

1 Les gains à l'échange

APERÇU DU CHAPITRE

- Introduction
- L'utilité et la valorisation
- Un acheteur, un vendeur : la vente d'un objet
- Un acheteur, un vendeur : la vente de plusieurs objets identiques
- Les gains à l'échange
- L'efficacité économique
- Remarques supplémentaires
- Conclusion
- Annexe : de l'utilité à la valorisation
- Exercices

INTRODUCTION

DÉFINITION

Un **échange** est un acte volontaire entre deux agents économiques, chacun recevant un bien ou un service en échange d'un autre bien ou service.

Avant de parler de gains à l'échange, il convient de définir le concept même d'échange.

Le mot clé ici est « volontaire ». Prendre quelque chose à quelqu'un et lui donner en retour moins qu'attendu ne correspond pas à un échange mais à du vol. Par conséquent, parler de gains à l'échange est un peu tautologique. Malgré tout, nous consacrons un chapitre entier à ce sujet parce que nous considérons que la notion d'échange entre deux personnes est un bon point de départ pour se familiariser avec la pensée économique et avec le fonctionnement des marchés.

L'UTILITÉ ET LA VALORISATION

Le concept d'utilité

DÉFINITION

L'**utilité** est une notion abstraite mesurant la satisfaction qu'un individu retire d'une activité. Par exemple, un consommateur choisira l'option A, au lieu de l'option B, si « A lui apporte plus d'utilité que B ».

Puisque les deux agents impliqués dans un échange l'acceptent, nous pouvons conclure qu'ils en préfèrent le résultat à leur situation initiale respective. Bien que ce constat soit toujours valide, tous les échanges ne sont pas équivalents. En particulier, certaines transactions peuvent être meilleures que d'autres. Certaines peuvent améliorer de manière substantielle la situation des deux parties alors que d'autres n'apporteront qu'une amélioration limitée.

Pour mieux comprendre quelles sont les « meilleures » transactions, il est nécessaire d'avoir une mesure de l'amélioration du bien-être des agents suite à un échange. Les économistes ont développé le concept d'*utilité*, précisément pour répondre à cette question.

Plusieurs raisons justifient l'attrait de l'utilité comme critère de décision; notamment, la flexibilité. En effet, la notion d'utilité permet d'inclure d'autres aspects que les gains ou les pertes monétaires. Par exemple, elle permet de comprendre que le fait de recevoir 100 \$ en cadeau rend un individu plus heureux s'il est un pauvre étudiant que s'il est un riche PDG. Même si le montant d'argent est identique dans les deux cas, le cadeau aura probablement plus d'impact sur la vie d'une personne pauvre que sur celle d'un individu riche, qui ne verra qu'un chiffre changer dans son compte en banque. (Cet aspect est discuté en profondeur dans le chapitre 8 consacré au risque et à l'incertitude.) Dans le même ordre d'idées, l'utilité permet d'inclure des considérations autres que monétaires. Par exemple, avoir un emploi qui paie relativement peu mais qui est plus agréable et satisfaisant peut vous apporter plus d'utilité qu'un emploi monotone avec un salaire plus élevé.

Malgré ces atouts importants, la notion d'utilité comporte une faiblesse majeure : elle n'est pas simple à utiliser en pratique. En effet, la notion d'utilité est tellement subjective qu'elle ne peut être utilisée pour comparer les situations de deux individus. Est-ce que cela a un sens de dire que Mme X est deux fois plus heureuse que M. Y? Pas vraiment. On ne peut donc pas comparer le bien-être de deux individus en se fondant sur l'utilité.

L'IMPOSSIBILITÉ DES COMPARAISONS INTERPERSONNELLES D'UTILITÉ : LE PROBLÈME D'ÉCHELLE

Considérons un autre exemple : comment répondriez-vous à un sondage où l'on vous demanderait de noter votre satisfaction par rapport à un produit sur une échelle allant de 0 à 100? Vous pourriez répondre 95, vous considérant comme « presque totalement satisfait » et un de vos amis pourrait répondre 85, tout en ayant une appréciation similaire à la vôtre. Cela veut-il dire que votre ami n'a pas aimé le produit autant que vous, ou cela signifie-t-il simplement qu'il est plus conservateur dans la note attribuée? Il est possible qu'il considère 85 comme un excellent résultat. Il est même possible qu'il aime le produit plus que vous, en supposant qu'une telle comparaison soit possible. Même dans cette situation, où tout le monde utilise la même échelle allant de 0 à 100, la comparaison n'est pas évidente.

ENCADRÉ

1.1

La valorisation

Pour les raisons mentionnées, nous choisissons de ne pas employer l'utilité pour évaluer les gains à l'échange. Nous utiliserons plutôt la notion de *valorisation*.

Par définition, la valorisation possède l'avantage remarquable d'être exprimée en unités monétaires, le dollar en ce qui nous concerne. La valorisation permet de conserver en partie la flexibilité de la notion d'utilité. Ainsi, la situation du travailleur qui préfère un emploi satisfaisant mais à faible salaire relativement à un emploi monotone mais bien rémunéré peut encore être discutée en utilisant la notion de valorisation.

DÉFINITION

La **valorisation** correspond à la valeur monétaire qu'un individu attribue à une activité.

EXEMPLE 1.1

On vous offre le choix entre l'emploi A, un emploi stimulant qui paie 30 000 \$ par année, et l'emploi B, un emploi routinier et ennuyeux qui paie 70 000 \$. Si seul l'argent vous importait, vous choisiriez l'emploi B. Toutefois, si vous accordez une valeur au fait d'avoir un travail stimulant, vous pourriez être tenté de choisir l'emploi A. Plus précisément, si votre *valorisation du fait d'occuper un emploi stimulant* plutôt qu'un emploi ennuyeux dépasse 40 000 \$ par année, vous choisirez l'emploi A.

Il est important de se rappeler que, bien que la valorisation soit exprimée en dollars, elle demeure une *mesure subjective*. Par exemple, tout le monde n'accorde pas la même valeur au fait d'avoir un emploi stimulant. Vous pourriez accorder une valeur de 45 000 \$ à cette possibilité, et vous auriez donc accepté l'emploi A de l'exemple 1.1, mais une autre personne pourrait n'y accorder qu'une valeur de 10 000 \$ et donc choisir l'emploi B. Cette subjectivité est une bonne chose : c'est précisément l'information nécessaire pour pouvoir évaluer l'amélioration du bien-être des agents suite à un échange.

Toutefois, la notion de valorisation n'est pas parfaite. Par exemple, il est impossible de l'utiliser pour comprendre l'effet d'un changement du niveau de richesse sur le bien-être d'un individu. Considérons de nouveau l'exemple où 100 \$ sont donnés à un individu pauvre et à un individu riche. Nous avons considéré que le cadeau a plus d'impact sur la vie de l'individu pauvre que sur celle du riche. Cependant, si vous demandiez à chacun quel était pour eux l'équivalent monétaire du cadeau – c'est-à-dire leur valorisation du cadeau –, ils répondraient tous deux « 100 \$ ». Puisque la valorisation est exprimée en unités monétaires, elle ne tient pas compte de ce que les économistes appellent « l'effet revenu », contrairement à l'utilité. Pour plus d'information sur la relation entre l'utilité et la valorisation, veuillez consulter l'annexe du chapitre.

UN ACHETEUR, UN VENDEUR : LA VENTE D'UN OBJET

Le point de vue de l'acheteur

Considérons une personne qui envisage d'acheter un objet. En tenant compte de son information sur cet objet, de son budget et de son désir de l'obtenir, elle lui attribuera une valorisation. Supposons que cette valorisation s'élève à $V = 30$ \$. Rappelons que cela implique que cet individu considère le fait d'acquérir l'objet (gratuitement) comme équivalent au fait d'obtenir 30 \$.

Il s'ensuit que cette valorisation de $V = 30$ \$ nous informe directement sur le montant que l'individu est prêt à déboursier pour l'objet. Il n'acceptera pas de payer plus de 30 \$, puisqu'il s'agirait d'une transaction perdante pour lui (payer plus que ce que l'objet ne vaut pour lui). En revanche, si le prix est inférieur à 30 \$, il acceptera d'acheter l'objet. En fait, 30 \$ est le prix maximal que l'agent acceptera de déboursier dans ce cas-ci. (Si le prix de l'objet était exactement 30 \$, l'individu serait indifférent entre le fait de l'acheter ou non.) En résumé, **la valorisation de l'acheteur est le montant maximal qu'il est prêt à payer**, si bien que nous utiliserons, sans distinction, les expressions « valorisation » et « consentement à payer » en parlant d'un acheteur potentiel.

Le point de vue du vendeur

Considérons maintenant une personne qui envisage de vendre un objet. Elle attribue une valorisation au fait de ne pas céder cet objet; disons, 20 \$. Nous dénoterons cette valorisation par $C = 20$ \$. Si ce vendeur potentiel utilise actuellement l'objet – un vieux vélo, par exemple – le montant C peut représenter la valeur d'un bien ou service alternatif – comme le coût de prendre l'autobus. Si au contraire son activité principale consiste à produire et à vendre de tels objets, alors le montant C peut représenter la somme des différents coûts de production – intrants, salaires, etc.

Quelle que soit la situation dans laquelle se trouve le vendeur, C sera interprété comme le coût que le vendeur encourt en cédant l'objet à l'acheteur. Il n'acceptera donc pas de le céder pour moins de $C = 20$ \$. En revanche, si quelqu'un venait à lui offrir plus, il accepterait volontiers. En d'autres termes, **la valorisation du vendeur est le montant minimal qu'il est prêt à accepter afin de renoncer à l'objet**. Nous utiliserons également « consentement à recevoir » ou « prix de réserve » pour parler de la valorisation du vendeur.

La vente d'un objet

Maintenant que nous connaissons les conditions nécessaires pour qu'un acheteur et un vendeur acceptent d'effectuer un échange, analysons leur interaction. Considérons, comme précédemment, que la valorisation de l'acheteur est V et que celle du vendeur est C . Nous avons établi que l'acheteur ne paiera jamais plus que V et que le vendeur n'acceptera jamais moins que C en échange de l'objet. Par conséquent, **l'échange n'aura lieu que si le consentement à payer de l'acheteur excède le consentement à recevoir du vendeur, c'est-à-dire si $V \geq C$** .

Supposons que ce soit le cas. Afin que la transaction ait lieu, les deux parties doivent s'entendre sur un prix, que nous noterons P . Elles accepteront donc la transaction seulement si :

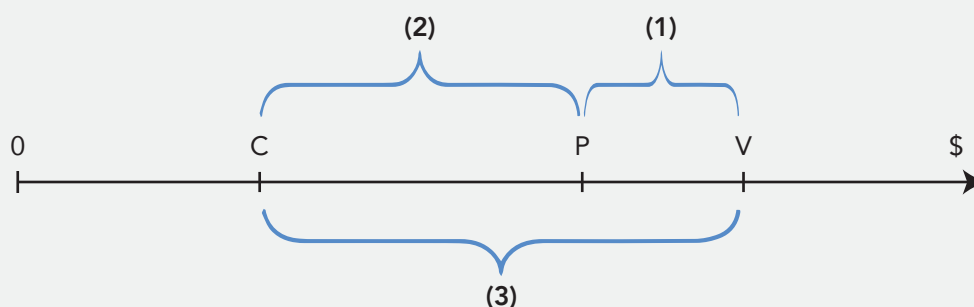
$$C \leq P \leq V.$$

Évidemment, si $P > V$, l'acheteur repartira avec son argent et, inversement, le vendeur gardera son objet si $P < C$. L'expression ci-dessus, $C \leq P \leq V$, est ce que nous appelons la *condition de libre échange*; elle reflète le fait qu'aucun des deux individus n'a été forcé de participer à la transaction. Cette condition garantit que les deux parties profitent de *gains à l'échange*.

Pour l'acheteur, les gains à l'échange correspondent à une « aubaine » : la différence entre ce qu'il était prêt à payer et ce qu'il a réellement payé. Formellement, le gain à l'échange de l'acheteur est $V - P$. Si, par exemple, $V = 30$ \$ et $P = 26$ \$, alors l'acheteur gagne 4 \$ lors de la transaction. En d'autres termes, cet échange apporte une sorte de profit à l'acheteur, équivalent à 4 \$. Ce profit est représenté par la distance (1) sur la figure 1.1 ci-dessous.

L'analyse est similaire pour le vendeur. Il était prêt à vendre son objet pour C et a obtenu un prix $P > C$. Ses gains prennent donc la forme d'un profit à la vente de l'objet, égal à $P - C$. Si $C = 20$ \$ et $P = 26$ \$, les gains à l'échange du vendeur sont équivalents à 6 \$. Ce profit est représenté par la distance (2) sur la figure 1.1 ci-dessous.

FIGURE 1.1 Gains à l'échange issus de la vente d'un objet, répartis entre l'acheteur et le vendeur



Lorsqu'on considère les deux parties ensemble, la somme de leurs gains est $(V - P) + (P - C) = V - C$, ce qui correspond exactement à la différence entre la valorisation de l'acheteur et celle du vendeur. Si la négociation avait conduit à un autre prix que $P = 26$ \$, la division des gains entre les deux agents aurait été différente mais le total des gains serait resté le même. Le total des gains à l'échange est représenté par la distance (3) sur la figure 1.1. Pour résumer, **tant qu'un échange a lieu, le prix n'a aucun effet sur les gains totaux réalisés.**

UN ACHETEUR, UN VENDEUR : LA VENTE DE PLUSIEURS OBJETS IDENTIQUES

Il n'est pas rare qu'une transaction implique l'achat de plusieurs articles, identiques ou non. En faisant les courses, vous avez sans doute déjà acheté plusieurs pommes, plusieurs bouteilles de jus de fruits ou encore plus qu'un pain en une seule visite. D'ailleurs, certains biens comme l'électricité, l'essence ou le blé ne sont pas vendus à l'unité. On utilise plutôt des unités de mesure continues

comme le kilowattheure, les litres ou les kilos. Par conséquent, il faut étendre notre analyse à la vente de plusieurs objets identiques afin de comprendre la plupart des situations d'échange. Pour simplifier l'analyse, nous ferons l'hypothèse que les biens considérés sont vendus à l'unité (comme les pommes), mais l'analyse s'applique tout aussi bien à ceux vendus selon une mesure continue (comme l'essence).

Le point de vue de l'acheteur

Pour tenir compte du fait que l'acheteur cherche à acheter plus d'un objet, il nous faut considérer sa valorisation de plusieurs unités de cet objet. Dans la section précédente, nous avons noté la valorisation d'un seul objet par V . Puisque notre acheteur achètera potentiellement une quantité $q > 0$ du bien considéré, nous devons trouver une façon d'étendre la notion de valorisation V à plusieurs valeurs possibles de q .

Nous utiliserons la notation $V(q)$ pour désigner la *valorisation totale* de l'acheteur pour q unités d'un bien. Par définition, et en se référant à la section précédente, $V(q)$ est le montant maximal d'argent que l'acheteur est prêt à payer en échange de q unités du bien considéré. On note deux cas particuliers : $V(1) = V$, cela revient à dire que la valorisation d'une seule unité est V comme dans la section précédente. Ensuite, $V(0) = 0$, évidemment.

Par exemple, supposons que les valorisations totales de l'acheteur soient : $V(1) = 11$ \$, $V(2) = 19$ \$, $V(3) = 26$ \$, $V(4) = 32$ \$ et $V(5) = 36$ \$. Cette information nous apprend qu'il ne sera pas prêt à payer plus de 19 \$ pour deux unités, ni plus de 36 \$ pour 5 unités. Ce raisonnement fonctionne bien si l'objet est vendu par paquets de, disons, 2 ou 5 unités. Bien que ce soit parfois le cas, la plupart des biens sont vendus à un prix unitaire, comme 9 \$/unité. Avec de tels prix, la réflexion précédente peut être trompeuse, comme l'illustre l'exercice suivant.

EXERCICE 1.1



Considérons l'acheteur mentionné plus haut – dont les valorisations sont $V(1) = 11$ \$, $V(2) = 19$ \$, $V(3) = 26$ \$, $V(4) = 32$ \$ et $V(5) = 36$ \$ – et faisons l'hypothèse que le prix unitaire de l'objet est 9 \$. Achètera-t-il deux unités?

// **Réponse courante, mais erronée : Oui, car deux unités coûtent 18 \$, ce qui est inférieur à sa valorisation pour deux unités : $V(2) = 19$ \$.**

// **Bonne réponse : Non. Il achètera une seule unité, certainement pas deux.** Il valorise l'acquisition de la première unité à 11 \$, ce qui est plus que le prix de 9 \$. Il réalisera alors un gain équivalent à 2 \$ (= 11 \$ – 9 \$) dans cette transaction. Toutefois, l'achat d'une deuxième unité ne vaut pas la peine pour lui puisqu'il en valorise l'acquisition à seulement 8 \$ (= 19 \$ – 11 \$, sachant qu'il a déjà acheté la première unité), ce qui est inférieur au prix de 9 \$.