

**Youenn
LOHEAC**

**Mélody
LEPLAT**

**ECONOMIE :
Marchés et
comportements**

**Formation d'un
marché**

BM-PAE 1

**Séance 6
14.03.2013**

**2012
2013**

The slide features a central white circle containing the main title. The background is orange with a decorative border of ants and dotted lines. A cartoon illustration in the top right shows a character holding a sign that says 'BUY!' and another character saying 'IT'S BUY OR ELSE!'. The text 'BUY! BUY! BUY! BUY! BUY! BUY! BUY! BUY!' is repeated in a jagged line above the cartoon.

QUESTIONS
**« De quelques-
uns à
beaucoup »**

Du jeu à la concurrence



Dans les jeux, il y a une interaction stratégique. On connaît les joueurs et on peut former des anticipations à leur sujet en fonction des actions qu'ils peuvent conduire.

Dans les marchés concurrentiels, il n'y a pas d'interaction stratégique. Il n'y a pas d'anticipation sur ce que feront les autres car chacun agit dans son propre intérêt sans se soucier des autres. Chacun est tellement petit à l'échelle du marché que son action individuelle n'a pas d'influence.

La seule chose à intervenir sur un marché parfaitement concurrentiel c'est la main invisible d'Adam Smith.

Personne en particulier ne dirige un marché concurrentiel.

Le marché parfaitement concurrentiel est un idéal, le « Graal » des économistes. Certains marchés s'en rapprochent, d'autres en sont très éloignés.

Marchés et concurrence



Price taker : être preneur de prix, c'est-à-dire prendre le prix du marché tel qu'il a été établi sans remettre en cause ce prix.

Price maker : être faiseur de prix, c'est-à-dire avoir un pouvoir de marché assez important pour pouvoir influencer le prix d'un bien.

Suivant les situations, vendeurs et acheteurs peuvent être price takers ou price makers.

Il peut y avoir des interactions entre des marchés en lien avec la complémentarité ou la substituabilité de biens ou services.

Si des individus (vendeurs ou acheteurs) se groupent, cela peut effectivement augmenter le **pouvoir de marché** de ces individus.

La structure d'un marché peut être mixte: une entreprise dominante et d'autres entreprises de niveaux inférieurs qui se font concurrence (frange concurrentielle).

Différentes structures de marchés



Vendeurs (Offre) →	Très grand nombre	Nombre limité	Un seul
↓ Acheteurs (Demande)			
Très grand nombre	Concurrence pure et parfaite	Oligopole	Monopole
Nombre limité	Oligopsone	Oligopole bilatéral	Monopole contrarié
Un seul	Monopsone	Monopsone contrarié	Monopole bilatéral
	Grande distribution et industrie alimentaire	Acheteur de diamant dans des mines	Fournisseurs en téléphonie mobile
			Distribution du courrier pour les particuliers

Les différentes catégories de biens



Les biens substituables sont des biens qui remplissent les mêmes fonctions, qui ont les mêmes usages. Ils sont presque interchangeables.
Exemple: le sucre et l'aspartame, stylo à plume et stylo à bille...

Deux biens sont complémentaires s'ils ne peuvent être utilisés, consommés l'un sans l'autre.
Exemple: la brosse à dents et le dentifrice, voiture et essence...

Les biens **indépendants** ne sont ni substituables ni complémentaires.
Exemple: les carottes et les voitures

QUESTIONS

« *L'offre et la demande* »



Eléments fondamentaux



Croissance de la courbe d'offre : plus le prix du marché est élevé et plus les producteurs sont prêts à offrir des quantités importantes de biens.

Décroissance de la courbe de demande : plus le prix du marché est élevé et moins les consommateurs sont prêts à acheter des quantités importantes de biens.

Nécessité de raisonner au niveau du marché entier, plutôt que sur un producteur ou un consommateur pour comprendre la croissance de la courbe d'offre et la décroissance de la courbe de demande

Nous verrons ultérieurement (séances 7 et 8) en quoi des individus maximisateurs constituent les courbes d'offre et de demande. Ils s'agit de la théorie du consommateur et de la théorie du producteur.

Intersection entre courbe de demande et courbe d'offre → **Equilibre**

Comment fonctionnent les déplacements de courbes ? → **Exercices**

JEU PEDAGOGIQUE

Jeu pédagogique (1)



- « Trading in a pit market » (Holt, 1996)

- ↪ Simulation d'un marché avec des vendeurs et des acheteurs.
- ↪ Plusieurs étudiants m'assisteront pour l'enregistrement des transactions.
- ↪ Vous allez recevoir des cartes numérotées :
 - Rouges (cœur ou carreau) : acheteurs.
 - Noires (pique ou trèfle) : vendeurs.
- ↪ Chacun doit **absolument** en garder la valeur secrète ;
- ↪ Chaque carte représente une unité d'un bien qui peut s'échanger sur le marché ;

Jeu pédagogique (2)



- **Les transactions**

- ↪ **Acheteurs et vendeurs** se rencontrent dans la salle et négocient un prix d'échange pendant une période de 5 minutes.
- ↪ Les prix doivent être des multiples de 50 centimes.
- ↪ Lorsqu'un acheteur et un vendeur se mettent d'accord sur un prix, ils viennent au bureau faire enregistrer leur transaction, le prix étant annoncé à tous par l'un des assistants.
- ↪ Ils rendent alors les cartes, retournent à leur place et attendent la fin de la période.
- ↪ Il y aura plusieurs périodes d'échanges, les cartes étant redistribuées à chaque période.

Jeu pédagogique (3)



- **Les vendeurs (cartes noires)**

- ↪ Vous pouvez vendre une seule unité du bien durant une période.
- ↪ Numéro sur la carte représente votre « **coût de production** » en euros.
- ↪ Vous n'avez **pas le droit de vendre à perte**, c'est-à-dire vous devez vendre à un prix qui n'est pas inférieur au chiffre sur votre carte.
- ↪ **Gain = Prix de vente moins coût indiqué sur la carte.**
- ↪ Si vous ne vendez pas, vous ne gagnez rien mais vous ne supportez pas de coût pour la période.
- ↪ **Exemple :**
 - Votre carte est un 2 de trèfle et vous négociez un prix de vente de 3,50 € → votre gain est : $3,50 \text{ €} - 2 \text{ €} = 1,50 \text{ €}$.
 - Vous ne pouvez pas vendre à un prix inférieur à 2 €.
 - Si vous concluez une vente à un prix inférieur à votre coût, la transaction est annulée lorsque vous venez l'enregistrer. Votre carte vous est rendue et vous pouvez reprendre les négociations.
- ↪ **Après enregistrement de votre transaction, reportez-en le résultat sur votre fiche du côté « vendeur » (à gauche).**

Jeu pédagogique (4)



• Les acheteurs (cartes rouges)

- ↪ Vous pouvez acheter une seule unité du bien durant une période.
- ↪ Numéro sur la carte représente la **valeur**, en euros, que vous attribuez à l'acquisition de l'unité de bien (prix maximum).
- ↪ **Pas le droit** d'acheter à un prix supérieur au chiffre sur votre carte.
- ↪ **Gain = Valeur de la carte moins prix que vous aurez négocié.**
- ↪ Si vous n'achetez pas, vous ne gagnez rien pour la période.
- ↪ **Exemple :**
 - Votre carte un 9 de carreau et que vous négociez un prix d'achat de 4 € → votre gain serait : $9 \text{ €} - 4 \text{ €} = 5 \text{ €}$;
 - Vous ne pouvez pas acheter à un prix supérieur à 9 € ;
 - Si vous concluez une transaction à un prix supérieur à la valeur de votre carte, la transaction est annulée lorsque vous venez l'enregistrer. Votre carte vous est rendue et vous pourrez reprendre les négociations.
- ↪ **Lorsque votre transaction est enregistrée, reportez-en le résultats sur votre fiche du côté « acheteur » (à droite).**

Jeu pédagogique (5)



• Enregistrement des gains

- ↪ Certains vendeurs avec des coûts élevés et certains acheteurs avec des cartes de faible valeur ne parviendront sans doute pas à réaliser une transaction, ils ne doivent pas se décourager les cartes seront redistribuées à chaque période.
- ↪ Les gains sont nuls pour toute unité non achetée ou non vendue.
- ↪ À la fin de chaque période, je ramasserai les cartes « non échangées » et vous pourrez calculer vos gains pendant que je mélange et redistribue les cartes.

- ↪ Votre gain total est la somme des gains obtenus à chaque période et vous pouvez utiliser la fiche de résultat jointe pour y inscrire vos gains au fur et à mesure : vendeurs à gauche et acheteurs à droite.
- ↪ Tous les gains sont hypothétiques.
- ↪ Merci de ne pas parler entre vous ni avant, ni après les périodes.
- ↪ **Y a-t-il des questions ?**

Jeu pédagogique (6)



- **Observations finales**

- ↻ Lorsqu'un acheteur et un vendeur se mettent d'accord sur un prix, ils doivent venir immédiatement au bureau d'enregistrement, révéler en même temps leurs cartes respectives, de sorte qu'on puisse vérifier si la transaction est bien valable (prix supérieur ou égal au coût du vendeur et inférieur ou égal à la valeur du bien pour l'acheteur).
- ↻ S'il y a une file, attendez avec votre partenaire. Après vérification, un de mes assistants écrira le prix au tableau et l'annoncera à voix haute.
- ↻ Les deux partenaires pourront alors retourner à leur place et calculer leurs gains respectifs.

- **Il y a une fiche d'instruction pour les assistants**

- **Début du jeu**

- ↻ Acheteurs et vendeurs, venez à présent au milieu de la salle.
- ↻ Tout le monde est prêt ?
- ↻ Allez-y : négociez comme vous le souhaitez. Vous avez 5 minutes.

POUR LA SEANCE 7



Vous devez lire les **chapitres 4, 5 et 6** (pages 37 à 60) de l'ouvrage suivant :

Gendron B. (2012). *L'essentiel de la microéconomie*, 3ème édition.
Coll Les Carrés, Galino Editions.

Accès via ScholarVox après inscription (cf. doc distribué)

Notez minimum 5 remarques ou questions pour l'ensemble de cette lecture et envoyez-les avant samedi **16 mars 12h** :

melody.leplat@france-bs.com