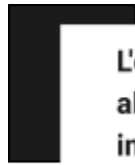


Révisions : La rationalité des agents économiques

1. La rationalité des agents : un postulat et ses limites



L'économie repose sur un constat simple : les besoins sont infinis alors que les ressources sont limitées (temps, argent, information).

Cela oblige l'agent économique à effectuer des choix. C'est l'**arbitrage**

- **La rationalité** : Un agent est dit rationnel lorsqu'il agit de manière logique et conforme au bon sens pour maximiser sa satisfaction (son utilité) en utilisant au mieux ses ressources limitées.
- **Les limites de la rationalité** : Dans la réalité, cette rationalité n'est pas infaillible. Elle est limitée par :
 - Des biais émotionnels (peur, colère).
 - Un manque d'information ou des erreurs de jugement.
 - Des comportements altruistes (ex: payer plus cher pour du commerce équitable).

2. Les choix du consommateur : la recherche de l'utilité

Le consommateur cherche à maximiser son **utilité, c'est-à-dire la satisfaction (monétaire ou non) qu'il retire d'une opération économique.**

- **L'arbitrage et le coût d'opportunité** : Pour chaque décision, le consommateur compare les bénéfices attendus aux coûts supportés.
- **Le coût d'opportunité** représente la différence de valeur entre deux opportunités : c'est ce à quoi l'on renonce en faisant un choix (temps, argent, risque).
- **L'utilité marginale** : C'est la satisfaction tirée de la consommation d'une unité supplémentaire d'un bien.
 - **Loi de l'utilité marginale décroissante** : À l'exception des addictions, l'utilité marginale diminue à mesure que la quantité consommée augmente (phénomène de satiété).
- **Le Prix n'est pas la Valeur** : Ne confondez pas les deux. Le **prix** est objectif et identique pour tous (sacrifice financier), tandis que la **valeur** est subjective, relative à l'individu et dépend de la rareté et de l'utilité.
- **Influences sociales** : Les choix ne sont pas purement individuels ; ils sont influencés par le groupe social, le besoin d'appartenance ou la consommation ostentatoire.

3. Les choix du producteur : la recherche du profit

L'entreprise a pour objectif principal de **maximiser son profit**. Pour y parvenir, elle doit arbitrer entre ses coûts de production, la qualité et le prix de vente.

- **L'analyse des coûts** :
 - **Coûts fixes** : Ils restent identiques quel que soit le niveau d'activité (loyer, assurances).

- **Coûts variables** : Ils sont proportionnels à l'activité (matières premières, énergie).
- **Coût moyen** : C'est le coût total divisé par les quantités produites.
- **Le raisonnement à la marge** : Le producteur analyse le **coût marginal** (coût de la dernière unité produite) et la recette marginale.
 - Le profit est maximisé lorsque l'entreprise atteint l'équilibre où le coût marginal égale la recette marginale. Produire au-delà de ce point peut réduire la rentabilité si les coûts supplémentaires (heures supplémentaires, usure des machines) augmentent plus vite que les recettes.