

## Question 2. Le fonctionnement d'un marché concurrentiel

### I. LES CONDITIONS NECESSAIRES A UNE CONCURRENCE PARFAITE

De façon théorique, un marché de concurrence nécessite de réunir certaines conditions. On considère que cinq conditions s'imposent. On les nomme « conditions de la concurrence pure et parfaite » :

- l'**atomicité** du marché : il existe de nombreux offreurs et demandeurs, aucun n'ayant d'influence sur les prix et les quantités échangées
- l'**homogénéité du bien** : la concurrence ne s'exerce que sur le prix et non sur les caractéristiques du bien, par exemple sa qualité ;
- la **libre entrée sur** le marché : il n'y a pas de barrière à l'entrée pour les nouveaux offreurs ;
- la **mobilité des facteurs de production** : travail et capital sont disponibles sans délai pour réaliser le niveau de production souhaité ;
- la **transparence du marché** : tous les acteurs disposent au même moment de toutes les informations disponibles concernant le marché.

Mais, la réalité des marchés est plus complexe.

### II. LA LOGIQUE DE LA DEMANDE

La demande d'un bien par le consommateur est liée à deux facteurs, son utilité et son prix.

L'**utilité** traduit le niveau de satisfaction que procure un bien. Comme le consommateur a une **contrainte de budget**, liée à son revenu, il doit faire des choix entre les différents biens disponibles et ce, en tenant compte de leur prix et des « **coûts d'opportunité** », coûts de renoncement aux autres biens. Le consommateur essaie de **maximiser l'utilité totale de son budget**.

La réaction de la demande face à un changement de prix dépend de l'**élasticité de la demande par rapport au prix** qui se calcule ainsi :

$$\frac{\text{taux de variation de la demande}}{\text{taux de variation du prix}}$$

### III. LA LOI DE L'OFFRE

Dans le cadre de la concurrence, l'entreprise est « **preneuse de prix** » ; elle n'a donc pas, à elle seule, d'influence sur le prix et, plus généralement, sur le marché. C'est le marché qui détermine le niveau du prix.

L'entreprise doit déterminer la quantité de biens qu'elle offrira sur le marché. Pour cela, elle calcule ce que coûte la production d'une unité supplémentaire, le **coût marginal**.

Elle doit aussi évaluer ce que cette unité lui rapporte c'est-à-dire la **recette marginale**, qui dépend du prix de vente du bien.

L'entreprise produit jusqu'à ce que le coût marginal devienne supérieur au prix de vente afin de maximiser son **profit**.

### IV. L'EQUILIBRE OFFRE-DEMANDE

Le marché est donc le « lieu » où se rencontrent l'**offre globale** (ensemble des offres des producteurs) et la **demande globale** (ensemble des demandes sur le marché). On peut représenter graphiquement cette rencontre.

La courbe de demande est une fonction décroissante du prix ce qui traduit le niveau **d'élasticité de la demande** par rapport au prix. La courbe d'offre est une fonction croissante du prix car plus le prix est élevé, plus les offreurs ont intérêt à augmenter leur production.

Le point de rencontre des deux courbes détermine donc le prix d'équilibre et la quantité échangée.

