

AGRÉGATION ET CAPET D'ÉCONOMIE GESTION
ENS PARIS-SACLAY / ENS RENNES / INSP

10 THÈMES

pour réussir l'épreuve

d'ÉCONOMIE

3^e édition

- Méthodologie des épreuves
- Théories et faits économiques
- Définitions des termes clés
- Annales corrigées

Florian Abadie
Alexandre Mayol



10 THÈMES pour réussir l'épreuve d'ÉCONOMIE

3^e édition

Florian ABADIE

Conseiller économique au Parlement
Européen, agrégé d'économie-gestion,
normalien (ENS Cachan, D1 2011),
ancien jury du concours de l'ENS
Cachan D2.

Alexandre MAYOL

Professeur des universités en sciences
économiques à l'Université de Lille,
agrégé d'économie-gestion, normalien
(ENS Cachan, D1 2011), ancien jury
des concours de l'ENS Cachan D2,
de l'ENA et de Sciences Po.



« L'économiste doit être mathématicien, historien, politicien et philosophe. Il doit aborder simultanément l'abstraction et la réalité et étudier le présent à la lumière du passé en vue de l'avenir sans qu'aucun aspect de la nature des institutions ne lui échappe. »

John-Maynard KEYNES

Mise en pages : PCA

ISBN 9782340-118171

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

Remerciements

La réalisation de ce manuel¹ n'aurait pas été possible sans le concours et le soutien de plusieurs personnes.

D'abord, nous tenons à remercier les éditions Ellipses pour la confiance qu'elles nous ont accordée.

Ensuite, il nous tient à cœur de souligner le rôle joué par nos étudiants dans la rédaction de cet ouvrage qui leur est destiné. C'est grâce aux interactions que nous avons la chance d'avoir avec eux que nous sont venues non seulement l'idée de ce livre, mais aussi une bonne partie de son contenu.

Nous tenons également à remercier nos différents professeurs d'économie qui ont tous contribué à nous donner goût à la matière et qui ont aussi su nous donner envie de transmettre, à notre tour, ce savoir.

1. Le contenu et les idées présentés dans ce manuel n'engagent que ses auteurs et n'expriment pas nécessairement la position des institutions dans lesquelles ils exercent leurs activités professionnelles.

Introduction

Quelles sont les spécificités de l'épreuve d'Économie aux concours ?

L'épreuve d'économie aux concours est souvent victime de nombreux préjugés et d'idées préconçues. Il nous faut commencer par mettre en garde le candidat des pièges qui le guettent.

De prime abord, l'économie peut apparaître comme l'épreuve « facile ». Ce piège concerne particulièrement les élèves ayant obtenu un baccalauréat avec une spécialité sciences économiques et sociales ou les étudiants ayant suivi des cours d'économie en licence. L'écueil, particulièrement constaté par les jurys aux concours, est de voir des candidats persuadés de posséder déjà les connaissances attendues, convaincus que la bonne note obtenue au baccalauréat ou en licence les prédispose aux bons résultats en économie. Pourtant, les épreuves d'économie aux différents concours exigent de produire une analyse économique reposant sur une articulation entre des concepts précis, des théories économiques, des résultats empiriques et des politiques publiques. Ainsi, l'économie est une matière à part entière et les résultats des étudiants aux concours sont généralement assez décevants en raison de la difficulté d'en appréhender les contours. Il est pourtant important de rappeler que les sciences économiques sont d'abord une discipline académique, reposant sur une méthode scientifique appuyée par des publications académiques. Lorsqu'un candidat cite, par exemple, le « modèle de Solow », il fait référence, sans en avoir toujours conscience, à l'article publié par Robert Solow en 1956 intitulé « *A Contribution to the Theory of Economic Growth* » dans le *Quarterly Journal of Economics*.

Il est donc nécessaire de bien saisir que les concepts cités ou les références à des auteurs renvoient souvent à des publications scientifiques qui ont nourri ou analysé les politiques économiques. Deux conseils nous semblent importants à ce stade.

D'une part, le candidat doit parfaitement maîtriser les notions et concepts économiques fondamentaux. Il doit également comprendre et être capable d'expliquer de manière pédagogique (tout particulièrement pour les concours qui le destinent au métier d'enseignant !) les principaux modèles économiques. Certes, il n'y a que très peu, voire pas, de formalisation aux concours. Toutefois, le candidat sérieux ne pourra se désintéresser totalement des hypothèses et raisonnements qui sous-tendent les modèles majeurs. Comment, d'ailleurs, le candidat pourrait-il convenablement se référer à ISLM dans son argumentation s'il ignore totalement que ce modèle s'inscrit dans une économie à prix fixes ?

En outre, le bon candidat doit faire preuve d'un très bon niveau de culture économique. L'économie n'est pas une matière « hors-sol ». Même en démontrant une parfaite maîtrise des concepts théoriques, un candidat qui ignore totalement le contexte économique contemporain ne peut légitimement espérer réussir le concours. Une bonne copie ou un bon oral d'économie sont nécessairement étayés de chiffres, de faits stylisés et de références à l'environnement institutionnel. À quoi bon connaître l'ensemble des canaux de transmission de la politique monétaire si l'on ignore le niveau des taux directeurs de la Banque centrale européenne ?

D'autre part, l'épreuve d'économie aux concours fait appel aux qualités rédactionnelles et de réflexion du candidat. L'accumulation des connaissances ne suffit pas à produire une bonne copie. Encore faut-il que ces connaissances soient utilisées au sein d'une démonstration et d'une argumentation convaincantes. On ne demande pas aux candidats de réciter, mais plutôt de produire une réflexion à partir du sujet proposé. C'est toute la différence entre un examen et un concours. Le correcteur du concours ne cherche pas à savoir si le candidat a bien appris son cours. Il cherche plutôt un candidat apte à proposer de manière structurée un raisonnement s'appuyant sur les apports de la théorie et l'histoire des faits économiques pour produire ou analyser les politiques économiques ou la conjoncture.

L'économie aux concours : un programme vaste et ambitieux

Si le programme de l'épreuve d'économie est bien souvent similaire d'un concours à un autre, il impressionne systématiquement par son ampleur. Le candidat doit ainsi être capable d'aborder des problématiques tant microéconomiques que macroéconomiques. D'ailleurs, le traitement d'une grande majorité des sujets nécessitera de faire appel aux connaissances tant micro que macro. De trop nombreux candidats oublient bien souvent que les modèles et les grandes questions macroéconomiques ont des fondements microéconomiques bien établis. Les omettre conduit à un traitement parcellaire du sujet proposé. Parler de chômage volontaire sans mentionner l'arbitrage travail/loisir n'a absolument aucun sens ! Que ce soit pour le CAPET ou l'agrégation d'économie-gestion, les Écoles normales supérieures de Cachan et de Rennes ou d'autres concours de la

fonction publique, les programmes peuvent être, à notre avis, synthétisés en quelques thèmes autour desquels sera structuré ce livre. Ces 10 grands thèmes constituent une base pour appréhender les fondamentaux de l'analyse économique, mais n'excluent pas d'autres thèmes plus spécialisés :

- La dissertation en économie : la méthodologie en économie-gestion.
- Les agents et le rôle des prix dans leurs arbitrages.
- Le fonctionnement des marchés, de l'équilibre partiel à l'équilibre général.
- Production de richesses et croissance économique.
- L'intervention de l'État dans l'économie.
- La monnaie : voile ou instrument de pilotage de l'économie ?
- Le marché du travail et les politiques de l'emploi.
- Le financement de l'économie et les marchés financiers.
- Le commerce international.
- La gouvernance économique mondiale et européenne.

Pourquoi et comment utiliser ce livre ?

L'idée de ce livre est partie d'un constat simple : l'offre de manuels d'économie est certes pléthorique, mais elle est stéréotypée. Notre volonté n'est pas d'éditer un énième manuel d'économie que d'autres, avant nous, ont su faire bien mieux que nous n'en serions capables. Cependant, nous ne pouvons que constater l'absence d'ouvrages permettant aux candidats d'aborder les thèmes des concours de manière synthétique et problématisée. En traitant chacun des dix thèmes identifiés comme récurrents dans les programmes des concours autour d'un sujet, nous permettons aux candidats de réviser les notions, concepts et modèles fondamentaux, tout en ayant à disposition un exemple de traitement de sujets de concours. Lorsque nous dispensons nos cours de préparation aux épreuves d'économie, nous nous efforçons systématiquement de proposer un traitement problématisé aux étudiants. Nous sommes profondément convaincus que cette approche est plus stimulante pour le professeur comme pour l'étudiant qui ne reste pas passif, mais est invité à réfléchir et à construire lui-même son raisonnement. C'est une démarche identique qui nous guide ici.

Pour ce faire, après un thème introductif proposant une méthodologie pour aborder avec succès l'épreuve d'économie aux concours, chaque thème sera consacré à une partie du programme. Chacun de ces thèmes sera structuré en trois sections :

- D'abord le **traitement d'un sujet** (par exemple pour le thème sur la monnaie : monnaie et politique économique). Celui-ci suivra un plan qui aurait pu être adopté lors du concours. Néanmoins, nous souhaitons que ce livre soit plus qu'un recueil de bonnes copies ou de « plans types ». Le traitement sera volontairement plus exhaustif que celui qu'il est possible aux candidats de développer dans le temps limité qui lui est imparti lors du concours (généralement entre trois et cinq heures aux écrits,

dix à trente minutes à l'oral). Il convient de rappeler une nouvelle fois qu'il n'existe pas une seule et unique solution face à un sujet donné. Les dissertations que nous développons ici ne sont qu'une manière, parmi d'autres, de traiter le sujet.

- Une deuxième section sera consacrée aux **définitions, notions et modèles** utilisés (pour la monnaie il sera fait référence aux concepts d'inflation et de son inverse la déflation, à la théorie quantitative de la monnaie...). Il s'agira alors d'approfondir les concepts utilisés dans le traitement du sujet ou d'en introduire certains complémentaires, et de faire un rappel pédagogique de ceux-ci. Le lecteur pourra ainsi se référer à cette partie pour réviser les notions incontournables liées au thème donné.
- Une troisième section sera consacrée au **traitement d'un sujet** tiré d'annales ou d'entraînements de classes préparatoires, mobilisant les concepts évoqués dans la dissertation et la boîte à outils.

En fin de compte, ce livre pourra être utilisé de différentes manières suivant les besoins du lecteur. Il s'agit d'un outil de révision pratique et efficace grâce aux fiches fournies à l'issue de chaque sujet. Il constitue également un outil méthodologique grâce au traitement des sujets. Ceux-ci ont pleinement vocation à servir d'exemples et à illustrer la manière dont une argumentation peut être construite à partir d'un sujet et autour d'une problématique.

Si l'ouvrage n'a pas la prétention de se suffire à lui-même, il est conçu pour être un complément accessible et utile aux candidats aux concours. Nous espérons ainsi apporter notre contribution à la réussite de nos lecteurs en leur donnant les clés de lecture indispensables à l'épreuve d'économie.

Présentation de la 3^e édition

La réalisation de la 3^e édition de cet ouvrage a été motivée par plusieurs enjeux.

D'abord, il semblait important d'actualiser et d'alimenter la réflexion sur les grands enjeux économiques contemporains qui constituent le fil d'Ariane de tous les concours de la fonction publique. À cette fin, vous trouverez dans cette édition une actualisation des chiffres et de nouveaux encadrés faisant écho à l'actualité de ces dernières années.

Ensuite, nous avons eu la chance de pouvoir bénéficier du retour d'expérience d'utilisateurs des précédentes éditions. Leur contribution a été déterminante pour réaliser des améliorations pour rendre cet ouvrage plus efficace dans la préparation aux différents concours.

Enfin, nous avons souhaité intégrer de nouveaux sujets issus des concours les plus récents, tout en diversifiant leur source. C'est ainsi que, outre les concours des ENS de Cachan et de Rennes et de l'agrégation, nous avons souhaité proposer des sujets issus des concours de la haute fonction publique (INSP (ex-ENA), notamment). Nous avons également rajouté une partie dédiée aux nouveaux formats d'épreuves des concours de la fonction publique, notamment l'INSP, qui privilégient les notes aux dissertations.

Méthodologie : comment réussir l'épreuve d'économie au concours ?

La dissertation (ou la note structurée) est une épreuve particulièrement plébiscitée en France par rapport à d'autres environnements académiques à l'étranger. En effet, dans la continuité de la tradition cartésienne, le souci de démonstration est au cœur de cet exercice multiséculaire qui a singularisé l'enseignement français. Cependant, dans le cadre des épreuves d'économie-gestion aux concours des Écoles normales supérieures de Cachan et de Rennes, de l'agrégation d'économie-gestion ou, du CAPET d'économie-gestion, ou plus globalement dans les concours de catégorie A, quelques grandes règles méritent d'être portées à la connaissance des candidats.

Tout d'abord, il convient de rappeler que la dissertation n'est pas un exercice de récitation de connaissances. Elle appelle, de la part du candidat, à une mise en perspective des savoirs afin de produire une réflexion sur un sujet donné. Ainsi, la dissertation vise autant à vérifier la maîtrise des notions du cours qu'à confirmer le bon emploi de celles-ci. Dans ces conditions, il est indispensable de toujours veiller à ce que le devoir s'attache à réellement démontrer quelque chose. Deux écueils guettent tout candidat : le hors sujet et le devoir descriptif. Dans le premier cas, il résulte généralement soit d'un manque de connaissances, soit d'une mauvaise appréhension des contours du sujet. Dans le deuxième cas, le candidat se contente de faire une liste de connaissances sans chercher à démontrer quelque chose au travers de son travail. Il ne faut jamais perdre de vue que les théories et les auteurs ne sont là que pour appuyer, académiquement, la démonstration. Sans cela, la dissertation ne serait qu'une banale vérification de connaissances.

Dans ces conditions, la réussite de la dissertation suppose deux ingrédients : une excellente maîtrise des concepts d'une part, et la connaissance de la méthodologie de la dissertation d'économie de l'autre. Ce dernier point sera l'objet de ce thème.

I. Les sujets de concours

Tout d'abord, commençons par les sujets. Dans la plupart des concours « économie-gestion », épreuves d'économie à dissertation, le sujet peut se présenter sous plusieurs formes. Il peut s'agir d'un sujet *notions* ; d'une interrogation ; ou de la juxtaposition de plusieurs termes possiblement contradictoires.

Par exemple

- **Un concept** : « La loi de l'offre et de la demande »
- **Une question** : « L'Allemagne est-elle un modèle pour l'Europe ? »
- **Des oppositions possibles** : « Libéralisme et intervention de l'État »

Les sujets peuvent être formulés de manière plus ou moins provocatrice. Par exemple, un sujet appelant à traiter de la question du financement de l'intervention de l'État pourrait reprendre un adage populaire tel que « trop d'impôts tue-t-il l'impôt ? ». Cependant, ne nous y trompons pas. Quelle que soit la formulation du sujet, le candidat devra faire preuve de rigueur académique et éviter de tomber dans le piège d'un devoir « café du commerce » en s'enfermant dans un micro-débat d'actualité.

Les jurys des concours de la fonction publique ou des grandes écoles cherchent à évaluer l'aptitude d'un candidat à se saisir d'un problème, à en repérer les grands enjeux, à les problématiser et à proposer une réponse argumentée. Il importe donc de s'interroger : « *pourquoi le jury a-t-il posé ce sujet ?* ». En se posant les bonnes questions, le candidat pourra chercher à comprendre l'intérêt du sujet et éviter ainsi le hors sujet.

Nous allons voir à présent comment le candidat peut essayer de travailler, au brouillon, le sujet posé pour éviter de tomber dans les deux écueils cités précédemment.

II. Le travail au brouillon : rien ne sert de courir !

Après avoir pris connaissance du sujet, le candidat ne doit surtout pas partir bille en tête sur une idée, au risque de passer à côté de certains enjeux. Le travail au brouillon sera donc capital pour baliser le sujet, recenser l'ensemble de ses connaissances, problématiser et formaliser un plan. La réussite de cette étape sera déterminante pour la note finale et la bonne rédaction du devoir.

Nous proposons aux candidats de suivre plusieurs étapes dans ce travail au brouillon.

1. Analyser le sujet

Cette étape d'analyse du sujet visera donc à déterminer quelle direction le candidat va prendre parmi la multitude des possibilités.

En premier lieu, il est important de lire attentivement le sujet en s'attardant sur chaque terme qui le compose, en gardant à l'esprit qu'un sujet n'est jamais formulé de manière anodine. Il conviendra donc d'être vigilant quant aux éléments de ponctuation ou de structuration du sujet.

Au brouillon, il est conseillé de commencer par poser les définitions des termes du sujet. Cette étape permettra d'éviter de faire fausse route en définissant mal les concepts. Il pourra arriver que, dès cette étape, des problématiques puissent émerger en raison de l'ambivalence de la définition des termes du sujet. Par exemple, définir la monnaie procède d'un *choix* d'école de pensée économique selon les hypothèses qui sont faites sur ses propriétés. De plus, les définitions des termes du sujet font partie intégrante de l'introduction : autant gagner du temps sur la suite.

Une fois ce premier travail fait, le candidat peut commencer à écrire au brouillon les premières questions susceptibles d'être posées par le sujet. Par exemple, un sujet traitant de la monnaie peut évoquer beaucoup de questions sous-jacentes : la monnaie et les politiques conjoncturelles ; la monnaie et sa neutralité, etc.

Une fois la définition des concepts effectuée et le sujet lu attentivement, il convient à présent de faire un état des lieux de ses connaissances sur le sujet.

2. La recension des connaissances

Tout candidat peut être confronté à deux craintes : celle d'oublier un élément important ou celle de trop en mettre dans son devoir. Pour éviter cela, nous proposons comme méthode la recension des connaissances au brouillon. Après avoir lu et défini le sujet, il s'agit de faire la liste de tous (on insistera sur le *tous*) les concepts, auteurs, chiffres clés, politiques économiques, modèles et idées se rapportant de près ou de loin au sujet. Ce travail permettra, d'une part, de faire le point sur les connaissances mobilisables sur ce thème et, d'autre part, de commencer à structurer une véritable problématique.

Bien que fastidieuse, cette étape est capitale pour être sûr de ne rien oublier. Cependant, il convient de bien préciser que tous les éléments listés ne sont pas forcément tous indispensables.

3. La problématisation

Après avoir bien balayé le sujet et listé tous les concepts associés, le candidat pourra dégager une ou plusieurs problématiques pour *répondre* au sujet. Il ne s'agit pas de reformuler le sujet autrement, mais bien de choisir un angle d'attaque pour l'aborder et y répondre.

Il est fréquent (et normal !) qu'il y ait plusieurs problématiques possibles pour un sujet. Le choix de la problématique devra se faire essentiellement en fonction de l'aisance du candidat à la traiter. Il est, en effet, risqué de s'aventurer sur un angle d'attaque mal maîtrisé. La problématique pourra être formulée sous forme de question ou d'interrogation. Elle peut également être formulée de manière affirmative à condition de révéler le fil directeur du devoir.

4. L'ébauche du plan

Une fois l'angle d'attaque défini, il va s'agir de structurer une réponse à la problématique choisie.

Sur la forme, le plan en économie dans les concours d'économie-gestion est souvent en deux parties et deux sous-parties (I et II ; A et B). Le plan dichotomique s'avère souvent difficile pour des candidats de formation littéraire ou de sciences sociales, coutumiers des plans en trois parties. Il est toutefois indispensable de se formaliser au respect de cette méthodologie propre à l'économie-gestion pour réussir ces concours.

S'il n'existe pas de plan type, il existe toutefois des écueils à éviter.

Ainsi, il convient de proscrire un plan se contredisant lui-même. En effet, il est capital que le plan démontre quelque chose. Si, dans un premier temps, le devoir explique que X est vrai pour montrer ensuite que X est faux, le lecteur aura eu l'impression d'avoir perdu son temps à lire la première partie. De la même manière, le plan doit toujours répondre à la problématique. Le candidat doit s'interroger systématiquement sur la pertinence du lien entre le plan et la problématique. Il faut avoir conscience que certains correcteurs peuvent lire seulement l'introduction et le plan pour se faire une idée de la note finale. Si le plan fait apparaître une mauvaise compréhension du sujet, le devoir ne sera parfois même pas lu dans le détail. Enfin, il faut éviter le plan descriptif qui se contente de faire une liste de connaissances sans répondre réellement au sujet.

Il est donc préférable d'adopter une démarche démonstrative qui peut suivre plusieurs grandes tendances. Du point de vue de la structure, la dernière sous-partie est généralement celle qui permet une *ouverture* ou une nuance par rapport à la démonstration. Elle permet une plus grande liberté et montre l'apport réel de la contribution du candidat au sujet.

Quelques exemples de plans.

■ Un plan « historique » ou chronologique

C'est un plan très classique qui présente l'avantage d'être naturellement progressif en suivant une chronologie. En revanche, il peut se révéler très descriptif s'il est mal formulé ou mal problématisé.

Exemple : Un sujet traitant des politiques conjoncturelles

I. Les succès des politiques conjoncturelles keynésiennes après la Seconde Guerre mondiale

A. Les fondements de la révolution keynésienne dans les années 1930

B. Les Trente Glorieuses soutenues par les politiques de relance keynésienne

II. La remise en cause des politiques conjoncturelles par la révolution monétariste

A. La relecture monétariste des Trente Glorieuses suite à la crise pétrolière

B. Les prolongements de la révolution monétariste en défaveur des politiques conjoncturelles

■ Un plan démonstratif

Il s'agit du plan le plus pertinent dans le cadre des épreuves préparées. Il est également le plus risqué puisqu'il suppose une bonne compréhension de l'articulation entre les concepts. Il vise non seulement à démontrer quelque chose, mais aussi à montrer toute la complexité d'une question. Le candidat fait donc preuve d'érudition et de réflexion sur ses propres connaissances.

Exemple : Un sujet traitant du rôle du marché dans l'économie

I. Le marché comme mécanisme optimal d'allocation *a priori*

- A. La microéconomie standard au fondement théorique de l'efficacité du marché
- B. La suprématie du marché comme mécanisme d'échange

II. Le marché comme mécanisme d'allocation imparfait en pratique

- A. Une régulation souvent nécessaire face à l'imperfection des marchés
- B. L'économie de l'internet au support d'un renouveau de l'efficacité des marchés

5. Le plan détaillé

Pour cette étape, il va s'agir de remplir le plan à partir des connaissances recensées au brouillon. Il ne s'agit pas nécessairement de tout garder, mais seulement de retenir les éléments utiles à la démonstration.

En premier lieu, il convient de toujours articuler les trois éléments clés d'une démonstration en économie : les auteurs, les concepts/modèles et les exemples/faits. Une sous-partie idéale doit contenir ces trois éléments à parts égales pour éviter de faire une récitation de cours ou une collection d'exemples. Ainsi, il faut toujours veiller à bien répartir les éléments de façon équilibrée. Par exemple, une sous-partie peut présenter la révolution keynésienne, le modèle ISLM et enfin présenter les Trente Glorieuses comme l'illustration d'une politique économique d'inspiration keynésienne.

En gardant à l'esprit ce nécessaire équilibre, le candidat peut, sans trop de difficultés, correctement sélectionner les éléments du brouillon qui serviront utilement la démonstration. Attention : il faut éviter d'employer deux fois le même auteur, exemple ou concept dans plusieurs sous-parties (sauf pour introduire un courant opposé bien sûr). La diversité des références est donc un élément clé pour faire un bon devoir.

Enfin, la présence de modèles est très valorisée à condition que le candidat soit capable de les présenter de manière synthétique et en les ayant parfaitement compris. Il ne s'agit pas de reproduire l'intégralité du modèle, mais bien de l'utiliser au service de la démonstration en rappelant les hypothèses qui le conditionnent (par exemple, la rigidité des prix dans les modèles keynésiens).

À la fin de cette étape, le devoir commence à prendre forme puisqu'il dispose désormais d'un plan détaillé qu'il suffira de suivre pendant la rédaction finale du devoir. Si cette étape est réussie, le candidat aura minimisé le risque d'oublier un élément pendant la rédaction.

6. L'introduction

La rédaction intégrale de l'introduction au brouillon est conseillée. En effet, c'est la première chose que le correcteur sera amené à lire. Si l'introduction n'est pas réussie, c'est tout le devoir qui peut être mis en péril puisque le correcteur partira sur une mauvaise impression. Nous allons détailler le contenu de l'introduction par la suite.

III. La structuration du devoir

1. L'introduction

L'introduction, c'est un peu « l'invitation au voyage » qui va être adressée au lecteur. Elle doit donc l'accrocher et lui donner envie de poursuivre la lecture du devoir. Le découpage de l'introduction peut être le suivant :

- **Une accroche** : ce peut être une citation, un fait économique d'actualité, la référence à un auteur, etc. C'est l'attaque qui va donner envie au lecteur de poursuivre : elle doit présenter une réelle originalité.
- **La définition des termes du sujet** : très importante ! Elle montre que le candidat sait de quoi il va parler. L'usage de définitions « académiques », institutionnelles, ou d'auteurs (en les citant) est très fortement recommandé. Le travail effectué au brouillon précédemment sera utile.
- **La problématisation** : dans cette partie, il s'agit de montrer quel a été le cheminement intellectuel pour analyser le sujet. Cette partie est fondamentale, car elle permet de justifier le devoir et de montrer que celui-ci a cherché à éviter le hors sujet (qui est, pour le coup, rédhibitoire...). Ce cheminement intellectuel doit faire émerger des interrogations, des ambivalences et des problèmes. Il s'agit en réalité de montrer les enjeux sous-jacents au sujet en s'appuyant, notamment, sur l'histoire de la pensée économique et sur l'histoire des faits économiques. À l'issue de la problématisation, il s'agira d'aboutir naturellement à la formulation de...
- **... la problématique** : la problématique peut être formalisée sous forme de question, sans reprendre le sujet tel quel. Du point de vue de la forme, il est possible de la souligner dans le devoir pour la faire ressortir explicitement.
- **L'annonce du plan** : elle permet de montrer au lecteur quelle sera la démonstration. Elle peut être rédigée de la façon suivante : « *Nous verrons que le rôle de l'État au ^{xx}e siècle s'est partagé entre, d'une part, l'interventionnisme influencé par l'économiste Keynes qui est plébiscité jusqu'à la fin des Trente Glorieuses (I) et le retour des conceptions libérales qui voient dans l'interventionnisme la source des problèmes de l'économie, d'autre part (II).* »

Une bonne introduction n'est ni trop longue ni trop courte. Il faut donc savoir prendre du temps pour réussir cette étape clé du devoir.

2. Le contenu

Une fois ces éléments énoncés, il s'agit de passer au développement en veillant à faire un **plan apparent** pour faciliter la lecture du devoir. Si le travail au brouillon a été bien fait, cette étape consistera simplement à dérouler le plan détaillé et à suivre le raisonnement logique. Il ne faudra pas oublier de faire des chapeaux entre les parties et sous-parties. Ces chapeaux sont des annonces de sous-parties qui permettent d'introduire une partie et de présenter brièvement quel sera le fil d'Ariane de la démonstration.

3. La conclusion

Elle doit être brève et synthétique. Il ne s'agit pas de résumer le devoir en quelques lignes, mais bien de dire : voici la réponse *in fine* à la problématique. Il est apprécié de proposer une ouverture pertinente qui montre au correcteur que le candidat a conscience de l'étendue du sujet et de sa complexité. La conclusion doit ainsi poursuivre l'invitation au voyage adressée au lecteur !

IV. Quelques conseils spécifiques à certains concours

Pour le concours des **Écoles normales supérieures de Cachan** et de **Rennes**, nous recommandons d'éviter que le devoir excède 8-10 pages. L'introduction doit faire, au plus, une page et demie. Les modèles peuvent (et doivent) être dessinés et commentés/expliqués dans le devoir. En revanche, il n'est pas nécessaire de formaliser les modèles. Nous conseillons également de souligner les noms des auteurs.

Pour les concours de l'enseignement (**Agrégation** et **CAPET**), le format de l'épreuve a évolué dans certaines spécialités comme en économie-gestion vers la production d'une mini-dissertation sur un sujet d'économie. Bien que cela puisse apparaître comme un changement majeur, en réalité, cela ressemble davantage à une réponse structurée en dissertation. Le candidat devra gagner en concision et en efficacité pour aller davantage à l'essentiel. De plus, la présence de documents imposés oblige à tous les citer à titre d'exemple dans le devoir. Cependant, la présence de documents ne doit pas conduire à imposer un plan ou un contenu au candidat qui pourrait se laisser enfermer dans un raisonnement. Il s'agit bien d'un complément à la réflexion personnelle du candidat. Il est important, dans ce concours, de citer les auteurs, l'année du modèle ou de l'article évoqué, et de les souligner pour faciliter le travail du correcteur.

Pour les concours de la haute fonction publique de **type INSP** (mais également EN3S, Directeur d'Hôpital, Assemblées, CRC...), plusieurs points méritent d'être précisés. En premier lieu, le format révisé des épreuves est axé autour d'une **note d'administration** visant à produire une réponse opérationnelle, s'appuyant sur l'analyse économique, à un problème

donné. Les sujets de l'INSP s'inscrivent dans une perspective un peu différente de celle des concours de l'enseignement. Il s'agit d'une épreuve d'économie appliquée qui appelle de la part du candidat à articuler trois dimensions dans son travail : les théories, les faits stylisés et les politiques économiques. Pour ces concours, un aspect plus opérationnel du propos est attendu. Le candidat ne doit pas seulement exposer un problème, mais proposer des axes de réponses concrètes permettant d'y remédier. Il est ainsi attendu du candidat une très bonne connaissance des politiques publiques et du fonctionnement de l'administration. À cette fin, le recours à des notes et rapports émanant des administrations fait partie des attendus (en plus des références académiques). La composition du jury est également particulière, puisqu'elle est généralement paritaire entre un universitaire et un haut fonctionnaire. Sur le plan formel, les meilleures copies des concours de l'INSP font état d'un format minimaliste au niveau rédactionnel, puisque les puces et tirets sont acceptés. L'efficacité de la forme prime sur le style, ce qui impose aux candidats d'aller à l'essentiel en aidant le correcteur à trouver les informations importantes. Souligner les auteurs, les concepts clés ou des faits stylisés est particulièrement apprécié par les jurys. Enfin, il est très important de bien répondre à l'administration commanditaire de la note dans le sujet : lorsque le ministère de la transition écologique est le destinataire, il n'a probablement pas les mêmes enjeux de politiques publiques que s'il s'agit du ministère des Affaires étrangères qui commande une note préparatoire au sommet du G20. Nous mettons plus généralement en garde les candidats aux concours contre la tentation du recours à des « plans types » qui sont jugés sévèrement par les jurys. Ce type de plan, ne présente non seulement aucune originalité valorisée par le jury, mais peut surtout conduire à de graves hors sujets.

Enfin, cet ouvrage traite des sujets d'annales, mais n'a pas vocation à donner des plans types pour chaque thème. Un bon candidat sera toujours celui qui parviendra à proposer une approche personnelle pertinente sur un sujet.

Les agents et le rôle des prix dans leurs arbitrages

La valeur a longtemps été l'objet de débats parmi les économistes. Les néoclassiques ont développé une conception qui fait autorité aujourd'hui en fondant leur analyse sur la valeur-utilité. La valeur attribuée à une chose dépend du niveau de satisfaction qu'elle procure à son consommateur. Les néoclassiques ont également introduit le raisonnement marginaliste qui sert aujourd'hui de fondement à l'ensemble des modèles économiques. Ce sont deux apports majeurs qui permettent de rendre compte des arbitrages des agents.

Section 1

Valeur et arbitrage

La crise financière de 2007 n'est pas uniquement imputable aux comportements démesurément risqués des acteurs financiers. Elle s'explique en grande partie par une mauvaise appréciation de la valeur réelle des actifs financiers. La crise a d'ailleurs éclaté au moment même où était révélé le caractère erroné de la valeur attribuée à ces actifs. Cette distorsion est à l'origine des erreurs de jugement des acteurs sur les marchés financiers. Cet exemple récent illustre la nécessité, pour les agents économiques, de disposer d'un système fiable de mesure de la valeur afin d'avoir la capacité de réaliser des arbitrages optimaux.

Pour construire un système fiable de mesure de la valeur, encore faut-il bien s'accorder sur ce que l'on entend par ce terme générique. La valeur est le reflet du désir de l'individu d'acquiescer un bien, d'obtenir une prestation de service ou de réaliser une activité.

Pour l'entrepreneur, la valeur du bien justifie sa production ou son intégration au sein du processus productif. Dans tous les cas, la valeur attribuée à un bien justifie l'entrée sur le marché d'un agent.

Toutefois, si un consommateur ne peut acquérir tous les biens, le producteur ne peut pas non plus tous les produire. Les agents sont donc conduits à faire des choix. **L'arbitrage** est ce processus de choix que doit effectuer l'agent économique. Les arbitrages à réaliser sont nombreux. Ainsi, l'agent peut avoir à arbitrer entre deux biens. Un consommateur disposant d'un budget d'un euro ne pourra pas obtenir à la fois une baguette et un croissant. L'arbitrage à réaliser par les agents peut également être temporel. L'individu doit ainsi arbitrer entre une consommation immédiate et une consommation différée potentiellement supérieure. En outre, les agents peuvent réaliser des arbitrages entre différentes activités, par exemple entre le travail et le loisir. Le processus d'arbitrage est au cœur du fonctionnement d'une économie de marché. C'est parce que les individus réalisent des arbitrages différents qu'ils trouvent un intérêt à interagir sur le marché.

La valeur est ce qui va permettre aux individus de réaliser ces arbitrages. L'attribution d'une certaine valeur à un choix permet à l'individu d'opérer un classement entre les différentes options qui s'offrent à lui. La question centrale est alors de savoir sur quoi fonder quantitativement la valeur d'un bien alors même que celle-ci semble *a priori* éminemment subjective. Or, pour les besoins de l'analyse économique, pour être apte à expliquer le fonctionnement des échanges, il est indispensable de disposer d'un référentiel commun.

De très nombreux auteurs se sont penchés sur cette question et y ont apporté des réponses différentes. Les premiers courants de pensée ne sont pas parvenus à fonder une théorie satisfaisante de la valeur. Le courant porté par les mercantilistes, entre le ^{xvi}^e et la moitié du ^{xviii}^e siècle, ne définit la valeur d'une chose qu'à partir de la quantité de métaux précieux nécessaire pour l'obtenir. Cependant, les dynamiques inflationnistes qui faussent le pouvoir d'achat de la monnaie métallique (or et argent, principalement) ne permettent pas de fournir d'explication aux origines de la valeur. Plus tard, à partir du ^{xviii}^e siècle, les auteurs classiques vont proposer plusieurs hypothèses. J.-B. SAY, par exemple, propose une première théorie de la valeur-utilité selon laquelle la valeur d'échange d'un bien reposerait sur son usage (son « utilité ») et donc sur la valeur subjectivement accordée à un bien. A. SMITH va s'opposer à cette lecture au travers du « paradoxe de l'eau et du diamant ». Celui-ci énonce que si l'eau a une forte valeur d'usage, elle n'a pourtant qu'une faible valeur d'échange. À l'inverse, le diamant n'a qu'une faible utilité et possède une grande valeur d'échange. A. SMITH va alors chercher à donner à la valeur d'échange un fondement objectif : celle de la valeur du travail nécessaire à la production. Autrement dit, les coûts de production représentés par le facteur travail expliquent les écarts en prix dans l'économie. Cette approche s'inscrit dans le prolongement de la thèse développée par A. SMITH dans son œuvre majeure publiée en 1776 (« *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* ») selon laquelle le travail est le fondement de la valeur, et donc de la richesse des nations.

À l'inverse, D. RICARDO va souligner la difficulté de fonder la valeur d'un bien sur la valeur travail. De fait, toutes les unités de facteur travail ne sont pas égales et une même quantité de travail peut avoir une valeur très différente. Par conséquent, il ne faut pas, selon lui, se fonder sur la quantité de travail nécessaire à la production d'un bien, mais sur le montant des salaires versés pour la production de ce bien. Toutefois, cette théorie présente également des limites : comment fonder la valeur d'un bien qui n'incorpore pas uniquement du travail, mais également du capital pour sa production ?

Les néoclassiques (notamment W. JEVONS, C. MENGER et L. WALRAS) vont résoudre ce dilemme en associant le raisonnement marginaliste à la théorie de la valeur-utilité de J.-B. SAY. La valeur d'une chose dépend alors de la quantité d'autres choses que d'autres agents consentent à fournir en échange. Pour L. WALRAS, la valeur d'un bien va dépendre à la fois de l'utilité (la satisfaction subjective) qu'il procure à son acquéreur et de la quantité disponible de ce bien sur le marché (autrement dit, de sa rareté). En outre, l'utilité attribuée à un bien décroît avec la quantité consommée. Par exemple, lors du repas rompant un jeûne de plusieurs jours, la première bouchée apporte une satisfaction supérieure à la deuxième, qui elle-même sera supérieure à la suivante et ainsi de suite. On vient alors à bout du paradoxe de l'eau et du diamant qui se révèle un cas particulier. Si le diamant est si cher malgré son inutilité, c'est qu'il n'est disponible qu'en très petite quantité dans l'exemple d'A. SMITH. À l'inverse, l'eau, bien qu'indispensable, est disponible en quantité abondante ce qui fait diminuer sa valeur de marché. Le paradoxe d'A. SMITH est formulé de telle sorte que l'auteur nous place en situation d'abondance d'eau et de rareté de diamant.

Dans une économie de marché moderne, le prix, entendu comme la quantité de monnaie en échange de laquelle un consommateur obtient d'un producteur un bien, reflète cette combinaison entre l'utilité marginale et la quantité disponible du bien. Le prix constitue l'indicateur au fondement des arbitrages des agents. Il va à la fois révéler au consommateur la quantité de biens disponibles sur le marché et révéler au producteur la disposition à payer des consommateurs en fonction de l'utilité que lui procurerait une unité supplémentaire. Les agents disposent de ce fait de l'information nécessaire pour effectuer leurs choix et donc leurs arbitrages.

Cependant, de nombreux éléments peuvent venir perturber le bon fonctionnement de cet indicateur et perturber ainsi les arbitrages des agents. On peut penser, par exemple, au phénomène d'inflation¹, aux asymétries d'information ou aux imperfections du marché² qui peuvent créer des distorsions dans le système de prix.

Le prix, en tant que révélateur de la valeur attribuée aux biens, permet-il aux agents économiques de réaliser des arbitrages optimaux ?

La valeur d'un bien appréciée, au vu de son utilité, fournit à l'analyse économique la référence permettant de comprendre le comportement des agents sur le marché. L'attribution d'une valeur-utilité permet ainsi de rendre compte des arbitrages opérés par les agents (I).

1. Voir le thème 6 sur la monnaie.

2. Voir le thème 3 sur les marchés.

Néanmoins, les arbitrages peuvent être biaisés par les distorsions du système de prix. D'autres mécanismes doivent alors compenser ces distorsions afin de permettre aux agents de réaliser des arbitrages efficaces à défaut d'être optimaux (II).

I. Le raisonnement marginaliste au fondement des arbitrages des agents

La microéconomie bâtie par les néoclassiques repose sur le raisonnement à la marge, c'est-à-dire qui permet de prendre une décision à partir de la dernière unité consommée ou produite. Nous allons voir successivement comment ce raisonnement est formalisé pour les deux principaux agents dits « représentatifs » en économie : le consommateur (A) et le producteur (B).

A. La valeur-utilité et le rôle du prix dans l'arbitrage du consommateur

1. Le consommateur cherche à maximiser son utilité marginale

Nous allons développer ici la représentation microéconomique proposée par les néoclassiques entre la fin du XIX^e siècle et le début du XX^e siècle. Ces auteurs vont proposer une représentation schématique de l'économie en la simplifiant à l'extrême pour comprendre ses différents mécanismes. L. WALRAS, en tant qu'ingénieur de formation, résumait sa démarche en expliquant que pour identifier la panne d'un moteur, encore fallait-il savoir comment le moteur devait fonctionner. La modélisation microéconomique cherche ainsi à représenter non pas l'économie telle qu'elle est, mais telle qu'elle devrait être si elle n'était affectée d'aucun défaut. Dans cette représentation, l'économie est ramenée à deux agents représentatifs, le consommateur et le producteur, qui vont être dotés d'objectifs, de ressources et de contraintes pour optimiser sous contrainte un objectif unique. Ces agents sont tous parfaitement rationnels, c'est-à-dire cohérents entre leurs objectifs et les moyens alloués pour les atteindre par un comportement dit « maximisateur ». En premier lieu, le **consommateur** est étudié par la *théorie du consommateur*. Cet agent entre sur un marché pour satisfaire un besoin de consommation et a pour objectif unique de maximiser sa satisfaction par la consommation. En microéconomie, l'utilité mesure le niveau de satisfaction obtenu par la consommation d'un bien. Le niveau d'utilité totale (U) de l'individu dépend alors de la quantité de bien consommée, soit :

$$U = U(X)$$

Par hypothèse selon laquelle « plus est toujours préféré à moins », nous pouvons considérer que plus l'agent consomme un bien, plus sa satisfaction globale augmente.

Il en va autrement de la satisfaction obtenue à chaque unité consommée. L'utilité procurée par la dernière unité consommée par le consommateur est désignée comme **l'utilité marginale** (Um) et s'obtient en dérivant la fonction d'utilité totale (formellement, $Um(X) = U'(X)$). Sous hypothèse de non-satiété (plus est toujours préféré à moins), l'utilité marginale est toujours positive, mais décroît au fur et à mesure. Ceci est la traduction du raisonnement marginaliste et de la loi dite de Gossen, selon laquelle la satisfaction diminue avec l'abondance. Par exemple, si un randonneur perdu au milieu du désert du Sahara trouve une oasis, le premier litre d'eau est une question de survie, le deuxième de réhydratation, le troisième un simple choix. Ces principes repositionnent la valeur comme l'expression subjective de la préférence du consommateur pour consommer un peu plus ou un peu moins d'un bien.

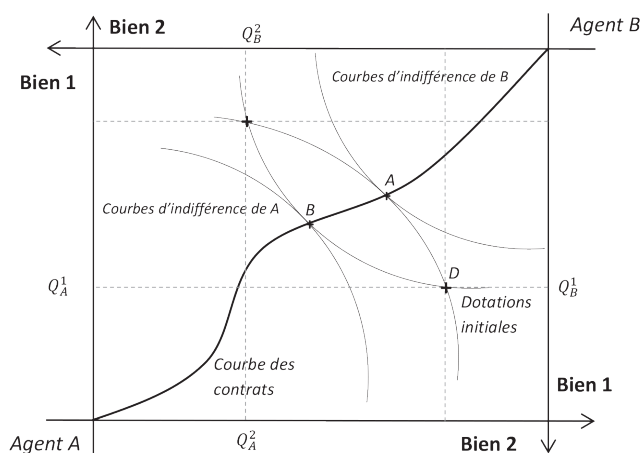
Jusqu'à présent, nous avons raisonné à un seul bien. L'arbitrage se complique si l'agent se trouve dans une économie à deux biens rares, c'est-à-dire disponibles en quantité limitée. Dans le cas d'une économie où il faut choisir entre plusieurs biens, le consommateur, pour maximiser son utilité, doit intégrer dans son arbitrage le **coût d'opportunité** de ses différentes options de consommation. Sous contrainte de revenu et de rareté, consommer une unité de bien X revient à renoncer à consommer une unité du bien Y . L'équilibre du consommateur, c'est-à-dire la combinaison optimale de biens dans son panier de consommation, s'obtient en optimisant à la fois les préférences (représentées par les courbes d'indifférence) et les contraintes budgétaires. En d'autres termes, à l'équilibre, le panier optimal est celui qui maximise la satisfaction mesurée par l'utilité et compatible avec le budget du consommateur. Les quantités consommées forment la demande individuelle du consommateur qui vient alimenter la demande de marché pour un bien. Toutefois, dans le monde réel, le consommateur n'est pas seul. Pour réaliser ses arbitrages, il doit prendre en compte le comportement des autres agents. Imaginons maintenant une économie à deux biens et à deux consommateurs : comment ces deux consommateurs peuvent-ils réaliser les arbitrages leur permettant de maximiser leur utilité dans une situation de rareté ? Les arbitrages pouvant être réalisés par ces deux consommateurs sont matérialisés par la **boîte d'Edgeworth**. Celle-ci rassemble dans un même repère les courbes d'indifférence des deux individus. L'ensemble ainsi obtenu forme un rectangle dont le côté horizontal représente la quantité disponible de bien 2 et le côté vertical la quantité disponible de bien 1. *A priori*, il n'existe aucune raison pour que les consommateurs aient des préférences entre 1 et 2 identiques. Par conséquent, il existe des points d'échanges mutuellement avantageux, c'est-à-dire que l'échange permet d'améliorer la situation d'un des agents sans détériorer celle de l'autre¹. Lorsqu'une allocation des ressources optimale au sens de PARETO est possible, les **taux marginaux de substitution**² entre X et Y des deux agents sont identiques. En reliant l'ensemble de ces possibilités d'échanges, on obtient la **courbe**

1. Il s'agit d'échanges efficaces au sens de Pareto (voir *infra*).

2. Le Taux marginal de substitution (TMS) est la variation de la quantité de bien Y qui est nécessaire au consommateur pour compenser la diminution de la consommation de bien X . Voir la section 2.

des contrats. Cette courbe matérialise l'ensemble des arbitrages que peuvent effectuer les agents afin de maximiser leur utilité. Dans le graphique ci-dessous, les dotations initiales (le point D) des deux agents (A et B) peuvent être échangées entre eux. L'ensemble des échanges mutuellement avantageux est compris entre les points B et A qui représente l'ensemble des optima de Pareto (soit l'intersection des courbes d'indifférence). Il est impossible de classer ces optima entre eux. Le choix final dépendra alors de la préférence des agents pour la redistribution.

Figure 1. La boîte d'Edgeworth



Pour résumer, les choix du consommateur en matière de biens et services s'effectuent au regard de plusieurs paramètres : ses préférences mesurées par l'utilité, ses revenus et les prix. Au travers de l'équilibre du consommateur, nous pouvons obtenir le fondement de la courbe de demande qui résulte des arbitrages individuels de consommation.

Il convient de noter que ce raisonnement qui se situe sur le marché des biens et services peut être mené à l'identique pour expliquer l'offre de travail sur le marché du travail. Dans ce cadre, l'individu n'a plus le choix entre deux biens, mais entre deux activités : la consommation (C), nécessitant un travail procurant un revenu salarié (W) et le loisir (L) qui correspond à un « non-travail » dont le coût d'opportunité sera la perte en salaire. L'individu n'est pas seulement un consommateur, il est également un acteur à part entière de l'économie qui tire un *revenu* de la vente de sa force de travail. L'offre de travail d'un agent dépend donc de l'arbitrage qu'il effectue entre l'utilité d'une unité de temps de loisir qu'il sacrifie et l'utilité du revenu supplémentaire que lui procurera une unité de temps de travail. La courbe d'offre de travail représente ainsi l'ensemble des combinaisons « *travail-loisir* » qui procurent un même niveau de satisfaction à l'individu¹. Dès lors, on comprend

1. Voir la boîte à outils.

bien la logique qui consiste à accroître l'utilité procurée par une unité de temps de travail en augmentant le salaire. On en déduit que l'offre de travail augmente lorsque le salaire augmente. Cette analyse sert de fondement théorique à la microéconomie du travail.

Ainsi, le raisonnement marginaliste et la recherche de la maximisation de son utilité par le consommateur permettent de rendre compte des choix qu'il effectue. Ils justifient également le libre jeu du marché puisque l'on parvient à une allocation optimale des ressources en laissant les agents poursuivre leurs intérêts individuels. Jusqu'à présent nous avons constaté que les arbitrages des agents se fondent sur la valeur-utilité qu'ils attribuent aux biens (ou aux activités dans le cadre du marché du travail). Les arbitrages décrits ci-dessus s'effectuent sous la seule contrainte de maximisation de l'utilité de l'individu. Cependant, dans la réalité, lorsque l'individu réalise ces arbitrages, il se doit de prendre en considération d'autres contraintes et en premier lieu, la contrainte budgétaire.

2. La maximisation de l'utilité d'un individu se fait sous contraintes

Dans la vie de tous les jours, l'individu ne consomme pas la quantité de biens qui maximise dans l'absolu son utilité. Il consomme la quantité de biens qui maximise son utilité compte tenu de sa **contrainte budgétaire**. Cette dernière est la combinaison du revenu dont dispose le consommateur et des prix des biens¹. Dans une économie monétaire, le consommateur doit désormais répartir un budget entre deux consommations. Graphiquement, l'intégration de la contrainte budgétaire du consommateur va s'effectuer *via* la **droite de budget**². Celle-ci représente l'ensemble des biens X et Y que l'individu peut se procurer aux prix en vigueur compte tenu de son revenu. Par conséquent, pour maximiser son utilité, le consommateur cherche toujours une courbe d'indifférence la plus éloignée possible du point d'origine et tangente à la droite de budget. La maximisation de l'utilité sous contrainte de budget est alors atteinte par l'égalisation du taux marginal de substitution avec le rapport des prix. Autrement dit, la maximisation est réalisée lorsque le rapport d'échange psychologique ($Um(x)/Um(y)$) égalise le rapport des prix ($P(x)/P(y)$). Formellement :

$$Um(X)/P(X) = Um(Y)/P(Y)$$

In fine, pour maximiser son utilité le consommateur doit choisir le point de tangence entre la courbe d'indifférence la plus *éloignée* de l'origine et la droite de budget.

Les arbitrages du consommateur sont sans cesse modifiés par les variations des prix et de son revenu. Logiquement, une augmentation du revenu du consommateur va lui permettre de consommer davantage de biens X et de biens Y , lui permettant ainsi de se situer sur une courbe d'indifférence plus haute et donc d'augmenter son utilité. On dit que la demande du consommateur est, dans le cas standard, une **fonction croissante**

1. Le revenu et les prix sont considérés ici comme exogènes.

2. Voir la boîte à outils.

du revenu. Toutes choses égales par ailleurs, la demande augmente dans le même sens que le revenu. On mesure cet effet *via* l'**élasticité-revenu**, qui mesure le degré de sensibilité de la demande d'un bien à une variation donnée du revenu.

L'évolution du niveau des prix va également générer de nouveaux arbitrages pour le consommateur. De fait, lorsque le prix du bien *X* diminue alors que celui du bien *Y* reste inchangé, le consommateur peut consommer davantage de biens *X*. En effet, la demande d'un bien est, *ceteris paribus*, une **fonction décroissante** de son prix. Toutefois, la variation du prix d'un bien ne se fait pas « *toutes choses égales par ailleurs* » puisqu'elle modifie le pouvoir d'achat du consommateur. On distingue à ce titre deux effets que le consommateur doit prendre en compte pour réaliser ses arbitrages. Premièrement, on identifie un **effet substitution** qui reflète la variation de la consommation d'un bien suite au changement de son prix relatif. Ainsi, si le prix de *X* diminue, le consommateur va naturellement reporter sa consommation sur le bien *X* qui sera relativement moins cher par rapport au bien *Y*. Deuxièmement, il est possible d'identifier un effet revenu. Si le prix de *X* diminue, à revenu inchangé, le pouvoir d'achat du consommateur augmente. Non seulement il peut consommer plus de *X* qu'avant, mais il peut également ajuster à la hausse sa consommation de *Y*.

L'évolution de la consommation d'un bien à la suite d'une variation donnée de son prix est mesurée par l'**élasticité-prix de la demande**.

Par ailleurs, l'intégration de la contrainte budgétaire va générer un nouvel arbitrage à opérer par l'individu afin de maximiser son utilité : un arbitrage intertemporel. Le consommateur ne dispose que d'un budget limité pour satisfaire son utilité. Il va donc devoir choisir comment répartir ce budget entre la consommation de deux biens, mais également entre la consommation immédiate de ces biens et la consommation différée. Concrètement, il s'agit de l'arbitrage entre la consommation présente et l'épargne (considérée comme une consommation différée). Dans la théorie néoclassique, cet arbitrage ne dépend que d'une seule variable : le **taux d'intérêt** qui n'est en fait rien d'autre que le prix du temps ou le prix de la renonciation à la consommation présente. Rien n'oblige l'individu à consommer immédiatement l'intégralité de son revenu disponible. Il peut en mettre une partie de côté pour consommer plus tard. Toutefois, l'*homo œconomicus* est fidèle à l'adage populaire selon lequel « *un tiens vaut mieux que deux tu l'auras* ». Pour renoncer à la satisfaction immédiate de son utilité, l'individu doit se voir offrir une compensation. Le taux d'intérêt est la rémunération de cette renonciation à la satisfaction immédiate de l'individu.

Compte tenu des nombreuses contraintes qui pèsent sur ses choix (quantité disponible limitée et prix des biens, niveau de revenu, temps disponible...), l'individu ne peut maximiser son utilité qu'en procédant à des arbitrages multiples : bien *X* plutôt que bien *Y*, consommation immédiate ou différée, travailler ou rester oisif... Or, c'est bien la valeur attribuée à tel ou tel bien qui lui permet de réaliser ses arbitrages. Le raisonnement néoclassique permet d'appréhender le comportement du consommateur à partir du prix, reflet de la valeur-utilité du bien. Le consommateur n'est cependant pas le seul agent économique dont les arbitrages reposent sur la recherche de l'utilité.

B. Le raisonnement à la marge : le rôle du prix dans l'arbitrage du producteur

1. Le producteur cherche à maximiser son profit

Le raisonnement décrit ci-dessus pour le consommateur a été symétriquement tenu pour le deuxième agent représentatif – la firme – dans ce qu'on appelle la théorie du **producteur**. Le marginalisme a été étendu pour expliquer les arbitrages opérés par le producteur. La satisfaction du producteur ne dépend pas de sa consommation, mais de sa **production** qui va lui procurer un **profit une fois vendue**. Si le consommateur maximise son utilité en consommant une quantité optimale de biens, le producteur cherche à maximiser son profit en produisant une quantité optimale de biens grâce à une combinaison optimale de facteurs de production.

Le profit est le produit de la vente des biens qui revient au producteur après avoir rémunéré l'ensemble des facteurs de production. Un aparté s'impose ici afin de distinguer le profit comptable du **profit économique** qui nous intéresse ici. Le profit économique prend en compte, non seulement le coût des facteurs de production, mais également le **coût d'opportunité**. Il est donc souvent supérieur au profit comptable. Pour maximiser son profit, le producteur va devoir, à l'instar du consommateur, réaliser des arbitrages qui vont eux aussi dépendre de la valeur attribuée, non seulement aux produits mis en vente, mais aussi de la valeur des facteurs de production. Dans la théorie néoclassique du producteur, le prix est une donnée exogène. Par conséquent, pour maximiser son profit, le producteur ne peut réaliser que trois types de choix :

- Arbitrage concernant le volume de production.
- Arbitrage concernant les techniques de production.
- Arbitrage concernant le volume optimal de facteurs de production. Il convient de noter ici que, dans la théorie néoclassique, il n'y a que deux facteurs de production : le **capital** (K) et le **travail** (L).

Le producteur peut définir librement sa quantité de biens produits qui trouvera toujours preneur sous hypothèse de libre concurrence. Ce présupposé est issu de la **Loi de Say** selon laquelle les produits s'échangent contre des produits et toute offre génère sa propre demande à long terme : il ne peut donc y avoir de crise de surproduction généralisée. Pour définir le volume de sa production, le producteur doit d'abord opter pour une technique de production qui va dépendre de la **productivité** des facteurs de production. Il convient de distinguer la **productivité moyenne**, qui est la mesure de la quantité produite par unité d'un facteur de production employé, de la **productivité marginale** qui est la quantité produite par l'emploi d'une unité supplémentaire d'un facteur de production. Or, depuis A. TURGOT, il est admis que la productivité marginale des facteurs de production est décroissante comme le généralise la **loi des rendements décroissants**. Celle-ci dispose que pour un état donné des techniques, si on utilise une quantité croissante d'un facteur de production, tous les autres étant fixes, la productivité marginale de ce facteur de production est vouée à décroître à un moment donné.

Pour déterminer la quantité relative de chaque facteur de production, l'entrepreneur tient compte de cette loi. Contrairement au consommateur qui arbitre entre deux biens à consommer pour un revenu donné, le producteur arbitre entre deux facteurs de production, le capital et le travail pour produire un bien donné. Le raisonnement suivi est ainsi strictement symétrique à celui exposé pour le consommateur. La relation d'échange entre le travail et le capital est illustrée par une courbe, l'**isoquant**¹, qui indique l'ensemble des combinaisons de travail et de capital possibles pour un même niveau de production. L'arbitrage initial du producteur est donc représenté par cette courbe d'isoquant le long de laquelle il arbitre entre la quantité de travail et de capital nécessaire pour effectuer sa production. Tout comme le consommateur, le producteur doit néanmoins réaliser ses arbitrages sous contraintes.

2. La maximisation du profit du producteur se fait sous contraintes

Plusieurs contraintes s'imposent au producteur qui cherche à maximiser son profit : la technique de production, les coûts, la productivité et le temps.

De même que le consommateur ne peut maximiser son utilité qu'en respectant sa contrainte budgétaire, le producteur ne peut choisir parmi l'ensemble des courbes d'isoquant possibles, uniquement celles qui se situent sur ou en deçà de sa **droite d'isocoût**. La droite d'isocoût représente l'ensemble des combinaisons de capital et de travail qu'il est possible de se procurer pour un coût total donné et un prix des facteurs donné. Tout comme le consommateur, l'existence d'une contrainte de coût implique un certain nombre d'arbitrages de la part du producteur. Ainsi, l'augmentation du prix d'un des facteurs de production entraîne un **effet substitution** : sur la droite d'isoquante, le producteur opte pour une combinaison de facteurs qui sollicite moins le facteur devenu plus onéreux. On retrouve ici les fondements d'une analyse néoclassique du travail avec l'existence d'un phénomène de substitution du capital au travail.

Outre cette contrainte de coûts, les arbitrages du producteur sont confrontés à une contrainte temporelle. D'abord, selon l'analyse néoclassique, à **court terme, seul le facteur travail est flexible**. Autrement dit, si le producteur doit faire face à une augmentation (ou une diminution) immédiate de la demande et donc accroître (diminuer) sa production, il ne peut à court terme mobiliser davantage de capital et accroît (diminue) sa demande de travail. La fixité à court terme du capital s'explique naturellement par l'importance des investissements que l'acquisition de capital nécessite. Pour investir dans du capital, le producteur doit être certain de la pérennité de l'accroissement de la demande et s'assurer qu'il est dans l'incapacité de faire face à celle-ci avec ses moyens de production actuels.

Par conséquent, à court terme, pour déterminer le volume de facteurs de production dont il a besoin pour réaliser sa production, l'entrepreneur va se concentrer sur la productivité marginale du travail². Pour atteindre une phase de production efficiente,

1. Pour des explications plus détaillées, voir la section 2.

2. Pour rappel, celle-ci doit être positive et décroissante.

le producteur doit se situer dans la phase où la productivité marginale du travail est inférieure à sa productivité moyenne, c'est-à-dire à partir du moment où la productivité moyenne du travail décroît à son tour. Une productivité moyenne du travail en progression implique que la productivité marginale du capital soit négative, ce qui traduit un gaspillage du capital.

À long terme, les arbitrages possibles du producteur se multiplient puisque celui-ci peut non seulement faire varier la quantité de travail qu'il emploie, mais également la quantité de capital. Il peut alors opter pour une nouvelle combinaison productive, en se fondant sur les coûts (*i.e.* la valeur) relatifs des facteurs de production.

Par ailleurs, dans ses décisions de production, l'entrepreneur est confronté à une autre contrainte temporelle. À l'instar du consommateur qui peut opter pour une consommation différée, le producteur peut utiliser son profit soit pour investir dans du facteur capital et accroître ainsi son offre future, soit placer ce profit sur les marchés afin d'en tirer un plus grand revenu. Cet arbitrage dépend ici aussi de la valeur attribuée au temps et de la rémunération du renoncement à la liquidité immédiate. Pour opérer cet arbitrage, l'entrepreneur aura recours à la technique de **l'actualisation**.

Le producteur déterminera enfin son niveau de production optimal, en connaissant l'ensemble des combinaisons productives minimisant les coûts, de sorte que la recette de la dernière unité produite égalise son coût marginal. Autrement dit, le producteur cesse de produire lorsque la dernière unité produite lui rapporte exactement ce qu'elle lui a coûté. Cet arbitrage est alors au fondement de l'offre de l'entreprise.

En fin de compte, l'ensemble des agents économiques effectue des arbitrages sous contraintes afin de maximiser leurs objectifs respectifs. Le raisonnement marginaliste, reposant sur l'utilitarisme de J. BENTHAM, guide donc les comportements des agents. La valeur attribuée par le marché aux biens et aux facteurs de production va contraindre ces choix. Toutefois, le résultat de ces arbitrages peut être tronqué si la valeur, représentée par le prix des biens et des facteurs, ne joue plus son rôle de boussole aux comportements des agents. Or, une distorsion du système de prix peut survenir et conduire les agents à procéder à des arbitrages sous-optimaux.

II. Les arbitrages des agents potentiellement biaisés par les distorsions sur la valeur

Nous avons vu jusqu'à présent comment la valeur-utilité guidait les agents dans leurs choix. En cherchant à maximiser leur utilité et à minimiser les coûts qui s'imposent à eux, ils opèrent des arbitrages devant conduire à l'optimum au sens de V. PARETO. Toutefois, la valeur appréciée à la marge ne rend qu'imparfaitement compte de certains arbitrages des agents (A). Cette distorsion justifie alors la mise en œuvre de mécanismes correctifs (B).

A. Les arbitrages des agents ne sont qu'imparfaitement expliqués par la recherche de la maximisation de l'utilité

Les arbitrages des agents sont parfois faussés par des distorsions de la valeur. Ces distorsions peuvent avoir trait aux caractéristiques intrinsèques des biens (1) ou être liées aux comportements des agents (2).

1. Les imperfections de la valeur-utilité à rendre compte des arbitrages opérés sur certains biens spécifiques

Pour certains biens particuliers, le prix est une donnée insuffisante pour expliquer le comportement des agents.

Un individu qui voit son revenu diminuer devrait, selon le modèle canonique du consommateur, réduire sa consommation. Pour un bien *X*, une baisse du revenu devrait donc se transformer en une diminution de la consommation de ce bien *X*. Pourtant, un certain nombre de biens ne rentre pas dans ce schéma standard. Il en est ainsi pour les biens dits de **première nécessité**. Il a été constaté que lorsque le revenu du consommateur diminue, la consommation de ces biens augmente. En fait, cela s'explique par un phénomène de report de consommation. Les individus n'utilisent ces biens de première nécessité que parce que leur niveau de vie ne leur permet pas d'avoir accès à des biens de niveau supérieur. Par exemple, un ménage suite à une chute de son revenu va se détourner du parmesan au profit de l'emmental. L'effet revenu joue donc en sens inverse du sens prévu par la théorie standard. Ces biens inférieurs sont également sujets à un autre phénomène paradoxal. Une augmentation de leur prix va, non pas entraîner une diminution de leur consommation comme cela devrait normalement être le cas, mais va à l'inverse générer une hausse de la part de ces biens dans la consommation des ménages. En effet, ces biens représentent une part importante et incompressible du budget du ménage (par exemple l'eau). L'augmentation du prix de ce type de bien ne conduit pas à réduire sa consommation, mais, au contraire, à restreindre la consommation d'autres biens, considérés comme moins indispensables. C'est l'effet substitution cette fois qui joue en sens inverse du sens prévu par la théorie. Ces phénomènes sont dénommés **paradoxe de Giffen**, du nom de l'économiste qui a constaté le premier ce type de comportement. Dans ce cas, les arbitrages des agents économiques semblent aller à rebours de ce à quoi les conduirait une lecture simple de la valeur-utilité.

Par ailleurs, un autre type de bien voit sa demande évoluer dans un sens inverse de celui prévu par la théorie néoclassique. Les **biens dits Veblen** voient ainsi leur demande augmenter à la suite d'une augmentation de leur prix, résultat paradoxal étant donné que l'élasticité prix des biens est supposée être négative. Ce paradoxe, dit **effet Veblen**, vient de la motivation particulière qui justifie la consommation de ce type de bien. En effet, en consommant un bien supérieur l'individu ne cherche pas seulement à assouvir un besoin, il cherche à s'assurer un statut social. Il s'agit de la consommation ostentatoire. Les produits

de luxe répondent à cette catégorie de bien : l'achat d'un sac d'une grande marque plutôt que d'un sac d'une marque de distributeur reflète le besoin de montrer aux autres que l'on a « *bon goût* » et que l'on « *peut se le permettre* » !

Ces deux paradoxes ont conduit à établir un classement des biens en fonction de leur évolution suite à une variation du revenu. Selon la **loi d'Engel**¹, il est possible de distinguer trois types de biens :

- Les **biens inférieurs** pour lesquels l'effet revenu est négatif : plus le niveau de vie augmente, et plus la part de ces biens dans la consommation des ménages diminue.
- Les **biens normaux** pour lesquels l'effet revenu est positif : leur consommation croît dans les mêmes proportions que l'augmentation du revenu.
- Les **biens supérieurs** pour lesquels l'effet revenu est positif et dont la consommation croît plus vite que l'accroissement du revenu.

Ces éléments remettent en partie en cause la théorie standard de la valeur-utilité. *A minima*, celle-ci ne parvient plus à expliquer et à rendre compte parfaitement des arbitrages des agents. Des imperfections de la théorie de la valeur-utilité sont également mises au jour par le comportement de certains agents.

2. Les comportements des agents, ne répondant pas aux hypothèses standards, remettent en cause la possibilité de maximiser leur utilité

La théorie de la valeur-utilité ne permet de rendre compte des arbitrages des agents que sous l'hypothèse où ceux-ci font systématiquement des choix parfaitement rationnels. Nous avons vu comment devaient être opérés ces choix dans une optique de maximisation sous contrainte de l'utilité de l'individu. Pourtant, les arbitrages réellement effectués par les agents ne rentrent pas systématiquement dans le cadre décrit.

L'*homo œconomicus* est, dans la théorie néoclassique, un être parfaitement rationnel dénué de toute passion et libre de tout choix impulsif. Or, cet individu, bien utile pour bâtir des modèles économiques, ne correspond pas à la réalité de l'Homme. De fait, un individu ne peut être parfaitement rationnel. H. SIMON (1957) développe ainsi le concept de **rationalité limitée** de l'individu. Celui-ci ne peut pas rechercher la solution optimale qui maximise son niveau d'utilité. N'étant pas capable de disposer et de traiter toute l'information nécessaire pour parvenir à celle-ci, l'individu va se contenter d'une solution satisfaisante dans l'état actuel de ses connaissances en usant d'une **rationalité procédurale**. À défaut de pouvoir être parfaitement rationnel dans ses arbitrages, l'individu va s'efforcer d'employer la méthode lui permettant de parvenir à la meilleure solution possible.

Si l'individu n'est pas apte à traiter toute l'information dont il dispose, il n'a pas non plus toujours accès à toute l'information dont il aurait besoin du fait du comportement de son partenaire à l'échange. Dans la théorie néoclassique, la recherche par chaque

1. À ne pas confondre avec F. ENGELS, le coauteur du Manifeste du parti communiste !

agent de la maximisation de son utilité conduit à une situation optimale où chaque agent ne peut voir sa situation s'améliorer sans que cela se fasse au détriment de l'autre (pour rappel : il y a un univers de rareté). Or, des situations d'**asymétries d'information** peuvent conduire les agents à effectuer des arbitrages sous-optimaux. Deux types d'asymétries d'information peuvent être distingués ici.

D'abord, l'asymétrie d'information *ex ante*, l'**antisélection**, a été mise en évidence notamment par G. AKERLOF (1970). Il s'agit du cas où le participant à une transaction détient des informations que l'autre ne peut légitimement détenir sur la qualité du bien objet de la transaction. G. AKERLOF s'appuie sur le marché américain des véhicules d'occasion¹. Seul le vendeur connaît les qualités véritables de la voiture (par exemple, un vendeur malhonnête a pu truquer le compteur kilométrique). Par conséquent, des biens de qualités différentes peuvent être vendus sous un même prix. Les acheteurs vont alors proposer un prix moyen pour limiter les risques. À la suite de cette adaptation des acheteurs, les vendeurs des voitures de bonne qualité vont se sentir floués : pourquoi vendraient-ils leur voiture en bon état de marche au même prix que le vieux tacot du voisin ? De ce fait, les vendeurs des voitures de bonne qualité risquent de quitter le marché. Si les acheteurs se rendent compte de la disparition des biens de bonne qualité, ils peuvent à leur tour quitter le marché. Ce phénomène d'asymétrie d'information peut donc conduire à la disparition pure et simple du marché du fait de l'incapacité du prix à révéler la valeur véritable du bien !

Une autre asymétrie d'information peut venir tronquer les arbitrages effectués par les agents (*ex post*) : l'**aléa moral**. Dans ce cas, les deux agents ont déjà conclu un accord, mais le résultat de celui-ci dépend du comportement de l'un des deux agents. L'un des acteurs de la transaction (le principal) demande à l'autre (l'agent) de faire quelque chose à son bénéfice, en contrepartie d'une rémunération. Une fois l'accord conclu, cependant, le principal ne maîtrise pas ce que va faire l'agent. Il se trouve donc dans une situation d'incertitude quant au résultat de son action. La maximisation de l'utilité d'un individu peut donc être remise en cause *a posteriori* par le comportement de l'agent.

Enfin, un autre mécanisme peut venir entraver l'optimalité des arbitrages effectués par les agents. En effet, l'*homo æconomicus* va rechercher une solution qui maximise son utilité. Ce faisant, il ne prend pas garde aux effets que peut avoir son action sur les autres agents. On qualifie d'**externalités**² les actions d'un agent économique qui vont modifier la satisfaction d'au moins un autre agent en dehors du processus d'échange sur le marché. Les externalités peuvent être **positives**. C'est le cas, par exemple, lorsqu'un individu choisit de suivre une formation. Celle-ci lui permet d'augmenter ses compétences et d'accroître sa productivité, ce qui sera bénéfique pour son entreprise et pour la collectivité en général. Les externalités peuvent également être **négatives**. Dans ce cas le choix effectué par un agent va dégrader la satisfaction d'au moins un autre agent.

1. On parle des *Lemons* d'AKERLOF, les *Lemons* renvoyant aux véhicules d'occasion de mauvaise qualité pris pour exemple dans son article : « *The market of Lemons* », 1970.

2. On parle également d'**effets externes** pour qualifier ce phénomène.

L'exemple le plus parlant est celui d'une entreprise qui a le choix entre deux méthodes de production : l'une peu polluante, mais onéreuse, l'autre très polluante, mais peu onéreuse. Le libre jeu du marché conduit l'entreprise à privilégier la 2^e option, car elle ne supporte pas le coût en bien-être pour la collectivité de la pollution qu'elle a générée avec ce choix de production.

In fine, les arbitrages des agents ne peuvent être entièrement retranscrits par la théorie néoclassique de la valeur. D'abord, les choix effectués par les individus ne sont pas toujours aussi rationnels que le postule la théorie néoclassique. Ensuite, le résultat de ces arbitrages peut se révéler sous-optimal, notamment en cas d'asymétries d'information ou d'effets externes. Enfin, certains biens échappent aux arbitrages classiques établis par la théorie.

B. Les correctifs nécessaires au signal-prix, mesure marchande de la valeur, pour rétablir l'optimalité des arbitrages des agents.

Rapidement conscients des limites inhérentes aux arbitrages des agents fondés sur la valeur, les économistes et les politiques publiques ont imaginé des solutions permettant de pallier en partie ce phénomène (1). L'introduction d'internet et du numérique dans l'économie a bouleversé le comportement des agents et tend à rétablir les mécanismes d'arbitrage décrits par les néoclassiques (2).

1. Les mécanismes de correction des défaillances de marché

Comme mentionné précédemment, si les arbitrages des agents ne sont pas optimaux c'est essentiellement lié au manque d'informations dont disposent les agents pour faire des choix. Ce manque d'informations peut porter tant sur le contenu même de la transaction qu'ils effectuent que sur les conséquences de leurs actions.

■ Corriger les asymétries d'information

La théorie économique a étudié les moyens de pallier ce manque d'informations des agents, tout en conservant un cadre de réflexion néoclassique : les agents cherchent à maximiser leur utilité en intervenant librement sur un marché. Une solution consiste alors à considérer l'information comme un bien à part entière qui doit être intégré dans le mécanisme de transaction.

Plaçons-nous tout d'abord dans une situation d'asymétrie d'information *a priori*. L'agent informé risque d'être pénalisé sur le marché, car ses contreparties potentielles ne connaissent pas la véritable valeur du bien qu'il a en sa possession (et risquent par conséquent de lui proposer un prix inférieur à la valeur véritable du bien). Dans ce cas, les agents informés ont intérêt à envoyer un **signal**¹ révélant leurs caractéristiques d'échange

1. Ce mécanisme a été mis en évidence par M. SPENCE (1973).

aux agents non informés. Par exemple, les agents en recherche d'emploi utilisent leurs diplômes comme un signal envoyé à leurs potentiels employeurs. Un diplôme donne en effet une indication sur la productivité de l'employé et le niveau de sa contribution au processus productif et permet de lui proposer un salaire en conséquence. Cependant, pour être efficace, le signal doit être à la fois coûteux et crédible et le coût doit être plus élevé pour les agents les moins efficaces. Deux issues sont donc possibles, soit le signal permet un **équilibre séparateur**, c'est-à-dire qu'il permet de distinguer les agents et aboutit alors un optimum de 2^d rang¹. Soit l'utilisation du même signal par un grand nombre d'agents aboutit à un **équilibre mélangeant** dans lequel l'asymétrie d'information persiste. Revenons sur le marché du travail : si tous les agents sont capables d'obtenir un même diplôme, celui-ci ne révèle plus aucune information au futur employeur². Les candidats à l'embauche doivent donc pouvoir se prévaloir d'un diplôme ou d'une expérience passée qui soit discriminante.

Si le phénomène d'antisélection peut, au moins en partie, être corrigé par l'émission d'un signal, tel n'est pas le cas de l'aléa moral, qui intervient après que l'accord a été conclu. Cette fois, ce sont les agents non informés qui vont chercher à diminuer la rente informationnelle dont dispose leur cocontractant. Pour M. ROTHCHILD et J. STIGLITZ (1976), le **contrat** peut alors constituer un **filtre** pertinent. L'agent non informé peut définir deux types de contrats qui limiteront les situations d'aléa moral. Premièrement, il peut recourir à un **contrat discriminant**. Le mécanisme est alors sensiblement similaire à celui décrit pour juguler l'antisélection. Le contrat est conçu de manière à ce que le cocontractant révèle l'information qu'il détient en autosélectionnant le contrat correspondant le mieux à son *type*. À titre d'illustration, un organisme d'assurance va proposer au chaland deux types de contrats d'assurance auto : un avec une prime élevée et une couverture totale en cas d'accident, l'autre avec une prime modique, mais une couverture partielle. Les agents ayant un profil risqué³ opteront pour le premier type de contrat, alors que les agents ayant une conduite prudente seront davantage tentés par le deuxième type de contrat. L'agent non informé peut, dans d'autres cas, recourir à un **contrat incitatif** développé notamment par J.-J. LAFFONT et J. TIROLE (1993). Dans une situation d'aléa moral, le principal – c'est-à-dire le « *donneur d'ordre* » – ne peut pas savoir à l'avance comment l'agent – le prestataire ou l'employé – va se comporter. Un contrat incitatif va faire en sorte d'aligner les intérêts de l'agent sur ceux du principal. Par exemple, les actionnaires d'une société ne savent pas à l'avance comment le Directeur général qu'ils ont nommé va se comporter. Celui-ci peut, en effet, avoir davantage intérêt à accroître la taille de la firme ou le périmètre

1. Optimum de 2^d rang, car l'émission du signal a un coût, source d'inefficacité.

2. Le cas du diplôme du baccalauréat est ici intéressant : jusque dans la deuxième moitié du xx^e siècle, être titulaire d'un baccalauréat général permettait d'accéder au marché du travail. Aujourd'hui, étant donné que 66 % d'une classe d'âge obtient ce diplôme, il ne joue plus son effet signal auprès des employeurs qui réclament aux candidats à l'embauche d'autres preuves de compétence.

3. C'est-à-dire dont le comportement au volant accroît la probabilité de survenance d'un accident.

de ses activités plutôt que d'augmenter la valeur boursière de l'entreprise¹. Pour corriger cet effet, une partie de la rémunération du dirigeant va être versée sous forme d'actions, l'incitant ainsi à accroître la valeur boursière de l'entreprise.

En recourant aux contrats ou à l'émission d'un signal, les agents peuvent corriger, au moins en partie, les asymétries d'information et rétablir un arbitrage optimal.

■ Internaliser les externalités

Jusqu'à présent nous avons vu comment les agents peuvent remédier aux défauts d'informations sur le contenu de la transaction, mais cela ne résout pas les cas où les agents ne tiennent pas compte des conséquences de leur action sur les autres agents. Pour remédier aux phénomènes d'externalités, il convient de réintégrer les conséquences non voulues par les agents au sein du mécanisme de marché. Il s'agit d'**internaliser les externalités**. Le problème vient du fait que les agents n'accordent pas de valeur aux effets externes de leurs actions. Le prix du marché ne correspond plus à la valeur réelle de l'action de l'agent et ne reflète qu'imparfaitement l'ensemble des coûts. Par exemple, une usine n'intégrera pas dans ses coûts de production (et donc dans son programme de maximisation du profit) la pollution générée qui, pourtant, représente un coût pour la société. Pourtant, il semble logique de corriger ce signal-prix en lui permettant d'intégrer ces externalités.

Trois possibilités s'offrent à la puissance publique et elles s'articulent autour du triptyque : réglementation, fiscalité et marché.

Primo, l'État peut agir sur la fiscalité comme le préconisait A.C. PIGOU en 1917 pour lutter contre le smog londonien². Il s'agit alors d'imposer plus fortement les productions polluantes afin que le prix final du bien intègre le coût social issu de la pollution engendrée par la production de ce bien. Néanmoins, la fiscalité provoque des distorsions dans les prix relatifs des biens et elle pose la question de l'utilisation des recettes fiscales supplémentaires. La **taxe pigouvienne** peut faire l'objet de plusieurs utilisations qu'on qualifie parfois de **double dividende** :

- **Réduire ou compenser les externalités.** La taxe pigouvienne permettra soit de conduire l'agent à réduire l'externalité, soit à permettre d'en compenser les effets négatifs auprès des victimes (par l'indemnisation, par exemple).
- **Diminuer les taxes distorsives :** la taxe *pigouvienne* vient alors se substituer à d'autres taxes existantes grâce au surcroît de recettes fiscales. Étant donné qu'une taxe *pigouvienne* vise à internaliser des effets externes, elle est considérée comme moins distorsive. L'État peut alors non seulement corriger les externalités par cette taxe, mais également réduire les distorsions générées par le système fiscal. C'est

1. Pour plus de développements sur ce cas, voir A. BERLE et G. MEANS (1932).

2. Avec le développement des usines suite à la Révolution industrielle, la ville de Londres était fortement polluée ce qui a donné naissance à un épais nuage jaunâtre au-dessus de la ville, le *smog*.

le **double dividende** de la taxe *pigouvienne*¹. Par exemple, l'État peut instaurer un bonus/malus écologique sur les véhicules polluants tout en réduisant les taxes sur l'achat de véhicules (comme la TVA).

Néanmoins, la taxe à la Pigou va être critiquée par R. COASE de 1960, ce qui sera appelé en 1966 « **théorème de Coase** » par G. STIGLER. L'auteur reproche à Pigou une trop grande naïveté sur la capacité de l'État à fixer une valeur économique à l'externalité. Ce faisant, il y a un risque important qu'une mauvaise évaluation génère plus de dommages qu'autre chose. Dès lors, R. COASE va soutenir une solution en passant par la création d'un marché des droits, permettant aux agents de négocier librement pour fixer un prix à leurs externalités. Ce théorème repose sur l'existence d'une réciprocité des dommages en présence d'externalités. Par exemple, un voisin qui organise une fête chez lui va causer une nuisance sonore à son voisin, ce qui est bien une externalité négative. En revanche, le voisin en voulant empêcher l'autre de faire une fête, cause également un dommage en le privant de sa liberté de recevoir des gens chez lui. De cette situation, R. COASE estime qu'il existe une opportunité d'arbitrage et de négociation pour trouver un équilibre : l'un acceptera la soirée si l'autre accepte d'arrêter la musique à minuit. Ainsi, chacun consent à perdre un peu de bien-être pour aboutir à une situation Pareto-optimale pour tous. C'est précisément la démonstration du théorème de Coase : les externalités se résolvent généralement davantage par le compromis que par l'intervention d'une taxe de l'État. Formellement, le théorème indique que si les droits de propriété sont bien répartis (c'est-à-dire que chacun sait à quoi il a droit) et que les coûts de transaction² sont négligeables, alors le résultat de la libre négociation est optimal au sens de Pareto. Par exemple, on peut considérer que la pollution issue de la production est liée à l'émission de CO₂. Pour que l'entreprise intègre dans ses arbitrages les conséquences de son activité sur l'environnement, une solution serait de donner un prix à l'émission de gaz carbonique. Ce raisonnement a justifié la création d'un marché du carbone en Europe depuis 2005. Dans ce cadre, les entreprises se voient attribuer un certain niveau de droits à polluer. Les entreprises vertueuses peuvent revendre leurs droits sur un marché aux entreprises les plus polluantes. Les premières voient alors leur profit augmenter alors que les secondes connaissent une hausse de leurs coûts de production, les incitant à opter pour des méthodes de production plus respectueuses de l'environnement. Cette solution est cependant contestée pour plusieurs raisons. Une raison philosophique d'abord : elle revient à donner un prix à la qualité de l'air et donc à faire rentrer dans la sphère marchande quelque chose qui doit être à la libre disposition de tous. Pour une raison de politique économique ensuite : elle suppose, dans un premier temps, d'accorder un certain nombre de droits à polluer aux entreprises. Or, si ces droits sont trop largement accordés, le prix du carbone sera si faible que les entreprises n'auront

1. Sur les incidences de la fiscalité, voir également le thème 5 consacré à l'intervention de l'État.

2. Les coûts de transaction sont définis par R. COASE en 1937. Ils désignent l'ensemble des coûts liés au recours au mécanisme de marché, comme les coûts de négociation, de recherche d'un cocontractant ou encore les litiges. Cette hypothèse signifie ici que négocier n'est pas trop coûteux pour les agents économiques, sinon on préférerait l'intervention d'un tiers comme le juge ou une taxe étatique.

aucune incitation à améliorer leur processus productif. À l'inverse, si les droits accordés sont insuffisants, l'ampleur de la hausse des coûts supportés par les entreprises pourrait mettre à mal leur compétitivité voire leur solvabilité. Pour une raison financière, enfin, puisque les droits à polluer créés constituent des actifs financiers susceptibles de faire l'objet de spéculations.

Une dernière solution pour gérer les externalités consiste à recourir à une **réglementation** étatique. Par exemple, l'État peut interdire tout simplement la commercialisation de certains produits polluants ou imposer des normes à respecter par les producteurs¹. La théorie économique élabore des solutions remédiant à l'incapacité du prix, et donc du marché, à garantir l'optimalité collective des arbitrages individuels des agents. En corrigeant les asymétries d'information et en internalisant les externalités, le prix peut de nouveau jouer son rôle de signal permettant aux agents d'échanger afin de maximiser leur utilité.

2. La révolution numérique, le rétablissement du signal prix

L'arrivée d'Internet et l'éclosion de l'économie numérique donnent une nouvelle vigueur aux hypothèses classiques faites sur le comportement des agents et le fonctionnement du marché.

Dans un premier temps, Internet permet de remédier, en partie, à la rationalité limitée des agents, mise en avant par H. SIMON (1957) (voir *supra*). En effet, cette rationalité limitée est imputable au manque d'informations et à l'incapacité des agents à traiter toute l'information disponible. Autrefois, pour obtenir des informations sur les caractéristiques d'une offre, le consommateur devait bien souvent se rendre sur le lieu d'offre du produit. Avec Internet, le consommateur a, depuis chez lui, accès immédiatement à une multitude d'offres. Outre une plus grande accessibilité de l'offre, Internet permet aux consommateurs de comparer l'ensemble des offres existantes sur le marché. Le rôle des comparateurs de prix a ainsi révolutionné certains marchés. L'exemple le plus connu est sans doute celui du transport aérien. Jusqu'à une époque récente, le consommateur était contraint d'entrer en contact avec plusieurs compagnies aériennes et/ou agences de voyages pour comparer les offres pour un même trajet. Faute de temps et surtout faute de pouvoir connaître toutes les compagnies offrant la même prestation, le consommateur était bien souvent captif de la première offre qu'il trouvait. Aujourd'hui les comparateurs de voyage effectuent le travail de collecte et de traitement de l'information à la place du consommateur. Celui-ci peut donc choisir l'offre qui se rapproche le plus de sa recherche et maximise, de ce fait, son utilité. J. BROWN et A. GOOLSBEE (2002) démontrent également cette diminution des coûts de recherche et de comparaison des offres sur le marché de l'assurance-vie. De la même manière, E. MALIN et T. PENARD (2010) illustrent comment les évaluations *ex post* des vendeurs par les acheteurs sur

1. Par exemple, en Europe, les véhicules commercialisés ne doivent pas émettre au-delà d'un certain seuil de CO₂.

les enchères en ligne réduisent les risques de fraudes ou de manipulations (par exemple, vendre, être payé et ne jamais envoyer le produit sur un site d'enchère). Ces mécanismes illustrent comment la qualité du signal-prix peut être rétablie par les informations disponibles sur Internet.

De l'autre côté du marché, cette possibilité offerte au consommateur de comparer l'ensemble des offres existantes oblige les producteurs à améliorer leur offre soit en enrichissant la prestation offerte soit en diminuant leur prix. L'arrivée d'Internet améliore la transparence du marché, ce qui incite les entreprises à améliorer leur productivité afin de rester compétitives. Par ailleurs, Internet permet à des acteurs individuels d'entrer plus facilement sur un marché. Ainsi, un amateur peut proposer au consommateur une prestation pour un prix moins élevé et une qualité parfois équivalente aux acteurs professionnels du secteur. Par exemple, n'importe quel propriétaire peut proposer la mise à disposition de son bien immobilier sur des plateformes virtuelles comme « AirBnb ». Les prix des logements sur ce site sont souvent inférieurs aux prix des chambres d'hôtel pour un niveau de confort équivalent. Internet renforce l'atomicité de l'offre sur le marché, une des conditions de la concurrence pure et parfaite¹.

L'économie numérique accroît, non seulement, les choix proposés aux individus, mais facilite également la comparaison des offres disponibles. De ce fait, le numérique redonne au prix le rôle qui lui incombe dans le schéma néoclassique : permettre la rencontre d'une offre et d'une demande à un niveau qui maximise les objectifs de chaque agent. En fin de compte, Internet rapproche les agents d'une situation Pareto-optimale.

Conclusion

La recherche de la maximisation d'une fonction objectif (utilité ou profit) est ce qui guide le comportement des agents sur un marché. Le consommateur va chercher à acquérir la quantité maximale du bien désiré compte tenu de son budget disponible. Le producteur va quant à lui chercher à maximiser son profit compte tenu des facteurs de production disponibles. Dans la théorie néoclassique, le prix détermine la rencontre de ces deux volontés et l'atteinte d'une situation Pareto optimale caractérisée par le fait que la satisfaction d'un agent ne peut plus s'améliorer sans détériorer celle d'un autre. Néanmoins, de par leur capacité limitée de traitement de l'information, les asymétries pouvant exister entre agents ou encore la non-prise en compte des effets externes de leur action, l'atteinte d'une situation optimale par le seul libre jeu des marchés semble compromise. L'arrivée d'Internet vient cependant réhabiliter les hypothèses néoclassiques du comportement des agents en leur permettant d'avoir accès à une offre plus étendue et en rendant possible le traitement d'une plus grande quantité d'informations.

1. Voir le thème 3.

Si l'économie du numérique a des conséquences fortes sur le comportement des agents, elle va également impacter la structure même des marchés. En effet, outre une réhabilitation de l'*homo œconomicus*, Internet rapproche le fonctionnement de l'économie réelle des hypothèses de concurrence pure et parfaite établies par F. KNIGHT (1921).