

Questions de cours

1. Vrai ou faux ? La mesure du bien-être des consommateurs par le surplus pose problème car elle ne tient pas compte de la perte d'utilité associée au paiement du bien. (4 pts)

Faux. Le surplus du consommateur tient compte de la perte de pouvoir d'achat, pouvoir d'achat qui permet de consommer d'autres biens que le bien considéré, qui procurent une utilité.

Preuves :

- Soit par l'expression mathématique du surplus du consommateur $= U(q,R) - U(0,R_0)$. Puisque $U(0,R_0) > 0$, c'est qu'il existe une utilité à ne pas consommer le bien. Ou bien : Surplus $= U(q) - pq$, pq étant le revenu dépensé (la perte de pouvoir d'achat).
- Soit par la représentation géométrique du surplus du Cr : l'U totale de la consommation du bien est l'aire comprise sous la fct de D inverse, dont on déduit l'aire pq , qui représente la perte de pouvoir d'achat.

La difficulté que pose le surplus du Cr tient à l'égalité supposée entre perte de pouvoir d'achat (pq) et perte d'U entraînée par la perte de pouvoir d'achat (égale aussi à pq par hypothèse : hyp d'U marginale constante du revenu (ou de la monnaie)). Cette égalité suppose que toute perte de pouvoir d'achat entraîne une même perte d'utilité, qqs le niveau de revenu dépensé. La symétrie entre hypothèse sur l'utilité de la consommation du bien considérée (supposée décroissante avec la qté du bien consommée) et l'hypothèse sur l'utilité de la consommation des autres biens aurait dû conduire à supposer décroissante l'utilité marginale du revenu, donc à supposer qu'à mesure que le bien étudié est davantage consommé, le revenu restant diminue, et l'utilité marginale des dernières unités de revenu est plus importante que celle qu'on mesure : i.e. on peut supposer qu'une perte de pouvoir d'achat à partir de deux revenus, R_1 et R_2 , $R_1 < R_2$, entraîne une baisse d'U plus importante en R_1 qu'en R_2 . Si par exemple les consommateurs dont la disponibilité à payer est plus faible ont un revenu R plus faible, il est possible que la perte d'U associée à la perte de pouvoir d'achat soit sous-évaluée. Mais il est aussi possible que leur gain d'U associé à la consommation du bien soit sous-évalué.

2. Une entreprise consent à sa clientèle féminine un rabais de 25% et explique vouloir ainsi compenser les inégalités dont sont victimes les femmes.

a) Quelles sont les conditions nécessaires à ce rabais ? (3 pts)

- Tout monopole, discriminant ou non, doit être price-maker, i.e. pouvoir fixer un prix supérieur à son coût marginal. La discrimination entre acheteurs, lorsque le bien est produit au même coût, suppose nécessairement l'exercice d'un pouvoir de marché (au minimum exercé sur le prix du segment qui paie le prix le plus élevé).
- Le monopole doit pouvoir identifier à quel segment du marché il offre le bien : l'appartenance à un segment du marché doit être observable (ne pas dépendre de la seule déclaration des acheteurs, sinon tous les acheteurs se déclarent femmes). Pbs achats à distance ou transidentité.
- Les Drs ne doivent pas pouvoir échanger entre eux, sinon les hommes achètent le bien à un prix compris entre leur prix de réserve et le prix proposé aux femmes (arbitrage). Suppose un contrôle par l'offreur de la consommation du bien.
- Une telle discrim° suppose que l'élasticité de la demande des femmes est supérieure à celle des hommes, de sorte que le gain de profit par baisse du prix est plus important pour les femmes que pour la population entière.

- On peut ajouter : aucune firme ne vend à un prix inférieur au coût marginal, qu'on suppose constant pour simplifier. Le prix proposé aux femmes étant supérieur ou égal à c , le prix proposé aux hommes doit être supérieur d'au moins 33% à c . Car $3p_H/4 \geq c$, donc $p_H \geq 4c/3$.

b) Doit-on croire l'entreprise ? (3 pts)

La discrim^o, lorsqu'elle est choisie par l'entreprise, accroît son profit par rapport à l'absence de discrim^o. Elle lui permet d'accroître la quantité offerte du bien aux femmes (et donc les recettes). La question est : pourquoi n'accroît-elle pas la quantité offerte aux hommes et aux femmes ? Le monopole simple arbitre entre le gain d'une baisse du prix (qui accroît la quantité) et la perte de marge bénéficiaire sur les unités qui seraient vendues à un prix supérieur. Du fait de la perte de marge bénéficiaire, la recette marginale du monopole simple est inférieure au prix de vente. La solution du monopole simple égalise recette marginale et coût marginal. La discrimination accroît la recette marginale car diminue la perte de marge bénéficiaire lorsque le prix proposé aux femmes diminue : il y a perte de marge bénéficiaire sur les quantités vendues aux femmes, mais pas sur les quantités vendues aux hommes.

La discrimination est profitable si l'élasticité-prix de la demande des femmes est supérieure à celle des hommes. L'écart au prix concurrentiel est d'autant plus élevé que l'élasticité de la demande est faible.

- Si le prix proposé aux hommes ne varie pas, l'égalité entre recette marginale et coût marginal est réalisée pour un niveau de production supérieur au monopole simple.
- La discrim^o peut à terme conduire le monopole à accroître le prix proposé aux hommes.

Dans tous les cas, la discrimination, lorsqu'elle est choisie, accroît le profit du monopole. L'argument de la compensation des inégalités suppose que la firme agisse indépendamment de son profit, ce qui peut être soupçonné mensonger.