

Chapitre 2 Les décisions du consommateur et du producteur

Consommer des biens et des services nécessite de les produire. Ces biens (ou services) peuvent être produits par des agents privés ou publics. La valeur de ces biens (ou services) pour les agents économiques est liée à leur rareté et à leur utilité marginale.

La question de la production (que produire et en quelle quantité ?) dépend à la fois des quantités et du coût des ressources disponibles (facteurs de production : travail, capital, terre) et de la valeur du bien fabriqué, exprimée par son prix.

1 Comment expliquer les décisions du consommateur ?

A. Les coûts d'opportunité

Dans un monde de rareté, face à des désirs potentiellement illimités, un consommateur est amené à choisir sous contrainte (revenu, temps, information) quels besoins satisfaire en premier lieu. L'agent économique va donc devoir réaliser des arbitrages pour atteindre un certain niveau de satisfaction.

Lorsqu'il effectue un choix, un agent économique va sélectionner une option au détriment des autres. Il va donc renoncer à une chose pour effectuer ce choix. Le **coût d'opportunité** est ce à quoi l'agent économique a renoncé en faisant son choix. Il représente le sacrifice consenti pour l'accomplir c'est-à-dire le gain qui aurait pu être obtenu grâce à l'autre meilleur choix possible.

B. La rationalité et l'utilité individuelle des agents

1. La rationalité des agents économiques

L'**agent économique est rationnel** c'est-à-dire qu'il raisonne et calcule afin d'atteindre le mieux possible un objectif compte tenu des contraintes auxquelles il doit faire face comme, par exemple, la contrainte de ressources.

2. Le fondement du choix du consommateur : la valeur et l'utilité

La **rationalité** du consommateur correspond à la recherche du maximum de satisfaction au moindre coût. Le consommateur rationnel est logique, calculateur, cohérent, égoïste, parfaitement informé des conditions de prix et de son revenu avec pour seule motivation de maximiser son **utilité** c'est-à-dire le degré de satisfaction généralement procuré par la consommation des produits. C'est l'utilité du bien qui donne sa **valeur** au bien.

3. Utilité et utilité marginale

L'**utilité marginale** ou utilité de la dernière unité mesure la satisfaction supplémentaire engendrée par la consommation supplémentaire d'un bien. Le consommateur rationnel veut maximiser son utilité. Il va consommer le bien tant que son utilité marginale est positive (tant que son utilité totale augmente).

C. Les préférences du consommateur

1. La notion de préférence du consommateur

Les économistes supposent qu'un consommateur peut classer les différentes possibilités de consommation. La façon dont celui-ci classe les différents paniers décrit ses préférences. Le **panier de biens** est l'ensemble des biens et services sur lequel on raisonne pour définir la structure de préférence du consommateur.

Hypothèse : le consommateur peut classer tous les paniers de biens. S'il choisit toujours un panier quand un autre est également accessible, cela implique que le panier choisi est strictement préféré à l'autre. Les **préférences** sont donc basées sur le comportement des agents.

2. Les courbes d'indifférence

Une **courbe d'indifférence** est une ligne de contour le long de laquelle l'utilité totale est constante. Les courbes d'indifférence représentent les paniers de consommation (ensemble de tous les biens et services consommés par un individu : logement, restaurant par exemple) procurant le même montant d'utilité totale.

D. Valeur d'un bien, rareté et utilité marginale

1. Le prix, indicateur de rareté

Le lien entre prix et rareté vient de l'**utilité marginale**. Cette approche se fonde sur la **satisfaction individuelle** procurée par la dernière unité consommée d'un bien. L'utilité marginale ou l'utilité de la dernière unité est d'autant plus élevée que la quantité de biens disponible est très petite. La valeur d'un bien sera élevée. Un bien en quantité abondante a une utilité élevée, mais son utilité marginale est faible. Il s'ensuit que sa valeur sera faible.

Un **prix élevé** est révélateur d'une certaine **rareté**, tandis que l'**abondance** se manifeste par un **prix faible**.

2. Le paradoxe de l'eau et du diamant

L'eau a une **utilité totale extrêmement élevée** mais une **utilité marginale très faible** : l'abondance de l'eau fait que les besoins sont satisfaits jusqu'à satiété sans que cela ne coûte beaucoup, le prix en est donc faible voire nul. Inversement, le diamant possède une **utilité totale insignifiante** comparée à celle de l'eau, mais sa grande rareté fait qu'il a une forte utilité marginale et donc un prix élevé.

2 Comment expliquer les décisions du producteur ?

A. Que produire ?

1. Que produire et en quelle quantité ?

La question de la production (que produire et en quelle quantité ?) dépend à la fois des quantités et du coût des ressources disponibles (facteurs de production : travail, capital, terre) et de la valeur du bien fabriqué, exprimée par son prix.

Le producteur doit déterminer quelle quantité de biens et services il produira ainsi que le moment où la production sera mise en œuvre.

2. Les choix de production

Les choix effectués en matière de production vont porter sur le type de production : biens de consommation ou biens d'équipement, production en nombre limité (production « artisanale ») ou production en grand nombre (production industrielle).

B. Égalisation entre coût marginal et recette marginale

1. Raisonnement à la marge et quantité à produire

L'entrepreneur est un agent rationnel qui cherche en premier lieu le profit. Le raisonnement de l'entrepreneur va être de nature marginaliste. Il produit tant que le coût marginal de la dernière unité produite est inférieur à la recette marginale d'une unité supplémentaire qui en concurrence parfaite est égal au prix du marché.

En dessous de ce niveau de production, l'entreprise a un manque à gagner car elle pourrait gagner plus en produisant plus. Au-dessus du niveau où le **coût marginal est égal à la recette marginale**, l'entreprise subit une perte car la dernière unité produite coûte plus cher que ce qu'elle rapporte.

2. Calcul du niveau optimal de production

Les coûts totaux d'une entreprise se divisent entre coûts fixes et coûts variables. Les coûts fixes ne changent pas lorsque l'entreprise fait varier la quantité produite. Les coûts variables sont des coûts qui changent lorsque l'entreprise fait varier la quantité qu'elle produit.

Afin de maximiser son profit, une entreprise choisit la quantité à produire telle que sa recette marginale soit égale à son coût marginal. Le profit ou gain net sera égal à la différence entre recette marginale et coût marginal. Il sera maximal (somme des gains nets) lorsque le coût marginal égalise la recette marginale.