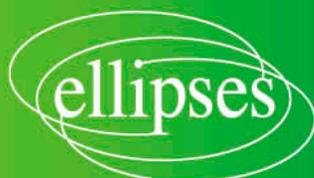


L'ÉCONOMIE EN SCHÉMAS

Éric Darmon  
Olivier L'Haridon

# La microéconomie en schémas



ellipses

## Chapitre 1. Les problèmes et les questions posées en microéconomie

### Devenir ou non végétarien

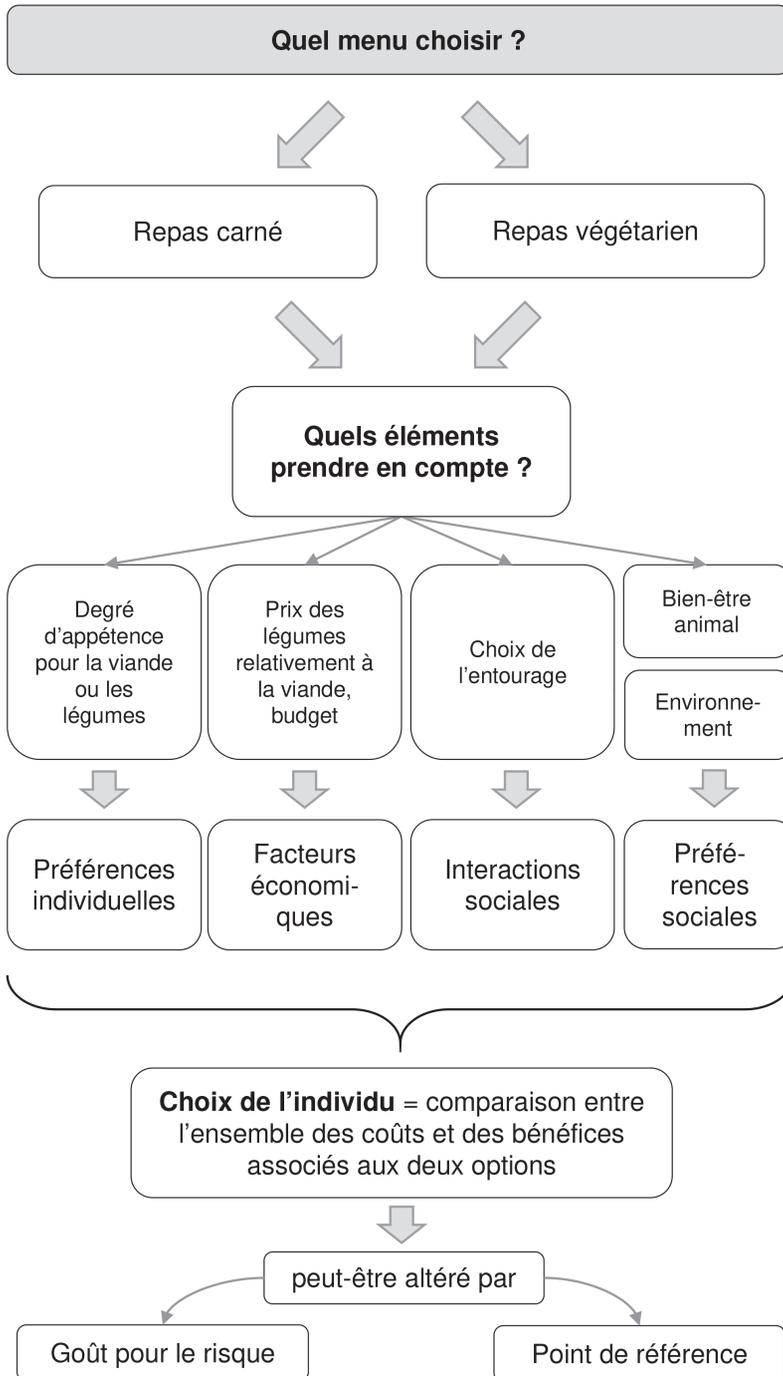
#### Comprendre

Dans son quotidien, un individu prend plus ou moins consciemment des centaines de décisions par jour. Pour un individu habitué à un régime alimentaire carné, adopter un régime végétarien relève généralement d'une décision consciente. Pour ce faire, l'individu va prendre en compte, à des degrés variables, différents facteurs. Citons sans aucune hiérarchie :

- Ses goûts alimentaires : en économie, ceci relève de **préférences individuelles** que l'économiste considère comme des données de l'analyse ;
- Le budget qu'il peut accorder à l'achat de viandes ou de légumes ainsi que le prix des légumes relativement à la viande (appelé **prix relatif**). En prenant sa décision, cet individu pourra éventuellement chercher à modifier son revenu (en ajustant par exemple à la hausse ou à la baisse la quantité consommée d'autres biens) ;
- Son entourage social (famille, amis, collègues...) peut compter un nombre plus ou moins élevé de végétariens ou d'omnivores. Si l'individu est sensible à l'appartenance à un groupe, il peut souhaiter se conformer à la norme du groupe. Il peut au contraire choisir de se distinguer du groupe. Ceci traduit la présence de mécanismes d'**influence sociale** liés aux interactions de l'individu avec son groupe.
- Si l'individu est soucieux du bien-être animal, il peut avoir le sentiment que sa consommation de viande inflige une perte de bien-être aux animaux. Ceci définit en économie des **attitudes pro-sociales**.
- L'élevage est une activité économique qui engendre certaines pollutions notamment l'émission de gaz à effet de serre. Cette pollution est considérée en économie comme une **externalité négative**. Si l'individu a conscience de cela, il peut souhaiter, à son échelle, tenter de limiter ces effets.

À chacun de ces arguments sont associés différents **coûts ou bénéfices** associés à un régime végétarien ou carné. Il faut noter que ces coûts ou bénéfices ne sont **pas uniquement monétaires**. Consommer de la viande pour un individu soucieux du bien-être animal est susceptible d'engendrer un coût psychologique (ou moral). À l'inverse, pour un individu soucieux du changement climatique, réduire son empreinte carbone en ne consommant pas de viande est susceptible d'engendrer un bénéfice lui aussi moral.

Le microéconomiste suppose habituellement qu'un individu évalue les différents coûts et bénéfices pour parvenir à une décision. S'il n'a jamais été végétarien auparavant (ceci définit son « point de référence »), l'adoption de ce régime peut lui apparaître comme risqué (apparition de carences alimentaires). La prise en compte de ce risque est étudiée en **économie du risque et de l'incertain**.



## Comment sont produites et consommées les données personnelles sur internet ?

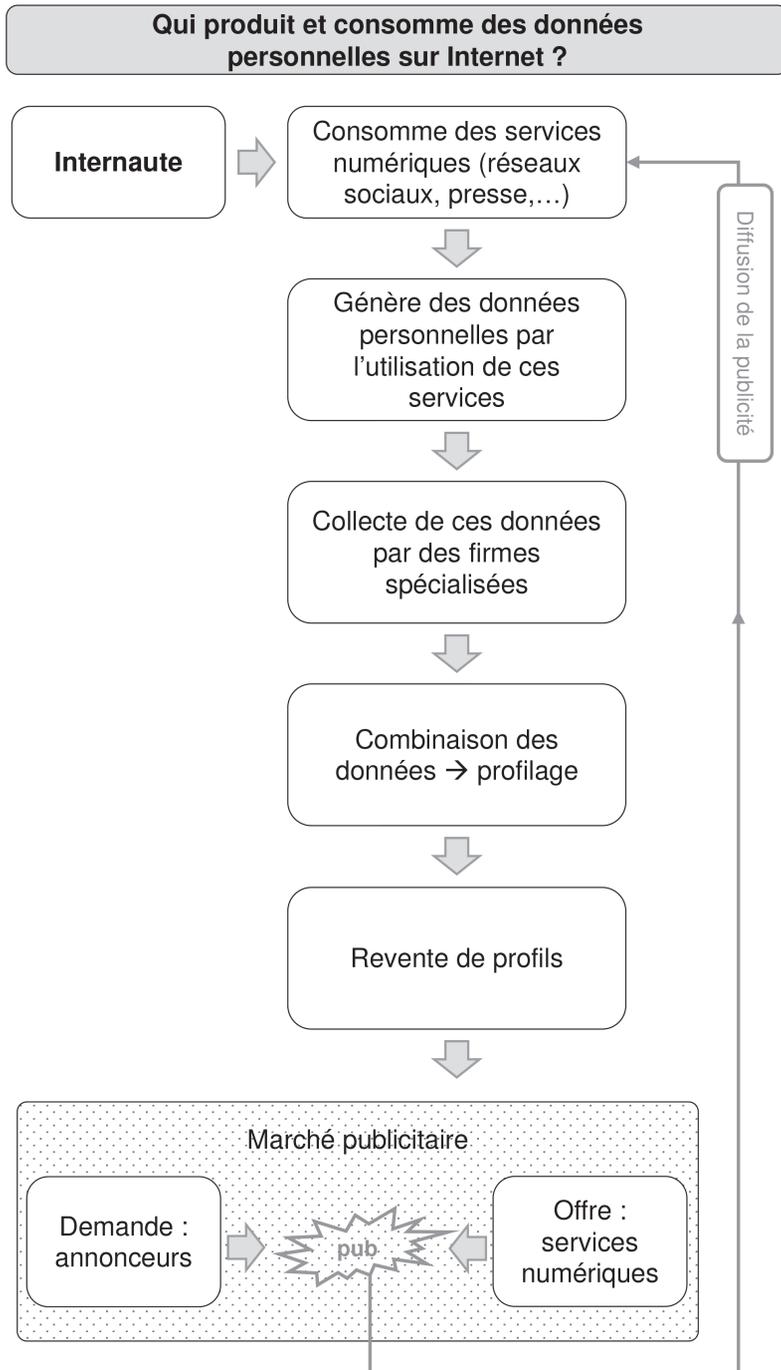
### Comprendre

Lorsque nous naviguons sur Internet pour consulter des services numériques (réseaux sociaux, sites d'information, etc.), nous sommes face à une décision importante concernant nos données personnelles. En effet, beaucoup de ces services numériques sont gratuits. En économie, un prix nul soulève un paradoxe (proposer un service est coûteux, pourquoi et comment financer la fourniture de ce service dans ces conditions ?). Le paradoxe peut être levé en remarquant qu'il existe, pour l'utilisateur du service un prix implicite, le prix lié à la fourniture de certaines données personnelles. En effet, lors de sa navigation, un internaute produit une certaine quantité de données (liées à ses passions, ses goûts...) et de nombreux services numériques imposent que ces données puissent être collectées puis exploitées en contrepartie d'une utilisation gratuite du service. L'internaute est donc à la fois consommateur du service et producteur de données. Il est donc ici placé face à un **arbitrage** : plus il consomme le service, plus il fournit de données.

Ceci ne poserait aucun problème économique si cette **activité de production de données** n'était pas coûteuse pour l'internaute. Ici il ne s'agit pas d'un coût ordinaire car la production de données est « passive » (l'internaute ne fournit aucun effort spécifique pour ce faire). Le coût est ici indirect car lié à l'exploitation ultérieure de ces données. En effet, une fois produites, ces données sont collectées par des firmes spécialisées qui vont les recouper avec d'autres jeux de données afin d'identifier des profils types (par exemple, tel individu lecteur de la rubrique de tel site consomme très souvent tel type de biens). Ces profils peuvent ensuite faire l'objet d'une transaction sur le **marché publicitaire en ligne**.

L'objet vendu sur ce marché est un espace publicitaire. Le marché publicitaire en ligne est un marché particulier dans la mesure où les espaces publicitaires sont créés à la seconde même où un internaute visite une page. Pendant cette seconde, des algorithmes identifient la page visitée, le profil présumé de l'internaute et l'associent à la publicité d'un annonceur. Ce marché a donc pour **objectif d'apparier** (mettre en contact) une demande, provenant d'annonceurs qui souhaitent afficher leur publicité) et une offre, provenant de services numériques affichant ces publicités. Ces services sont souvent ceux sur lesquels l'individu a lui-même produit ces données.

Quelle est donc la nature du coût subi par l'internaute produisant initialement ces données ? Il peut s'agir d'un coût psychologique (sentiment d'être « traqué » sur internet, d'être dépossédé de sa vie privée). Il peut aussi s'agir d'un coût monétaire si les données produites permettent à des firmes de proposer à cet individu des prix plus élevés. L'individu fait donc face à un arbitrage entre **différents coûts et bénéfices**. Ce type d'arbitrage est analysé en microéconomie. Des études empiriques ont identifié l'existence d'un « paradoxe de la vie privée » : de nombreux internautes déclarent être très soucieux des questions de données personnelles et vie privée mais choisissent *in fine* de divulguer un grand nombre de données. Ceci montre que les internautes n'évaluent pas correctement les coûts et les bénéfices associés à leurs décisions, problématiques explorées en microéconomie et plus particulièrement en économie comportementale.



## La microéconomie : définition et objet d'étude

### Comprendre

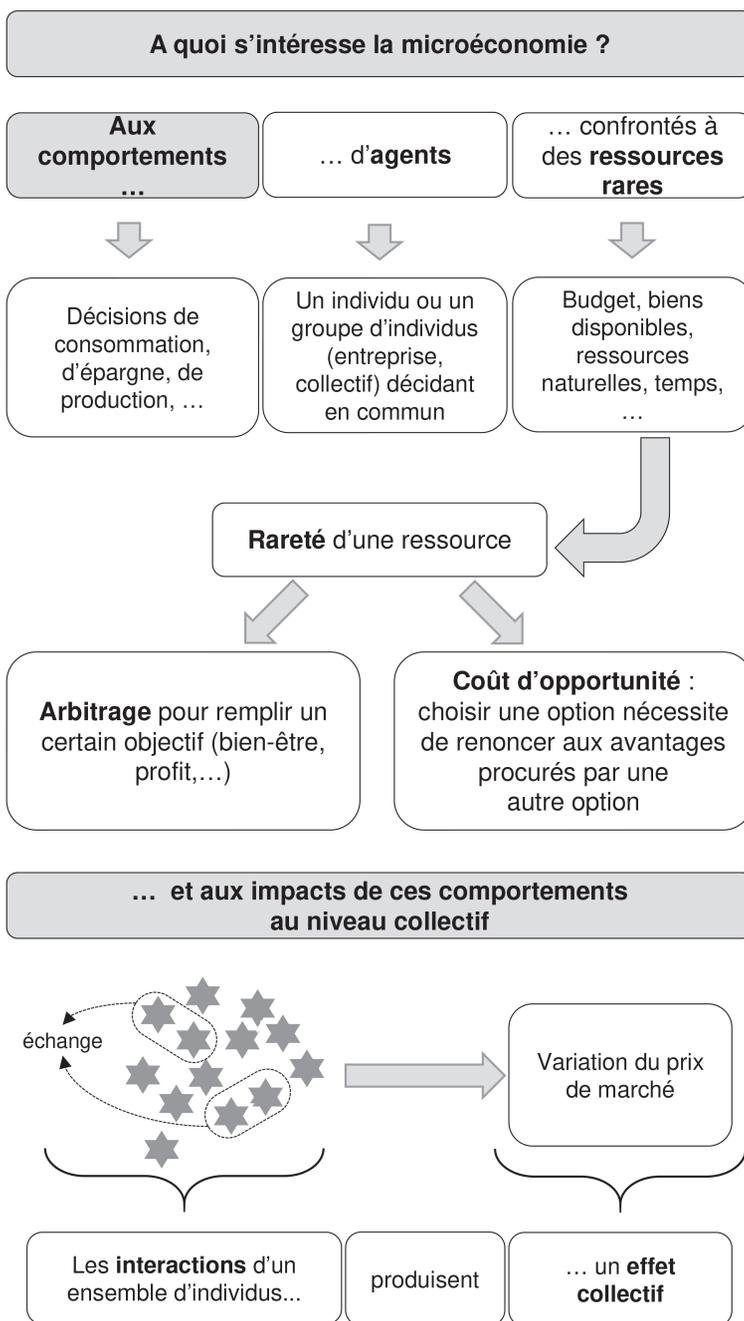
Les deux exemples précédents ont permis d'illustrer l'objet de la microéconomie qui est de comprendre les **déterminants des comportements des agents économiques et les différents effets de ces comportements**. La notion d'**agent économique** peut être très large. Il peut s'agir d'un individu effectuant des choix de consommation (voire d'un ménage lorsque certaines décisions sont prises collectivement au sein d'une famille par exemple). Il peut également s'agir d'un travailleur devant choisir entre plusieurs opportunités d'emplois. Il peut aussi s'agir d'une entreprise (appelée de façon plus générale *firme* en microéconomie) qui doit effectuer des choix technologiques (comment produire ? avec quels facteurs de production ?) ou des choix sur son marché (combien produire ? quelle qualité produire ?).

En s'intéressant aux comportements *économiques*, la microéconomie s'intéresse avant tout aux choix portant sur des **ressources rares**. La notion de ressource doit ici être définie de façon très large. En effet, l'on peut penser avant tout aux ressources monétaires (le budget ou revenu) qu'un consommateur doit allouer à la consommation de différents biens. Cependant, ces ressources ont diverses origines. Par exemple, les revenus du travail (salaire) engagent une autre ressource rare, le temps consacré par l'individu à son travail.

L'économie s'intéresse à l'allocation des ressources rares car celles-ci impliquent de la part des agents économiques des **arbitrages** : en cherchant à réaliser un certain objectif, un agent se heurte à la rareté de certaines ressources. En choisissant une action (e.g. aller au cinéma), il doit renoncer, partiellement ou totalement à d'autres actions (par exemple lire le présent ouvrage de microéconomie). Ceci engendre un **coût d'opportunité**. Le coût d'opportunité est défini comme l'ensemble des avantages auxquels un agent doit renoncer lorsqu'il prend une certaine décision.

La microéconomie cherche donc à comprendre comment les agents prennent leurs décisions mais aussi quel est le produit de l'*interaction des décisions* de ces agents. Par exemple, face à l'annonce d'une pénurie à venir, chaque consommateur peut *individuellement* être amené à augmenter sa demande pour certains biens. La microéconomie va alors étudier comment ces comportements individuels peuvent d'une part être influencés par les autres agents (**interactions sociales**) mais aussi comment l'ensemble de ces comportements auront une influence *collective* (par exemple sur le prix des biens en question). Pour cette raison, la microéconomie est également une science sociale.

Depuis que cette démarche d'analyse des faits économiques a été introduite, la liste des agents et des ressources analysés en microéconomie n'a cessé de s'étendre, en particulier sous l'influence des travaux de G. Becker. La microéconomie s'intéresse donc aux décisions des agents dans une perspective très large. Ces décisions peuvent faire directement intervenir un **marché** (marché du travail, marché des biens, marché du crédit, etc.) résultant d'un **échange** formalisé par exemple par un contrat. Cependant, certaines décisions ne font pas toujours intervenir un marché. Ces décisions sont un objet d'étude de la microéconomie tout aussi pertinent lorsqu'elles font intervenir des ressources disponibles en quantité limitée et donnent lieu à des arbitrages sur l'utilisation de ces ressources.



## Les différents niveaux d'analyse en économie

### Comprendre

La micro-économie s'intéresse aux choix effectués par des agents économiques lorsque ces choix mettent en jeu des ressources rares. Ces choix se traduisent par de multiples décisions et actions qui, par leurs interactions, produisent une certaine allocation des ressources ou, plus généralement, un certain état de l'économie. Le produit de ces interactions peut être analysé à différents niveaux. Lorsque l'on s'intéresse à un seul marché, le micro-économiste se situe dans un cadre d'**équilibre partiel**. Un marché est « isolé » des autres le temps de l'analyse. L'hypothèse tacite est que le fonctionnement de ce marché peut engendrer des perturbations sur d'autres marchés mais que ces perturbations n'altèrent pas en retour le fonctionnement du marché étudié (et le comportement des agents sur ce marché).

Lorsque l'on s'intéresse à l'ensemble des marchés simultanément, le cadre d'analyse est un cadre d'**équilibre général**. Il s'agit alors d'étudier comment tous les marchés interagissent entre eux. L'économie peut alors être définie comme une série de flux, réels (flux de marchandises ou de travail) ou monétaires (salaires, profits), reliant des agents et des marchés. Ces flux peuvent être ensuite agrégés (sommés) selon leur nature. Par exemple, la somme des flux de consommation des ménages définira l'agrégat « Consommation finale ». La somme des individus employés définira l'agrégat « Population active occupée », etc. La **macroéconomie** est le domaine de l'économie qui cherche à comprendre comment ces flux se forment et évoluent au cours du temps.

Les deux domaines ont longtemps été opposés d'un point de vue méthodologique, la microéconomie reposant sur le principe d'individualisme méthodologique (i.e. prendre l'individu comme point de départ pour comprendre des relations économiques observées au niveau agrégé) tandis que la macroéconomie s'appuierait sur une perspective holiste selon laquelle l'ensemble n'est pas réductible à la somme des parties. Il serait alors nécessaire de développer un raisonnement au niveau agrégé pour comprendre les relations économiques observées au niveau agrégé).

La question de l'**articulation entre les cadres d'analyse microéconomique et macro-économique** reste une question théorique ouverte. À partir des années 1980, la recherche en macroéconomie a développé de nombreux modèles revendiquant des « **fondements microéconomiques** ». Ces modèles reposent souvent sur l'utilisation d'un agent représentatif, i.e. représentatif de l'ensemble des agents. En simplifiant à l'excès, un agent banquier représentera l'ensemble des banquiers de l'économie et décidera du volume de crédit à accorder dans l'ensemble de l'économie. Ces modèles sont largement utilisés aujourd'hui en macroéconomie. Ils permettent de faire le lien entre micro- et macro-économie mais soulèvent d'autres difficultés: *qui* l'agent représentatif représente-t-il vraiment? Représente-t-il un agent aux caractéristiques « moyennes »? Si c'est le cas, le comportement de cet agent est-il réellement homothétique des choix de l'ensemble des agents? Pour pallier cette critique, l'analyse macroéconomique a développé d'autres approches reposant sur des **agents (aux caractéristiques) hétérogènes**.

