



Comment un marché concurrentiel maximise-t-il le bien-être des agents économiques ?

La toile de fond de ce cours est le **marché concurrentiel** : un marché qui satisfait à toutes les hypothèses du modèle de la **concurrence pure et parfaite**. L'hypothèse sous-jacente à cela est que si le consommateur ou le producteur échange sur le marché, c'est qu'il a un **intérêt à l'échange**.

I. Qu'est-ce qu'un gain à l'échange ?

Si l'agent économique échange, c'est qu'il a intérêt à le faire. En échangeant, l'agent reçoit une forme de bien-être.

A. Pour le consommateur

Le gain à l'échange du consommateur est égal à sa **disposition à payer** (DAP) moins le **prix d'équilibre**.

Le **prix d'équilibre** s'impose à tous les agents : les agents sont **price takers**.

La **disposition à payer** est le **prix maximal** qu'un consommateur est prêt à payer pour s'acheter un bien.

Exemple : le marché du pain avec un prix d'équilibre de 2 €. On a un consommateur numéro 1 prêt à mettre jusqu'à 3 €. Sa disposition à payer est de 3 €. Il réalise un gain à l'échange de $3 \text{ €} - 2 \text{ €}$, soit 1 €.

Un consommateur plus riche a une disposition à payer de 4 €. Dans ce cas-là, s'il achète du pain au prix d'équilibre de 2 €, il réalise un gain à l'échange de $4 \text{ €} - 2 \text{ €}$, soit 2 €.

B. Pour le producteur

Le raisonnement est quasiment identique pour le producteur. Simplement, la formule change. Le gain à l'échange est le **prix d'équilibre** moins la **disposition à vendre** (DAV).

L'objectif d'une entreprise est de **proposer un bien au prix le plus faible possible** si elle est compétitive. Or sur le marché concurrentiel, le prix d'équilibre s'impose.

Exemple : une entreprise est prête à vendre son bien au minimum 1 € et que le prix d'équilibre est de 2 €, en échangeant, on dira que ce producteur réalise un gain à l'échange de $2 \text{ €} - 1 \text{ €}$ soit 1 €.

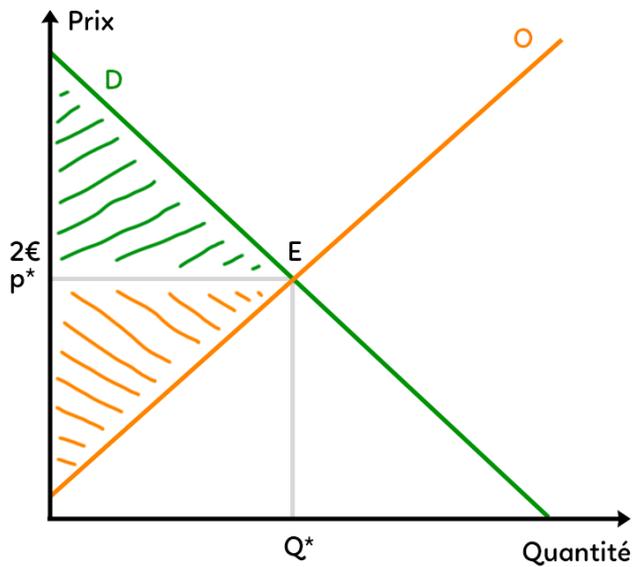
Une entreprise un peu moins compétitive est prête à vendre jusqu'à minimum 1,5 € et le prix d'équilibre est 2 € alors son gain à l'échange est de 50 centimes d'€.

II. Quels sont les surplus du consommateur et du producteur ?

Si le gain à l'échange a une **dimension individuelle**, le surplus du consommateur et du producteur a une **dimension collective**.

Le surplus du consommateur est la somme des gains à l'échange réalisés par tous les **consommateurs** participant au marché.

Le surplus du producteur est la somme des gains à l'échange réalisés par l'ensemble des **producteurs** vendant sur le marché.



Sur un graphique standard avec une **courbe de demande décroissante** en fonction du prix et une **courbe d'offre croissante** en fonction du prix, la rencontre entre les deux courbes donne le **point d'équilibre**.

Si on reprend le marché du pain, le prix d'équilibre est de 2 €. Dans ce cas, toutes les dispositions à payer des consommateurs sont représentées par la courbe de demande.

Exemple : le premier consommateur tout à gauche est prêt à payer 3 €, il réalise un gain à l'échange de $3 \text{ €} - 2 \text{ €}$, soit 1 €.

Le surplus du consommateur est toute la surface comprise entre la disposition à payer maximale des consommateurs et le prix d'équilibre, soit la surface sous la courbe de demande jusqu'au prix d'équilibre (**surface hachurée en vert**).

Le surplus du producteur est toute la surface comprise en dessous du prix d'équilibre jusqu'à la disposition à vendre minimale, c'est-à-dire le prix minimal auquel sont prêts à vendre les producteurs (**surface hachurée en orange**).

Les deux surfaces forment le surplus total. Sur un marché concurrentiel, le surplus total est **maximisé**, ce qui veut dire qu'on ne peut pas améliorer le bien-être d'un agent sans atténuer le bien-être d'un autre agent : c'est une **situation Pareto-optimale**.