

3.4. Quelles sont les principales défaillances du marché. Asymétries de l'information

Objectif : présentez la notion d'asymétrie de l'information

Document 1

Bordas 1 page 98



La photo au centre représente une personne qui négocie un contrat d'assurance.

Question 1

Sur les 3 photos, identifiez les offreurs, les demandeurs, les produits échangés. Remplissez le tableau ci-dessous avec ces informations.

Situations de marché	Offreur	Demandeur	Produit échangé
Photo 1			
Photo 2			
Photo 3			

Question 2

Dans chacune des 3 situations, offreurs et demandeurs peuvent-ils dissimuler des informations, lesquelles, dans quels buts ?

Conclusion partielle

Inégalité d'accès à l'information = asymétrie de l'information

Document 2

Magnard : doc 1 page 99 à partir de « En 1970 »

En 1970, George Akerlof étudie le marché du véhicule d'occasion. Il postule qu'un acheteur ne peut connaître la qualité du véhicule qui est en vente ; il ne peut savoir si ce véhicule est fiable ou s'il s'agit d'un « citron¹ ». Akerlof suppose que le vendeur a au contraire les moyens de connaître la qualité réelle des automobiles qu'il vend.

Le consommateur mal informé, mais néanmoins rationnel, veut acheter son véhicule à un prix plus bas pour compenser sa probabilité

de tomber sur un « lemon ». Mais à ce prix, les vendeurs hésitent à vendre leurs bons véhicules (qui ont une valeur supérieure) et proposent surtout de mauvais véhicules. La probabilité d'acheter un mauvais véhicule augmente donc et les acheteurs exigent de nouvelles baisses de prix. Progressivement, les mauvais véhicules envahissent le marché, et les exigences de baisse de prix des consommateurs ont pour conséquence de faire totalement disparaître les bonnes voitures du marché [...]. La sélection adverse a donc tendance à chasser les bons produits et peut même entraîner la suspension des échanges.

Marc Montoussé, Isabelle Waquet,
Microéconomie, Bréal, 2008.

1. Voiture de mauvaise qualité
(lemon en anglais).

Question 1

Montrez qu'il existe une asymétrie de l'information

Question 2

Quelles sont les conséquences sur le marché ? (Baisse de l'offre, de la qualité des voitures offertes et dans un second temps retrait des acheteurs)

Conclusion partielle : le marché fonctionne mal, puisqu'il ne permet plus de satisfaire un maximum d'offreurs et de demandeurs, cf le prix d'équilibre

Question 3

Quelles solutions l'acheteur et le vendeur ont-il pour diminuer leur incertitude ?

Concernant l'acheteur

Eléments de réponse : acheter à un proche ; acheter à un professionnel un véhicule garanti sur une durée x ; se procurer de l'information (revues, sites spécialisés) ; acheter une voiture bon marché, neuve ex une Dacia...

Concernant le vendeur :

Eléments de réponse : vendre à un proche ; proposer des garanties...

Proposition de prolongement

Soit mini exposé, soit travail à la maison à remettre....

*Reprendre la même démarche, le même questionnement pour une des deux autres situations
Vanessa Garnier ; Christophe Sala, Frédéric Roux, Marie Agnès Picard*