

A - Le comportement du producteur

Si l'on reprend les postulats précédemment posés :

- **Les producteurs qui offrent des biens sur le marché cherchent à maximiser leur satisfaction personnelle, c'est-à-dire qu'ils veulent obtenir un profit maximum qui est la rémunération de leur activité. (1 p 214 jusqu'à dans la plupart des cas)**
- **Afin de maximiser son profit, l'entreprise va confronter la recette totale qu'elle peut obtenir de la vente de ses biens au coût total résultant de la production du bien. La recette totale est égale au prix multiplié par les quantités c'est-à-dire au chiffre d'affaire. (doc. 1 p 214 de qu'est ce que jusqu'à de l'entreprise)**
- **L'entreprise ne peut jouer que sur les quantités, puisque le postulat d'atomicité impose que l'entreprise ne dispose pas d'une taille suffisante pour influencer le prix qui est fixé par le marché. Dès lors, l'entreprise va faire varier sa production afin d'obtenir un profit maximum ; elle a intérêt à accroître sa production tant que le supplément de recettes (c'est-à-dire le prix engendré par la production d'une unité supplémentaire (appelée unité marginale)) est supérieure au coût supplémentaire(appelé coût marginal) engendré par la production de cette unité supplémentaire. (doc. 1 p 214 : la fin du texte)**
- **L'entreprise va donc fixer sa production au niveau où son profit est maximum, c'est-à-dire quand le prix est égal au coût marginal. Comme le coût marginal est croissant en fonction des quantités produites, on dira que l'offre de producteur est une fonction croissante du prix (en effet, le coût augmentant avec les quantités produites, l'entrepreneur n'accroîtra sa production que si le prix augmente).**

1. Analyse des différents indicateurs qui déterminent la production de l'entreprise

a. Différents types de coûts

2 types de coûts :

- Certaines dépenses indispensables à la production sont indépendantes de la quantité produite, ce sont les coûts fixes (loyer des bâtiments, assurances, abonnements...): CF
- D'autres varient lorsque la quantité produite augmente : ce sont les coûts variables (matières premières, consommations intermédiaires, masse salariale...): CV
- Le cout total est égal à la somme des couts fixes et des coûts variables:

$$CT = CF + CV$$

- Pour une technique de production donnée, le coût total est une fonction croissante de la quantité produite. Le coût total augmente quand on produit davantage: $CT = f(q)$

- La production obéit à la loi des rendements décroissants : les coûts variables augmentent d'abord lentement (moins vite que les quantités produites), puis plus rapidement (ils progressent plus vite que les quantités produites).

b. La recette totale

- La recette totale dépend du prix et de la quantité produite (et vendue):

$$RT = p \cdot q$$

- Elle augmente quand la quantité vendue augmente pour un même prix ou quand le prix augmente pour une même quantité: la recette totale est donc une fonction croissante du prix et des quantités vendues

- Dans les hypothèses de la concurrence retenues jusqu'à présent, le prix du produit est une donnée pour le producteur, il ne peut le modifier. Donc la seule source d'augmentation de la recette c'est l'augmentation de la quantité vendue.

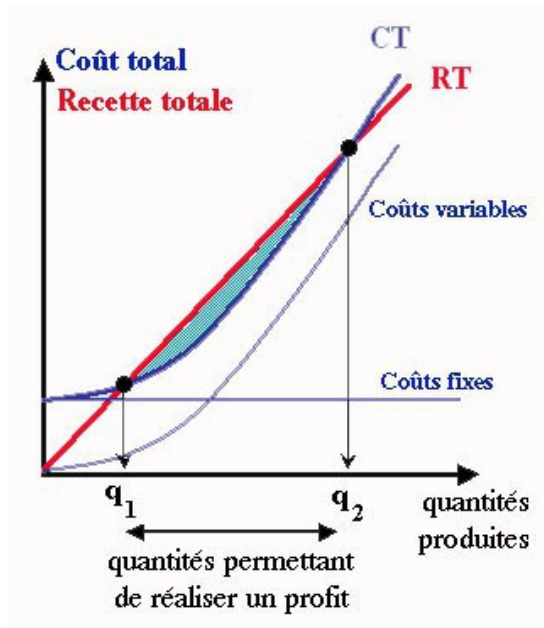
c. Le profit total

- Le profit total dépend du prix et de la quantité produite (et vendue):

$$\text{Profit} = RT - CT = (p \cdot q) - f(q)$$

- Pour un producteur soumis à la concurrence des autres producteurs, puisque le prix est une donnée imposée par le marché le profit ne dépend que de la quantité produite

- La production est rentable à partir d'un certain seuil, elle cesse de l'être au delà d'un autre niveau de production. La quantité produite optimale (donnant le profit maximum) est comprise entre ces deux seuils: ici entre q_1 et q_2 , le producteur fait un profit (surface séparant la droite RT et la courbe CT).



2. Le raisonnement à la marge du producteur

a. Distinction Coût moyen-coût marginal

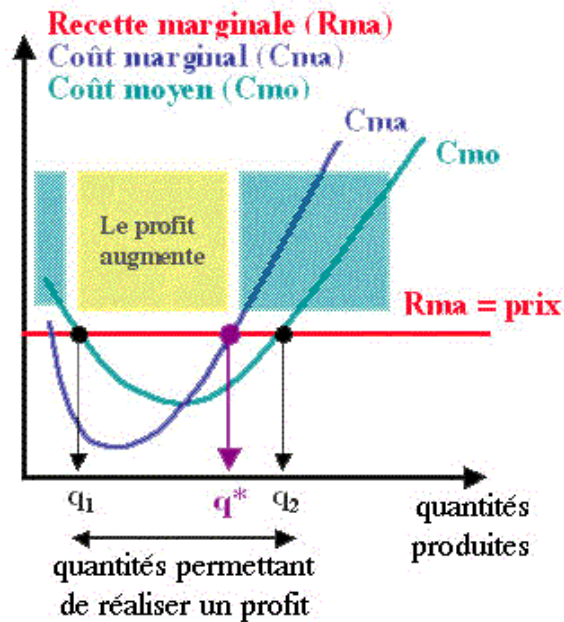
$$\text{Coût moyen} = \frac{\text{Coût total}}{\text{Quantité produite}}$$

$$\text{Coût marginal} = \frac{\text{Variation du coût total}}{\text{Variation de la quantité produite}}$$

Si les rendements deviennent décroissants le coût moyen diminue puis augmente :

- **Courbe Cmo d'abord décroissante puis croissante.**
- **Tant que le coût moyen diminue, le coût marginal (coût de la dernière unité) est inférieur au coût moyen. C'est cela qui explique la baisse du coût moyen (la dernière unité coûte moins que les précédentes). Cma est décroissant dans un premier temps puis croissant (rendements décroissants = coûts croissants). Mais tant que Cma est inférieur à Cmo, le coût moyen Cmo continue de diminuer.**
- **Si le coût moyen (Cmo) augmente cela signifie que le coût marginal (Cma) est devenu supérieur au coût moyen.**

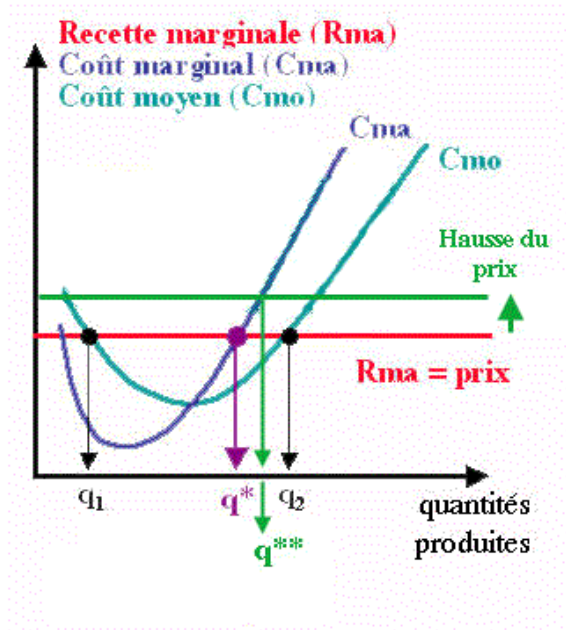
b. La recherche du profit maximum



- **Quand le producteur décide d'augmenter ou non sa production il part d'une position déjà réalisée : il raisonne "à la marge".**
- **Le profit augmente tant que la production d'une unité supplémentaire entraîne une augmentation des recettes (recette marginale c'est à dire prix unitaire, qui est le même quelle que soit la quantité produite) plus élevée que l'augmentation du coût total (coût marginal c'est à dire le coût de la dernière unité produite)...**
- **le profit diminue dès que le coût marginal devient plus élevé que le prix.**
- **Le profit est maximum pour la quantité égalisant le prix au coût marginal.**

c. La courbe d'offre du producteur

- **Dès que le prix unitaire est supérieur au coût moyen minimum, son augmentation élève le profit total.**
- **Si la technique de production ne change pas et si le producteur est en mesure d'accroître sa production, une augmentation du prix du produit entraîne une augmentation de la quantité qui donne le profit maximum.**
- **La courbe d'offre du producteur est une fonction croissante du prix du produit.**
- **Si toutes les courbes d'offre individuelle sont "normales" la courbe d'offre de marché est une fonction croissante du prix du produit.**



B - L'élasticité de l'offre par rapport au prix

1. définition

L'élasticité de l'offre par rapport au prix mesure la variation relative de l'offre induite par une variation relative donnée du prix. Si ce dernier augmente de 1 %, et que la variation corrélative de l'offre est supérieure à 1 %, on parlera d'une offre (ou d'une production) très élastique. A l'inverse, si l'offre ne réagit quasiment pas à une variation de prix, on sera en face d'une offre peu ou pas élastique.

$$\text{Élasticité de l'offre par rapport au prix} = \frac{\text{Taux de variation de l'offre (\%)}}{\text{Taux de variation du prix (\%)}}$$

2. intérêt

A la différence de l'élasticité de la demande, qui révèle le comportement du consommateur, l'élasticité de l'offre révèle surtout l'existence (ou l'absence) de capacités de production disponibles. Lorsque ces dernières sont insuffisantes ou inexistantes (cas de ressources agricoles dont l'offre ne peut s'accroître en raison de facteurs limitant la récolte : superficies, techniques, conditions climatiques...), la hausse des prix qui en résulte engendre normalement une progression des importations : les producteurs nationaux sont relayés par des producteurs situés hors des frontières.