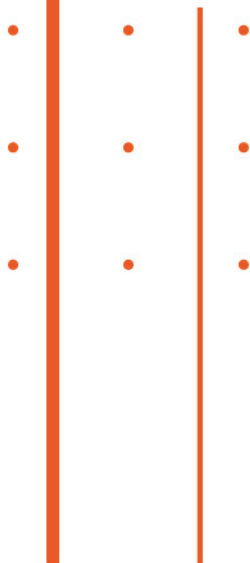




LA MICRO- ÉCONOMIE



*EN CARTES
MENTALES*

Marie-Pierre Dussine



LA MICROÉCONOMIE

EN CARTES MENTALES

Marie-Pierre Dussine



Retrouvez tous les titres de la collection « Le droit en cartes mentales »
sur <http://www.editions-ellipses.fr>



Mise en pages : Soft Office

ISBN 9782340-114494

Dépôt légal : août 2026

©Ellipses Édition Marketing S.A.

8/10 rue la Quintinie 75015 Paris



Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L. 122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1^{er} de l'article L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.editions-ellipses.fr

Introduction

La Microéconomie a retenu comme objet d'étude la plus petite unité économique : l'individu, le niveau le plus proche de chacun d'entre nous. Le préfixe « micro » signifie en effet « petit », en grec. La Microéconomie ne cherche donc pas à étudier des grandeurs économiques telles que le Produit Intérieur Brut (PIB). Non, ce qui l'intéresse avant tout, ce sont les individus et les choix que chacun peut opérer dans sa vie. Tous les choix individuels, du plus crucial au plus superficiel.

Comment ne pas se sentir concerné ? Si le sujet peut aiguïser notre curiosité, la Microéconomie est pourtant une discipline qui rebute souvent. Certains formats courts postés sur les réseaux sociaux par des étudiants peuvent en témoigner : la Microéconomie y est souvent présentée comme une discipline trop formelle, « néolibérale » et « déconnectée de la réalité »¹. Comment pourrait-elle alors devenir intéressante ? Plusieurs éléments peuvent expliquer ce désamour.

Sans doute le premier tient-il à la formalisation mathématique souvent utilisée, par souci de rigueur, pour analyser les comportements individuels comme on le ferait de phénomènes physiques ou biologiques. Mais il demeure également l'idée d'une discipline restée bloquée à ses débuts, en particulier aux années 1960 durant lesquelles l'analyse microéconomique étudiait un individu caricaturé sous les traits d'un *homo oeconomicus* : un individu omniscient, sans valeurs ni émotions et ne sachant interagir que sur des marchés parfaitement concurrentiels... Un modèle bien peu réaliste.

Fort heureusement, il existe une recherche en Sciences Économiques et l'analyse microéconomique a naturellement progressé, en prenant notamment en compte de possibles biais psychologiques pouvant affecter les choix des individus (Kahneman et Tversky, 1979), d'autres motivations que le seul enrichissement personnel (Tirole, 2009) ou encore des transactions non concurrentielles

1. Les termes placés ici entre guillemets reprennent ceux fréquemment rencontrés sur le réseau social Tik Tok.

permettant, par exemple, de comprendre des stratégies impliquant les cryptoactifs (Deffains, De Filippi et Roux, 2023).

La Microéconomie peut donc aujourd'hui permettre à chacun de comprendre ses choix comme ceux des individus qui l'entourent, mais aussi de nombreux éléments constitutifs de son environnement économique et social. Comment permettre alors à chacun de dépasser ses appréhensions, pour accéder à ces clés de compréhension ? Peut-être en donnant une nouvelle chance à cette discipline, d'être présentée de façon relativement ludique et concrète ? C'est l'objet de cet ouvrage.

S'il n'escamote pas la rigueur du raisonnement microéconomique, ce manuel tente tout d'abord d'en présenter les bases de la façon la plus claire possible et accompagne donc toute formalisation mathématique par une interprétation plus littéraire. Mais bien plus, il prolonge la présentation des notions théoriques, reprises en index et repérables par des caractères gras, lorsqu'elles sont expliquées, avec l'exposé de récentes applications concrètes, qui permettent de vérifier leur bonne compréhension.

Enfin, il propose très régulièrement des illustrations synthétiques permettant de s'appropriier plus facilement les concepts utilisés. Ces illustrations prennent la forme de cartes mentales qui favorisent l'accessibilité et l'apprentissage, sans renoncer à aborder des notions précises et un raisonnement rigoureux. Riches et complètes, elles pourraient souvent se substituer, en partie, au texte de cet ouvrage.

Bonne (re)découverte à tous.

Comprendre les choix des ménages

Approcher et prévoir le comportement des ménages ? C'est ce que tentent aujourd'hui de faire beaucoup de nos contemporains, par exemple dans un but marketing ou politique... Mais qui sont ces ménages ?

Un **ménage** est avant tout défini par une unité de logement. Il peut ainsi être constitué par une personne vivant seule, un couple, des colocataires ou une famille plus ou moins nombreuse. Lorsque l'analyse microéconomique s'intéresse aux ménages, elle se penche donc sur des choix très divers qui peuvent cependant être cruciaux pour l'économie et la société : des choix de consommation, mais également d'autres choix qui peuvent être effectués dans le cadre du travail ou de la vie personnelle...

Pour les approcher, voire pour tenter de les prévoir, la Microéconomie s'est dotée d'une véritable boîte à outils, en cherchant tout d'abord à comprendre les choix de consommation des individus présents au sein de ces ménages. La consommation est en effet souvent considérée comme la fonction principale des ménages. Mais de nombreux chercheurs ont ensuite exploré tout l'intérêt d'utiliser ces mêmes outils pour appréhender d'autres choix : épargne, travail, relations sociales...

Cette première partie propose donc de présenter tout d'abord les différents outils élaborés dans le cadre de la Théorie du Consommateur, avant d'envisager plusieurs de leurs applications dans d'autres domaines que la seule consommation.

La Théorie du Consommateur

La Microéconomie a résolument pris le parti de s'intéresser aux individus. Quoi de plus pertinent lorsqu'il s'agit initialement de comprendre la consommation? Les individus ne sont-ils pas, en effet, les mieux placés pour estimer leurs besoins et tenter d'y répondre? Chacun a en effet des préférences et des contraintes qui lui sont propres et qui conditionnent inmanquablement ses choix.

1. Des préférences

Chaque individu, en fonction de son histoire ou de sa personnalité, manifeste en effet des besoins, des désirs ou des envies qui lui sont propres. Ces élans peuvent d'ailleurs sembler infinis: sitôt satisfaits, certains besoins laissent ainsi place à d'autres, comme peut l'exprimer la célèbre pyramide de Maslow (1972). Apparaît alors un problème fondamental car, pour satisfaire ces besoins illimités, nous ne disposons que de ressources en nombre limité. Le choix est alors incontournable et pour cela, une priorisation des besoins, un certain classement dans ses préférences s'impose.

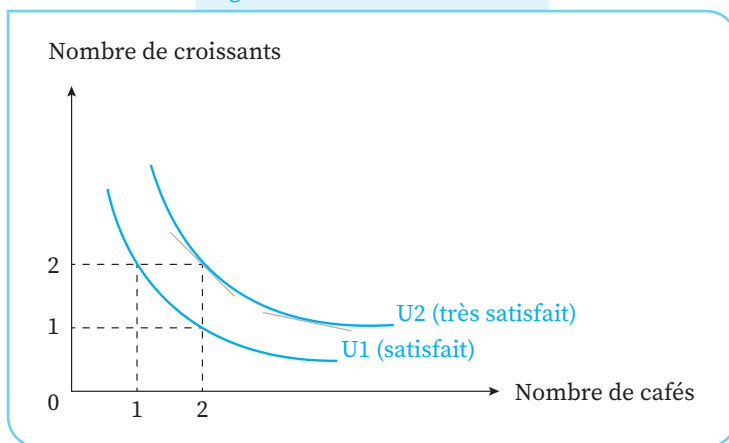
S'il n'existe pas d'unité pour quantifier précisément le bien-être ressenti lors de la satisfaction d'un besoin, il est possible d'exprimer des préférences, d'en donner une sorte de mesure « ordinale ». Par exemple, si on ne peut pas dire « un croissant m'apporte une satisfaction valant 4 alors qu'un café me rapporte 2 », on peut très facilement dire que l'on préfère un croissant à un café. Une mesure cardinale du bien-être n'est pas (encore?) possible, mais une mesure ordinale, oui.

C'est sur ce principe que la Microéconomie tente donc d'approcher les préférences des individus. Et pour ce-faire, elle dispose de deux outils: l'outil graphique ou l'outil mathématique.

1.1. Une représentation graphique des préférences

Graphiquement, on peut aborder une préférence comme un arbitrage entre plusieurs options que l'on saurait classer. Sur la figure 1, on peut ainsi observer que le consommateur attribuerait le même classement, c'est-à-dire ressentirait la même satisfaction à déguster deux croissants avec un café ou bien un seul croissant assorti de deux cafés : ces deux combinaisons représentent le même degré de satisfaction. Elles sont donc regroupées dans un même ensemble de points qui prend l'allure d'une même **courbe d'indifférence**, ici la courbe U1.

Figure 1. Courbes d'indifférence



En revanche, si l'individu peut obtenir deux croissants et deux cafés, il se montre davantage satisfait : cette dernière combinaison de biens appartient donc à un ensemble représentant une satisfaction supérieure par la courbe U2, plus éloignée de l'origine. Si la figure 1 ne fait apparaître que deux courbes d'indifférence, il en existe en réalité une infinité, autant que de niveaux de satisfaction pouvant être ressentis. Or de telles courbes sont une façon d'autant plus pratique de représenter nos préférences, qu'elles montrent plusieurs propriétés intéressantes.

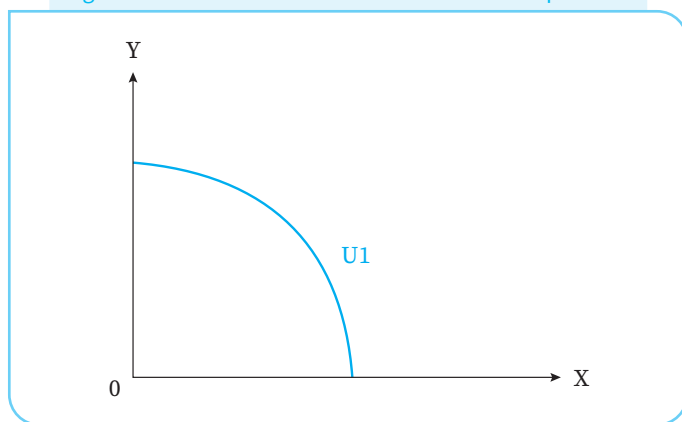
La première de ces propriétés est de pouvoir représenter la **monotonie** des préférences, ce que l'on appelle aussi l'hypothèse de **non-saturation**. Cela signifie qu'en général, on peut supposer qu'un individu préférera plus à moins. Cette hypothèse explique pourquoi, ici, les courbes sont décroissantes, pourquoi leur pente est négative. En effet, si l'individu ajoute une unité d'un bien, il doit renoncer à une certaine quantité de l'autre bien pour rester sur le même niveau de satisfaction. S'il ne le fait pas, par exemple, s'il reprend un café, alors qu'il dispose déjà de deux croissants et d'un café, il atteint un niveau de satisfaction supérieur : plus vaut mieux que moins.

Une deuxième propriété intéressante concerne la pente des courbes d'indifférence car elle représente la facilité avec laquelle un individu peut renoncer à un bien pour obtenir une unité supplémentaire d'un autre : c'est le **taux marginal de substitution** (TMS). Sur la figure 1, on peut ainsi observer des courbes d'indifférence qui sont convexes, car elles montrent une pente de plus en plus douce lorsque la quantité de bien X augmente. Cette décroissance de la pente représentée ici par des petits segments signifie qu'un individu qui dispose d'une grande quantité de bien X hésitera davantage à renoncer à du bien Y pour avoir encore plus de bien X.

Naturellement cette façon de se comporter, si elle est fréquente, n'empêche pas d'envisager d'autres attitudes. Si la Microéconomie souhaite s'intéresser aux individus, elle ne peut en effet écarter leurs particularités. L'hypothèse la plus fréquente de courbes d'indifférence décroissantes et convexes peut donc très facilement s'effacer devant le cas d'un individu montrant des préférences différentes, représentées par exemple par des courbes d'indifférence croissantes ou concaves.

Ainsi, sur la figure 2, la pente d'une courbe d'indifférence concave est de plus en plus forte, au fur et à mesure que l'on se déplace sur l'axe des abscisses. Elle indique un TMS croissant : l'individu peut être de plus en plus tenté de renoncer au bien Y lorsqu'il consomme une grande quantité de bien X. On observe notamment ce type de comportement en cas d'addiction. Certaines personnes parviennent par exemple facilement à renoncer à de nombreuses activités, pour maintenir un niveau de jeu élevé sur des plateformes de *e-sport*.

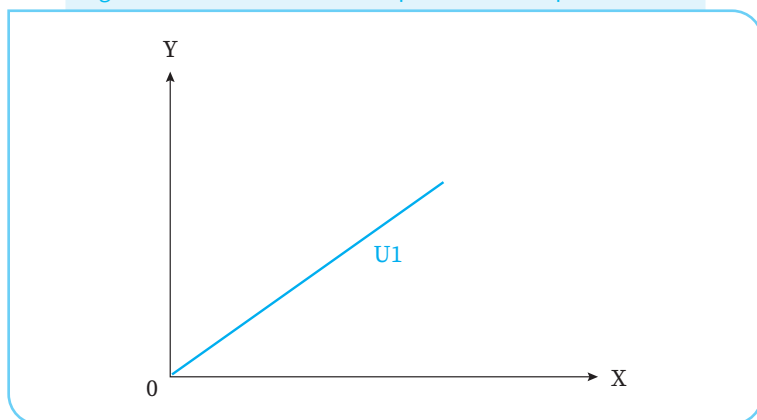
Figure 2. Courbe d'indifférence d'un individu dépendant



De même, la courbe d'indifférence représentée sur la figure 3 est aussi très particulière : au lieu d'être décroissante, comme l'implique l'hypothèse de non saturation, elle montre au contraire une pente positive, donc un taux marginal de substitution (TMS) positif. Cela signifie que plus on demande un

bien X, plus il nous faut également de bien Y pour maintenir un même niveau de satisfaction. Un tel cas de figure s'observe lorsque deux biens sont complémentaires. Par exemple, si un individu ressent le besoin d'un grand verre d'eau (Y) à chaque fois qu'il dévore un encas salé (X), il aura sans doute besoin d'un verre supplémentaire s'il consomme un encas de plus.

Figure 3. Courbe d'indifférence pour biens complémentaires



On peut cependant se poser ici une dernière question sur les préférences des individus : pourquoi vouloir absolument les représenter ainsi graphiquement ? L'objectif est en fait d'approcher au mieux ces préférences pour pouvoir suivre leur évolution ou prévoir un choix. La représentation graphique est alors pratique pour sortir de l'abstrait et « matérialiser » ces préférences. Mais il est tout à fait possible d'éviter la représentation graphique et d'opter pour une description logique, mathématique.

1.2. Des mathématiques pour exprimer des préférences ?

S'il nous est bien impossible de chiffrer précisément notre degré de satisfaction, certains sondages ne nous surprennent plus en nous demandant d'évaluer entre 0 et 10, cette même satisfaction à la caisse d'un magasin par exemple. Il y a donc bien une possibilité de mettre des valeurs chiffrées sur cette nébuleuse qu'est notre contentement ou notre bien-être. La seule limite à cette mesure est qu'elle ne sera peut-être pas précise, mais peu importe si, ce qui compte, c'est l'ordre de grandeur et sa comparaison possible.

On pourrait donc aller plus loin et associer la satisfaction d'un individu à une fonction reliant son niveau de bien-être à différents facteurs. Cette fonction existe : c'est la **fonction d'utilité**. Si votre bien-être, noté U , dépend des éléments X ou Y , on peut en effet bien dire qu'il est « fonction » de ces paramètres. On écrira alors :

$$U = f(X, Y).$$

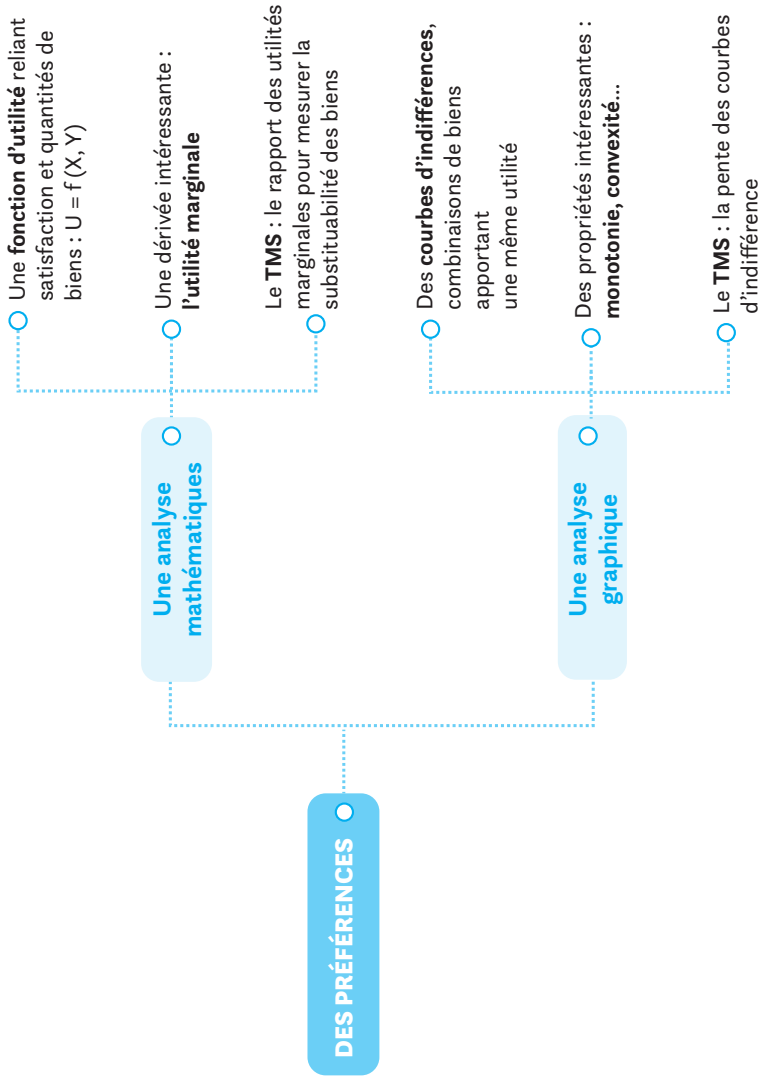
Quel est l'intérêt d'intégrer des mathématiques dans un phénomène aussi naturel que l'expression de préférences humaines ? Le premier intérêt est tout d'abord de décrire rapidement une situation. Par exemple, écrire $U = f(X, Y)$ est plus rapide que d'expliquer en quoi ma satisfaction dépend de quantités de biens X ou Y mais que celles-ci peuvent varier sans que cela ne me pose le moindre désagrément si U reste constant ou augmente. Si ma fonction est un produit, on peut ainsi interchanger les valeurs de X et Y et obtenir le même niveau de satisfaction. On retrouve l'idée exprimée par les courbes d'indifférence montrant que différentes options peuvent apporter la même satisfaction.

Mais un second intérêt à formaliser ainsi nos préférences est de prévoir leur évolution. Dériver une fonction d'utilité en considérant qu'une quantité de bien peut être modifiée permet en effet de prévoir dans quelle mesure le bien-être de l'individu peut en être affecté. S'il s'agit par exemple de soulager la souffrance d'un patient par une combinaison de molécules bien choisies, il peut être judicieux, tout au moins dans un premier temps, d'envisager théoriquement les conséquences d'un changement de posologie, en dérivant une fonction, plutôt qu'en expérimentant *in vivo* : la modélisation le permet.

On peut également, par le même procédé, prévoir l'évolution de la satisfaction d'un individu s'il consomme une unité supplémentaire d'un bien : cette évolution portera le nom d'**utilité marginale**. Chacun peut en effet imaginer facilement le plaisir retiré de la dégustation d'un carré de chocolat et convenir que le tout premier carré est bien meilleur que le vingtième... Plus la quantité consommée augmente, moins une unité supplémentaire peut apporter de satisfaction. Si c'est le cas, l'utilité marginale de ce bien est décroissante... Comme les courbes d'indifférence présentées plus haut.

Cette notion d'utilité marginale et sa fréquente décroissance conditionnent les choix que nous pouvons faire chaque jour : choix de consommation, allocation de notre budget ou de notre temps libre... Dans tous les cas cependant, cette notion d'utilité qui permet d'approcher nos préférences, et que l'on retrouve au cœur de la carte mentale 1, est confrontée à nos contraintes : c'est cette confrontation qui détermine les choix que nous effectuons.

Carte mentale 1. Des préférences



2. Des contraintes au cœur de nos choix

Tout choix humain peut être compris par la conjonction de préférences et de contraintes. C'est ce que sous-tend la notion de rationalité si souvent débattue : tout choix a ses raisons, même s'il semble complètement déraisonnable. Les contraintes qui peuvent alors permettre de le comprendre peuvent être budgétaires ou prendre la forme de limites non monétaires, telles qu'un manque de temps, une information imparfaite, une incapacité physique ou encore certains interdits...

2.1. Différentes contraintes

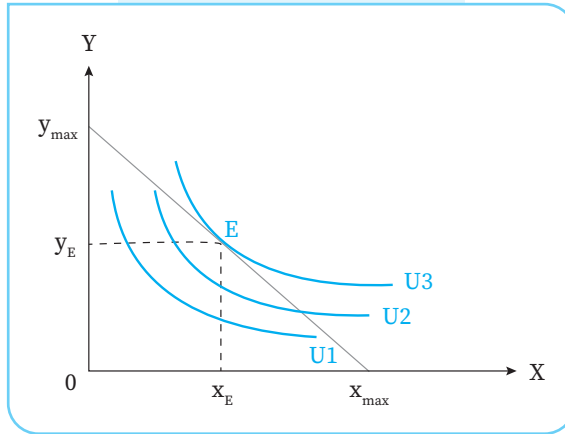
Les différentes contraintes que l'individu peut supporter sont liées à ses dotations initiales : dotations en moyens de paiement, en temps, en information, en biens fondamentaux tels que la santé, etc. Peu importe la nature de ces dotations, aucun besoin, aucune envie, aucun désir ne pourra être satisfait si l'individu ne dispose pas des moyens nécessaires : c'est une contrainte majeure pour chacun. Ainsi la dépense en bien X ou en bien Y doit absolument être couverte par un budget (B) suffisant :

$$p_x \cdot x + p_y \cdot y \leq B$$

Cette limite peut être représentée par une **contrainte budgétaire**, $[x_{\max}, y_{\max}]$, comme il en apparaît dans la figure 4. Elle montre alors la quantité $y_{\max}$ de bien Y que l'individu pourrait choisir s'il acceptait de placer toutes ses ressources dans ce bien et ne consommer aucune unité du bien X. Inversement, la quantité $x_{\max}$ désigne le nombre d'unités de X que l'individu peut obtenir s'il place toutes ses ressources dans ce bien et renonce à toute unité du bien Y.

Entre ces deux choix extrêmes se dessinent naturellement d'autres possibilités, d'autres points qui constituent une droite de budget délimitant le triangle y_0x , ensemble de tous les possibles. À l'intérieur de cet ensemble se trouvent une infinité de points, comme autant de combinaisons de quantités (x, y) , que l'individu peut retenir. Il en est ainsi du point A, tandis que le point B est hors de budget : l'individu ne peut pas y accéder.

Figure 4. Contrainte budgétaire



Mais ce qui limite nos choix n'est pas toujours une question monétaire. Ainsi, pourrait-on interpréter la figure 4 en considérant que l'axe des abscisses représente le temps libre de l'individu (X) et l'axe des ordonnées, un niveau de consommation (Y). On comprendrait alors que si l'individu consacre tout son temps aux loisirs, le point $(x, 0)$ peut représenter 24 heures de temps libre, mais un niveau minimal de consommation (0). On ajouterait qu'en retenant le point A, l'individu choisit x_A heures de temps libre et consacre le reste de son temps $(x - x_A)$ au travail, ce qui lui permet de gagner les ressources nécessaires à une consommation de niveau y_A .

Cet exemple permet sans doute de comprendre que le point A ne semble pas le choix le plus judicieux pour cet individu : celui-ci s'accorde en effet peu de temps libre et obtient un pouvoir d'achat limité, alors que pour un même effort, il pourrait obtenir davantage en se rapprochant de la limite matérialisée par la contrainte budgétaire. Or, même si l'individu n'est pas un adepte des calculs d'optimisation, il peut avoir envie d'atteindre la plus grande satisfaction possible.

Si son objectif est d'avoir un niveau de vie le plus élevé possible, il y a donc peu de chance qu'il retienne le choix A. L'individu pourrait davantage s'orienter vers le point C qui, avec le même temps de travail, lui ouvre une possibilité plus grande de consommation, sans que cela ne l'oblige à consommer effectivement plus... Ce type d'arbitrage illustre ce que les microéconomistes appellent l'hypothèse de rationalité.

2.2. Une hypothèse de rationalité

L'hypothèse de rationalité est souvent caricaturée sous les traits d'un *homo oeconomicus* égoïste et doté de capacités cognitives illimitées. Elle ne se réduit heureusement pas à un modèle aussi peu réaliste.

Tout d'abord, l'hypothèse de **rationalité**, sur laquelle s'appuie aujourd'hui le raisonnement microéconomique, ne suggère pas que tous les individus disposent nécessairement de toute l'information nécessaire et savent la traiter par de savants calculs d'optimisation, pour effectuer leurs choix. Elle affirme simplement que chacun cherche à atteindre son objectif de la façon qui lui semble, intuitivement, la moins coûteuse ou la plus facile.

Contrairement à ce qu'on peut parfois entendre ou lire, ce type d'attitude n'est en rien lié au capitalisme ou à un ultralibéralisme occidental : tenter de faire au mieux avec le peu dont on dispose correspond à un comportement fréquemment observé dans le monde du Vivant ; on le retrouve également dans le comportement des arbres, des fleurs ou des insectes.

Mais lorsqu'on étudie les choix humains, force est de constater que, parmi les moyens dont on dispose, la quantité et la qualité de l'information sont particulièrement importantes. Naturellement, chacun de nous peut manquer d'information sur le choix qu'il doit opérer : il est par exemple difficile de connaître avec exactitude et à l'avance toutes les conséquences d'une décision. De même, notre ensemble des possibles est souvent mal apprécié. On peut notamment le limiter par des représentations ou des croyances. Pour ces raisons, notre façon de choisir, peut être relativement complexe.

Un psychologue, Daniel Kahneman, a contribué à éclairer cette rationalité, en expliquant que nos choix peuvent être dictés par deux systèmes de pensée. Le premier est rapide mais peut être soumis au flux de nos émotions ou à des biais nous conduisant par exemple à privilégier les informations qui confirment nos croyances. Le second est plus réfléchi mais plus coûteux en temps et en énergie (Kahneman, 2011). Le premier pourra nous pousser à des achats compulsifs ; l'autre nous incitera à comparer les propositions.

Cela signifie-t-il que les personnes qui prennent des décisions sans les mûrir et réfléchir sont irrationnelles ? Pas forcément, car en mobilisant le premier système de pensée pour des décisions qui ne semblent pas très importantes, elles manifestent précisément leur rationalité en cherchant à atteindre leur objectif de la façon qui leur semble, intuitivement, la moins coûteuse. Être rationnel, en économie, ne signifie pas être nécessairement raisonnable !

Être rationnel, c'est surtout avoir ses « raisons » d'agir comme on le fait. Ainsi, contrairement à ce que pourrait suggérer le modèle de l'*homo oeconomicus*, être rationnel ne signifie pas être systématiquement égoïste. En effet, si l'hypothèse de rationalité stipule que chacun tente de faire au mieux avec ses objectifs et ses contraintes, rien n'empêche d'inclure le bien-être d'autrui ou tout autre intérêt moral dans l'un ou l'autre (Sen, 1999).

L'analyse microéconomique ne s'interdit également pas de tenir compte de nos émotions pour comprendre nos choix et les neurosciences démontrent aujourd'hui que celles-ci ne nous conduisent pas forcément à des comportements

insensés (Damasio, 1995) : ils ont bel et bien leurs « raisons » et c'est précisément leur compréhension qui intéresse les économistes.

Finalement, le modèle de l'*homo oeconomicus* apparaît donc comme une version très limitée, car très simplificatrice, de la façon dont la Microéconomie tente de comprendre et de prévoir nos choix, notamment aujourd'hui avec le développement de l'Économie Expérimentale et Comportementale que nous aborderons plus loin.

2.3. Le choix, une question d'équilibre

L'hypothèse de rationalité que nous venons d'évoquer postule finalement que chaque être vivant tente d'atteindre au mieux ses objectifs compte tenu de ses ressources limitées, qu'il tente d'atteindre ses objectifs de la façon qui lui semble la moins coûteuse possible. Or nous l'avons souligné précédemment : le coût ainsi pris en compte lors d'une décision ne se limite pas à un coût monétaire. En souhaitant retenir le choix le moins coûteux, on peut également souhaiter limiter une perte de temps ou des désagréments.

Dans tous les cas, le choix implique lui-même un coût car il représente toujours un certain renoncement. En effet, si on doit choisir, c'est qu'on ne peut pas tout faire ou tout saisir. Le coût de ce renoncement est appelé le **coût d'opportunité**. Et c'est aussi un coût que l'on cherche naturellement à limiter. Le choix est donc la conjonction de préférences et de contraintes, mais aussi le fruit de nos tentatives pour minimiser les coûts, quels qu'ils soient.

Or, pour ce faire, les individus arbitrent, souvent inconsciemment, entre des gains et des coûts marginaux : ils tentent de concevoir, d'approcher même imparfaitement, comment telle option peut changer, en bien ou en moins bien, leur situation actuelle. Par exemple, si un individu a le choix entre prendre l'avion ou le train, il envisagera, même rapidement, ce qu'il a à gagner ou à perdre en retenant l'un plutôt que l'autre. Et cette analyse ne se limitera pas à la comparaison du prix des billets : elle pourra aussi prendre en compte la durée du voyage, une éventuelle phobie du transport aérien ou des considérations écologiques.

Si le gain marginal d'un bien peut en effet être approché par le supplément de satisfaction qu'il apporte, c'est-à-dire son utilité marginale, le coût marginal représente, lui, le prix supplémentaire à payer pour ce bien : pas seulement le prix monétaire, mais plutôt un prix global pouvant intégrer par exemple un coût en temps ou en désagréments. On définit alors l'**utilité relative** de chaque option en rapportant le gain marginal par le supplément de coût qu'elle représente.

Ainsi, si l'utilité relative d'un bien X, c'est-à-dire le rapport entre l'utilité marginale de X et son prix, est supérieure à celle d'un bien Y, l'individu

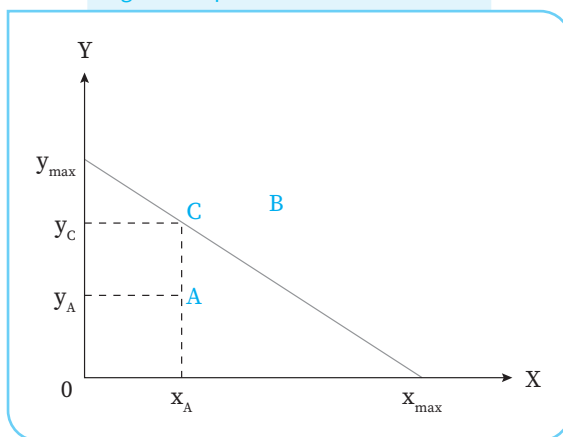
considérera que le bien X est plus avantageux et sera tenté de le privilégier. Ce faisant, il pourra cependant modifier les termes de la comparaison. En effet, l'utilité marginale est souvent une fonction décroissante des quantités : en privilégiant le bien X, il se peut que l'individu finisse par ne plus l'apprécier autant.

Peu à peu, l'utilité marginale de X peut donc décroître, jusqu'à permettre l'égalité des deux utilités relatives. Cette situation correspond à une égalité entre le rapport des utilités marginales, c'est-à-dire le TMS, et le rapport des prix. À ce moment-là, le prix de chaque bien est justement compensé par son utilité marginale, c'est-à-dire par la satisfaction supplémentaire qui en est retirée. On parle alors d'un équilibre, **l'équilibre du consommateur** :

$$\frac{U'X}{\text{Prix de } X} = \frac{U'Y}{\text{Prix de } Y} \text{ ou } \frac{U'X}{U'Y} = \frac{\text{Prix de } X}{\text{Prix de } Y}$$

Nous pourrions reprendre l'analyse graphique menée au début de ce chapitre et représenter cet équilibre par un point permettant à l'individu d'atteindre le plus grand niveau de satisfaction possible, c'est-à-dire la courbe d'indifférence la plus élevée possible, tout en respectant ses contraintes. Sur la figure 5, c'est le point E, qui désigne ici les quantités (x_E , y_E) pouvant lui sembler optimales.

Figure 5. Équilibre du consommateur



Naturellement, aucun individu n'utilise les outils que nous venons de déployer à chaque fois qu'il doit choisir. Mais si la théorie permet de prévoir son choix, elle peut devenir utile à bien des égards. Par exemple, en cas d'épizootie, des consommateurs peuvent être tentés d'abandonner la consommation de produits d'origine animale : pouvoir anticiper ce type de réaction peut permettre de prévoir les retombées sur les filières de production concernées et envisager des mesures d'accompagnement.

Pour cela, on peut souhaiter modéliser la demande d'un consommateur-type en cherchant à approcher le choix qui lui semblerait optimal, exactement comme nous venons de le faire, mais en ne fixant *a priori* ni son revenu, ni les prix des biens qu'il pourrait retenir, pour que ce choix corresponde à la situation la plus universelle possible. On obtient alors, non pas des quantités de biens demandés, mais une **fonction de demande**, qui manifeste que la quantité de bien X pouvant permettre à l'individu d'être le plus satisfait possible, compte tenu de ses contraintes, est « fonction » ou dépend de facteurs tels que les prix ou le revenu :

$$X = f(\text{revenu, prix de X, prix de Y, ...})$$

Une telle relation, si elle représente un choix optimal, montre également que le choix de l'individu n'est pas figé. Il peut naturellement évoluer avec son environnement. L'impact de ces évolutions peut alors être anticipé et analysé, grâce aux élasticités.