

ECONOMIE

Eric Ducroux – Lycée Aorai

Emmanuel Anestides Lycée La Mennais

Thème V

Les marchés des biens et services sont-ils concurrentiels ?

SOMMAIRE

| | |
|--|---|
| L'intensité de la concurrence selon les marchés | 2 |
| Quand tu achètes une baguette chez ta boulangère | 3 |
| Séquence pédagogique : le jeu sérieux | 4 |
| Retour de pratiques | 7 |

L'INTENSITE DE LA CONCURRENCE SELON LES MARCHES

*Bulletin officiel n° 13 du 29 mars 2012 -
Economie, Annexe 1 - Cycle terminal de la série STMG*

Le marché concurrentiel reste la référence dans un système d'économie de marché. Toutefois, l'intensité concurrentielle varie selon les marchés considérés, notamment selon leur degré d'exposition à la concurrence mondiale. Elle n'est cependant pas figée et peut évoluer sous l'effet de différentes stratégies mises en œuvre par les entreprises ou de l'entrée de nouveaux concurrents.

1- L'intensité de la concurrence selon les marchés

L'observation du fonctionnement de marchés particuliers locaux et/ou nationaux (marché de l'immobilier, marché de la téléphonie mobile, marché de l'aéronautique par exemple) permet de définir les invariants du fonctionnement d'un marché concurrentiel. On se limitera à repérer les types d'offreurs et de demandeurs, la libre-entrée sur le marché et l'accès à l'information. Ces observations devront aboutir à montrer que les marchés présentent des degrés de concurrence variables qui ne sont pas toujours fonction du seul nombre d'offreurs présents.

Sur un marché concurrentiel, la détermination du prix doit être regardée comme une résultante du fonctionnement du marché.

QUAND TU ACHETES UNE BAGUETTE CHEZ TA BOULANGERE

André Comte-Sponville,
Dictionnaire philosophique, [PUF](#), 2001, p.355-358

- Quand tu achètes une baguette chez ta boulangère, me demande un ami économiste, pourquoi te la vend-elle ?
 - C'est son métier...
 - C'est surtout son intérêt. Elle préfère avoir 4,20 francs plutôt qu'une baguette...
 - C'est normal : la baguette lui a coûté beaucoup moins cher.
 - Exactement. Et pourquoi est-ce que tu lui achètes sa baguette ?
 - Parce que j'ai besoin de pain...
 - Sans doute. Mais tu pourrais faire ton pain toi-même. La vraie raison c'est que tu préfères avoir une baguette plutôt que 4,20 francs.
 - Bien sûr ! La baguette, si je devais la fabriquer moi-même, me reviendrait, temps de travail compris, beaucoup plus cher...
 - Tu commences à comprendre ce que c'est que le marché. Elle vend son pain par intérêt, tu l'achètes par intérêt, et chacun y trouve son compte. C'est le triomphe de l'égoïsme...
 - C'est surtout le triomphe de l'intelligence ! Faire son pain, passe encore. Mais qui pourrait se fabriquer une voiture ou une machine à laver ? [...]
 - Je reviens à ta boulangère. Tu pourrais aller chez un de ses concurrents. Pourquoi vas-tu chez elle ?
 - Parce que son pain est meilleur.
 - Elle a donc intérêt à faire le meilleur pain possible. Mais l'achèterais-tu à n'importe quel prix ?
 - Sans doute pas.
 - Pour te garder comme client, elle a intérêt, dans une économie concurrentielle, à t'offrir le meilleur rapport qualité-prix possible. C'est aussi ce que tu souhaites. Vos intérêts ne sont pas seulement complémentaires, ils sont convergents ! [...]
 - Chacun de vous deux n'agit que par égoïsme, mais cela, loin de vous opposer, vous rapproche.[...]
- Mais que le pain soit moins bon ou plus cher qu'à la boulangerie voisine, ou que tu ne puisses plus payer, c'en est terminé de votre relation : tu ne lui dois rien, ni elle à toi, qu'autant que vous y trouvez l'un et l'autre votre compte. (...). Chacun est utile à l'autre, sans qu'on ait besoin de le forcer. Tous ne cherchent que leur propre intérêt, mais ne peuvent le trouver qu'ensemble. [...]

Questionnement

À partir de ce dialogue expliquez pourquoi le marché est un lieu d'échange.

Comment fonctionne la main invisible ?
Qu'est-ce que la concurrence ?

La concurrence est-elle une condition nécessaire
l'efficacité du marché ?

Notion de marché



- Que représente ces photos ?
- Qui sont les intervenants ?
- Quels produits sont concernés ?

1. Le marché concurrentiel

| Expériences de Recherche | Expériences Pédagogiques |
|--|--|
|  <ul style="list-style-type: none">• Définition<ul style="list-style-type: none">– Etudier, dans un environnement contrôlé et répliquable, des décisions et interactions simplifiées du monde réel.• Objectif<ul style="list-style-type: none">– Produire des connaissances empiriques | <ul style="list-style-type: none">• Définition<ul style="list-style-type: none">– Faire participer des élèves, dans un environnement contrôlé, à des décisions et interactions simplifiées du monde réel.• Objectif<ul style="list-style-type: none">– Favoriser l'apprentissage  |

L'origine de cette séquence pédagogique mettant en scène des notions à partir d'un jeu sérieux, vient de SES car elle éclaire également les notions du programme d'économie de STMG (les marchés concurrentiels, la loi de l'offre et la demande). Comme la démarche technologique préconise l'action, comme moteur de la construction des connaissances, cette approche doit permettre de participer concrètement à des transactions marchandes simples.

(<http://ecoexpepedago.blogspot.com/2009/10/experience-n1-le-marche-dun-bien.html>)

Dans cette expérience pédagogique, des élèves sont vendeurs d'un bien dont ils connaissent le coût de production. Les autres élèves sont acheteurs de ce bien dont ils connaissent la valeur pour eux-mêmes. Chaque vendeur doit chercher un acheteur avec lequel il s'accordera sur un prix permettant l'échange et, réciproquement, chaque acheteur doit chercher un vendeur lui permettant de conclure une transaction. Les gains réalisés par les élèves dépendent du prix auquel ils parviennent à vendre (pour les vendeurs) ou à acheter (pour les acheteurs) le bien. Si les vendeurs proposent des prix trop élevés ou si les acheteurs proposent des prix trop faibles, les gains totaux réalisés par l'ensemble des élèves seront faibles et le marché n'aboutira donc pas à une coordination efficace.

Cette expérience permet d'introduire, à partir d'un contact direct avec le marché, les problèmes de négociation et de coordination, la question de la formation des prix, la loi de l'offre et de la demande. La construction de courbes d'offre et de demande ainsi que la compréhension du concept d'équilibre sont facilitées.

Les coûts de production des vendeurs et les valeurs des acheteurs déterminent les courbes d'offre et de demande sur le marché ainsi que les prix et quantité de l'équilibre concurrentiel. Les négociations des élèves aboutissent presque systématiquement à une convergence vers ce prix et cette quantité d'équilibre, cette convergence étant de plus en plus marquée au fur et à mesure de la répétition des périodes d'échange. La loi de l'offre et de la demande se vérifie donc et les prix remplissent leur rôle informatif

2. Le matériel nécessaire et déroulement du jeu

- Un jeu de 54 cartes à jouer sans les figures ni les jokers. Il faudra 1 carte par élève.
- Les instructions et la feuille de résultats données dans [l'Annexe 1](#). Il faut reproduire ces documents en autant d'exemplaires qu'il y a d'élèves
- [Déroulement de l'expérience](#)

3. Les Instructions

Nous allons mettre en place un marché.

Les élèves situés à ma droite seront les acheteurs. Les élèves situés à ma gauche seront les vendeurs. Il y aura un nombre égal d'acheteurs et de vendeurs. Des assistants ont été sélectionnés pour m'assister dans l'enregistrement des prix. Chaque participant va tirer une carte numérotée. Certaines cartes ont été retirées du paquet et toutes celles restantes sont des cartes avec un nombre. Les cartes des **acheteurs** sont **rouges** (cœur ou carreau), et les cartes des **vendeurs** seront **noires** (pique ou trèfle). Chaque carte représente la valeur d'une "unité" d'un bien qui peut être achetée par les acheteurs et vendue par les vendeurs. Gardez votre carte de manière à ce que personne ne puisse la voir.

Echange

Les acheteurs et les vendeurs vont se rencontrer au centre de la classe et pourront négocier pendant une période d'échange de 5 minutes. Les prix doivent être des multiples de 0,5 euros. Lorsqu'un acheteur et un vendeur se seront mis d'accord sur un prix, ils viendront ensemble au bureau pour faire enregistrer leur transaction. Le prix négocié sera affiché au tableau. L'acheteur et le vendeur vont alors rendre leurs cartes, retourner à leur place et attendre la fin de la période d'échange. Il y aura plusieurs périodes d'échange.

Nous vous demandons de bien vouloir enregistrer vos transactions sur la fiche se trouvant au dos de vos instructions.

Vendeurs

Chacun de vous ne peut vendre qu'une seule unité du bien par période d'échange.

La valeur portée sur votre carte correspond au coût de l'unité, pour vous, en euro. Vous devrez payer ce coût uniquement si vous vendez le bien et vous ne serez pas autorisé à vendre à un prix inférieur à ce coût. Ce coût peut être différent d'un vendeur à un autre.

Votre gain pour la vente est la différence entre le prix que vous négocierez et votre coût. Si vous ne vendez pas, vous ne gagnez rien, mais vous ne perdez rien non plus.

Par exemple, supposez que votre carte soit un 2 de trèfle et que vous négociiez un prix de 3,50 euros. Alors, vous gagnez $3,50 - 2 = 1,50$ euros. Avec ce 2 de trèfle, vous ne serez pas autorisé à vendre à un prix inférieur à 2 euros. Si vous acceptez par erreur de vendre à un prix inférieur à votre coût, alors la transaction ne sera pas validée lorsque vous viendrez l'enregistrer au bureau ; votre carte vous sera rendue et vous pourrez reprendre les négociations.

Acheteurs

Chacun de vous ne peut acheter qu'une unité du bien par période d'échange.

La valeur portée sur votre carte correspond à la valeur, pour vous, en euro, que vous apportez ce bien si vous l'achetez. Vous ne serez pas autorisé à acheter à un prix supérieur à cette valeur. Cette valeur peut être différente d'un acheteur à un autre. Votre gain pour l'achat est la différence entre la valeur portée sur votre carte et le prix que vous négociez. Si vous n'achetez pas, vous ne gagnez rien. Par exemple, supposez que votre carte soit un 9 de cœur et que vous négociiez un prix de 4 euros. Alors, vous gagnez $9 - 4 = 5$ euros. Avec ce 9 de cœur, vous ne serez pas autorisé à acheter à un prix supérieur à 9 euros. Si vous acceptez par erreur d'acheter à un prix supérieur à votre valeur, alors la transaction ne sera pas validée lorsque vous viendrez l'enregistrer au bureau ; votre carte vous sera rendue et vous pourrez reprendre les négociations.

Enregistrement des gains

Il est possible que certains acheteurs ou certains vendeurs ne parviennent pas à réaliser de transaction. Ils ne doivent cependant pas se décourager puisque de nouvelles cartes leur seront distribuées au début de la période suivante. Rappelez-vous que les gains sont de 0 pour chaque unité du bien non vendue ou non achetée. A la fin de la période d'échange, je ramasserai les cartes correspondant aux unités du bien non négociées. Vous calculerez vos gains pendant que je mélangerai les cartes et les redistribuerai. Votre gain total est égal à la somme des gains accumulés pour toutes les périodes d'échange. Vous enregistrez vos gains sur la feuille de résultats qui a été distribuée à chacun de vous. Les vendeurs utilisent la partie droite de la feuille de résultats, et les acheteurs utilisent la partie gauche. Tous les gains sont hypothétiques. S'il vous plaît, ne discutez pas entre vous avant le début de la période d'échange. Y a-t-il des questions ?

Observations finales

Quand un acheteur et un vendeur se mettent d'accord sur un prix, ils doivent venir ensemble *immédiatement* au bureau pour apporter leurs cartes, afin que nous puissions vérifier que le prix négocié ne soit ni inférieur au coût du bien pour le vendeur ni supérieur à la valeur du bien pour l'acheteur. Si une file se forme devant le bureau, veuillez attendre ensemble votre tour. Après vérification de la validité de la transaction, l'assistant écrira le prix négocié au tableau et l'annoncera à voix haute à l'ensemble des participants. Chacun (vendeur et acheteur) retournera alors à sa place pour calculer ses gains.

RETOUR DE PRATIQUES

Emmanuel Anestides



**Date de la séance : Mardi
11/02/2014 de 12 h 40 à 14 h.**

**Enseignement : Sciences
Economiques et Sociales en
2nde générale**
Thème 3 : Marchés et prix.
**Comment se forment les prix
sur le marché ?**

- 1 - Comment évoluent l'offre et la demande par rapport au prix ?
- 2 - Comment se déterminent généralement les prix ?
- 3 - Comment expliquer les variations des prix ?

Notions à construire : **Le marché, l'offre, la demande, le prix d'équilibre (et la quantité d'équilibre)**

Temps : 2 séances de 1 h 30 min pour l'exploitation des 5 tours de transaction et la construction du graphique

Pédagogie : - Jeux sérieux, simulation en classe d'un marché de Smartphones, un Ophone 5Z de 8 gb de la marque Pacific POMME.

- La classe est divisée en 2 groupes de 10 acheteurs et 10 vendeurs. Il y a 2 assesseurs (élèves) qui enregistrent les transactions. Il y a 5 tours de transactions de 5 min. Nous devrions enregistrer théoriquement 50 transactions. Ce nombre assez élevé devrait permettre de déterminer un prix d'équilibre.
- L'exploitation des résultats doit permettre de construire les courbes d'offre, de demande; de déterminer le prix d'équilibre et la quantité moyenne échangée.
- Conceptualisation à partir de la construction des courbes. Ces dernières sont saisies sur Excel pour expérimenter les graphiques.
- Synthèse des notions Marché, offre et prix avec rédaction sur Word.

Préparation de la séquence :

A partir d'un jeu de rôle trouvé sur un site de SES, j'ai adapté les cartes de jeux (pic, trèfle, cœur, carreaux) en :

- 10 cartes d'achat (portefeuilles d'acheteurs), chaque carte ayant une valeur de 35 000 XPF à 100 000 XPF par tranches de 5 000 XPF
- 10 cartes de ventes (vendeurs commerciaux), chaque ayant une valeur de stock de 30 000 XPF à 95 000 XPF par tranches de 5 000 XPF

Pendant la séquence :

J'inscris au tableau le thème de la séquence : "Le marché, l'offre, la demande et le prix d'équilibre". J'explique aux élèves que nous allons simuler un marché avec des offreurs et des demandeurs sous la forme d'un Jeu Sérieux. Les élèves croient que je plaisante...

Je compte le nombre d'élèves présents et réajuste le nombre de cartes à distribuer. Je prends 2 élèves volontaires pour être mes assesseurs, ils enregistreront sur le fichier Excel les transactions réalisées entre 1 acheteur et 1 vendeur. Il y a un assesseur pour le vendeur, et un assesseur pour l'acheteur.

- Je prends le prénom des élèves qui seront volontaires vendeurs (soit 10). Je leur distribue au hasard une carte représentant un produit à vendre avec son coût d'achat. Mes deux assesseurs enregistrent dans le tableau excel le nom de chaque vendeur ainsi que le coût de chaque produit à vendre avec marge. Je réunis les vendeurs au fond de la salle, en dehors des oreilles des acheteurs pour leur donner les consignes. Surtout ne pas vendre en dessous du prix de revient, ne pas divulguer son prix de revient à l'acheteur. Le but est de réaliser le gain maximum.
- Je prends le prénom des élèves qui seront volontaires acheteurs (soit 10). Je leur distribue au hasard une carte représentant un portefeuille avec un montant à dépenser. Mes deux assesseurs enregistrent dans le tableau Excel le nom de chaque acheteur ainsi que le montant du portefeuille. Je réunis les acheteurs au fond de la salle, en dehors des oreilles des vendeurs pour leur donner les consignes. Surtout ne pas acheter au dessus du montant du portefeuille, ne pas tout dépenser et réaliser la plus grande économie possible. Le but est de réaliser le gain maximum en achetant le moins cher possible.

Je donne les consignes générales, soit un temps de négociation de 5 minutes maximum, et le but étant de négocier et trouver son bonheur dans la vente ou l'achat.

Je donne le top départ de chronomètre de 5 minutes.

Les échanges se réalisent, les élèves négocient discutent les 1ères transactions s'opèrent...La mayonnaise prend et les élèves se prennent au jeu. Je craignais le manque d'entrain...

Tout à coup l'alarme incendie retentit, c'est un exercice. Nous évacuons la salle pendant 20 min.

Nous reprenons le cours du jeu. Nous n'allons effectuer que 2 autres tours avec le même enthousiasme. C'est génial.

A noter que sur les 30 transactions théoriques, 22 ce sont réalisées. Il y a eu parfois des vendeurs trop gourmands, et des acheteurs trop économes qui n'ont pas réussi à trouver chaussure à leur pied...un vrai marché !

A la fin de la séance, j'explique aux élèves en fonction des données recueillies (le nombre de transactions), que nous terminerons ou non les 2 derniers tours de transactions prévus. Je demande à mes deux assesseurs de m'expédier sur mon adresse email

les 2 tableaux Excel pour exploiter les données. Je leur explique que le but est d'avoir suffisamment de transactions pour déterminer un prix d'équilibre fiable. Je leur souhaite de bonnes vacances de Février.

Après la séance :

Je reste stupéfait de leur sens du commerce, de la négociation.

Je recueille les données et travaille sur les tableaux pour déterminer la fiabilité des échanges à partir de 22 transactions validées. Je pense que j'ai assez de données pour passer à la phase de la construction des courbes d'offre et demande et ainsi que **la résolution graphique du prix d'équilibre qui sera normalement égale au prix moyen de leur transaction.**



L'enregistrement des transactions par les 2 assesseurs
entre un vendeur et un acheteur