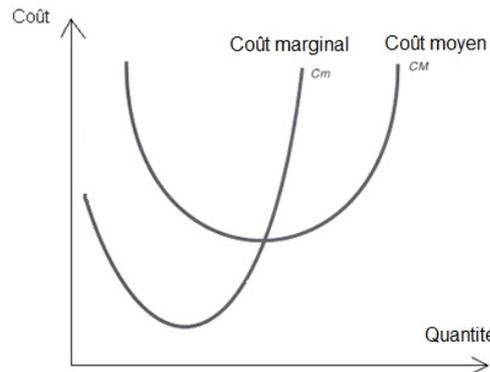


## LA MAXIMISATION DU PROFIT PAR LE PRODUCTEUR

Pour chaque niveau de prix, l'entreprise doit déterminer la quantité qu'elle a intérêt à produire. C'est la fonction d'offre qui traduit cette relation directe entre le prix et la quantité produite. Le producteur calcule donc le **coût moyen** de sa production. Pour cela, il divise l'ensemble des coûts nécessaires à la production par la quantité produite.

L'entreprise doit décider s'il est souhaitable d'augmenter ou non son volume de production. Elle doit s'intéresser au **coût marginal** de production, c'est-à-dire au coût de l'unité supplémentaire produite. Le coût marginal est décroissant dans un premier temps : la hausse de la quantité produite s'accompagne de gains de productivité. Par la suite, ce coût marginal augmente lorsque le rendement commence à baisser.

Le coût moyen et le coût marginal obéissent donc à la logique graphique suivante :



Pour décider de la quantité à produire, le producteur compare le coût marginal et la recette marginale, c'est-à-dire ce que lui rapporte une unité produite en plus. En situation de concurrence, la recette marginale correspond au prix du marché puisque l'entreprise n'est pas en mesure de « faire le prix » ; elle est preneuse de prix sur le marché. La recette marginale doit être supérieure au coût marginal de façon à dégager un profit unitaire.

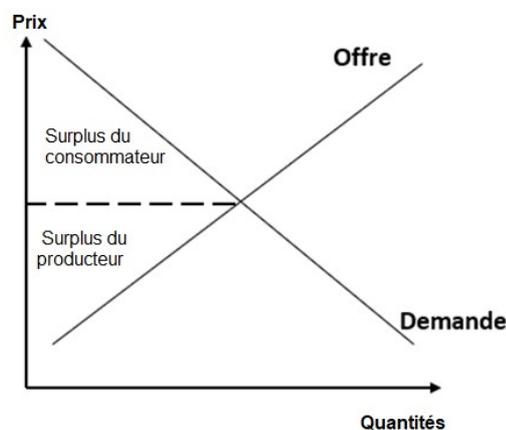
Si l'entreprise veut maximiser son profit, elle doit produire la quantité de biens qui égalise le coût marginal et le prix sur le marché. Le producteur dégager ainsi un **surplus** qui correspond à la différence entre le prix du marché et le **coût marginal**.

## ECHANGE MARCHAND ET GAINS A L'ECHANGE

C'est à partir de la notion de **surplus** que l'on peut représenter les gains liés à l'échange tant du côté du consommateur que du producteur.

Pour le consommateur, le surplus représente la différence entre le prix maximal qu'il était prêt à payer et le prix du marché. Graphiquement, ce surplus correspond au triangle entre la courbe de demande et le prix de marché.

Du côté du producteur, la logique est la même : il y a un gain à l'échange, un surplus, traduit par l'écart entre le prix que le producteur était prêt à accepter et la somme effectivement reçue.



Les gains globaux à l'échange correspondent donc à la somme des surplus des consommateurs et des producteurs. En situation de concurrence pure et parfaite, ce surplus total est maximal à l'équilibre. En effet, si le prix de l'échange était inférieur, les consommateurs en sortiraient gagnants et leur surplus serait plus élevé mais les producteurs verraient leurs gains réduits. Or, les deux situations ne se compenseraient pas nécessairement.