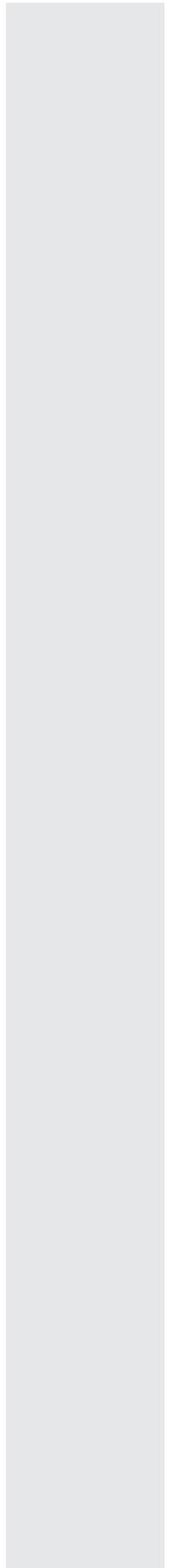


Partie I

L'ÉCHANGE AU CENTRE DE L'ÉCONOMIE



Chapitre 1.1

LE PRIX DÉTERMINANT DANS LES DÉCISIONS DES DIVERS AGENTS ÉCONOMIQUES

I. La notion de besoins

A. Définition

Un besoin est un sentiment de privation, de manque, parallèle à la notion de désir, que l'individu cherche à faire disparaître par la consommation d'un bien. C'est une demande exprimée ou latente, d'ordre individuel ou collectif.

Le besoin est au cœur même de l'activité économique puisque son existence est la raison d'être de la production qui en toute logique précède la consommation.

B. Caractéristiques

Le besoin présente plusieurs caractéristiques :

- Son intensité dépend étroitement de l'utilité du bien auquel il est attaché : *Plus la période des vacances approche plus le besoin d'évasion est perçu comme utile. Durant la période de rentrée les besoins sont autres,, fournitures scolaires, livres, ordinateur.*
- Il varie d'un individu à l'autre : *Pour une personne de moins de 18 ans, le besoin d'une automobile n'existe pas. Il a cependant le besoin de se déplacer.*
- Il évolue avec le temps, le lieu, le contexte économique, les ressources financières, le niveau de développement, la publicité.

C. Classification

Les besoins peuvent être classés en deux grandes catégories :

- les besoins élémentaires ou physiologiques (ou *besoins primaires*) indispensables à la survie : se loger, respirer, manger, se protéger du froid et de la chaleur, mais aussi se défendre contre les agressions physiques et écologiques afin de survivre.
- Quelques besoins primaires sont satisfaits par la nature, notamment celui

de respirer, mais la majorité d'entre eux ne le sont pas et nécessitent la production de biens par l'homme. Disposer d'une eau potable n'est possible que grâce à la mise en place d'un système de distribution.

- Les besoins matériels (ou *besoins secondaires*) destinés à satisfaire un bien être supplémentaire, des nécessités non vitales : équipement, culture, vêtements à la mode, téléphone portable.

On peut aussi les classer en :

- **Besoins individuels**, que l'individu consommateur peut satisfaire lui-même, en fonction de **ses ressources**, en achetant **les biens et services associés**.
- **Besoins collectifs**, exprimés par un ensemble d'individus, pour la satisfaction desquels **la collectivité** (l'État, les organismes sociaux, la sécurité sociale) met en général **gratuitement à disposition** des services collectifs (éducation, police, santé).

Les besoins sont illimités. On constate que au fur et à mesure qu'un besoin est satisfait, son intensité diminue, mais alors un autre apparaît.

Seules les sociétés primitives se contentaient de satisfaire leurs besoins primaires, nos sociétés ont créé d'autres besoins, d'autres envies qui augmentent perpétuellement sans connaître de limites apparentes . Il s'agit d'un des postulats (fondements) sur lequel repose le modèle de l'économie **néo-classique** que nous étudions dans le cadre de ce programme.

II. La notion d'agents économiques

Un agent économique est un acteur qui joue un rôle spécifique dans l'activité économique. Chaque agent appartient à une catégorie identifiable par sa fonction économique principale.

- **Les entreprises** sont des entités organisées **pour produire des biens et des services marchands** afin d'en dégager un profit. Ainsi une production marchande est échangée sur un marché à un prix au moins égal à son coût de production. On parle d'**agent producteur**.
- **Les ménages** sont constitués des personnes physiques dont la fonction principale est de consommer **des biens et des services** grâce à des revenus obtenus essentiellement par **le travail**. On parle d'**agent consommateur**.
- **Les administrations publiques** ont pour fonction principale de produire des **services non marchands**. Ainsi, la production de services non marchands consiste à fournir des services **gratuitement** ou à un prix **non lié à un coût de production**. (forfait hospitalier/coût réel d'un malade).
- **Les institutions financières** (banques, organismes financiers) assurent la fonction monétaire et financière en émettant de la monnaie et en produisant des **services bancaires** (ex: prêt d'argent, gestion des comptes, collecte de l'épargne)

- **Le monde extérieur:** Tous les agents qui ne résident pas sur le territoire national sont regroupés dans le «**reste du monde**». Le reste du monde permet aux agents économiques de se procurer les biens qu'ils ne trouvent pas sur le territoire national grâce aux **échanges commerciaux avec l'extérieur**.

III. La loi dite de l'offre et de la demande

Lorsque les prix peuvent varier librement, ils fournissent une information importante, permettant de guider les agents économiques (offreurs et demandeurs) dans leurs décisions de production et de consommation pour satisfaire leurs besoins.

Il en résulte un phénomène économique que le modèle néo-classique formule en ces termes

Les Agents offreurs, Les entreprises, sont incités à augmenter leur production

- Quand le prix d'un bien ou service donné augmente, les demandeurs c'est à dire les ménages (ou agents consommateurs) sont obligés de réaliser des arbitrages entre La satisfaction de leur besoin et leur contrainte budgétaire : ils peuvent diminuer leur consommation du bien ou du service, ou se tourner vers des biens substituables lorsque cela est possible.

- A contrario, lorsque les prix atteignent des niveaux élevés, les offreurs sont incités à augmenter leur offre pour augmenter leurs profits et de nouveaux offreurs sont attirés sur le marché par des perspectives de profit plus élevées.

Cette loi dite « **de l'offre et de la demande** » permet de rendre compte des variations de comportements des offreurs et des demandeurs en cas de changement. Par exemple un prix en hausse incite les demandeurs à diminuer leur consommation et les offreurs à augmenter leur offre.

Si le prix de fabrication d'une automobile augmente sur le long terme, les acheteurs auront tendance à moins acheter de voitures, et ainsi à conserver la leur plus longtemps, mais les constructeurs peuvent introduire une gamme «Low Cost» qui viendra contre balancer cette mesure.

A. L'élasticité de la demande par rapport au prix:

L'impact des variations de prix sur la demande des biens varie selon le degré d'élasticité de la demande par rapport au prix.

3 Situations sont possibles:

Élasticité Forte (Les biens sont dits très élastiques): $E > | 1 |$

Une variation des prix entraîne une variation plus que proportionnelle de la

demande.

Élasticité moyenne (Les biens sont dits peu élastiques) $E = | 1 |$

Une variation des prix entraîne une variation plus que proportionnelle de la demande

Élasticité forte (Les Biens sont dits inélastiques) $E < | 1 |$

Une variation des prix entraîne une variation très faible de la demande.

On distingue la plupart du temps trois cas de figure, dans la majorité des cas, l'élasticité par rapport aux prix est négative.

Exemple:

Les produits de mode ont une élasticité très forte : les ventes s'effondrent en période de crise et augmentent très fortement en période de croissance. Les possibilités de consommation du bien diminuent, compte tenu de la contrainte budgétaire.

Le Tabac à une élasticité forte si et uniquement si, l'augmentation est significative.

Les produits alimentaires frais ont une élasticité forte ou moyenne.

Le litre de Carburant à une élasticité faible ou nulle, il faut continuer à se déplacer pour se rendre à son travail, ou à chauffer sa maison si l'on parle de l'augmentation du prix des produits de chauffage (gaz, fioul, bois)

*Certains produits de grand luxe, comme des montres, bijoux, bagages Vuiton, ont une élasticité positive, c'est à dire que plus le prix augmente, plus le bien est recherché. On appelle cela l'**effet Veblen**.*

B. Le marché lieu de confrontation entre l'offre et la demande :

Dans un premier temps, il convient de comprendre la signification que les économistes donnent en général au terme marché qui ne correspond pas forcément à la vision traditionnelle que vous pouvez vous en faire.

- En économie, on parle de **marché** à partir du moment où les offreurs et les demandeurs d'un bien ou d'un service peuvent effectuer des transactions à des prix librement fixés. Dans les économies contemporaines, c'est grâce aux marchés concurrentiels que s'organise la majorité des échanges entre les acteurs économiques.
- Un marché est dit concurrentiel lorsque les offreurs et les demandeurs peuvent librement se confronter et que le prix sert de variable d'ajustement entre **offre et demande**. Sur le plan théorique, les marchés concurrentiels doivent satisfaire un certain nombre de conditions.

On distingue dans la théorie dite néo trois conditions essentielles :

- **l'atomicité de l'offre:** C'est-à-dire qu'aucun acteur sur le marché n'a le pouvoir nécessaire pour influencer les prix sur le marché.

- **Homogénéité sur le marché** : tous les agents possèdent une information sur l'ensemble des produits.
- **Une libre entrée et sortie des acteurs**: Le marché doit permettre à tous les agents de choisir de participer ou non au marché.
- **Une information disponible**: En situation concurrentielle, les asymétries d'informations doivent être éliminées aucun agent ne doit être mieux informé que les autres et personne ne doit pouvoir en profiter pour fixer des prix qui ne correspondent pas au prix d'équilibre.

Les marchés concurrentiels sont plus ou moins structurés : dans certains cas, il y a rencontre directe entre les offreurs et les demandeurs en un même lieu.

A titre d'exemple on peut en avoir une approximation de cette caractéristique dans certains marchés de produits frais, (*en France Rungis, ou la criée dans un port de pêche*), mais le plus souvent offreurs et demandeurs sont disséminés. On peut penser ici au marché des actions ou aux marchés financiers où les échanges se font 24H/24H par les biais des nouvelles technologies.

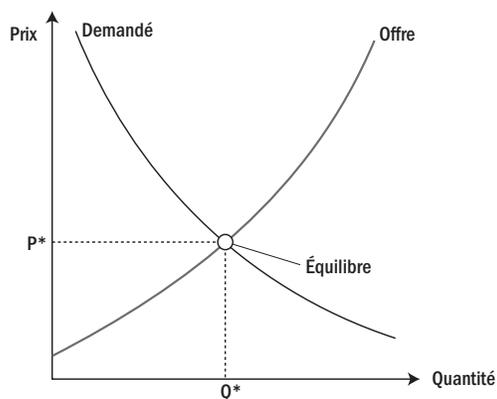
Le fonctionnement effectif des marchés est généralement garanti par un ensemble de règles et d'institutions, qui permettent aux agents d'acquiescer un niveau de confiance suffisant dans les mécanismes de marché pour effectuer des transactions (*garantie du droit de propriété, réglementation juridique des contrats, institutions judiciaires compétentes pour régler les conflits.*).

IV. L'équilibre de marché

A. Les courbes de demandes et d'offres globales d'un marché:

On peut représenter la demande globale sur un marché en agrégeant les quantités demandées pour chaque niveau de prix.

Graphiquement on appelle cela une **courbe de Marshall**

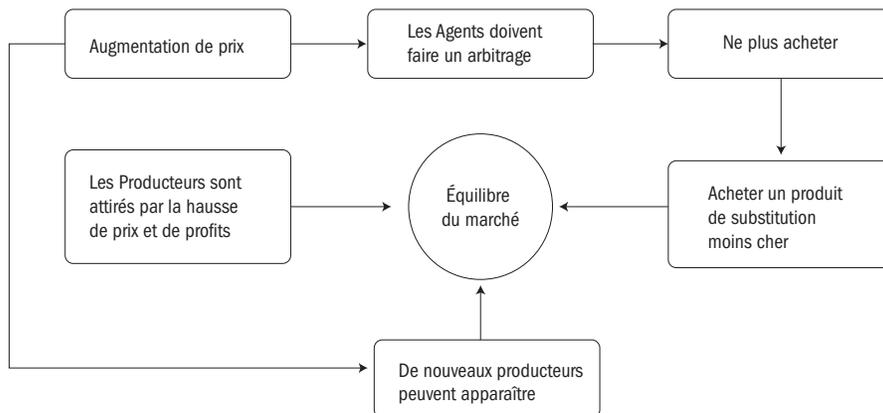


- La demande est représentée par une courbe qui diminue en fonction du prix. Elle traduit le fait que quand un prix est élevé, les acheteurs sont découragés.
- L'offre globale est la somme des quantités proposées par les offreurs pour chaque niveau de prix. Elle est schématisée par une courbe qui croit quand le prix augmente. Elle traduit donc le fait que quand un prix est élevé, les offreurs sont encouragés à proposer des biens et des services.

B. L'équilibre de marché

Cet équilibre représente la situation pour laquelle l'offre globale égale la demande globale pour un prix donné.

A chaque changement de conditions initiales, les offres et les demandes peuvent se réajuster à un nouveau prix d'équilibre.



L'économie est la science qui étudie comment les ressources rares sont employés (Transformés par les entreprises) pour la satisfactions des besoins des hommes vivant en société. »

Edmond Malinvaud Leçons de théorie macro économiques, Dunod 1982.

Les économistes de la théorie :

- **Alfred Marshall:** (1842 - 1924) économiste britannique, est l'un des pères fondateurs de l'école néoclassique. Cette théorie est l'un des courants de pensée dominants actuellement en économie à ce titre il est un économiste toujours très cité de nos jours.
- **Edmond Malivaud:**(1923-) est un économiste français de renommée mondiale. Il est le fondateur de la théorie du déséquilibre, qui est une tentative de justification microéconomique de la macroéconomie keynésienne.
- **Abraham Harold Maslow:**(1908-1970) est un célèbre psychologue et sociologue américain, qui est considéré par les économistes comme le père de l'approche humaniste des théories. Il est principalement connu pour son explication de la motivation par la hiérarchie des besoins, qui est souvent représentée par une pyramide des besoins.