

## A. Analyse du comportement des consommateurs ( 4 et 5 p 194)

**L'objectif du consommateur est de tirer la satisfaction maximale de l'ensemble de ses consommations. Pour cela, il va opérer une maximisation sous contraintes, c'est-à-dire qu'il va, en fonction du revenu dont il dispose, sélectionner les biens qui lui assurent un bien-être maximal.**

- **Si l'on se situe dans l'hypothèse de l'homogénéité : il n'y a qu'un seul type de biens sur le marché tous les biens étant substituables puisque homogènes, le consommateur va déterminer le bien consommé uniquement en fonction de son prix.**
- **S'il y a plusieurs biens sur le marché, le consommateur va opérer un arbitrage ( son revenu étant limité) entre les différents biens en tenant compte de leur prix et du bien-être généré par la consommation supplémentaire d'un bien. Il mettra alors en oeuvre le raisonnement suivant : je consomme une unité supplémentaire de bien tant que le coût supplémentaire de ce bien, c'est-à-dire son prix, est inférieur ou égal au bien-être supplémentaire généré par ce bien, c'est-à-dire son utilité marginale.**
- **Dès lors, la demande du consommateur est une fonction décroissante du prix, puisque les premières unités de bien consommé apportent une satisfaction supérieures aux dernières ( phénomène de saturation ) ; le consommateur n'accroîtra sa demande de bien qu'à condition que son prix diminue.**

## B. L'élasticité

### 1. Définition

**L'élasticité mesure la sensibilité d'une variable X à une variable Y, mesurée par le rapport de la variation relative de X à celle de Y. C'est-à-dire de combien va augmenter (Ou baisser) X quand Y augmente (ou diminue)**

**Donc une élasticité est un rapport de deux taux de variation (mesurés en %)**

### 2. L'élasticité de la demande par rapport au prix

#### a. Calcul

Si X est la demande d'un bien et Y son prix, on parle d'élasticité-prix de la demande ou élasticité de la demande par rapport au prix. Dans l'exemple précédent cela signifie que, lorsque le prix augmente de 1,5 %, la demande baisse de 3 %, c'est à dire deux fois plus vite.

$$\text{Élasticité de la demande par rapport au prix} = \frac{\text{Taux de variation de la demande (\%)}}{\text{Taux de variation du prix (\%)}}$$

b. Analyse de l'élasticité

- On parle de demande inélastique par rapport au prix lorsque l'élasticité est voisine de zéro. La demande est d'autant plus élastique que son élasticité s'éloigne de zéro.
- En règle générale, le signe de l'élasticité de la demande par rapport au prix est négatif car la demande est une fonction décroissante du prix, on a donc deux variations en sens contraire, quand le prix augmente la demande diminue et inversement.
- Exceptionnellement, l'élasticité-prix de la demande va être positive c'est à dire que lorsque le prix va augmenter, la demande va varier dans le même sens. On évoque trois cas dits « anormaux » :
  - phénomène de snobisme attaché à certains biens, de luxe notamment,
  - dans le cas de biens remplacés par des biens plus appréciés vers lesquels se porte la demande (beurre et margarine),
  - lorsqu'un produit fait l'objet d'une spéculation (Bourse, tableaux de maître, biens immobiliers)
- **Effet Veblen** : du nom de l'économiste américain Thorstein Veblen (1857-1929) traduit le fait que les produits de luxe ont une élasticité-prix positive (la consommation augmente lorsque le prix augmente). Il s'agit d'une forme de snobisme, d'un effet de distinction par la recherche de consommations symboliques (ostentatoires).
- **Biens de Giffen** : ces biens sont désignés ainsi par référence à l'économiste qui au XIXème siècle a étudié cette question.
  - Pour un bien ordinaire la demande augmente quand le prix de ce produit baisse.
  - Pour un bien de Giffen, la demande diminue quand le prix diminue. Par exemple si le prix des pommes de terre diminue pour un ménage ayant un revenu modeste et qui consomme principalement du pain et des pommes de terre, il est possible

que le revenu économisé parce que le prix des pommes de terre a baissé soit reporté sur le pain. Il est même possible que la quantité consommée de pommes de terre diminue si le ménage veut augmenter sa consommation de pain. Ici l'effet revenu l'emporte sur l'effet substitution.

### 3. les différentes élasticités

#### a. Calcul

Élasticité de la demande du produit A			
catégorie	définition	signe	
Direct par rapport au prix du produit A	$\frac{\text{Variation en \% de la demande de A}}{\text{Variation en \% du prix de A}}$	Négatif pour les biens normaux	Positif pour les biens de luxe (Giffen)
Croisée par rapport au prix du produit B	$\frac{\text{Variation en \% de la demande de A}}{\text{Variation en \% du prix de B}}$	Négatif pour les biens complémentaires	Positif pour les biens substituables
Par rapport au revenu	$\frac{\text{Variation en \% de la demande de A}}{\text{Variation en \% du revenu}}$	Loi d'Engel : la demande des biens de première nécessité augmente moins vite que le revenu.	

La quantité offerte ou demandée dépend du prix du produit comme on vient de le voir mais elle dépend aussi d'autres variables. Par exemple la quantité demandée d'un produit dépend souvent du prix d'un autre produit ou encore elle dépend du revenu du consommateur.

#### b. Analyse de l'élasticité

**- grâce à l'élasticité-prix croisé , on distingue les biens substituables et biens complémentaires.**

- **Deux biens sont substituables quand ils satisfont le même besoin, on peut donc les remplacer l'un par l'autre.**
- **Deux biens sont complémentaires lorsque la consommation de l'un des biens entraîne celle de l'autre (un magnétoscope et les cassettes video...).**
- **Lorsque le prix d'un produit augmente cela entraîne deux effets pour le consommateur.**
  - **Le prix plus élevé de ce produit conduit le consommateur à réduire la consommation de ce produit et à consommer davantage de l'autre produit. C'est un effet de substitution.**
  - **La hausse du prix du produit réduit le pouvoir d'achat du revenu du consommateur. Cette réduction du revenu modifie la consommation des deux produits. C'est un effet revenu.**
  - **Ces deux effets sont de sens inverse et d'importance variable en fonction des goûts du consommateur c'est-à-dire des élasticités de consommation des produits.**

- grâce à l'élasticité-revenu , on retrouve les lois d'Engel : du nom du statisticien qui les a établies au milieu du XIXème siècle. Ces lois indiquent que la structure de consommation (la part des dépenses de consommation consacrée à chaque grande catégorie de consommation - alimentation - habillement - transports....) se déforme quand le revenu augmente. Certaines consommations occupent une place plus faible, d'autres se développent :

- La part des dépenses consacrées à l'alimentation diminue,
- la part des dépenses consacrées à hygiène et santé augmentent.

Plus généralement les lois d'Engel reposent sur l'élasticité revenu des consommations des produits :

- Lorsque cette élasticité est négative cela veut dire que le bien est un bien inférieur.
- Dès que le revenu augmente sa consommation diminue au profit de celle d'autres biens.
- Les biens inférieurs sont souvent des biens de Giffen.