

Chapitre introductif : Définition de l'économie et de problème économique

Pourquoi étudions-nous l'économie ? D'où provient le problème économique ? Quel est l'objet d'analyse de la science économique ? Ce chapitre apportera des éléments de réponse à l'ensemble de ces questions et bien évidemment à d'autres relatives à la discipline de la microéconomie.

A. Définitions de l'économie

Ci-dessous, nous allons nous référer à quelques définitions proposées par certains économistes afin d'expliquer et de clarifier l'objet d'étude de la science économique.

Définition 1 : L. Robbins définit l'économie comme : « L'économie est la science qui étudie le comportement humain en tant que relation entre les fins et les moyens rares à usages alternatifs ».

Définition 2 : selon O. Lange : « L'économie politique, ou encore l'économie sociale, est la science des lois sociales régissant la production, et la distribution des moyens matériels à satisfaire les besoins humains ».

Définition 3 : la définition de E. Malinvaud (Leçons de théorie microéconomique, Dunod, 1968).

« L'économie est la science qui étudie comment des ressources rares sont employées pour la satisfaction des besoins des hommes vivants en société ; elle s'intéresse d'une part aux opérations essentielles que sont la production, la distribution et la consommation des biens, d'autres parts aux institutions et aux activités ayant pour objet de faciliter ces opérations ».

Toutes ces définitions évoquent l'hypothèse sous-jacente de l'économie ; **la rareté** constitue l'essentiel de ce qu'on pourrait appeler « **problème économique** ». La rareté résulte en fait de deux phénomènes indépendants : la quantité limitée des ressources dont disposent les êtres humains et le caractère insatiable de leurs besoins. Il est important de comprendre que la rareté, et par conséquent le problème économique, ne se poserait pas si l'un ou l'autre de ces deux phénomènes n'existait pas.

A-1. La rareté fondement de l'économie

Imaginons un instant que nous nous trouvons dans une société d'opulence (richesse, fortune, abondance, aisance) où les ressources sont abondantes à tel point que tous les désirs (besoins) des individus peuvent être satisfaits. Dans une telle société l'offre dépasse la demande de chaque bien et de chaque service. Les prix deviennent nuls et il n'y aurait pas de biens économiques.

C'est donc la rareté des ressources qui donne un sens à l'étude des lois qui régissent les économies. En effet, c'est parce que les ressources sont rares qu'il y a un besoin de savoir comment les sociétés et les individus s'organisent pour gérer cette rareté et pour satisfaire au mieux leurs désirs, à défaut de pouvoir les satisfaire tous.

A-2. La rareté et la nécessité des choix

Parce que les ressources ne suffisent pas pour satisfaire tous les besoins, la société comme les agents qui la composent sont contraints à faire des choix.

La société doit choisir les biens qu'elle veut produire. Les entreprises doivent aussi choisir combien et comment produire, alors que les ménages doivent choisir quoi consommer.

La science économique est donc la science de l'allocation des ressources rares d'une économie sous contrainte. Cela revient à s'intéresser à trois questions :

- Quels biens et services produire ?
- Comment les produire ?

- Pour qui les produire ?

A-3. Quelques notions

-Qu'est-ce qu'un besoin ? Le besoin correspond à un état de manque face à ce qui est nécessaire ou ressenti comme tel par l'Homme vivant en société.

-Qu'est-ce qu'un bien ? Un bien est un élément capable de satisfaire un besoin. Tout bien est utile.

-Qu'est-ce qu'un service ? Toute personne ou assistance qui permet la satisfaction d'un besoin : je suis malade : je dois me faire soigner et pour se faire, je dois aller chez le médecin.

-Bien libre : il existe à l'état naturel et on l'obtient gratuitement.

-Bien économique : il demande un travail pour l'obtenir et on doit pouvoir lui donner un prix (il est payant).

A-4. Objet d'analyse de la science économique

- La microéconomie : étude du comportement d'une unité économique individuelle.
- La macroéconomie : étude du comportement d'une économie donnée.
- La mésoéconomie : étude d'une branche d'activité donnée.

B. Définition de la microéconomie

La microéconomie est une discipline de la science économique qui étudie le comportement des agents économiques considérés comme centres de décision individuels (autonomes) agissant pour leur bien-être dans un contexte de production et de répartition des ressources supposées rares.

C. Les hypothèses fondamentales de la microéconomie

1. La rationalité des agents : l'agent économique cherche à retirer la plus grande satisfaction possible (satisfaction maximale) compte tenu de sa contrainte budgétaire.

2. L'échange marchand : c'est le marché, lieu de confrontation de l'offre et de la demande, qui détermine le prix. Au prix du marché, l'échange est volontiers et mutuellement avantageux.

La notion d'utilité :

L'école néoclassique s'intéresse aux conditions de production et de répartition des biens supposés répondre à des besoins de consommation exprimés par les individus.

Les biens économiques offerts sur le marché par les producteurs sont demandés par les consommateurs contre paiement « d'un prix » : la formation du prix d'équilibre sur le marché d'un bien, constitue l'objectif des néoclassiques à travers *l'analyse marginaliste* qu'ils proposent comme fondement de leur démarche.

Puisqu'ils ont la faculté de satisfaire un besoin exprimé, les biens économiques sont également **utiles**. En conséquence, le consommateur est demandeur d'un bien sur le marché parce qu'il lui procure de **l'utilité**. L'utilité devient alors un élément du comportement rationnel du consommateur qui demandera des biens en vue d'en tirer un maximum d'utilité.

1. L'approche cardinale de l'utilité

suppose que le consommateur est capable de mesurer les **quantités** d'utilité qu'il obtient en consommant une certaine quantité d'un bien déterminé. Dans cette conception dite « **cardinale** », l'utilité apparaît comme une grandeur **mesurable** au même titre que n'importe quel autre bien.

2. L'approche ordinale de l'utilité

Dans la réalité, il est difficile de vérifier une telle hypothèse (la quantification de l'utilité) : en effet, s'il est parfaitement plausible qu'un consommateur soit capable à tout moment d'exprimer ses préférences de consommation « je préfère une glace à un morceau de chocolat » aucun consommateur ne pourra raisonnablement dire qu'il retire cinq fois plus d'utilité (ou de satisfaction) dans la

consommation d'une glace plutôt que dans la consommation d'un morceau de chocolat. Cela signifie que le consommateur exprime tout au plus **un ordre de préférence** parmi tous les biens qui satisfont à ses besoins. Cette évaluation **ordinaire** de l'utilité que procure la consommation des biens fonde la théorie des **courbes d'indifférence**.

En définitive, les néoclassiques fondent leur analyse de la demande sur le comportement rationnel du consommateur supposé opérer des choix de consommation en fonction d'une échelle de préférence établie sur la base de l'évaluation qu'il fait du degré d'utilité que lui procurent différentes combinaisons des biens et services auxquels il peut accéder sur le marché.

3. Hypothèses délimitant la rationalité du consommateur

Chez les néoclassiques la rationalité du consommateur est délimitée par trois hypothèses qui sont :

3-1. L'hypothèse de l'insatiabilité

À chaque fois que le consommateur pourra accéder à la consommation d'une quantité supplémentaire d'un bien, il le fera : c'est l'hypothèse dite également de **non-saturation** des besoins.

3-2. L'hypothèse du choix unique

Lorsque le consommateur est en face d'un choix de consommation entre deux biens X et Y, il est capable d'exprimer sa préférence. Ainsi il pourra dire s'il préfère X à Y, Y à X ou encore s'il lui est «égal» de consommer X ou Y. Il choisira en tout état de cause, **une seule** de ces trois possibilités.

3-3. L'hypothèse de la transitivité

Lorsqu'il est en face de trois biens X, Y et Z, ses choix de consommation sont « ordonnés » de telle sorte que s'il préfère X à Y et Y à Z, alors nécessairement, il préfère X à Z.

Ces trois hypothèses sont à la base de la théorie du comportement du consommateur. Une fois admises, il est possible de bâtir sa **fonction d'utilité**.