|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **+£Classe**  | Seconde |  |
| **Discipline**  | Sciences Economiques et Sociales  | **Chapitre 3** : Comment les prix se forment-ils sur un marché ? |

|  |
| --- |
| **Notions et Contenus à construire** * Demande
* Offre
* Prix
 |

La formation des prix sur un marché peut paraitre mystérieuse. De soudaines fluctuations sont parfois constatées sans qu’il soit évident d’en identifier les causes. Le prix de l’essence, des céréales, des loyers … s’envole. Pourquoi ?

Pour répondre à cette interrogation, il est nécessaire de comprendre comment se forment les prix sur un marché. Si la question était « pourquoi tel producteur fixe-t-il son prix à tel niveau ? », une analyse des coûts et de la marge nous aiderait sans doute.

Mais la question qui va nous occuper tout au long de ce chapitre est tout autre, il s’agit de se demander : « Comment se forme le prix du marché ? »

 **Plan du chapitre**

1. Qu’est-ce qu’un marché ?
2. La demande du marché
3. L’offre du marché
4. La confrontation de l’offre et de la demande.

**Introduction**

**I- Qu’est –ce qu’un marché ?**

**DOCUMENT N° 1**



Photo A Photo B Photo C

1. Complétez le tableau suivant.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Photos**  | **Quelles personnes se rencontrent ou sont mises en relation dans la photo ?** | **Quel est le but de la ou des personnes sur la photo ?** | **Par quel moyen la mise en relation entre les personnes est-elle possible ?** |
| A | -un vendeur de fruits et légumes -un acheteur de fruits et légumes  | -vendre des fruits et légumes pour le vendeur -acquérir des fruits et légumes pour l’acheteur  | -grâce au marché du village et plus particulièrement à l’étal du marché |
| B | -une personne à la recherche d’un emploi -des entreprises qui proposent des emplois. | -trouver un emploi en adéquation avec ses compétences et ses attentes.-pourvoir un emploi. | -grâce à une base de données informatique recensant les propositions des entreprises |
| C | -des acheteurs de produits financiers-des vendeurs de produits financiers | -acheter ou vendre des produits financiers à l’aide de signes codifiés  | Grace au lieu physique de la bourse et aux horaires d’ouverture des séances. |

1. Quel est le point commun aux situations présentées sur ces trois photos ?

Chaque photo décrit une situation dans laquelle un ou plusieurs acheteurs ont accès (directement ou indirectement) à une offre émanant d’un ou plusieurs vendeurs.

**DOCUMENT 2 : Le marché sous toutes ses formes**

Dans la plupart des villes se tient un marché, souvent situé sur une place, sur lequel sont achetés par les clients et vendus par les commerçants des produits de consommation courante souvent alimentaires tels que fruits, légumes, viandes, poissons……

Mais ce marché n’est pas le seul, on en trouve sous d’autres formes. Les constructeurs vont vendre leurs véhicules aux clients sur le marché de l’automobile. Les propriétaires de logement qui souhaitent vendre vont rencontrer d’éventuels acquéreurs sur le marché de l’immobilier. Sur ces marchés s’échangent des biens et des services.

D’autres formes de marchés existent. Sur le marché du travail vont se rencontrer des personnes à la recherche d’un emploi (demandeurs de travail) et des employeurs (offreurs de travail) qui veulent recruter du personnel. Sur d’autres marchés, il n’y a pas de rencontre physique entre vendeurs et acheteurs. C’est le cas du marché boursier, où l’échange d’actions se fait grâce à des ordinateurs inter-connectés.

1. Identifiez, pour chacun des marchés évoqués dans le document 2, les offreurs et les demandeurs. Présentez votre réponse en complétant le tableau.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Marché(place du marché ) | Marché………………… | Marché ………………… | Marché……… … | Marché …………... |  |
| Offreurs  |  |  |  |  |  |  |
| Demandeurs  |  |  |  |  |  |  |

1. Citez d’autres exemples de marchés de votre connaissance

 **SYNTHESE**

La notion de **marché** doit être comprise de manière générale et abstraite : un marché consiste en une rencontre, dans un lieu physique ou de manière virtuelle, entre une **demande** (exprimée par des acheteurs) et une **offre** (exprimée par des vendeurs). Pour qu'un marché fonctionne, il faut que cette confrontation débouche sur la fixation d'un **prix** qui va permettre l'échange de certaines quantités de biens et de services.

**II – LA DEMANDE DU MARCHE**

**DOCUMENT 3 :**  Comment la demande se construit-elle ?

Passionné d’émotions fortes, sportif éclairé, vous ouvrez au public parc d’Accrobranche, « T’es pas cap’ ! ». Par souci de simplification, imaginons que la demande qui s’adresse au parc sportif soit composée de seulement trois visiteurs. Nous avons interrogé ces visiteurs sur leur intention de fréquentation. Nous avons demandé à chacun d’entre eux le nombre de fois où ils seraient prêts à venir dans l’année pour un niveau de prix donné. Les résultats de cette enquête figurent dans le tableau ci-dessous.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Prix du ticket d’entrée du parc «  t’es pas cap’ ! » en euros. | Quantité demandée par Julien  | Quantité demandée par Eloïse | Quantité demandée par Thomas  | Quantité demandée par l’ensemble des consommateurs. |
| 10 | 7 | 5 | 6 | 18 |
| 12 | 4 | 3 | 2 | 9 |
| 13 | 2 | 1 | 1 | 4 |
| 15 | 0 | 0 | 0 | 0 |

1. Représentez les courbes de demande individuelle de Julien, Eloïse et Thomas (utilisez trois couleurs différentes).
2. Remplissez la dernière colonne du tableau.
3. Représentez la courbe de demande du marché sur le graphique.
4. La demande de visites du parc est-elle une fonction croissante ou décroissante des prix ? Justifiez votre réponse.

La demande de visites est une fonction décroissante des prix. Lorsque le prix augmente, les consommateurs, disposant d’un budget limité, diminuent leur demande.

**SYNTHESE**

Dans la majorité des cas, **la demande d'un bien ou d'un service varie en fonction décroissante du prix** : plus le prix est élevé, plus la demande est faible, plus le prix est bas, plus la demande est forte. Les variations de prix d'une période à une autre peuvent modifier les comportements de demande : une hausse de prix dissuade les achats ; une baisse des prix, au contraire, est incitative à l'achat.

• Il faut évidemment tenir compte du fait que chaque acheteur a ses critères personnels de jugement sur les prix, en fonction de l'intensité du besoin ressenti. Cela détermine des seuils de déclenchement ou d'abandon de l'achat qui peuvent être très différents d'une personne à une autre.

• L'ensemble des comportements additionnés permet de tracer une **courbe de demande**.

**DOCUMENT 4 : la courbe de demande du marché peut-elle varier ?**

Revenons à l’exemple du parc sportif, imaginons que Julien, Eloïse et Thomas (seuls consommateurs du marché) décident d’effectuer une visite supplémentaire (par rapport à leur intention de départ) et ce pour chaque niveau de prix du ticket. Ces nouvelles hypothèses permettent d’étudier la réaction de la demande à une modification des préférences des consommateurs.

1. Calculez la nouvelle demande du marché pour chaque niveau de prix. Complétez le tableau suivant.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Prix du ticket d’entrée du parc en euros** | **Ancienne demande du marché** | **Nouvelle demande du marché.** |
| 10 | 18 | 21 |
| 12 | 9 | 12 |
| 13 | 4 | 7 |
| 15 | 0 | 3 |

1. Représentez l’ancienne courbe de demande (en rouge) puis la nouvelle courbe de demande de visites du parc sportif (en noir)
2. Comment la courbe s’est-elle déplacée en réaction aux préférences des consommateurs ?

Elle s’est déplacée vers la droite.

**SYNTHESE**

Toute variation autre que le prix du bien se traduit par un déplacement de la courbe de demande.

Cf. (faire le schéma)

**III-L’OFFRE DU MARCHE.**

**DOCUMENT 5 : l’offre sur le marché du tacos.**

Le tableau ci-dessous représente l’offre sur le marché du tacos

|  |  |
| --- | --- |
| Prix en euros  | Quantités offertes |
| 1.5 | 1 |
| 2.5 | 2 |
| 3.5  | 3 |
| 4.5 | 4 |
| 5.5 | 5 |
| 6.5 | 6 |
| 7.5 | 7 |
| 8.5 | 8 |
| 9.5 | 9 |
| 10.5 | 10 |

1. Comment les quantités offertes évoluent-elles lorsque le prix augmente ?

Les quantités offertes par les producteurs sont plus importantes lorsque le prix augmente

1. Représentez la courbe d’offre de tacos
2. Comment expliquer l’évolution de l’offre lorsque le prix augmente ?

Plus le prix est élevé, plus la vente rapporte aux vendeurs. Ceux-ci peuvent ainsi couvrir également leurs coûts de production.

**SYNTHESE**

L'offre d'un bien ou d'un service est généralement une **fonction croissante** du prix. En effet, lorsque le prix est élevé, le profit (prix de vente - coût de production) est élevé, ce qui incite les vendeurs à augmenter les quantités offertes pour maximiser le profit total. De plus, lorsque les prix augmentent, des offreurs qui n'étaient pas rentables au prix antérieur le deviennent et viennent s'ajouter à l'offre en la faisant augmenter. Sur certains marchés (produits demandant un long temps d'élaboration), les changements de comportement des offreurs peuvent cependant prendre du temps (arbres fruitiers par exemple) et demander des délais d'ajustement.

**IV-LA CONFRONTATION DE L’OFFRE ET DE LA DEMANDE**

**DOCUMENT 6 : Un marché de produits agricoles.**

Prenons l’exemple d’un marché local de la salade. Le tableau ci-dessous indique les quantités de salades demandées et offertes sur le marché pour chaque niveau de prix.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Quantité** demandée | **Prix d’une salade en euro** | **Quantité offerte** |
| 1000 | 0.8 | 400 |
| 900 | 0.9 | 450 |
| 800 | 1 | 600 |
| 700 | 1.1 | 700 |
| 600 | 1.2 | 900 |

1. Complétez le titre des colonnes
2. Représentez les courbes d’offre et de demande de salades
3. Pour un prix du marché de la salade de 1 euro, est-on dans une situation d’excès d’offre ou d’excès de demande ?
* A 1 €, quantité demandée = 800 demande supérieure à l’offre
* ……… quantité offerte = 600 donc excès de demande
1. Représentez la situation sur le graphique.
2. Quel nouveau prix les producteurs peuvent-ils proposer ? A ce prix, quel est le niveau de la demande ?

Ils peuvent proposer 1.1 €, à ce prix la demande diminue à 700 et l’offre augmente à 700

1. Si le prix du marché est de 1.2 euro, que se passe-t-il ? Représentez cette situation sur le graphique.

A 1.2 € le marché est dans une situation d’excès d’offre (offre = 900 supérieure à demande = 600)

**SYNTHESE**

On appelle **prix d'équilibre** le niveau de prix qui égalise les quantités demandées et offertes du bien. Au-dessus de ce prix, l'offre est excédentaire par rapport à la demande et une partie de la production ne trouve pas preneur. En dessous, il y a un afflux d'acheteurs et l'offre est insuffisante pour satisfaire toute la demande, il y a pénurie du bien ou du service.

 Pour que cette **loi de l'offre et la demande** permette effectivement la fixation d'un prix qui amène le marché à l'équilibre, il y a des conditions particulières, notamment des conditions de libre concurrence et de non-entente entre les offreurs. La situation particulière du **monopole** (un seul offreur) conduit à un prix supérieur à celui que donnerait un marché concurrentiel.

 Le graphique ci-dessous représente, de manière simplifiée, la détermination du prix d'équilibre, au point où les courbes d'offre et de demande se coupent, déterminant ainsi la quantité d'équilibre qui sera effectivement échangée.

|  |
| --- |
| Comment se forment les prix sur un marché ? - illustration 1 |