

Principes de microéconomie

Chapitre 12 : Le choix du consommateur et ses limites



Jaouad Madkour

Faculté d'Économie et de Gestion de Tanger · 27 août 2026

Le modèle standard

Là où le modèle vacille

Bilan du cours

Le modèle standard

Contrainte et préférences

La contrainte budgétaire

Avec un revenu R et deux biens de prix P_1 et P_2 , les paniers accessibles vérifient

$$P_1q_1 + P_2q_2 \leq R$$

La **droite de budget** est la frontière de cet ensemble. Sa pente, $-P_1/P_2$, donne le taux auquel le marché permet d'échanger un bien contre l'autre.

Les courbes d'indifférence

Une **courbe d'indifférence** relie les paniers entre lesquels le consommateur est indifférent.

Sa pente est le **taux marginal de substitution** : la quantité du second bien qu'il accepte d'abandonner pour une unité du premier, en restant aussi satisfait.

Ce sont les courbes de niveau du chapitre 6 de Mathématiques pour la gestion

Une courbe d'indifférence est une courbe de niveau de la fonction d'utilité — exactement l'objet construit dans le cours de mathématiques, où l'on montrait qu'isoquante et courbe d'indifférence sont la même notion sous deux noms.

La condition d'optimum

Le consommateur atteint son meilleur panier là où la droite de budget est **tangente** à une courbe d'indifférence :

$$TMS = \frac{P_1}{P_2}$$

Pourquoi la tangence

Si les deux pentes diffèrent, le taux auquel le consommateur **accepte** d'échanger n'est pas celui auquel le marché le **lui permet**. Il peut alors se réorganiser et y gagner.

L'optimum est donc atteint quand les deux taux coïncident. C'est exactement la condition de tangence du chapitre 8 de *Mathématiques pour la gestion* — la méthode de Lagrange appliquée au consommateur.

Décomposer l'effet d'un prix

Substitution et revenu

Quand un prix baisse, deux effets s'additionnent :

- l'**effet de substitution** — le bien devenu relativement moins cher est préféré;
- l'**effet de revenu** — le pouvoir d'achat s'élève, ce qui modifie toutes les quantités.

Le cas d'un bien inférieur

Pour un bien **normal**, les deux effets vont dans le même sens : la demande monte.

Pour un bien **inférieur**, ils s'opposent : la substitution pousse à en acheter plus, le revenu à en acheter moins.

Si l'effet de revenu l'emportait, la demande **monterait** avec le prix — c'est le bien de Giffen, théoriquement possible et empiriquement quasi introuvable.

Application en gestion

Elle fonde la **loi de la demande** admise au chapitre 4 de *Principes d'économie* : celle-ci n'est pas un postulat mais un résultat, valable sauf configuration très particulière.

Elle sert aussi à évaluer une politique : compenser une hausse de taxe par un transfert de revenu ne rétablit pas la situation antérieure, car l'effet de substitution demeure.

Là où le modèle vacille

L'économie comportementale

L'économie comportementale confronte le modèle de choix rationnel aux comportements observés, et intègre les écarts systématiques qu'elle y trouve.

Quatre écarts documentés

Écart	Description
Aversion à la perte	perdre 100 pèse plus que gagner 100 ne réjouit
Effet de dotation	on valorise davantage ce qu'on possède déjà
Cadrage	la formulation d'un choix en modifie l'issue
Incohérence temporelle	on préfère demain ce qu'on refusera le moment venu

Exemple

Le chapitre 5 l'a établi : un coût déjà engagé ne doit pas entrer dans une décision future.

En pratique, chacun y résiste mal — on termine un mauvais film parce que la place est payée. L'erreur est si régulière qu'elle porte un nom, et qu'on peut la prédire.

Intuition

Ils ne détruisent pas le modèle standard. Sur la plupart des marchés, avec de l'expérience et des enjeux réels, il prédit correctement.

Ils indiquent **où** il échoue : décisions rares, complexes, à conséquences lointaines — retraite, crédit, assurance, santé. Ce sont précisément les décisions où l'erreur coûte le plus cher.

Les conséquences pour l'action publique

L'architecture du choix

Puisque la présentation d'un choix en modifie l'issue, il n'existe pas de présentation neutre. **Il faut bien choisir une option par défaut**, et ce choix a des effets.

L'exemple le mieux établi

L'adhésion automatique à un plan d'épargne retraite, avec faculté de sortie, élève considérablement les taux de participation par rapport à une adhésion volontaire — pour un ensemble d'options rigoureusement identique.

Seul le **défaut** change. La liberté de choix est intacte, le résultat ne l'est pas.

L'objection, qu'il faut prendre au sérieux

Qui décide de ce qui est bon pour autrui? L'argument suppose de connaître la préférence « véritable » du consommateur — ce que l'économie comportementale montre justement difficile à établir.

L'analyse identifie ici une possibilité d'intervention et ses limites; elle ne dit pas s'il faut s'en servir. **C'est encore la frontière du positif et du normatif** du chapitre 2 de *Principes d'économie*.

Bilan du cours

Les trois hypothèses, levées

Ce que ce cours a fait

Hypothèse de *Principes d'économie*

	Levée aux chapitres	Résultat
Pas d'externalité	1–3	taxe pigouvienne, biens publics, fiscalité
Concurrence parfaite	4–8	monopole, différenciation, oligopole
Information complète	11	antisélection, aléa moral
Consommateur rationnel	12	écarts systématiques, architecture du choix

Le fil rouge chiffré

Chapitre	Situation	Résultat
1	Cimenterie polluante	40 produites contre 30 optimales