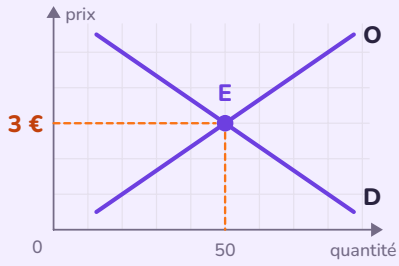
SES · SECONDE

Formation des prix

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



1 Le marché concurrentiel

- Marché : rencontre des offreurs et des demandeurs d'un même bien.
- Concurrentiel : acheteurs et vendeurs nombreux, tous preneurs de prix.
- Demande décroissante : plus le prix baisse, plus d'acheteurs l'acceptent.

2 L'offre et la lecture des courbes

- Offre croissante : un prix plus élevé rend la production rentable pour davantage de producteurs.
- Axe horizontal : les quantités ; axe vertical : le prix.
- Seul le prix du bien change : on glisse le long de la courbe.

3 Le prix d'équilibre

quantité offerte = quantité demandée

- Point E : intersection des courbes, qui donne le prix et la quantité d'équilibre.
- Prix trop bas : pénurie, le prix monte. Prix trop haut : excédent, le prix baisse.

4 Quand la demande se déplace

- Déterminants : revenu, goûts, prix des biens liés, nombre d'acheteurs.
- Demande vers la droite : prix ↗ et quantité ↗. Vers la gauche : prix ↘ et quantité ↘.

5 Quand l'offre se déplace

- Déterminants : coûts de production, techniques, nombre de producteurs, météo.
- Offre vers la droite : prix ↘ et quantité ↗. Vers la gauche : prix ↗ et quantité ↘.
- Méthode : facteur, courbe, sens, effet.

6 Les gains à l'échange

gain de l'acheteur = prix maximal accepté − prix payé

- Gain du vendeur = prix reçu − coût de production.
- À l'équilibre, tous les échanges gagnants ont lieu : la somme des gains est maximale.

7 Taxe et subvention

- Taxe par unité : offre vers le haut ; prix payé ↗, prix reçu ↘, quantité ↘.
- Subvention par unité : offre vers le bas ; prix payé ↘, prix reçu ↗, quantité ↗.
- L'écart entre prix payé et prix reçu est égal à la taxe ou à la subvention.

Pièges à éviter

- Confondre « la demande augmente » (la courbe se déplace) et « la quantité demandée augmente » (on glisse sur la courbe).
- Déplacer une courbe alors que seul le prix du bien a changé.
- Dire qu'une baisse de l'offre déplace la courbe vers le bas : elle va vers la gauche, donc vers le haut.
- Inverser pénurie et excédent : sous le prix d'équilibre, la quantité demandée dépasse la quantité offerte.
- Croire qu'une taxe augmente le prix payé de tout son montant : en général, acheteurs et vendeurs se la partagent.