

Principes de microéconomie

Chapitre 5 : L'entreprise en concurrence parfaite



Jaouad Madkour

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

La règle de production

Fermer ou continuer

L'équilibre de long terme

Ce qu'il faut retenir

La règle de production

Rappel : preneur de prix

En concurrence parfaite, l'entreprise ne peut pas influencer le prix. Elle le **subit**, et décide seulement de la quantité.

Sa recette marginale — ce que rapporte la tonne suivante — est donc **égale au prix**, quelle que soit la quantité vendue :

$$Rm = P$$

La règle d'or

L'entreprise produit tant que la tonne suivante rapporte plus qu'elle ne coûte, et s'arrête quand les deux s'égalisent :

$$P = Cm$$

Intuition

Si $P > Cm$, la tonne suivante rapporte plus qu'elle ne coûte : il faut la produire.

Si $P < Cm$, la dernière tonne produite a coûté plus qu'elle n'a rapporté : il fallait s'arrêter avant.

Le profit est donc maximal là où les deux s'égalisent. C'est le raisonnement marginal du chapitre 1 de *Principes d'économie*, dans sa forme la plus pure.

Exemple

Prix	$P = Cm$ vers	Coût moyen	Résultat
80	$q = 6$	66,7	profit positif
64	$q = 5$	64,0	profit nul
40	$q = 4$	65,0	perte, mais on continue

À 64 dirhams, le prix égale exactement le coût moyen minimal : l'entreprise couvre tous ses coûts, y compris implicites, sans plus.

Le résultat central

Puisque l'entreprise produit là où $P = Cm$, sa courbe d'offre est sa courbe de coût marginal — dans sa partie croissante.

L'offre du marché est la somme horizontale des offres individuelles.

La boucle est bouclée

La courbe d'offre admise dans *Principes d'économie* n'était donc pas un postulat : elle monte parce que le coût marginal monte, et le coût marginal monte par productivité marginale décroissante.

Chaque point de la courbe d'offre du marché répond à la question : à ce prix, quelle quantité les entreprises trouvent-elles rentable de produire ?

Fermer ou continuer

Arrêt temporaire et sortie définitive

L'**arrêt temporaire** est une décision de court terme : les coûts fixes restent dus de toute façon.

La **sortie** est une décision de long terme : on se débarrasse de tout, y compris des coûts fixes.

Les deux seuils

Décision	Horizon	Critère
Arrêter temporairement	court terme	$P < CVM$
Sortir du marché	long terme	$P < CM$

Intuition

Le coût fixe est **irrécupérable** à court terme : il sera payé qu'on produise ou non.

Tant que le prix couvre le coût **variable** moyen, chaque tonne vendue laisse quelque chose pour éponger le fixe. Arrêter aggraverait la perte.

C'est pourquoi une usine tourne parfois à perte pendant des mois — et ce n'est pas de l'irrationalité.

Exemple

Le coût variable moyen minimal est de 40 dirhams, atteint entre $q = 3$ et $q = 4$.

Prix	Décision de court terme
50	produire, malgré une perte
40	seuil d'arrêt
30	arrêter : la vente ne couvre même plus le variable

Application en gestion

Un coût déjà engagé et non récupérable ne doit **jamais** entrer dans une décision future. Il est le même quoi qu'on fasse.

Continuer un projet raté « parce qu'on a déjà tant investi » est l'erreur type. La seule question valable est : à partir de maintenant, les recettes futures dépassent-elles les coûts futurs ?

L'équilibre de long terme

Le profit nul, et pourquoi il n'est pas un échec

Le mécanisme d'entrée et de sortie

Si les entreprises font des profits, d'autres **entrent**. L'offre augmente, le prix baisse.

Si elles font des pertes, certaines **sortent**. L'offre diminue, le prix remonte.

Le mouvement ne s'arrête que lorsque le profit économique est **nul**.

La condition d'équilibre de long terme

$$P = Cm = CM_{\min}$$

Sur notre cimenterie : $P = 64$ dirhams, $q = 5$ tonnes par entreprise.

Nul ne veut pas dire ruiné

Un profit économique nul signifie que les ressources engagées rapportent **exactement** ce qu'elles rapporteraient ailleurs — coûts implicites compris.

Le propriétaire perçoit une rémunération normale. Il n'a simplement aucune raison de préférer ce secteur à un autre, ni l'inverse. C'est ce qui stabilise le marché.

Application en gestion

À l'équilibre de long terme, trois choses se produisent ensemble :

1. Le prix égale le **coût marginal** — l'allocation est efficace, comme au chapitre 7 de *Principes d'économie*.
2. Le prix égale le **coût moyen minimal** — la production se fait au moindre coût possible.
3. Le profit est **nul** — aucun surprofit n'est extrait du consommateur.

C'est la référence. Les trois chapitres suivants mesurent l'écart à cette référence lorsque la concurrence s'affaiblit.

Ce qu'il faut retenir

Cinq points

1. En concurrence parfaite, $Rm = P$, et l'entreprise produit où $P = Cm$.
2. **La courbe d'offre est la courbe de coût marginal** croissante.
3. Court terme : on arrête si $P < CVM$, car le fixe est irrécupérable.
4. Long terme : on sort si $P < CM$; l'entrée et la sortie ramènent le profit à **zéro**.
5. À l'équilibre de long terme, $P = Cm = CM_{\min}$ – efficacité et moindre coût à la fois.

La suite

Cette référence suppose une entreprise sans pouvoir sur le prix. Le chapitre 6 lève cette hypothèse et examine le cas extrême opposé : un vendeur unique.