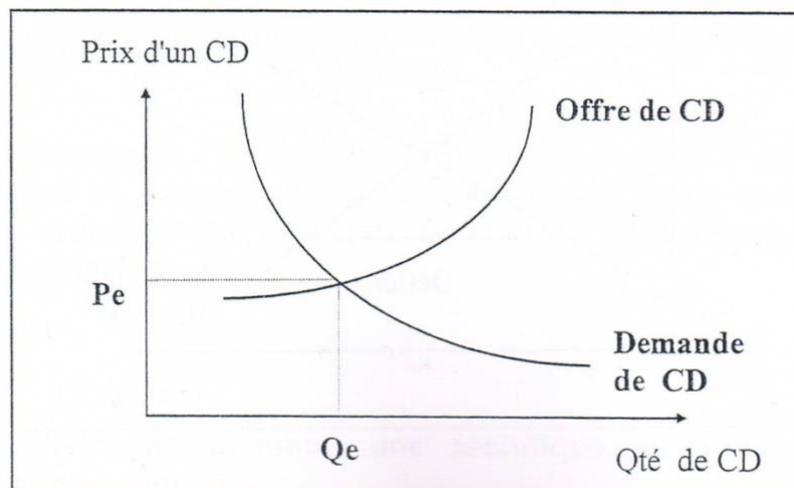


Quelles sont les variables qui influencent la courbe d'offre ? :

- **Les progrès techniques** dans la fabrication des biens vont conduire à une augmentation de la production offerte.
- **Le prix des facteurs de production**, ce sont les outils qui servent à fabriquer les produits.
- **Les caractéristiques des biens substituables**, le producteur va pouvoir opérer une substitution et va choisir le bien qui lui rapporte le plus.
- **La structure du marché** influence l'offre.
- **Le poids des réglementations** peut aussi influencer l'offre dans la mesure où il peut y avoir des domaines très contraignants où l'on ne peut pas faire ce que l'on veut (ex : pharmacie...)

### c) L'équilibre entre l'offre et la demande

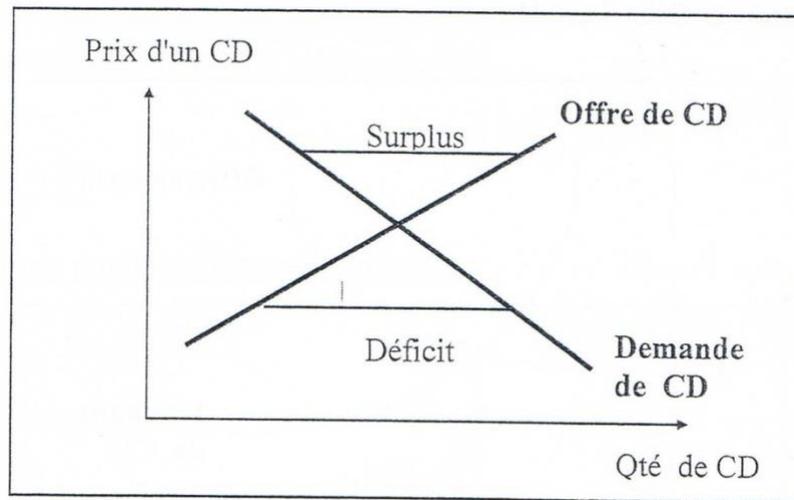
#### Equilibre sur le marché des CD



Cet équilibre se manifeste par l'intersection des deux courbes. C'est en ce point que les deux groupes d'agents vont trouver un équilibre où toute la quantité offerte sera achetée. Il n'y a pas toujours où les objectifs des uns soient les objectifs des autres. Les deux groupes vont faire une concession, ils vont accepter la logique et cela va amener l'équilibre. L'équilibre n'est pas forcément atteint on peut être au-dessus ou au-dessous, si les vendeurs fixent un prix trop élevé et s'ils produisent des quantités importantes alors apparaîtra **un surplus que l'on appelle excès d'offre**, on dit dans ce cas que les entreprises sont rationnées, elles aimeraient vendre beaucoup mais au prix qu'elles jugent bon de fixer, la demande ne sera pas suffisante pour vendre ce qu'elles ont prévues de vendre.

Si la demande dépasse l'offre, on est dans **une situation de déficit ou d'excès de demande**, les ménages sont rationnés, ils aimeraient acheter plus à ce prix mais les entreprises ne produisent pas de grandes quantités à ce prix.

## Les situations de déséquilibres



En microéconomie, c'est **le côté court du marché qui l'emporte** et qui décide. Quand on est en surplus d'offre, les consommateurs disent « je veux cette quantité-là » et les producteurs « c'est ce prix » mais ce sont les consommateurs qui l'emportent.