

Microéconomie

L1 GESTION

ECOLE DE MANAGEMENT DE LA SORBONNE

Chapitre 3: La demande du consommateur

Conférence sur les métiers du chiffre

« Etudiants en Economie, Gestion, AES, vous cherchez des conseils pour votre orientation ? Des experts comptables, commissaires aux comptes, auditeurs... issus de votre formation vous aideront à trouver votre voie ! »

<https://www.pantheonsorbonne.fr/evenements/metiers-chiffre>

Introduction

- I. La demande est fonction du revenu
- II. La demande est fonction du prix

1) La demande est
fonction du revenu

I) La théorie de l'utilité cardinale

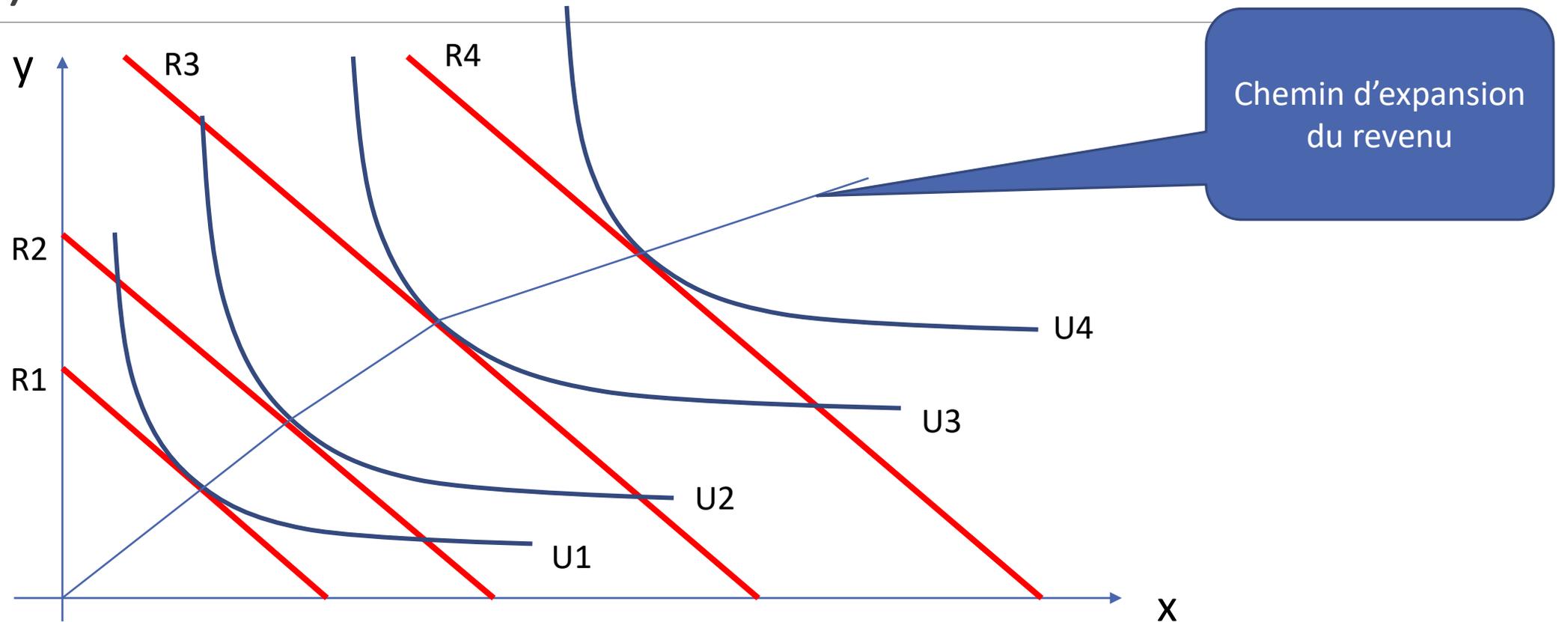
I.A) La courbe de consommation-revenu

I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

I.A) La courbe de consommation-revenu

- Un accroissement du revenu se matérialise graphiquement par un déplacement parallèle de la droite de budget vers le haut.
- Dès qu'une droite de budget est tangente à une courbe d'indifférence cela définit un nouvel équilibre.
- C'est ainsi que l'on obtient le « chemin d'expansion du revenu » encore appelée la courbe de « consommation revenu ».

I.A) La courbe de consommation-revenu



I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

- Pour chaque bien, il est possible de déduire d'une courbe, une relation fonctionnelle entre le niveau du revenu et la quantité de biens consommés.
- Si on place en abscisse les différents niveaux de revenu et en ordonnée les valeurs associées des quantités consommées, on obtient ce que l'on appelle une « courbe d'ENGEL »

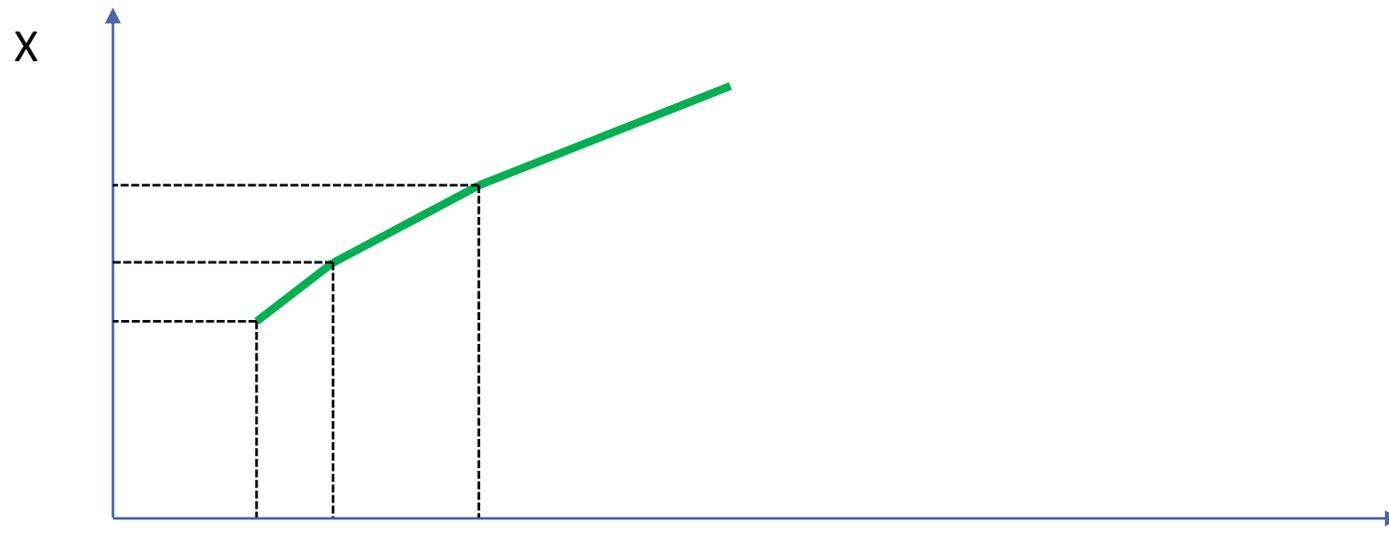
I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

1) Les courbes d'Engel

- Pour chaque bien, il est possible de déduire d'une courbe, une relation fonctionnelle entre le niveau du revenu et la quantité de biens consommés.
- Si on place en abscisse les différents niveaux de revenu et en ordonnée les valeurs associées des quantités consommées, on obtient ce que l'on appelle une « courbe d'ENGEL »

I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

1) Les courbes d'Engel



La forme de la courbe varie en fonction des préférences, des goûts et des désirs des consommateurs

I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

2) L'élasticité-revenu

a) Le concept d'élasticité

Soit $y = f(x)$ une fonction d'une variable réelle dérivable,

L'élasticité de y par rapport à x est égale indique comment varie la variable y quand la variable x varie de 1%.

L'élasticité de y par rapport à x s'obtient de la façon suivante:

I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

2) L'élasticité-revenu

b) Application aux courbes d'Engel

L'élasticité de la demande d'un bien par rapport au revenu se calcule de la façon suivante:

$$E_{X/R} = \lim_{\Delta R \rightarrow 0} \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta R}{R}} = \frac{dX}{dR} \times \frac{R}{X}$$

I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

2) L'élasticité-revenu

b) Application aux courbes d'Engel

L'élasticité de la demande d'un bien par rapport au revenu indique l'effet d'une variation du revenu sur le niveau de consommation, pour un bien donné, ou pour un ensemble de biens.

Elle mesure la sensibilité de la demande à des variations positives ou négatives du revenu d'un agent.

I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

2) L'élasticité-revenu

b) Application aux courbes d'Engel

Typologie d'Engel:

- Les biens normaux ou supérieurs

Biens dont la consommation augmente (en valeur absolue) lorsque le revenu augmente.

La courbe d'Engel est croissante et l'élasticité est positive

- **Bien normal:** la consommation augmente moins que proportionnellement au revenu

« Bien prioritaire » ou « bien de première nécessité »

I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

2) L'élasticité-revenu

b) Application aux courbes d'Engel

Typologie d'Engel:

- Les biens normaux ou supérieurs.

La courbe d'Engel est croissante et l'élasticité est positive

- **Bien supérieur:** la consommation augmente plus que proportionnellement au revenu

« Bien de luxe »

I.B) La courbe d'Engel et la typologie des biens de consommation

2) L'élasticité-revenu

b) Application aux courbes d'Engel

Typologie d'Engel:

- **Les biens inférieurs**

Biens dont la consommation diminue (en valeur absolue)

La courbe d'Engel est décroissante et l'élasticité revenu est négative.

II) La demande est fonction du prix

II) La théorie de l'utilité ordinaire

II.A) La fonction de demande individuelle du consommateur

II.B) Effet de substitution et effet de revenu

II.C) Fonction de demande du marché et élasticité

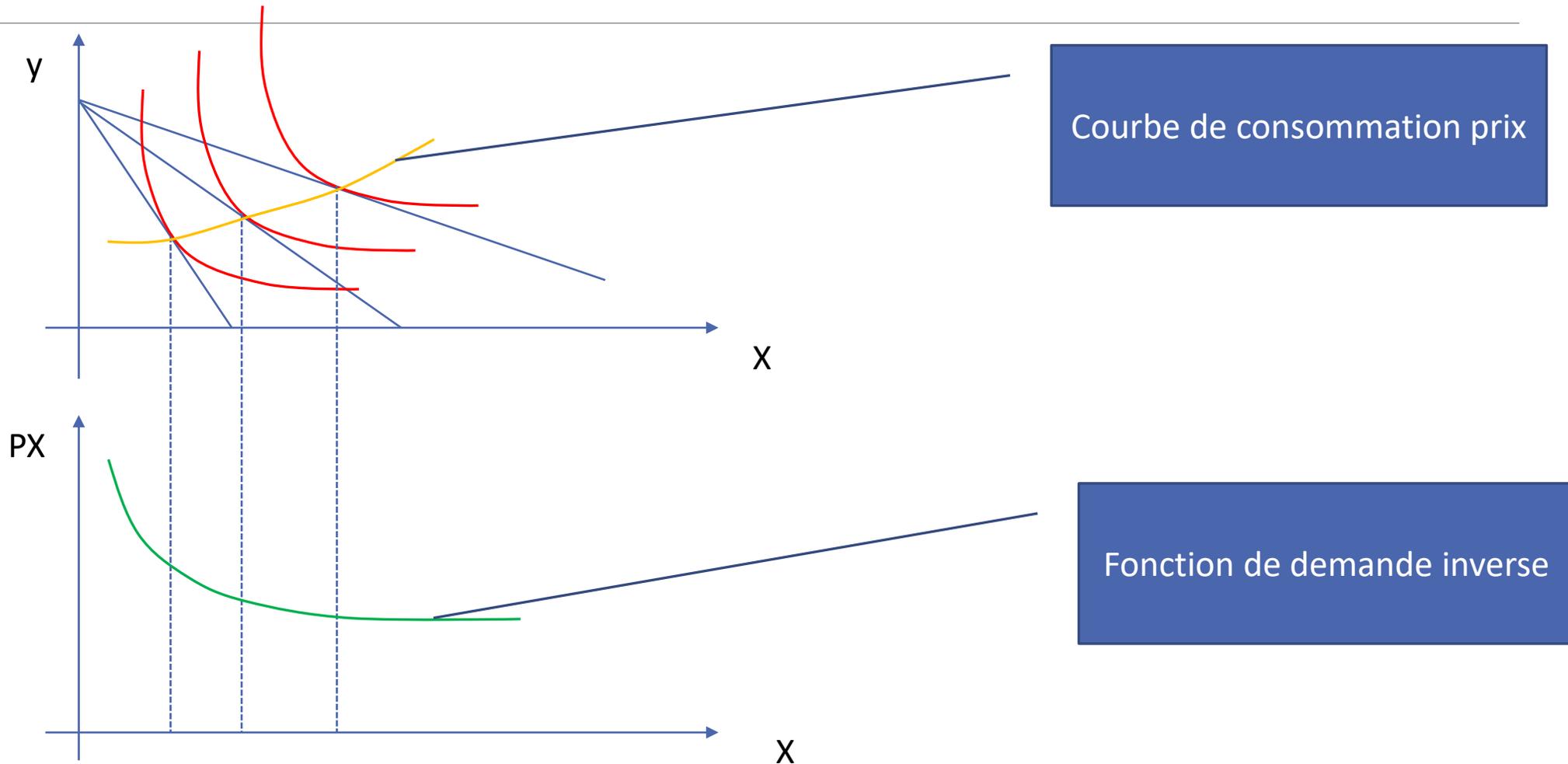
II.A) La fonction de demande individuelle du consommateur

- Nous allons étudier les effets des variations du prix d'un bien sur les quantités consommées de ce même bien, toutes choses égales par ailleurs.
- Les fonctions de demande de biens trouvées dans le chapitre précédent sont souvent des fonctions décroissantes du prix des biens.
- Nous allons raisonner « toutes choses égales par ailleurs »
- Etudier les conséquences d'une variation du prix du bien A sur les quantités consommées par un consommateur sachant que toutes les autres variables ne changent pas.

II.A) La fonction de demande individuelle du consommateur

- La courbe de consommation prix regroupe l'ensemble des quantités optimales consommées par le consommateur pour des niveaux variables de prix.
- Pour chaque niveau de prix le consommateur peut indiquer la quantité optimale de bien qu'il souhaite obtenir.
- Cette courbe est assimilée à la courbe de demande individuelle
- On appelle demande Marshalienne les demandes qui sont issues d'une maximisation sous contrainte de budget.
- On appelle demande Hicksienne les demandes issues d'une minimisation du budget sous contrainte d'un niveau d'utilité

II.A) La fonction de demande individuelle du consommateur



II.B) Effet de substitution et effet de revenu

1) Logique générale

Nous étudierons dans le cadre de la théorie ordinaire de l'utilité, les effets de la variation du prix d'un bien X sur les quantités consommées du bien X et du bien Y, toutes choses égales par ailleurs

- Le prix du bien X bouge
- Le prix du bien Y est inchangé
- Le revenu R est inchangé

II.B) Effet de substitution et effet de revenu

1) Logique générale

- Si le prix du bien X baisse:
 - Le prix du bien Y n'a pas changé, le rapport des prix change, le bien Y est devenu relativement plus cher que le bien X. Le consommateur achète plus de bien X: C'est **l'effet de substitution**
 - Le revenu du consommateur n'a pas baissé mais la baisse du prix du bien génère une hausse du pouvoir d'achat du consommateur. Il peut acheter plus de bien X et de plus de bien Y: **c'est l'effet de revenu**

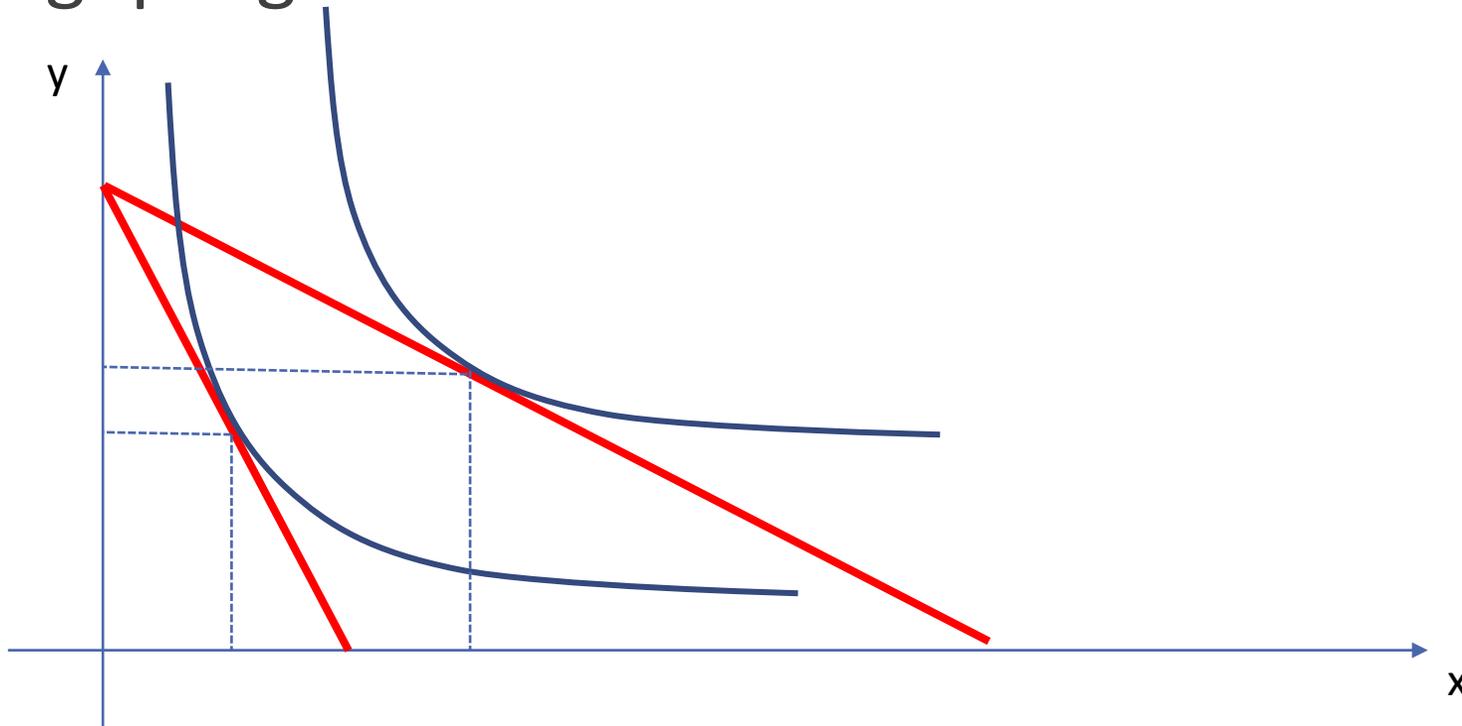
II.B) Effet de substitution et effet de revenu

1) Logique générale

- L'effet total est appelé « effet-prix »: c'est la résultante de l'effet de substitution de revenu, suite à la modification du prix d'un bien, toute autre variable étant constante.
- L'effet de substitution consécutif à la variation du prix d'un bien est le changement des quantités consommées, le revenu réel (pouvoir d'achat étant constant).
- L'effet de revenu consécutif à la variation du prix d'un bien est le changement des quantités consommées, dû à la seule évolution du revenu réel, le revenu nominal et le prix des autres biens étant constants.

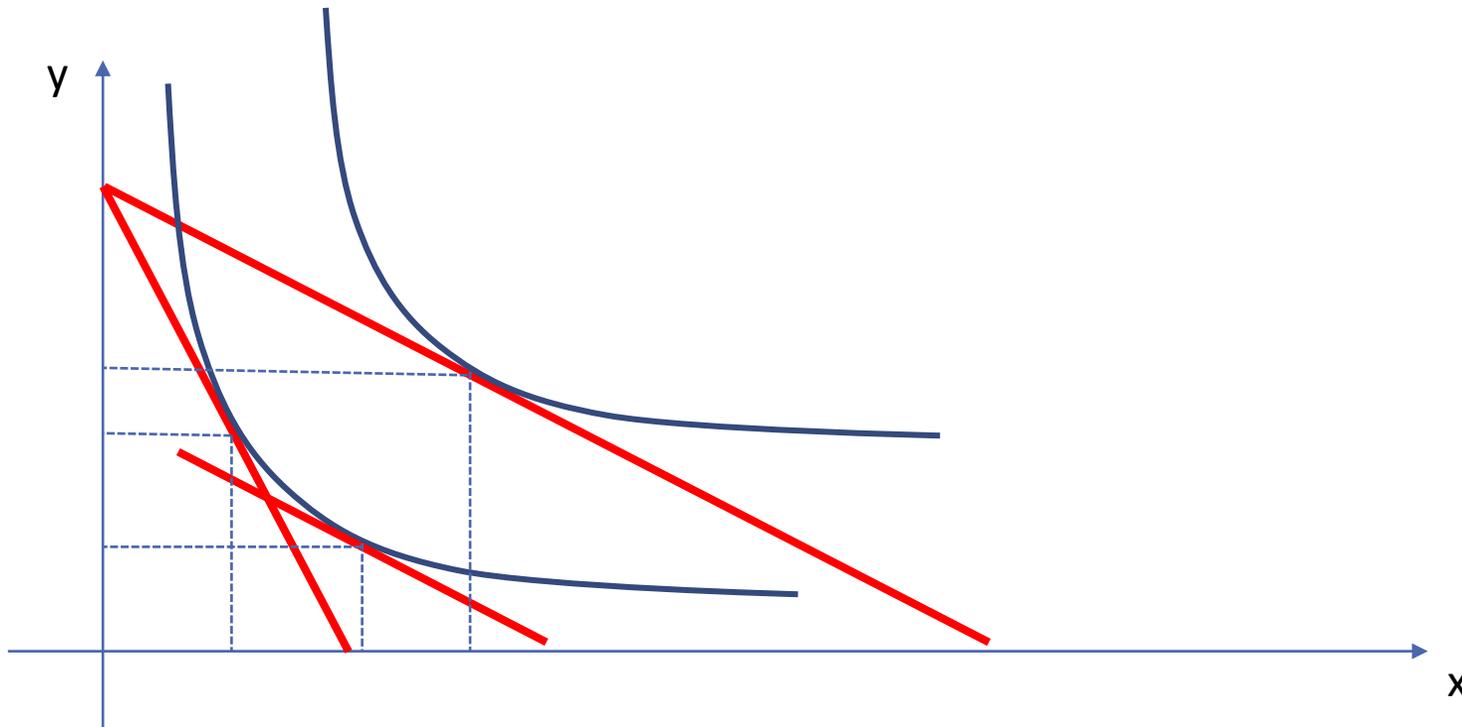
II.B) Effet de substitution et effet de revenu

1) Logique générale



II.B) Effet de substitution et effet de revenu

2) La méthode de Hicks



Pour un bien normal :

L'effet substitution est:

- positif pour le bien x
- Négatif pour le bien y

L'effet de revenu est:
Positif pour les deux biens

II.B) Effet de substitution et effet de revenu

2) La méthode de Hicks

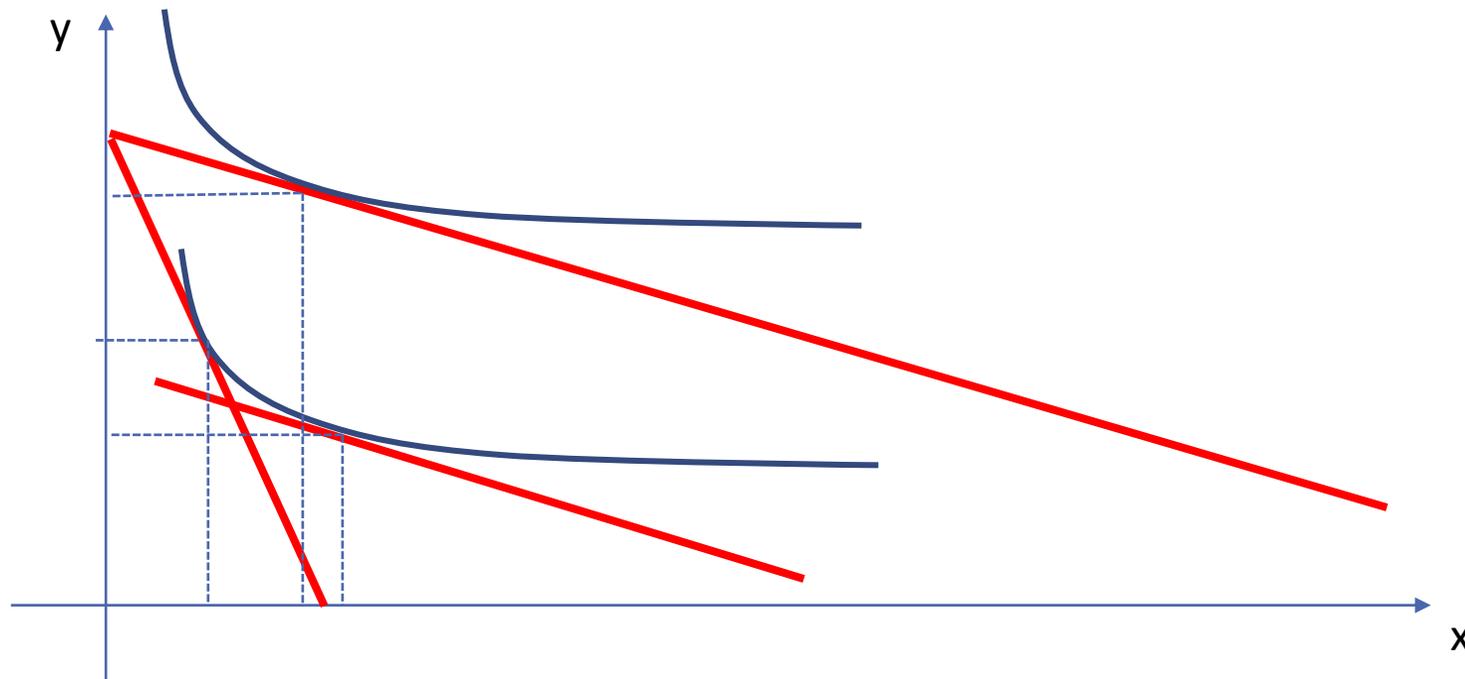
Exemple: $U(x_1, x_2) = x_1^{1/2} x_2^{1/2}$

II.B) Effet de substitution et effet de revenu

3) La méthode de Slutsky

II.B) Effet de substitution et effet de revenu

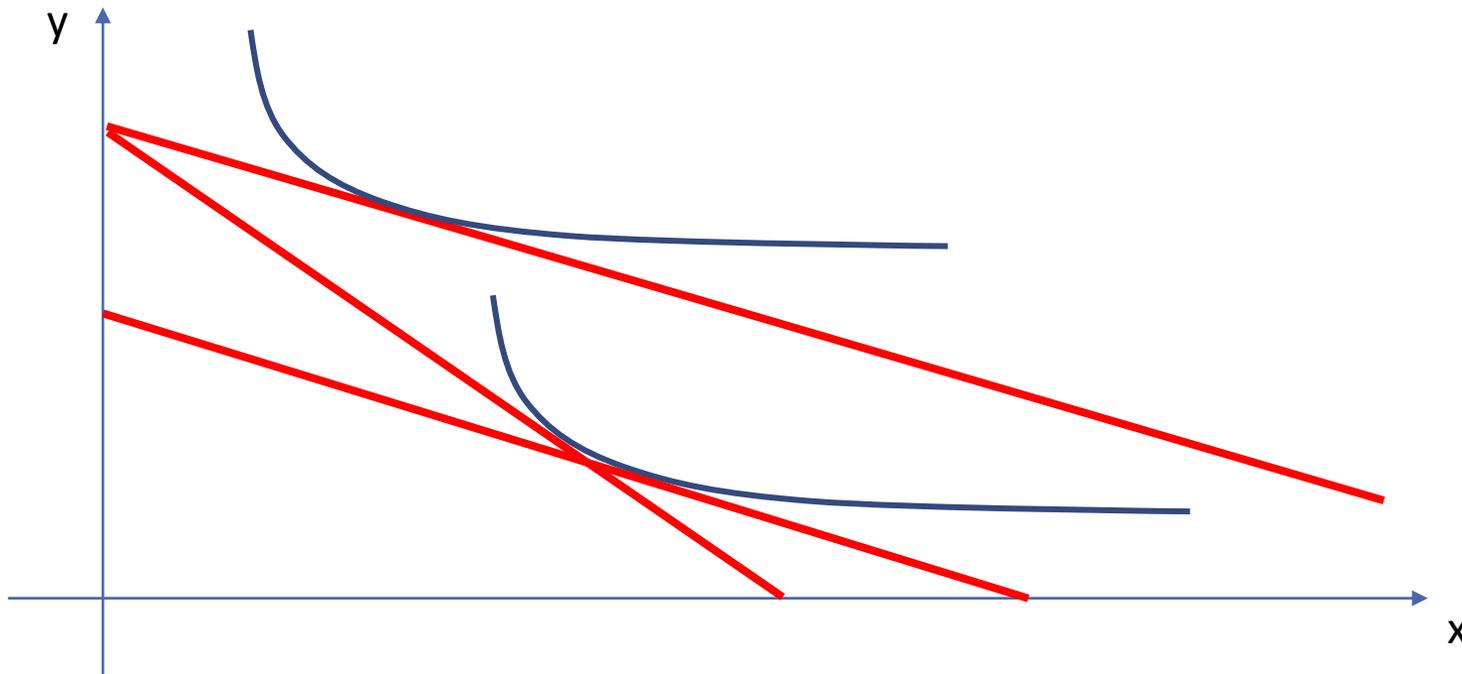
4) Les biens inférieurs et les biens de Giffen



Le bien est inférieur
L'effet revenu négatif
Mais il est inférieur à
l'effet de substitution

II.B) Effet de substitution et effet de revenu

4) Les biens inférieurs et les biens de Giffen



Le bien est un bien de Giffen
L'effet revenu est négatif
L'effet substitution est inférieur en valeur absolue à l'effet revenu

II.C) Fonction de demande du marché et élasticité

1) La demande totale du marché

Soit le marché du produit X, sur ce marché on trouve n consommateurs et la demande de chaque consommateur est une fonction décroissante du prix.

La demande totale est la somme des quantités demandées par les n consommateurs.

II.C) Fonction de demande du marché et élasticité

2) L'élasticité de la demande par rapport au prix

a) *L'Elasticité-prix directe*

L'élasticité-prix directe mesure l'influence d'une variation du prix d'un produit X sur les quantités consommées de ce même produit, toutes choses égales par ailleurs.

- L'élasticité-prix directe représente approximativement le pourcentage de variation de la quantité demandée d'un bien X résultant d'une variation de 1% du prix du bien X. Elle s'obtient de la façon suivante:

II.C) Fonction de demande du marché et élasticité

2) L'élasticité de la demande par rapport au prix

a) *L'Elasticité-prix directe*

- Si $E = -1$: on parle d'élasticité unitaire
- Si $E < -1$: La demande est dite élastique
- Si $-1 < E < 0$: La demande est faiblement élastique, inélastique ou rigide
- Si $E = 0$ la demande est parfaitement inélastique

II.C) Fonction de demande du marché et élasticité

2) L'élasticité de la demande par rapport au prix

b) L'élasticité-prix d'arc

Cette élasticité est utilisée quand les variations sont importantes: on l'obtient de la façon suivante:

II.C) Fonction de demande du marché et élasticité

2) L'élasticité de la demande par rapport au prix

c) L'élasticité-prix croisée

II.C) Fonction de demande du marché et élasticité

2) L'élasticité de la demande par rapport au prix

d) La mesure de la substituabilité ou la complémentarité

- Si E croisée > 0 : les biens sont substituables
- Si E croisée < 0 : les biens sont complémentaires
- Si E croisée $= 0$ il n'y a pas de liens entre les biens