Quelles sont les principales défaillances du marché ?

Fiche méthode

(SES 1re spécialité · Science économique · Les marchés · Défaillances du marché)

La démarche pour expliquer une défaillance du marché

1. Je nomme la défaillance. Effet sur des tiers (externalité), non-exclusion (bien collectif ou commun selon la rivalité), information cachée (sélection adverse ou aléa moral).

2. J'explique pourquoi le prix échoue. Coût ou avantage oublié, passager clandestin, gain entier et coût partagé, prix moyen.

3. Je dis la conséquence. Trop, trop peu, surexploitation, échange qui n'a pas lieu.

4. Je propose une réponse et sa limite. Publique (norme, taxe, subvention, quotas, impôt, obligation d'informer), privée (signal, incitation, négociation) ou collective (usagers).

Le réflexe — je ne m'arrête jamais à « c'est une défaillance » : mécanisme, conséquence, exemple daté, réponse et limite.

Cas 1 · Identifier la défaillance

Réflexe — qu'oublie le prix ? un tiers → externalité ; un usager qui ne paie pas → bien collectif (non rival) ou commun (rival) ; une information cachée → asymétrie.

Exemple. Les parents d'un quartier refusent de financer seuls un surveillant au passage piéton devant l'école.

Tous les enfants sont protégés à la fois (non rival) et on ne peut pas en exclure un (non excluable) : **bien collectif**, passager clandestin, donc sous-investissement ; la commune le finance par l'impôt.

Attention — une hausse de prix due à la rareté n'est pas une défaillance : le prix fait son travail de signal.

Cas 2 · Chiffrer une externalité

Réflexe — coût social = coût privé + coût externe ; bénéfice social = bénéfice privé + bénéfice externe ; la décision privée ne compte que le privé.

Exemple. Une rénovation coûte 20 000 € à un ménage et lui fait économiser 18 000 € d'énergie ; elle évite aussi 5 000 € de dommages climatiques à d'autres.

Pour le ménage : $18\,000 < 20\,000$, il ne rénove pas. Pour la société : $18\,000 + 5\,000 = 23\,000 > 20\,000$, la rénovation est utile. Externalité positive → **sous-production** ; une subvention d'au moins 2 000 € suffit à changer sa décision.

Attention — une externalité positive conduit à trop peu, pas à trop.

Cas 3 · Classer un bien

Réflexe — rival ? excluable ? → privé, de club, commun ou collectif ; le producteur (public ou privé) ne compte pas.

Exemple. Une alerte envoyée par la préfecture sur tous les téléphones d'une zone menacée par une crue.

Un téléphone de plus ne prive personne (non rival), aucun habitant n'en est exclu (non excluable) : **bien collectif**, financé par l'impôt.

Attention — un bien de club encombré devient rival ; un service public n'est pas forcément un bien collectif.

Cas 4 · Expliquer une surexploitation

Réflexe — rival et non excluable → gain individuel entier, coût partagé → chacun prélève trop ; réponses :

réglementation, appropriation, gestion communautaire.

Exemple. Dans une forêt en libre accès, chaque famille du village coupe autant de bois de chauffage qu'elle le veut.

> Chaque famille garde tout le bois coupé, la perte de forêt est partagée entre toutes : **tragédie des communs**. Le village peut fixer un volume par famille et désigner des gardes (gestion communautaire, Ostrom).

Attention — bien commun → surexploitation ; bien collectif → sous-investissement.

Cas 5 · Reconnaître une asymétrie d'information

Réflexe — information cachée avant le contrat (qualité) → sélection adverse → signal, obligation d'informer ; après (comportement) → aléa moral → incitation, contrôle.

Exemple. Une entreprise paie ses commerciaux au fixe, sans suivre leurs visites : certains ne prospectent presque plus.

> L'effort change après la signature du contrat et l'employeur ne le voit pas : **aléa moral**. Réponse : une part de rémunération liée aux ventes (incitation), ou un contrôle.

Attention — la sélection adverse peut aller jusqu'à l'absence d'équilibre : le marché des bons produits disparaît.

Cas 6 · Choisir un instrument public

Réflexe — défaillance visée → instrument → qui fixe quoi (prix ou quantité) → limite.

Exemple. Des scooters thermiques très bruyants gênent les habitants d'un centre-ville.

> Externalité négative. Norme de bruit (réglementation : sûre, mais n'incite pas à faire mieux), taxe sur les modèles bruyants (prix fixé, quantité ajustée : acceptabilité ?), aide à l'achat de scooters électriques (subvention : coût pour l'État).

Attention — la taxe fixe le prix, le quota fixe la quantité ; aucun instrument n'est parfait.

Les pièges

- Confondre bien commun (rival) et bien collectif (non rival) : surexploitation d'un côté, sous-investissement de l'autre.
- Croire qu'un bien collectif est forcément produit par l'État, ou qu'un service public est un bien collectif.
- Confondre sélection adverse (qualité cachée avant le contrat) et aléa moral (comportement caché après).
- Oublier le mécanisme : « la pollution est une défaillance » ne suffit pas, il faut dire que le prix ignore le coût externe.
- Croire que toute externalité est négative : éducation, vaccination, réseaux sont positives et conduisent à une sous-production.
- Présenter l'État comme une solution parfaite : chaque instrument a ses limites (acceptabilité, contrôle, prix du quota).
- Sortir du chapitre : le monopole relève des marchés imparfaitement concurrentiels, la protection sociale des regards croisés.

Ce document est la propriété intellectuelle de Ben, professeur particulier (benprofparticulier.fr), protégée par le Code de la propriété intellectuelle (art. L. 111-1 et L. 122-4). Il est mis à disposition pour un usage personnel de révision. Toute reproduction, diffusion, mise en ligne ou revente, totale ou partielle, sans autorisation écrite est interdite et constitue une contrefaçon (art. L. 335-2).