

CHAPITRE 2

Les décisions du consommateur et du producteur

(synthèse cours)



Synthèse vidéo :
<https://youtu.be/1KsqNNtXDBQ>

La science économique étudie les mécanismes des choix individuels et collectifs ainsi que leurs effets. L'analyse du choix du consommateur, comme celui du producteur, repose sur l'hypothèse que les agents sont rationnels.

1. Comprendre ce qu'est un choix rationnel

a. Les choix rationnels

1. L'économie : la science des choix

La science économique étudie la manière dont les agents effectuent leurs choix :

- les consommateurs doivent déterminer le type et la quantité des produits qu'ils souhaitent acquérir, le montant qu'ils désirent éventuellement épargner, etc. ;
- les producteurs doivent réaliser trois principaux arbitrages : que produire ? en quelle quantité ? avec quels facteurs de production ? ;
- l'État doit déterminer ses principaux axes politiques et répartir son budget en fonction de ces choix.

Décider et arbitrer requièrent de comparer les coûts et bénéfices des choix alternatifs. On parle de coût d'opportunité pour désigner ce à quoi il faut renoncer pour obtenir quelque chose.

Exemple : consommer un bien et y consacrer une somme d'argent impliquent de renoncer à la consommation d'autres biens, puisque le budget des consommateurs est limité.

2. La rationalité : une hypothèse concernant le comportement des agents économiques

Pour élaborer des modèles qui décrivent la manière dont s'effectuent les choix, la théorie économique fait l'hypothèse que ces choix sont rationnels, c'est-à-dire que chaque agent est capable de faire le choix qui lui permet de remplir son objectif en fonction de ses contraintes (budgétaires, le plus souvent).

Par exemple, le choix rationnel du consommateur lui permettrait de maximiser son utilité, c'est-à-dire sa satisfaction issue d'un acte de consommation. Bien sûr, ce choix est subjectif : il dépend des préférences individuelles du consommateur (ses goûts, ses besoins), mais également de ses contraintes (temps, budget, contraintes sociales et environnementales). Ainsi, un choix rationnel pour un agent ne le sera pas pour un autre agent.

b. Les limites à la rationalité des agents économiques

Décrire le comportement des agents économiques comme étant strictement rationnel est une hypothèse qui permet aux économistes d'étudier les comportements et de les modéliser pour bâtir les théories sur les mécanismes des choix. Or, la réalité est plus complexe. En effet :

- les choix sont parfois dictés par des critères non rationnels comme les émotions, l'environnement économique et social (publicité, culture, mode, etc.) ;
- les choix sont rationnels si l'individu est capable de comparer, calculer, les ordonner, ce qui suppose qu'il dispose de toutes les informations sur les biens qu'il compare et d'une parfaite capacité de calcul. Or, les capacités humaines sont limitées, de même que le temps que l'on peut consacrer à une recherche (sur un produit, par exemple).

2. Décrire le choix du consommateur

Un consommateur rationnel cherche à maximiser sa satisfaction en prenant en compte sa contrainte budgétaire et l'utilité marginale estimée pour chacun des biens qu'il souhaite consommer.

A. L'objectif du consommateur : maximiser son utilité

Dans ses choix de consommation, le consommateur doit réaliser des arbitrages, ou des choix : consommer un bien plutôt qu'un autre, déterminer les quantités achetées, etc.

L'objectif du consommateur est de maximiser sa satisfaction lorsqu'il effectue ses choix. En économie, on parle d'utilité pour désigner la satisfaction procurée par la consommation d'un bien.

Le consommateur arbitrant entre plusieurs choix de consommation possibles, il va donc comparer les « coûts » et les « bénéfices » de chacun de ses choix.

B. Les déterminants du choix du consommateur

Les choix réalisés par tout consommateur dépendent :

- de ses préférences individuelles : goûts, besoins, valeurs, culture ;
- de ses contraintes : son budget essentiellement ;
- du prix des différents biens qu'il souhaite acquérir.

C. La valeur des biens

La valeur des biens ou des services pour les agents économiques est liée à leur rareté et à leur utilité marginale.

Les préférences d'un individu peuvent être mesurées par ce que les économistes nomment l'utilité marginale : elle désigne l'utilité procurée par la consommation d'une unité supplémentaire d'un bien.

En effet, l'utilité procurée par la consommation d'une quantité variable d'un bien évolue.

La valeur d'un bien, pour un consommateur, dépend ainsi de l'utilité marginale du consommateur pour ce bien : on est moins tenté d'arbitrer en faveur d'un bien qui vous procure peu d'utilité.

Par exemple, l'utilité procurée par un premier verre d'eau n'est pas la même que celle apportée par le 10^e verre, puisque l'on a moins soif. Le premier verre a une utilité très élevée, mais le 10^e a une utilité nulle, faute de soif.

Dans ce contexte, on peut dire que, le plus souvent (ce n'est pas toujours le cas), la valeur d'un bien pour un consommateur dépend de sa rareté.

3. Décrire le choix du producteur

A. L'objectif du producteur

Les choix des producteurs concernent le type de produits à fabriquer, les quantités à produire, les moyens de production à utiliser pour cette production (main-d'œuvre, outils de production). En réalisant ces choix, l'objectif du producteur est de maximiser son profit (son bénéfice).

Le bénéfice se calcule ainsi :

$$\begin{aligned}\text{Profit} &= \text{chiffre d'affaires (CA)} - \text{coûts} \\ &= (\text{quantité vendue} \times \text{prix de vente}) - \text{coûts}\end{aligned}$$

B. Les déterminants du choix des quantités à produire

Le choix des quantités à produire dépend :

- du coût des facteurs de production : travail (les salariés) et capital (les outils de production) ;
- du prix de marché du bien produit, car celui-ci doit couvrir les coûts engagés pour le produire.

C. Le calcul du producteur : un raisonnement à la marge

Pour déterminer la quantité à produire qui maximise leur profit, les producteurs vont comparer la recette marginale et le coût marginal générés par la production des différentes unités produites.

En effet, le producteur aura intérêt à vendre tant que la recette générée par la vente d'une unité supplémentaire, c'est-à-dire le prix de vente du bien, couvre le coût de production de cette unité supplémentaire, c'est-à-dire son coût marginal.

Ainsi, un producteur rationnel aura intérêt à produire et vendre tant que la recette marginale est supérieure au coût marginal. Autrement dit, il aura intérêt à poursuivre sa production jusqu'à ce que la fabrication d'une unité supplémentaire engendre un coût marginal égal à la recette marginale obtenue par celle-ci.

Les choix économiques des agents

Sont rationnels

Ils visent à maximiser leur satisfaction, en fonction de leurs préférences et de leurs contraintes

Ont un coût d'opportunité

Ce à quoi il faut renoncer en effectuant un choix

Le choix du consommateur

Que consommer ?

Objectif

Maximiser l'utilité procurée par la consommation d'un bien

Déterminants du choix

- Utilité marginale pour chaque bien, qui dépend de ses préférences (goûts, priorités, valeurs)
- Budget
- Prix des produits

Optimum

Maximisation de l'utilité marginale sous contrainte du budget

Le choix du producteur

Que produire ? En quelle quantité ?

Objectif

Maximiser son utilité, c'est-à-dire son profit

Déterminants du choix

- Quantité et coûts des facteurs de production
- Prix des biens

Optimum

Le profit est maximal pour l'entreprise jusqu'à la quantité pour laquelle son coût marginal est égal à sa recette marginale