

I. Approche théorique : formaliser le marché comme un modèle...

A. Un premier modèle simplifié : de la vision statique...

1. La construction des courbes de demande et d'offre ...

a. La demande : une relation décroissante avec le prix...

- Le pouvoir d'achat du revenu sur un bien ou un service s'écrit [Budget / P_x]. A l'aide d'un exemple montrez que la hausse du prix de X diminue le pouvoir d'achat de ce bien ($P_x = 15$ € puis $P_x = 30$ € avec un budget constant de 90 €) Conditions de hausse ?
- Si le budget est consacré à deux biens, X et Y, alors les points de construction de la droite de budget, dans un repère d'abscisses X et d'ordonnées Y, s'établissent sur le fait de dépenser tout le budget (ici 200 €) soit pour Y soit pour X. Tracez la droite de budget (200 €) avec $P_y = 10$ € et $P_x = 20$ €. Les points de la droite de budget montrent que pour avoir davantage de « X » il faut renoncer à une certaine quantité de Y. L'opportunité de choisir X a toujours un « coût » : renoncer à Y (coût d'opportunité ou prix du renoncement) Illustrez sur le graphique par des flèches orientées sur la droite de budget et sur les axes. A combien de « Y » devez-vous renoncer pour avoir l'opportunité d'une unité supplémentaire de X. A combien de « X » devez-vous renoncer pour une unité supplémentaire de Y ? Cette droite de budget établit également une zone dans le budget (ou zone d'épargne sous la droite de budget) et une zone hors budget au-dessus de cette droite (zone d'endettement ou de désépargne)
- Pensez à un aliment pour lequel vous avez une préférence (ex. du chocolat) Attribuez une valeur entre 1 et 5 à la possibilité de le consommer une première fois. A partir de ce premier sentiment de satisfaction que se passe-t-il quant au niveau de satisfaction au fur et à mesure que vous approchez de la satiété ? Le principe de l'utilité marginale décroissante consiste à souligner que la satisfaction finit toujours par décroître à partir d'un point maximum de satisfaction.

Bilan : une logique systémique → La demande cumulée signifie qu'il existe un premier demandeur prêt à payer relativement cher pour un bien donné « X ». En revanche le dernier a un profil opposé sur un ou plusieurs des aspects essentiels du comportement d'un demandeur.

Complétez les profils de ce premier demandeur ...et du dernier.	→	1 ^{er} demandeur	Dernier demandeur
	Budget et/ ou...	Elevé / faible	Elevé / faible
	... Prix du renoncement .	Elevé / faible	Elevé / faible

Lorsque le prix de « X » diminue on rencontre forcément un nombre (dé)croissant (?) de demandeurs puisque le pouvoir d'achat des plus « démunis » diminue /augmente (?). De même, le coût d'opportunité diminue /augmente (?), puisqu'on renonce à plus / moins (?) d'autres biens ou services en payant pour une unité de « X ». → b. ... tandis que la relation entre l'offre et le prix est croissante.

b. ... tandis que la relation entre l'offre et le prix est croissante : concepts centraux, la contrainte de rentabilité et les rendements décroissants.

→ Hors fiscalité l'entreprise subit des coûts associés aux moyens mis en œuvre. Ces moyens de production sont toujours **[non]** marchands et sont donc des sources de dépenses associées aux facteurs de _____.

<i>* Pour une taille donnée de l'unité de production</i>	<i>Nom du facteur de production</i>	<i>Nature de la dépense</i>	<i>Coût fixe ou coûts variable*</i>
1. Moyens matériels achetés à des fournisseurs et utilisés une fois		Facture aux fournisseurs	
2. Facteur humain			
3. Moyens matériels possédés par l'entreprise, utilisés de façon répétée			

→ **Voir initialement le texte et relier les définitions*

TABLEAU 1

<u>Quantité de blé</u> <u>(1 unité = 100 kilos)</u>	<u>Coûts fixes en euros</u>	<u>Coûts variables en euros</u>	<u>Coût total en euros</u>	<u>Coût moyen en euros (arrondi à l'unité)</u>	<u>Coût marginal en euros</u>	<u>Recette totale</u>	<u>Profit total</u>	<u>Recette marginale (= Prix) en euros</u>	<u>Profit marginal en euros.</u>
1	14	16						20	
2		22							
3		30							
4		40							
5		60							
6		84							
7		110							

Le tableau 1 présente les coûts de production de Delphine, agricultrice dans le Maine et Loire. Nous sommes dans le cadre du marché de concurrence (dit modèle orthodoxe ou néo-classique). La productrice est donc « price-taker », les prix s'imposent à elle. Une unité de blé (100 kilos) se vend 20 euros. Les coûts variables sont donnés.

Cours / TD : Le choix de la quantité produite, une relation croissante du prix.

2.1. A l'aide de vos définitions et de votre cours, remplissez le tableau suivant. 2.2. Pour une quantité produite de 300 kilos de blé, faites une phrase pour chacune des colonnes du tableau. 2.3. Repérez pour quelle(s) quantité de blé le profit de la productrice est le plus élevé. En comparant la recette marginale et le coût marginal, pouvez-vous dire à quelle quantité produite devrait s'arrêter la productrice pour maximiser son profit ? Pourquoi ne serait-il pas rationnel de produire moins ? Plus ?

- ➔ L'ensemble des dépenses constitue le coût [fixe / total]. Produire une unité supplémentaire conduit à un coût _____. Quant au rapport [cout total : quantité produite] il permet d'établir le coût _____ ou coût [fixe / unitaire]. Le prix de vente d'une unité doit couvrir ce coût _____. A noter qu'à court terme le coût fixe moyen est logiquement (dé)croissant.
- ➔ Un principe fondamental est la hausse du coût marginal qui finit par dépasser et donc faire augmenter le coût moyen. Ce coût moyen qui baisse du fait de la baisse initiale du coût _____ liée aux économies d'échelles*. Si le coût marginal est croissant cela vient des rendements décroissants* dans l'entreprise. Pour une taille donnée de l'entreprise le fait d'ajouter des travailleurs devient progressivement inefficace. Cela engendre des coûts sans forcément ajouter de valeur.
- ➔ On rappelle que si l'offre et la demande se déterminent par rapport au prix, le prix de marché et le résultat « involontaire » de la rencontre des offres et des demandes cumulées. Le prix est donc une donnée et s'impose aux producteurs. Ainsi le cout unitaire est la clef de voute de la rentabilité. Le prix de vente doit d'abord être supérieur ou égal au coût moyen. Ensuite c'est le coût marginal qui fixera la quantité produite. Plus le prix de marché est élevé plus l'entreprise est prête à produire : l'offre est (dé)croissante du prix.

2.1 Reliez les notions suivantes à leurs définitions.

Coût total .

Coût fixe .

Coût variable .

Coût moyen .

Recette totale .

Profit .

Coût marginal .

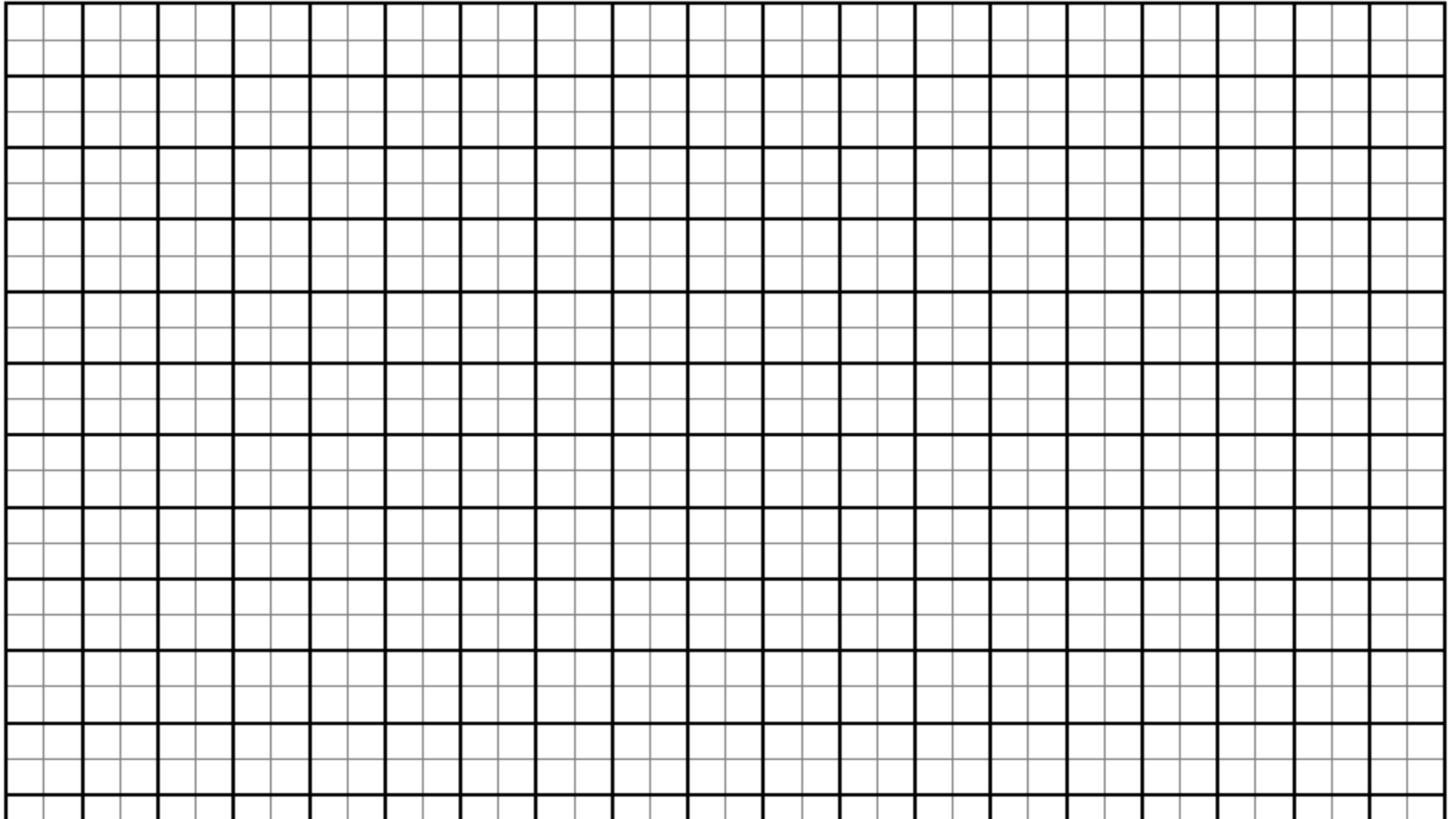
Profit marginal .

Recette marginale .

- Prix de vente X Quantité vendue
- Profit apporté par la dernière unité vendue
- Recette totale – Coût total
- Coût de la dernière unité produite
- Coût de production d'une unité
- Ensemble des dépenses nécessaires à la production
- Coûts qui augmentent avec la quantité produite
- Coûts indépendants de la quantité produite
- Recette apportée par la dernière unité produite

Questions sur le graphique :

3.1. Sur le graphique suivant et à partir du tableau précédent, représentez le coût moyen, marginal, la recette marginale et déterminez la quantité produite pour maximiser le profit. 3.2. Sur le même graphique, représentez le cas où l'unité de blé se vendrait 24 euros. 3.3. Que peut-on en conclure quant à la forme de la courbe d'offre en fonction du prix ?

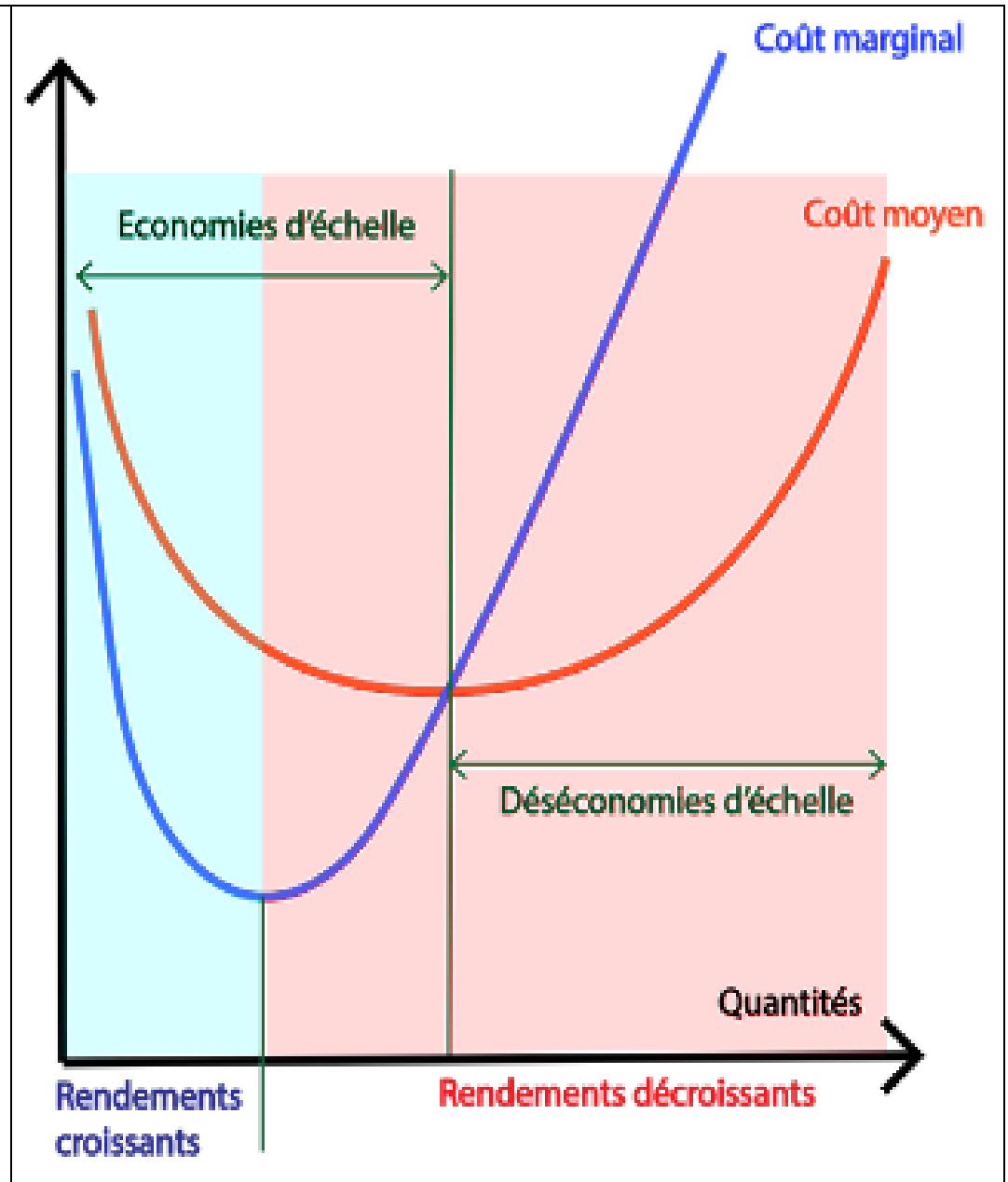


Synthèse :

Banque de mots : coût moyen, profit, coûts variables, inférieur, égalisant, coût marginal, maximise, coût total, coûts fixes, recette marginale, supérieur.

On peut identifier différents coûts de production dans l'entreprise. Tout d'abord, le qui correspond à l'ensemble des dépenses effectuées dans le cadre du processus de production. Ce coût total est la somme des (qui ne varient pas quelle que soit la quantité produite) et des (qui dépendent de la quantité produite). À partir du coût total il est alors possible de déterminer le qui correspond au coût de production d'une unité mais aussi le qui correspond au coût de production d'une unité supplémentaire.

L'étude des coûts est particulièrement importante puisqu'elle permet au producteur de déterminer la quantité de production lui permettant de maximiser son À partir d'une certaine quantité, le coût marginal est croissant alors que le prix est fixé par le marché, ce prix est donc égal à la Tant que la recette marginale est au coût marginal le producteur a intérêt à produire une unité supplémentaire puisque celle-ci est rentable mais lorsque la recette marginale (=prix) est au coût marginal, l'unité supplémentaire est produite à perte donc il n'est pas rationnel de la produire. On peut alors en déduire que c'est en le prix au coût marginal que le producteur maximise son profit et on peut ainsi définir la quantité qui le profit.



→ ... et leur rencontre au point d'équilibre dans un modèle de marché parfait.

2. ... et leur rencontre au point d'équilibre dans le modèle de concurrence pure et parfaite.

a. Un modèle de concurrence pure et parfaite : des conditions...

<u>Pour un modèle de Concurrence pure...</u>	<u>Structure du marché</u> → Aucun des acteurs (offreurs ou demandeurs) ne peut avoir assez de poids pour influencer le marché		
		1.	
	<u>Caractères des biens ou services</u> → Les biens et les services ne peuvent se distinguer que par les prix. Le prix est le critère de choix des clients rationnels.		<u>Accès au marché</u> → Le marché est ouvert à tous les acteurs qui souhaitent exprimer une offre ou une demande aux conditions du marché.
	2.		3.
<u>(... et corollaires)</u>	4 et 5 s'avèrent être des conditions dynamiques de maintien de la structure du marché considéré		
<u>... et parfaite</u>	4.		5.
	L'acheteur (consommateur ou producteur) doit pouvoir modifier son comportement à la moindre variation des prix, de qualité du bien ou du service. Sa perception des changements est instantanée. Sa réaction l'est également.		Le travail et le capital doivent pouvoir être mobilisés là où les attentes de la société sont les plus marquées (tension de la demande) et la rentabilité la plus grande (incitation pour les producteurs)

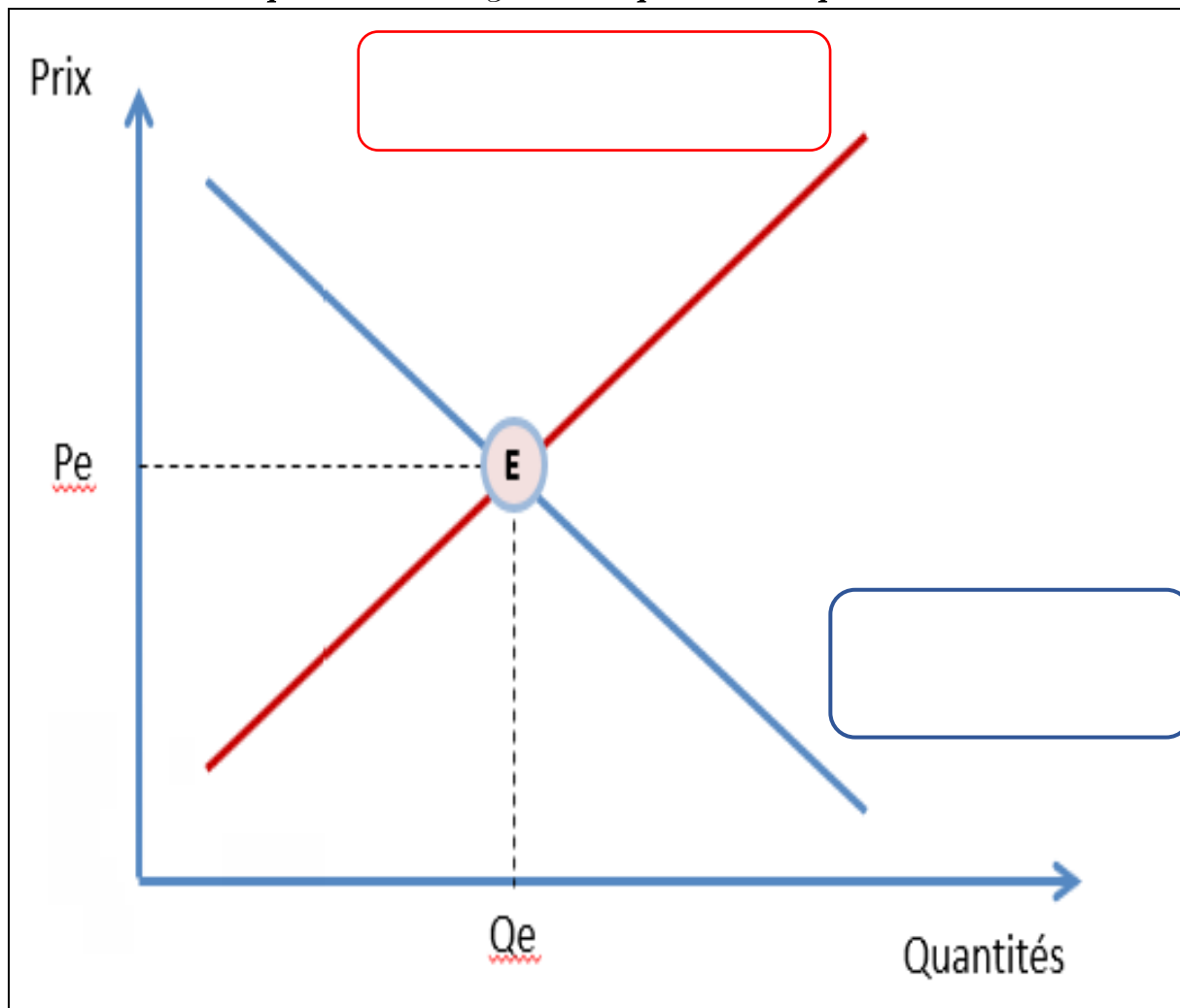
Mettre dans les cases grisées et numérotées les conditions de la C.P.P. qui vous sont proposées dans le désordre dans le texte

Transparence du marché ou information parfaite sur les biens ou services échangés	Libre entrée et sortie du marché	Atomicité du marché Infinité des offreurs et des demandeurs	Homogénéité du bien ou du service.	Mobilité des facteurs de production
---	----------------------------------	--	------------------------------------	-------------------------------------

Bilan : Il y a _____ conditions qui définissent la concurrence pure et _____ qui conditionnent son caractère _____. La concurrence pure et parfaite (Acronyme : _____.) est un « modèle ». Il n'est pas construit pour le réalisme des hypothèses mais pour le caractère heuristique de sa construction. Il permet de souligner des résultats possibles ou envisageables si l'on s'en rapproche. En effet il y a beaucoup de marchés où on ne rencontre pas une infinité d'acteurs (ex. nombre restreint [?d'offreurs / demandeurs] pour le service de téléphonie). Cela s'oppose à _____ du marché. De même les biens ou services sont souvent différenciés ce qui s'oppose à _____. Et, s'il est facile d'ouvrir un petit commerce, venir concurrencer les géants de l'industrie par exemple semble plus difficile. La _____ n'est pas garantie. Ainsi la concurrence est loin d'être _____ mais elle n'est pas non plus _____. De nombreux acteurs peuvent avoir un intérêt à dissimuler des aspects sur les caractères d'un bien ou d'un service, de même qu'il est difficile de disposer de toutes les connaissances sur les prix ou la diversité des offres et des demandes. Il n'y a pas en général _____ du marché. Enfin passer d'une activité productive à une autre et ceci d'autant plus que la nature des activités est très différente supposera toujours de modifier les caractères des facteurs de _____ d'un point de vue quantitatif [et/ou] qualitatif. Les _____ de production ne sont pas souvent _____.

Caractère systémique des conditions : Montrez par exemple comment s'articulent les conditions 2 et 4 pour empêcher les écarts de prix sur un marché. Montrez par exemple comment s'articulent les conditions 3 et 5 pour mieux satisfaire la demande et utiliser au mieux les facteurs de production dès lors que des tensions à la baisse des prix (à la hausse) s'expriment sur les marchés (condition 2)

b. ... qui conduisent à l'équilibre où les agents sont *preneurs de prix*...

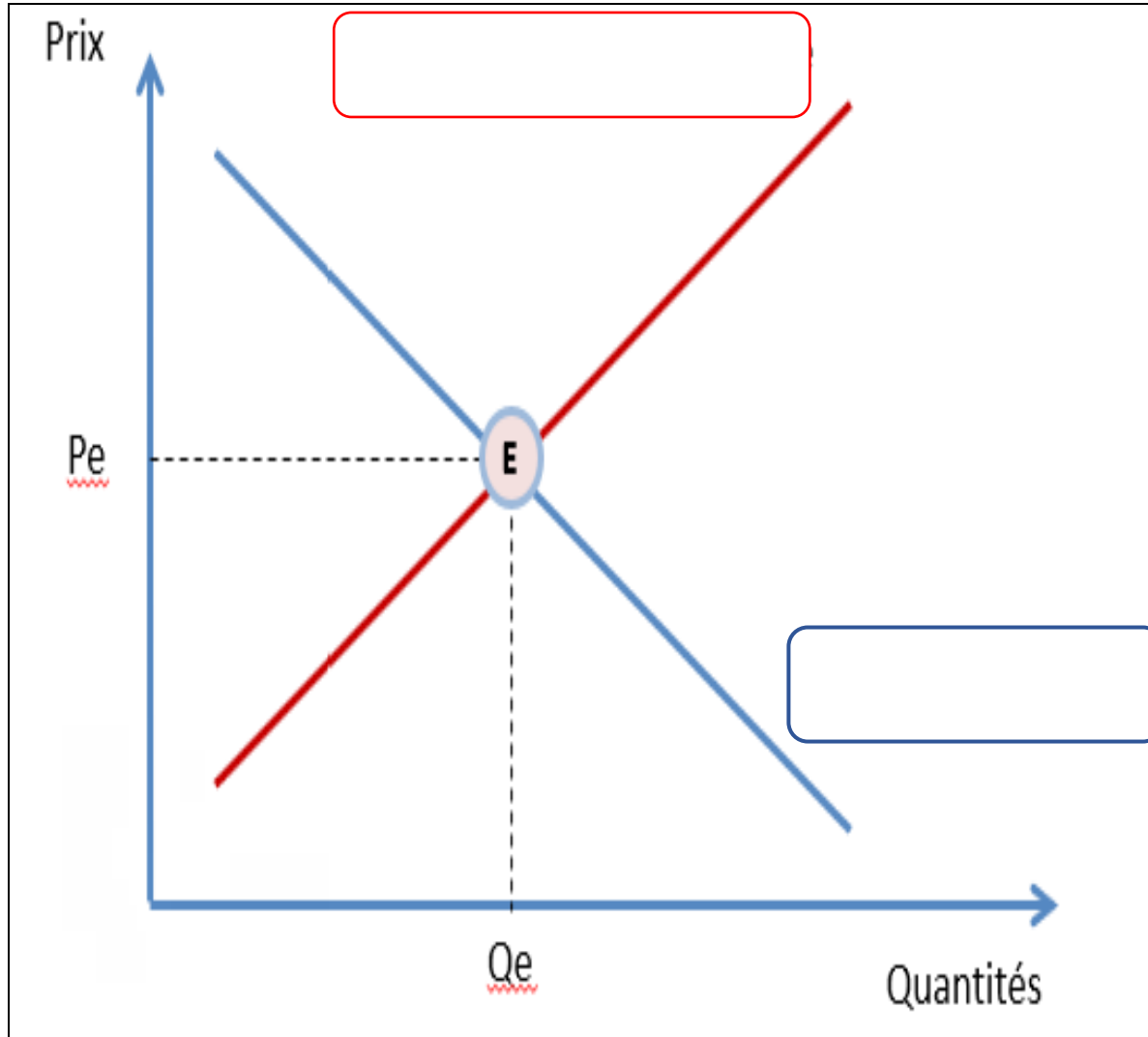


Résolution graphique

Q.2.1. Retrouvez sur le schéma la courbe d'offre cumulée et celle de demande cumulée. Q.2.2. Rappelez pourquoi la demande s'avère sensible à une baisse de prix. Déplacez-vous d'un point D_1 vers un point D_2 pour un prix situé toujours au-dessus de P_e et baissant de P_1 à P_2 . Q.2.3. Quelle est la caractéristique du ou des producteurs sur la courbe d'offre à gauche de la quantité d'équilibre quant au coût moyen et au coût marginal et ceci par rapport au prix du marché ? Pour un prix inférieur à P_e expliquez pourquoi la quantité offerte va augmenter jusqu'à Q_e si le prix augmente jusqu'à P_e . Déplacez-vous le long de la courbe d'un point O_1 à O_2 où $O_2 = E$. Q.2.4. Quelle serait la situation avec un prix supérieur à P_e ? Avec un prix inférieur à P_e ? Pourquoi la situation en E est-elle optimale ? Expliquez son caractère équilibré compte tenu des dispositions de tous les acteurs.

Bilan : Quand l'offre cumulée et la demande _____ se rencontrent il en résulte un(e) _____ d'équilibre sur lequel aucun des offreurs et des demandeurs n'a d'emprise individuellement. Cela représente l'état du marché à un moment donné. Pour ce prix (P_e) tous les acheteurs situés au [dessus/dessous] sont satisfaits puisqu'ils étaient disposés à payer [plus / moins]. De la même manière les offreurs situés au [dessus/dessous] se portent sur le marché puisque le _____ est couvert par ce prix. Cela permet d'établir également la quantité qui sera échangée qui est aussi la quantité d'_____. Les variations de prix provoquent des déplacements le long des courbes et des situations de surproduction [$O < / > D$] ou de pénurie [$O < / > D$].

c. ... et bénéficient d'un gain à l'échange : surplus des offreurs et des demandeurs.



Résolution graphique

Q.2.1. Signalez la courbe d'offre cumulée et celle de demande cumulée.

Q.2.2. Positionnez D1 à gauche de l'équilibre et D2 à droite. Expliquez ces positions. Pourquoi D2 n'a aucune raison d'accepter ce prix de marché ? Pourquoi le demandeur D1 est-il satisfait par le prix de marché sur lequel il n'a pourtant aucune influence ? Tracez la verticale de D1 au prix d'équilibre et dites pourquoi ce consommateur bénéficie d'un surplus de pouvoir d'achat ? Pour quels autres acheteurs est-ce le cas ?

Q.2.3. Quelle est la caractéristique des producteurs sur la courbe d'offre à gauche de la quantité d'équilibre quant à leur coût moyen et leur coût marginal par rapport au prix du marché ? Que permet le prix d'équilibre pour l'offreur ? Repérez pour un cas le surplus qu'il permet de dégager puis hachurez l'ensemble du surplus des producteurs

Q.2.4. Pourquoi dit-on que les offreurs et les demandeurs ont un gain à l'échange ?

Bilan : Le gain à l'échange correspond aux avantages que l'échange procure aux _____ et aux offreurs. La somme de ces gains équivaut au surplus des consommateurs et celui des _____. Cette situation est stable tant que les conditions de marché sont stables mais les préférences du côté de la demande peuvent par exemple évoluer et les coûts de production peuvent également être modifiés à la _____ ou à la baisse. Le marché va alors s'adapter de façon dynamique.

B. ... à une vision dynamique plus complexe.