

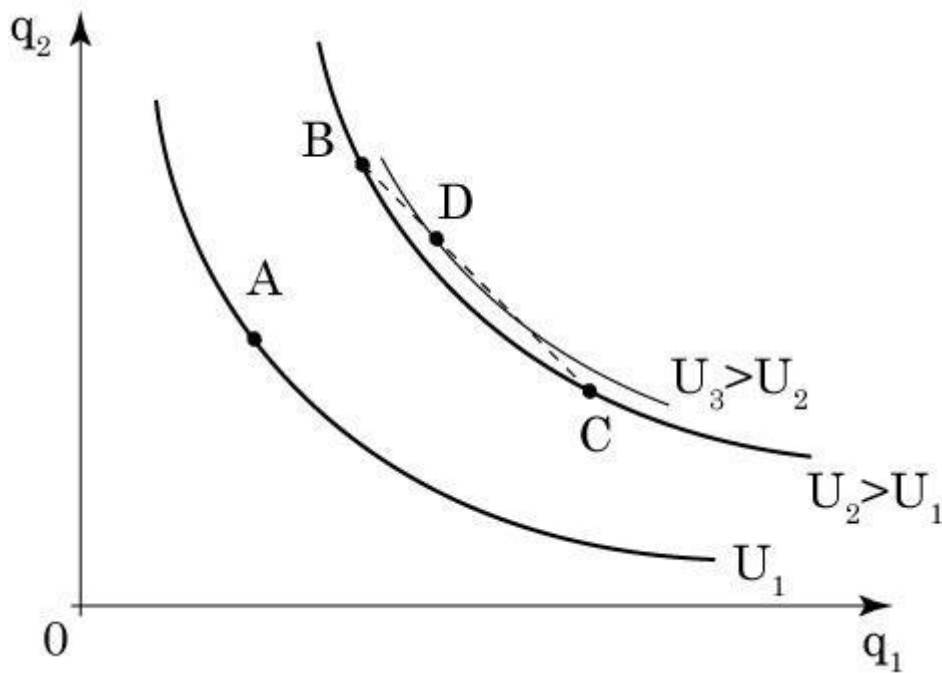
Contrairement à La Macroéconomie qui étudie l'économie à l'échelle d'un pays à travers les relations entre les grands agrégats économiques, tels que par exemple le revenu, l'investissement, la consommation, le taux de chômage, l'inflation.... La Microéconomie étudie les comportements du consommateur et de l'entreprise dans leurs prises de décisions.

1. Le consommateur et la demande

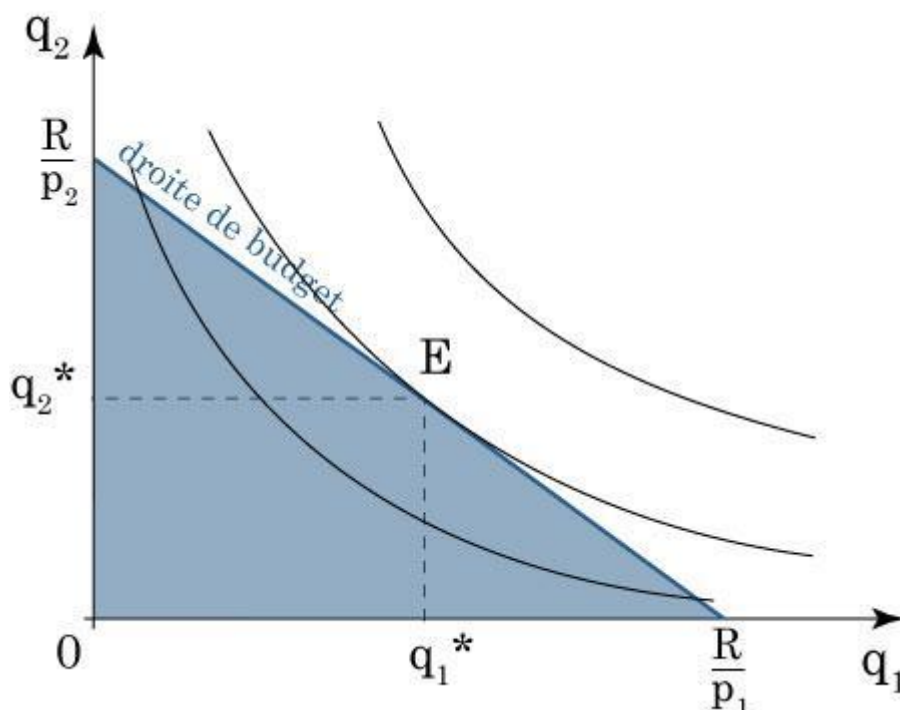
L'homo œconomicus par excellence est le consommateur, dont le but est de **maximiser** (rationnellement) **son utilité**, c'est-à-dire la satisfaction que lui procurera la détention de certains biens plutôt que d'autres. Sa contrainte est évidemment son budget : les produits ont un prix, et tout le problème du consommateur est de parvenir à la plus grande satisfaction avec l'argent dont il dispose. Soucieuse de formaliser ce point de départ et de pouvoir le traiter avec des outils mathématiques, la théorie néoclassique décrit les préférences du consommateur par une **fonction d'utilité**. L'existence de cette fonction signifie que le consommateur est capable d'assigner un degré de préférence à chaque ensemble de biens (on parle alors de **paniers de biens**). La théorie néo-classique, qui au départ postulait que les consommateurs étaient capables d'attribuer une valeur absolue à ces préférences (on parle alors, en termes techniques, de **cardinalité**) en est venue à se limiter à un classement relatif des préférences (on parle alors **d'ordinalité**). Cela veut dire que la théorie néoclassique peut parvenir à des résultats en supposant simplement que le consommateur est capable d'ordonner, de classer, les paniers de biens selon ses préférences, sans forcément être capable de mesurer cette utilité.

La fonction qui formalise l'utilité de chaque consommateur est très souvent représentée par une courbe en deux dimensions (c'est-à-dire impliquant un panier de seulement deux biens). Il faut bien comprendre qu'il s'agit là d'une facilité de représentation, afin d'obtenir un résultat graphiquement lisible. Mais dans la théorie, il n'y a aucune limite au nombre de biens, donc de dimensions (ce qui en soi, ne pose aucune difficulté particulière au traitement mathématique) ! Rappelons-nous également que le consommateur est supposé effectuer ce classement des utilités **avant de connaître les différents prix des biens**, et indépendamment de ceux-ci : les prix ne seront fixés (et donc connus) que plus tard.

A partir de là, on se donne un certain nombre de termes techniques permettant de discuter des propriétés de cette fonction d'utilité. Parmi ceux-ci, deux méritent d'être plus particulièrement définis :



- une **courbe d'indifférence** est une courbe qui relie les combinaisons de biens (appelées traditionnellement « paniers ») qui procurent la même utilité au consommateur. L'ensemble des préférences du consommateur peut ainsi être représenté comme une série de courbes d'indifférence représentant un niveau croissant d'utilité : sur le schéma ci-contre, elles sont appelées U_1 , U_2 , U_3 , etc. Notez bien qu'en réalité, comme pour les courbes de niveau sur une carte, il y a une infinité de courbes d'indifférence infiniment proches les unes des autres ; on n'en représente que quelques-unes afin que le graphique soit lisible.
- le **taux marginal de substitution** (TMS) : c'est la quantité infinitésimale de bien 2 qu'il faut ajouter pour conserver la même utilité, si l'on retire une quantité infinitésimale de bien 1 dans un certain panier. Graphiquement, il s'agit de la pente de la courbe d'indifférence en un point donné.



Une fois la fonction d'indifférence établie, la **contrainte budgétaire** apparaît sous la forme d'une droite (dans le cas de deux biens) dont la pente est fonction du prix relatif des deux biens, et dont la distance à l'origine dépend du budget disponible. Sous réserve d'un certain nombre d'hypothèses, sur lesquelles je reviendrai dans un instant, à un budget et à un état des prix donnés, correspond un panier de biens et un seul (ici noté E) qui maximise la demande du consommateur. C'est donc ce panier de bien qui sera désiré, tant qu'il n'y aura eu aucun changement de prix. Une propriété remarquable du panier de biens qui maximise l'utilité du consommateur pour un budget donné (et qui se trouve donc correspondre à la situation d'équilibre du consommateur) est que **le rapport entre les différents prix des biens est égal au rapport entre les différents taux marginaux de substitution entre les biens**. En français courant : si le bien 1 coûte deux fois plus cher que le bien 2, la combinaison qui me procure la plus grande utilité est celle où il m'indiffère d'avoir un 1 en plus et deux 2 de moins, ou deux 2 de plus et un 1 en moins.

Tout ce cheminement repose sur un certain nombre d'hypothèses, dont il faut souligner que certaines sont plus contraignantes qu'elles n'y paraissent.

- la capacité des consommateurs à classer leurs utilités indépendamment des prix n'est pas si évidente, par exemple dans le cas de biens ostentatoires, dont le principal intérêt est précisément d'être chers.
- surtout, le fait qu'un budget et une structure de prix donnés aboutissent à un panier de biens et à un seul dépend beaucoup de la **forme des courbes d'indifférence**. Par défaut, on représente toujours celles-ci comme des hyperboles, c'est-à-dire des fonctions continues, dérivables et asymptotes aux axes. D'un point de vue économique, cela implique en réalité une série de suppositions là aussi assez contraignantes sur les préférences des consommateurs. On ne rentrera pas ici dans la discussion sur ces suppositions, ni sur les conséquences que leur invalidité peut avoir sur le résultat final, mais

il faut savoir que ce point a nourri une abondante discussion de la part de ceux qui critiquaient les constructions des néoclassiques.

- il est un bien pour lequel la polémique a été particulièrement abondante, en raison de son statut particulier : c'est le travail, qui est donc offert par les salariés potentiels dans un arbitrage avec leur temps libre, et demandé par les entrepreneurs en arbitrage avec d'autres moyens de production. [Une page de ce site](#) est spécialement consacrée à cette question particulière, et à la comparaison entre les approches de Keynes et des néoclassiques.

Cette parenthèse une fois refermée, passer de la demande d'un consommateur isolé à l'ensemble de la demande des consommateurs sur un marché donné est dès lors (presque) un jeu d'enfants : il suffit d'**agréger**, c'est-à-dire d'additionner, l'ensemble des demandes individuelles. La fonction qui donne ainsi la demande d'un bien selon son prix s'appelle la **fonction de demande globale**, et la théorie néoclassique considère qu'elle est une fonction *décroissante* : plus le prix d'un bien est élevé, moins la demande pour ce bien sera forte.

2. Le producteur et l'offre

D'un point de vue formel, la manière dont la théorie néoclassique traite l'offre ressemble de très près à son traitement de la demande. Là aussi, il s'agit d'agents libres (les entrepreneurs) qui vont combiner différents biens (des machines, de la terre, du travail, etc.) afin de réaliser une production, avec comme objectif de maximiser le profit... ou plus exactement, de minimiser le coût.

Disons-le d'emblée, le statut de cet entrepreneur et de ce profit pose quelques problèmes à la théorie néoclassique. Bien souvent, on lit que l'entrepreneur n'est rémunéré ni par un salaire (ce n'est pas un employé) ni par la rémunération des capitaux (puisque par définition, les capitaux ne sont pas à lui et qu'il les loue sur le marché). Par conséquent, on a bien du mal à voir dans cet entrepreneur n'ayant ni statut social ni rémunération autre chose qu'un personnage purement fictif.

Mais le plus remarquable est sans doute que dans cette hypothèse, le profit d'entreprise en tant que tel n'existe pas ! Tout le revenu se dissout en ses composantes (intérêt, rente, rémunération pour les machines qui, rappelons-le, sont louées). L'entrepreneur ne peut donc disposer du moindre sou pour la période suivante de production. Pire, ce sont les *dividendes* eux-mêmes, pourtant la forme la plus emblématique du profit, qui disparaissent corps et biens de la théorie néoclassique : ceux qui apportent (qui louent) le capital, que ce soit sous forme de monnaie ou de biens matériels de production, sont rémunérés par le paiement de l'intérêt. Nulle part ce cadre théorique ne laisse place au bénéfice en tant que tel.

Cette conséquence fâcheuse des hypothèses de départ a conduit certains néoclassiques à intégrer un service productif supplémentaire, celui du travail de l'entrepreneur. Dans ce cas, une rémunération apparaît, que l'on peut qualifier de profit. Mais la question de savoir quelle forme prend cette rémunération dans la réalité (puisque cette rémunération n'est ni un salaire, ni un dividende) reste entière. Surtout, elle suppose que le profit est proportionnel au travail de direction effectué par les entrepreneurs, ce qui semble une hypothèse bien hardie. Là encore, je ne fais que

signaler l'existence d'un débat : il faudrait bien davantage que ces quelques lignes pour en rendre compte.

Revenons-en à la démarche néo-classique. Tout comme on pouvait associer aux consommateurs une fonction de consommation, on peut associer aux producteurs une **fonction de production**. Celle-ci associe une quantité produite avec une certaine combinaison, un certain *panier* de biens employé pour la production. Et de même qu'on parlait pour le consommateur de courbes d'indifférence, on peut parler d'**isoquantes**, c'est-à-dire de courbes reliant tous les paniers de biens (les **inputs**) qui aboutissent à une même quantité de production. Les prix des différents biens une fois connus, l'entrepreneur cherchera celle qui lui assure la plus grande production possible au moindre coût. **La situation de l'équilibre du producteur est celle où les frais occasionnés par une unité supplémentaire de production couvrent exactement la recette procurée par la vente de cette unité supplémentaire** ; autrement dit, dans la vision néoclassique, les entrepreneurs augmentent la production jusqu'au point où celle-ci deviendrait déficitaire (rappelons que dans ce calcul, la rémunération des loueurs de capitaux apparaît comme un coût pour l'entrepreneur, et non comme un profit).

Tout comme dans le cas du consommateur, on montre que **la situation d'équilibre sera celle où le rapport entre le taux marginal de substitution des biens de production sera égal au rapport entre leur prix**. Dans la même veine - et c'est un aspect essentiel pour la répartition des revenus - on montre que **le prix des biens de production s'établit à l'équilibre proportionnellement à leur productivité marginale**. Pour parler communément, chaque facteur de production reçoit donc (coûte) l'équivalent de ce qu'il a apporté, c'est-à-dire de la valeur qu'il a contribué à créer.

À proprement parler, la question de la répartition, telle que se la posaient les classiques, puis Marx, ne se pose plus dans ce cadre théorique : il n'y a plus de classes sociales, mais uniquement des individus ; il n'y a plus de transferts de valeur, les uns captant une partie de la valeur créée par les autres : il reste seulement des détenteurs de services productifs (terre, biens de production, travail) qui recevront, dans l'hypothèse d'un marché fonctionnant correctement, très exactement l'équivalent de ce que ces services auront apporté à la société.

Une objection traditionnelle à la théorie néoclassique consiste à l'accuser de commettre à cet égard un raisonnement circulaire : les prix des biens de production sont censés s'établir en fonction de leur productivité marginale... or celle-ci ne peut être calculée qu'à partir des prix. Une fois de plus (mais vous commencez à en avoir l'habitude), je me contente de signaler ce débat sans entrer dans les détails.

Toujours est-il que si l'on agrège ensuite l'offre de chaque entrepreneur individuel, on peut construire la **fonction d'offre** de chaque bien, qui sera naturellement *croissante* par rapport au prix : plus le bien sera vendu cher, plus les producteurs seront incités à augmenter les quantités produites.