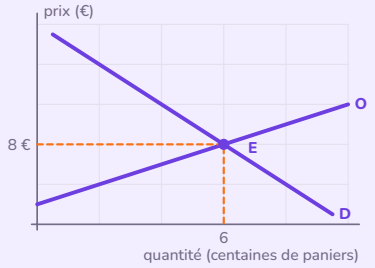
DROIT ET ÉCONOMIE · PREMIÈRE STMG

Les marchés sont-ils concurrentiels ?

7 notions, l'essentiel à retenir et les pièges à éviter.



1 Le marché et ses intervenants

- Marché : rencontre de l'offre et de la demande ; le prix est la valeur à laquelle l'échange se réalise.
- Intervenants : offreurs, demandeurs, intermédiaires, pouvoirs publics.
- Marché pertinent : produits jugés substituables par les acheteurs, sur une zone donnée. Complémentaires : utilisés ensemble.

2 Offre, demande et prix d'équilibre

quantité offerte = quantité demandée

- Demande décroissante, offre croissante.
- Prix trop haut : excédent, le prix baisse. Prix trop bas : pénurie, le prix monte.

3 Les élasticités

élasticité-prix = variation de la quantité (%) ÷ variation du prix (%)

- En valeur absolue, supérieure à 1 : demande élastique, une hausse de prix fait baisser la recette ; inférieure à 1 : peu élastique.
- Élasticité croisée : positive pour des substituts, négative pour des compléments.

4 Coût moyen et coût marginal

coût moyen = coût total ÷ quantité

- Coût marginal : coût d'une unité supplémentaire (variation du coût total ÷ variation de la quantité).
- En concurrence, le prix converge vers le coût marginal ; un prix inférieur au coût moyen entraîne une perte.

5 Structures de marché et concentration

- Concurrence : offreurs nombreux, preneurs de prix. Oligopole : quelques-uns, interdépendants. Monopole : un seul, faiseur de prix.
- Cartel : entente d'offreurs qui agissent comme un monopole, interdite.
- C4 : somme des parts de marché des quatre premières entreprises. IHH : somme des carrés des parts, 10 000 pour un monopole.

6 La concurrence imparfaite

- Au moins un offreur influence le prix ; elle dure grâce aux barrières à l'entrée : brevet, coûts fixes élevés, accès à une ressource, marque, effets de réseau.
- Monopole : prix au-dessus du coût marginal, quantité plus faible qu'en concurrence.

7 Innover et différencier

- Différencier (qualité, marque, design) rend le produit moins substituable : prix plus élevé, créneau haut de gamme.
- Innovation : monopole temporaire, puis l'imitation fait baisser le prix relatif. Comparer les prix à qualité égale.

Pièges à éviter

- Oublier que l'élasticité-prix est négative : on compare sa valeur absolue à 1.
- Inverser l'élasticité croisée : positive pour des substituts, négative pour des compléments.
- Confondre coût moyen (coût total ÷ quantité) et coût marginal (coût de l'unité supplémentaire).
- Additionner plus de quatre parts de marché dans le C4.
- Croire qu'un monopole fixe le prix qu'il veut : la demande limite ses ventes.
- Conclure qu'un produit est devenu plus cher sans comparer ses caractéristiques.