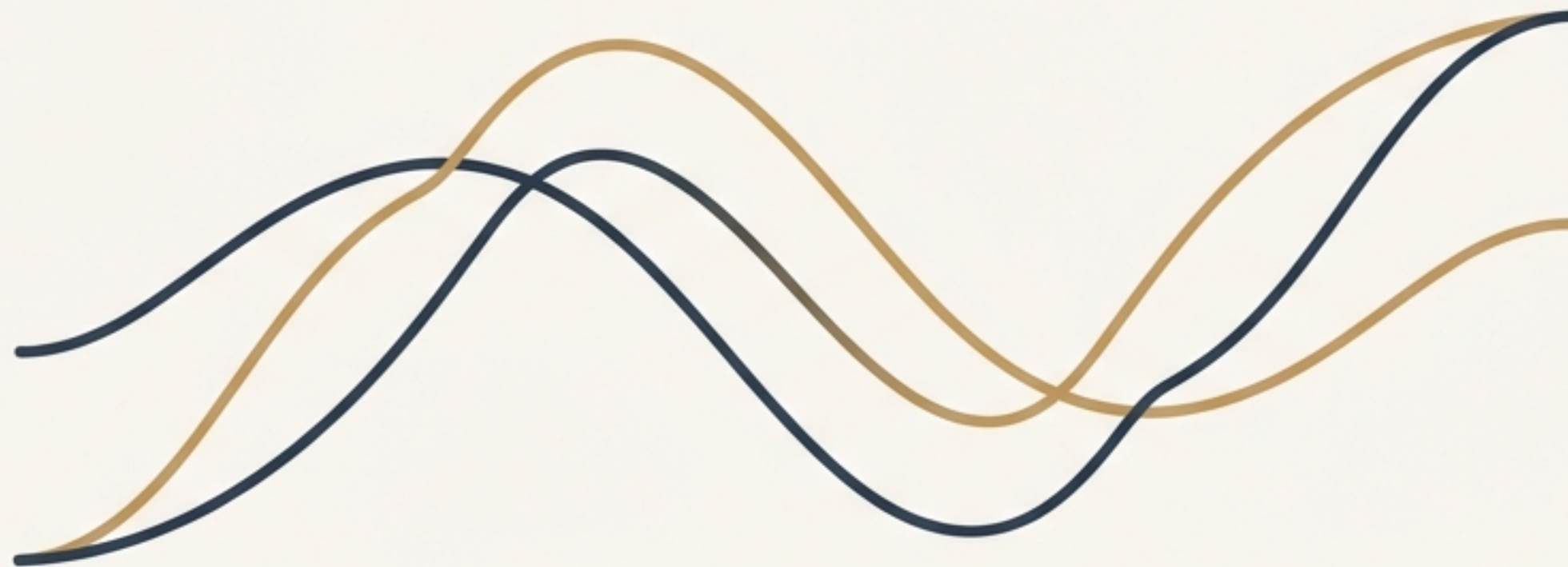


Maîtriser les Courbes : Votre Guide pour Comprendre le Marché

Le secret pour enfin distinguer le mouvement 'le long de' la courbe et le 'déplacement de' la courbe.



Bienvenue ! Parlons d'un point qui challenge beaucoup d'étudiants.

On sait que cette distinction entre les deux types de mouvements peut sembler délicate au premier abord. C'est tout à fait normal ! Beaucoup butent dessus au début.

Mais on vous promet une chose : une fois que vous aurez saisi LA distinction clé, tout le fonctionnement du marché deviendra limpide. C'est une compétence fondamentale qui vous servira tout au long de votre carrière en entreprise pour analyser des situations réelles.

La Clé de Voûte : LA Règle d'Or à Retenir



Une variation de **PRIX** provoque un mouvement **LE LONG** de la courbe.

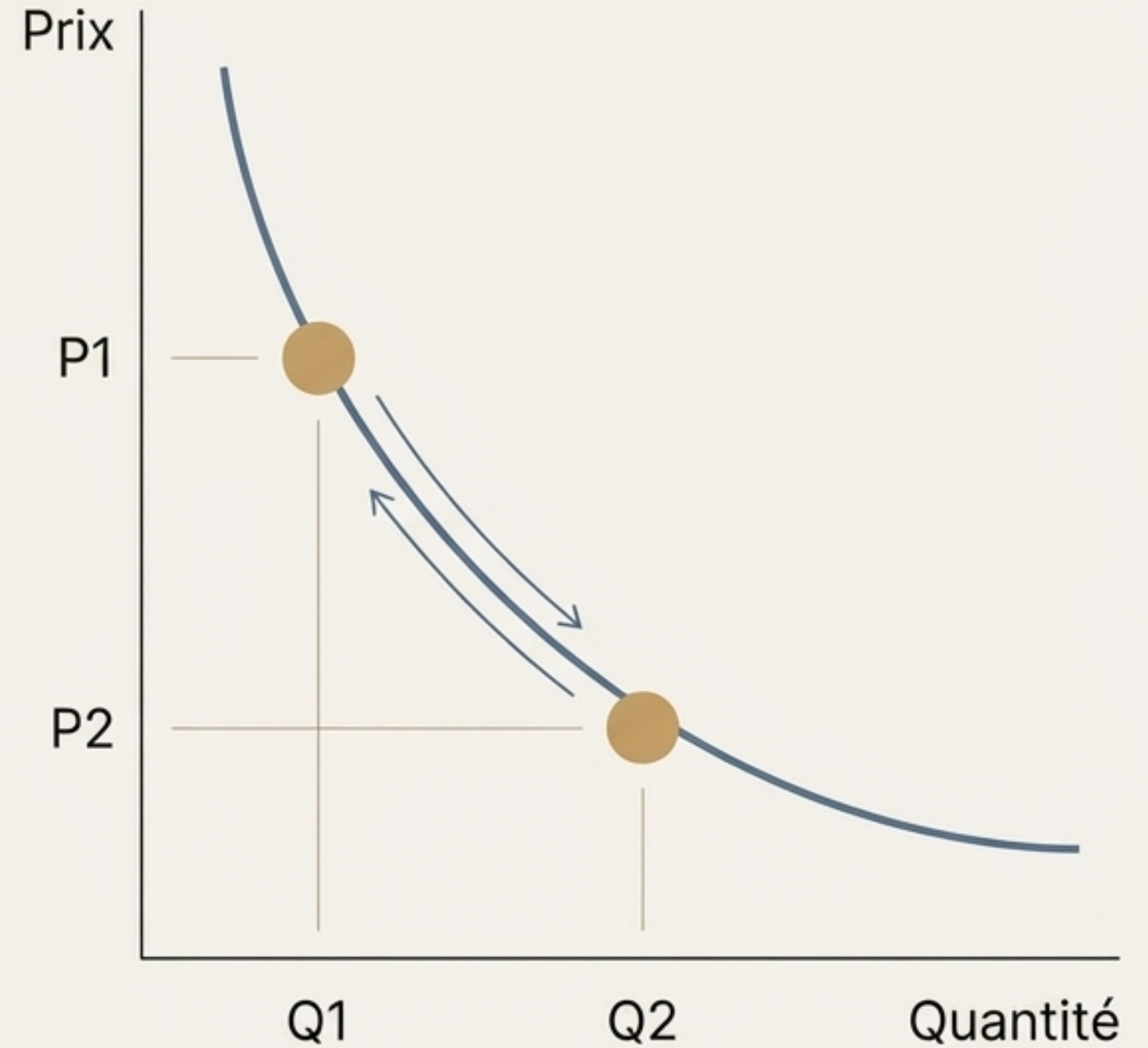
Une variation d'un **AUTRE FACTEUR**
DÉPLACE la courbe elle-même.

C'est tout. C'est vraiment ça, le secret. Gardez cette phrase en tête, elle va éclairer tout le reste.

Cas n°1 : Le prix change, on 'glisse' sur la courbe.

Si **seul le prix** d'un produit change (il augmente ou il baisse), les acheteurs ou les vendeurs réagissent en se déplaçant à un autre point **SUR LA MÊME COURBE**.

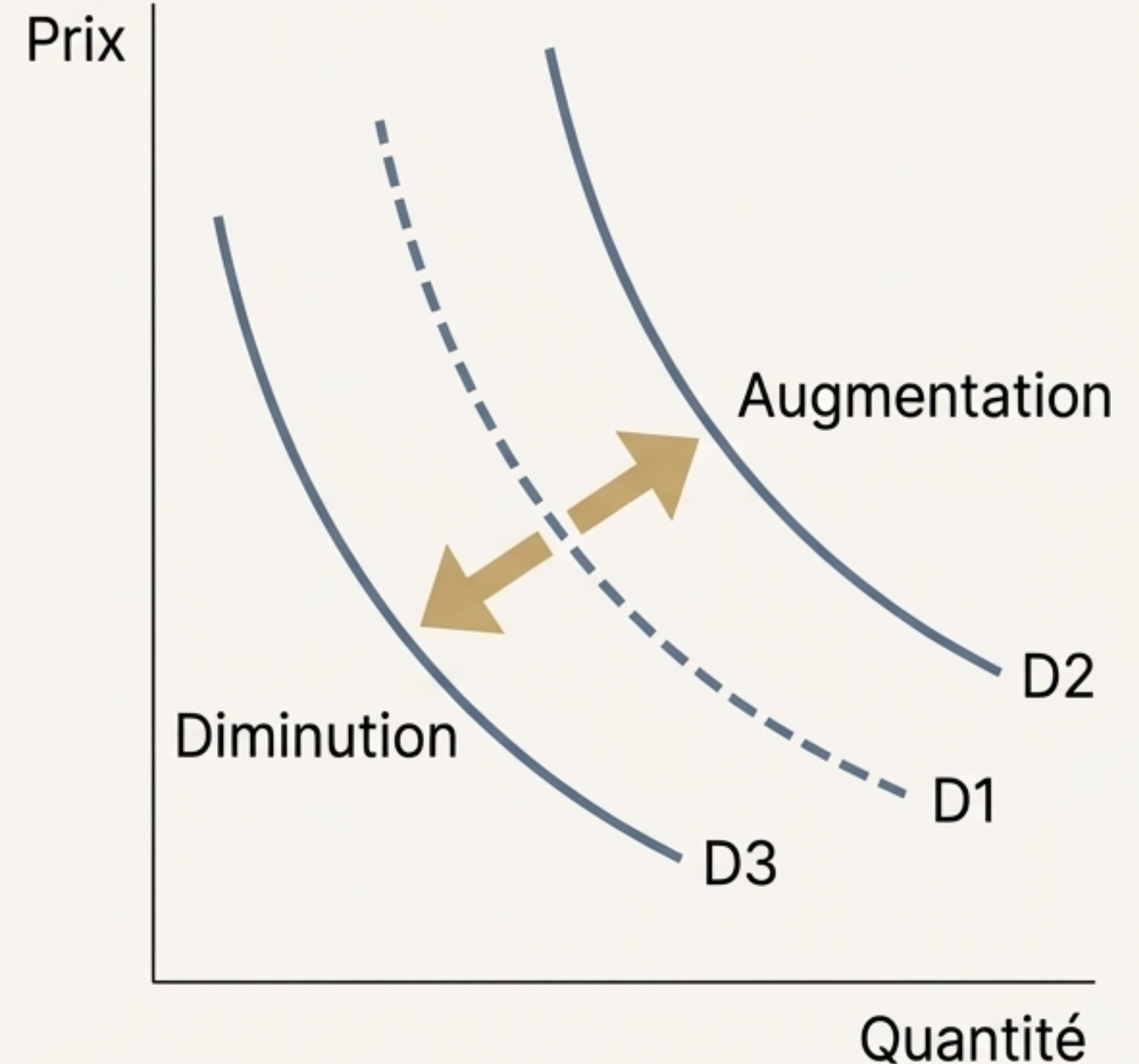
La logique fondamentale du marché (les goûts, la technologie...) n'a pas changé.



Cas n°2 : Un autre facteur change, toute la courbe "déménagement".

Quand un élément plus profond change, c'est toute la logique du marché qui est modifiée. La courbe entière se déplace vers la droite (augmentation) ou vers la gauche (diminution).

Pour la demande : revenus, goûts et préférences, prix des biens substituables...
Pour l'offre : coûts de production, progrès technologique...



L'Analogie pour ne Plus Jamais se Tromper : La Route de Montagne

Mouvement LE LONG de la courbe

Le prix change ? Vous êtes en voiture et vous montez ou descendez la pente.
Vous restez sur la MÊME route.



DÉPLACEMENT de la courbe

Un autre facteur change (la mode, la technologie...) ? C'est un tremblement de terre ! **La route entière est déplacée** plus à gauche ou plus à droite.
C'est une NOUVELLE route.





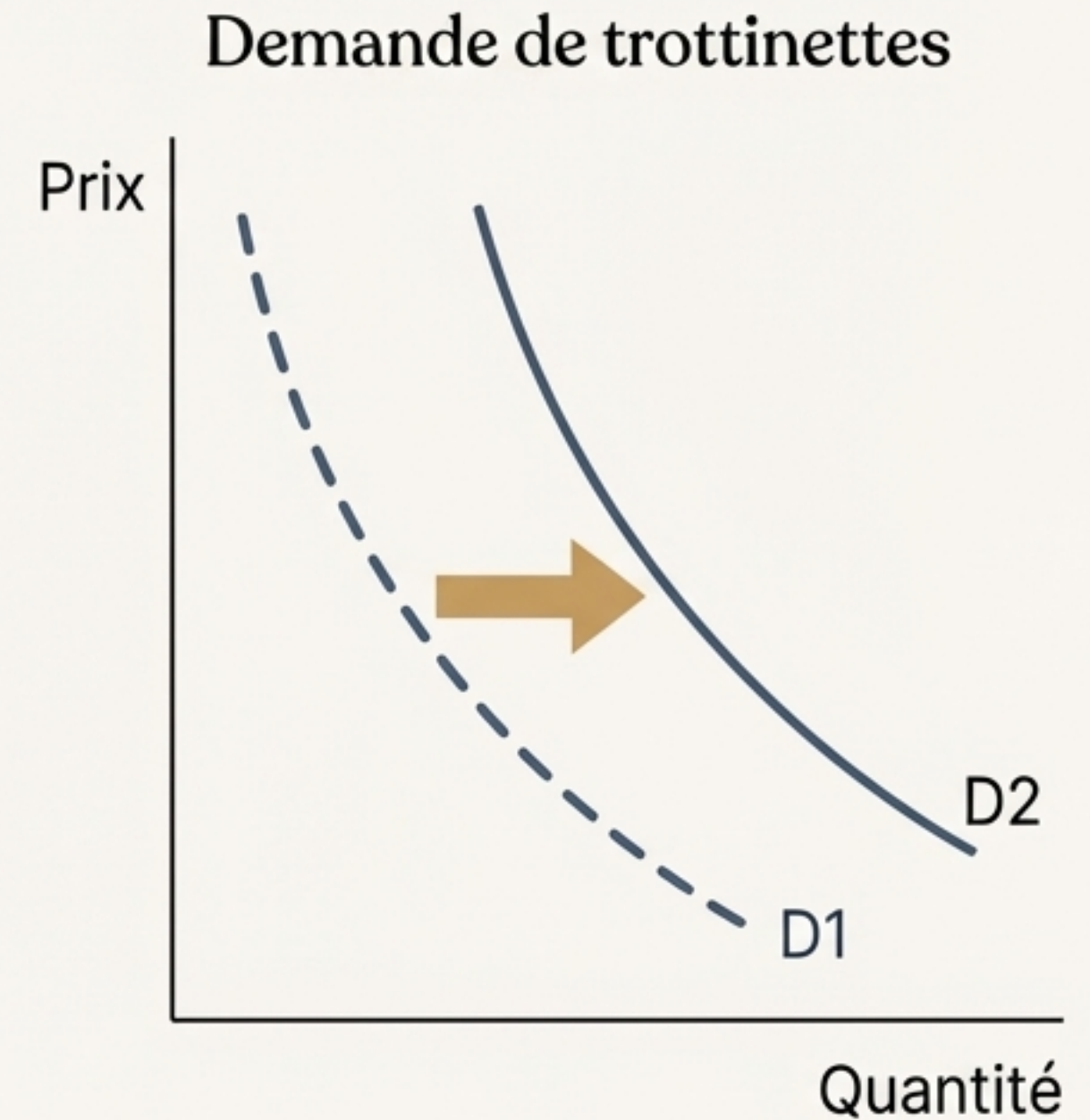
Cas Pratique : La mode des trottinettes électriques

Mise en situation: Dans les années 2010, les trottinettes électriques sont devenues très populaires, non pas parce que leur prix baissait, mais parce que les préférences des consommateurs ont changé (aspect pratique, écologique, tendance).

Analyse:

- **Déclencheur:** Changement des goûts/préférences (un 'autre facteur').
- **Conséquence:** La courbe de demande s'est déplacée vers la droite. Pour n'importe quel prix, plus de gens en voulaient.

Le lien avec l'entreprise: "Comprendre ce phénomène vous permet d'anticiper comment une tendance sociétale peut créer un marché et influencer la stratégie de production et de marketing d'une entreprise."





Cas Pratique : La révolution des panneaux solaires

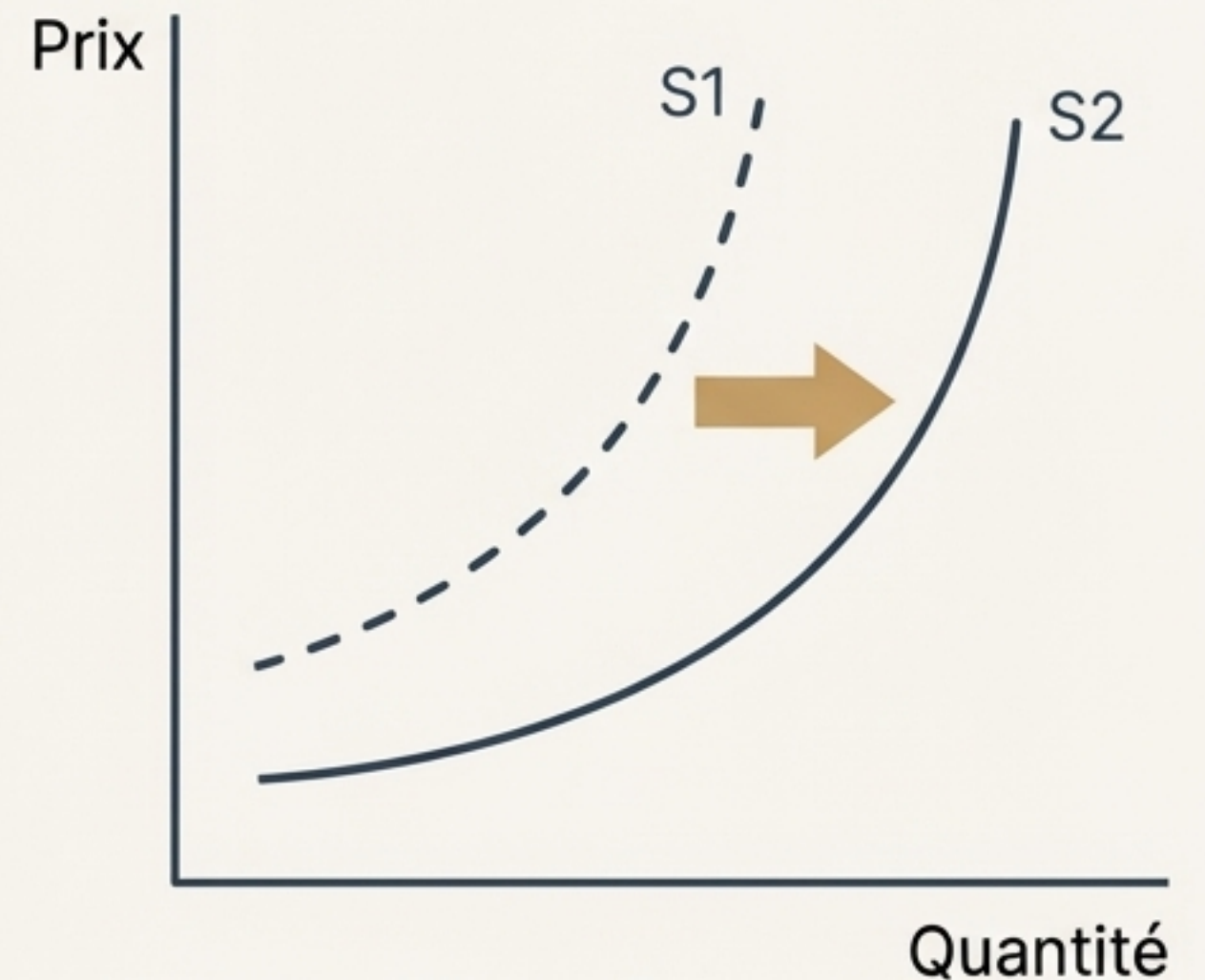
Mise en situation: Au cours des 20 dernières années, le prix des panneaux solaires a chuté. Mais la raison principale de l'augmentation de l'offre n'est pas une simple réaction au prix. C'est le résultat d'innovations majeures.

Analyse

- **Déclencheur:** Progrès technologique et baisse des coûts de production (un 'autre facteur').
- **Conséquence:** La courbe d'offre s'est déplacée vers la droite. Pour un même prix, les fabricants peuvent offrir une quantité bien plus importante.

Le lien avec l'entreprise: "C'est un exemple parfait de la manière dont l'innovation peut radicalement transformer les conditions d'un marché, le rendant plus accessible."

Offre de panneaux solaires





Cas Pratique : L'explosion de la livraison de repas (2020-2021)

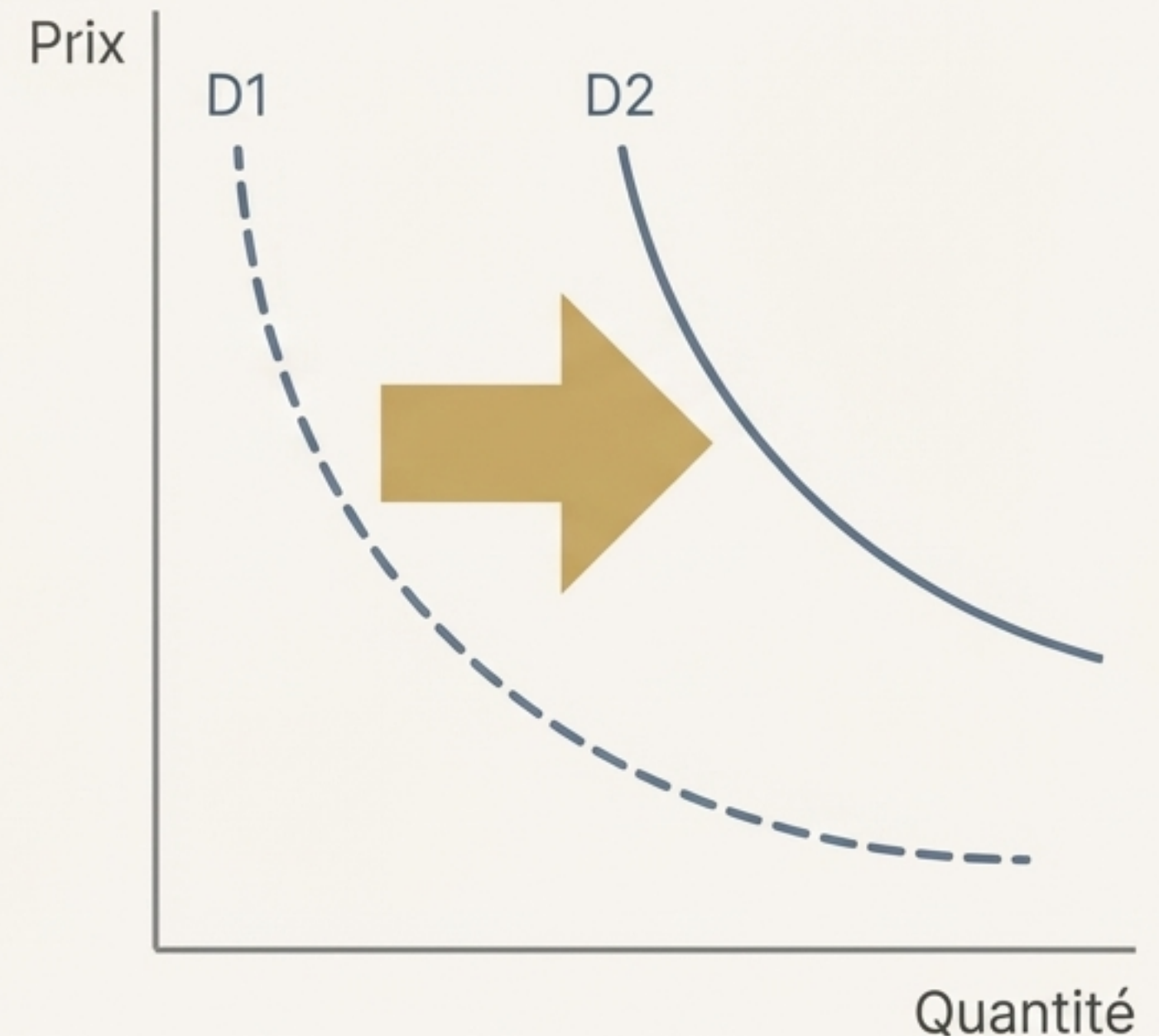
Mise en situation: Avec la pandémie et les confinements, les habitudes de consommation ont été bouleversées. Les gens ne pouvaient plus aller au restaurant.

Analyse:

- **Déclencheur:** Choc externe, changement radical des conditions de vie (un "autre facteur").
- **Conséquence:** La demande pour les services comme Uber Eats ou Deliveroo a explosé. La courbe de demande s'est fortement déplacée vers la droite.

Le lien avec l'entreprise: "Savoir analyser un tel déplacement vous aide à comprendre comment un événement mondial peut redéfinir un secteur entier et créer des opportunités massives pour les entreprises agiles."

Demande de livraison de repas





Retour vers le Futur : L'anecdote du Minitel en France

Mise en situation

Dans les années 80, France Télécom a lancé le Minitel. Au début, personne ne savait vraiment quoi en faire.

Analyse en deux temps

1. ****Déplacement de la Demande****
Au fur et à mesure que les usages se sont développés (annuaire, messagerie), la demande a fortement augmenté. La courbe de demande s'est déplacée vers la droite.
2. ****Déplacement de l'Offre****
Parallèlement, de plus en plus d'entreprises ont créé des services pour le Minitel, déplaçant aussi la courbe d'offre.

La leçon

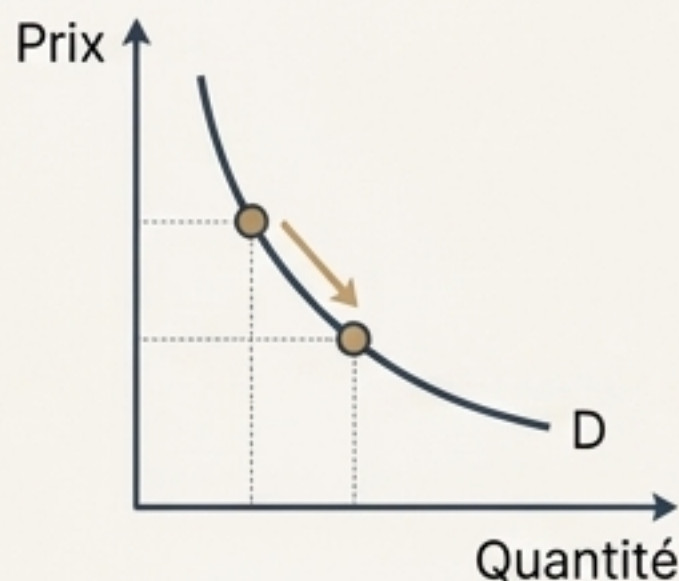
"Cette histoire montre comment l'innovation dans les usages (demande) et dans les services (offre) peut co-évoluer pour créer un marché de toutes pièces."



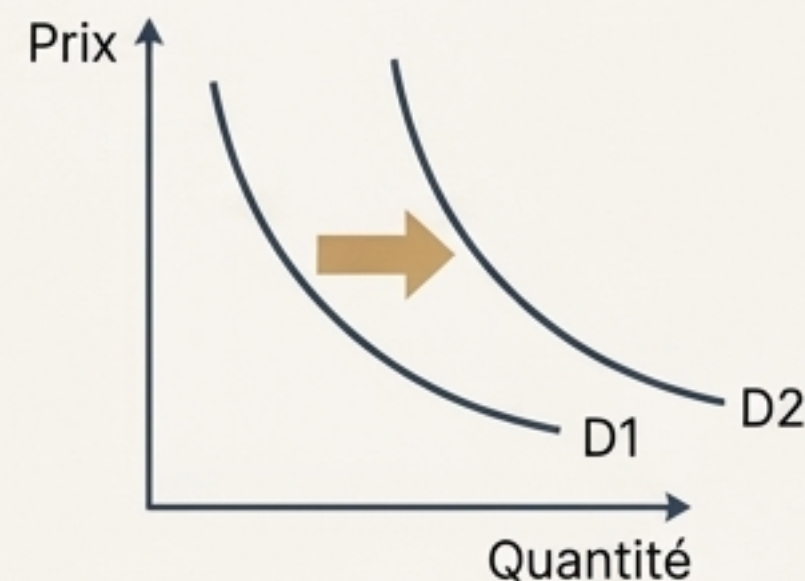
Attention au Piège Classique de l'Examen !

Explication du piège: L'erreur la plus fréquente est de confondre :

Changement de la quantité demandée (qui est une conséquence d'un changement de prix → mouvement LE LONG de la courbe).



Changement de LA demande (qui est une conséquence d'un changement d'un autre facteur → DÉPLACEMENT de la courbe).



Message du mentor

La terminologie est subtile, c'est vrai. Mais vous, maintenant, vous avez la clé pour ne plus jamais tomber dans ce piège. La différence est immense : dans un cas on réagit au prix, dans l'autre, tout le contexte du marché a changé.

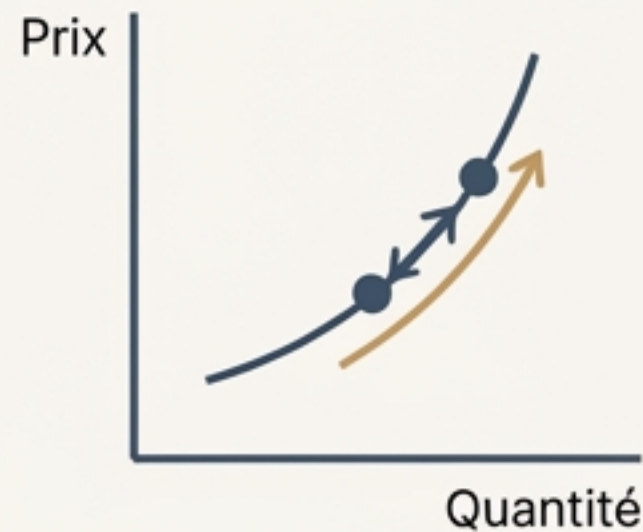
En Synthèse : Le Mécanisme en un clin d'œil



Le **PRIX** change



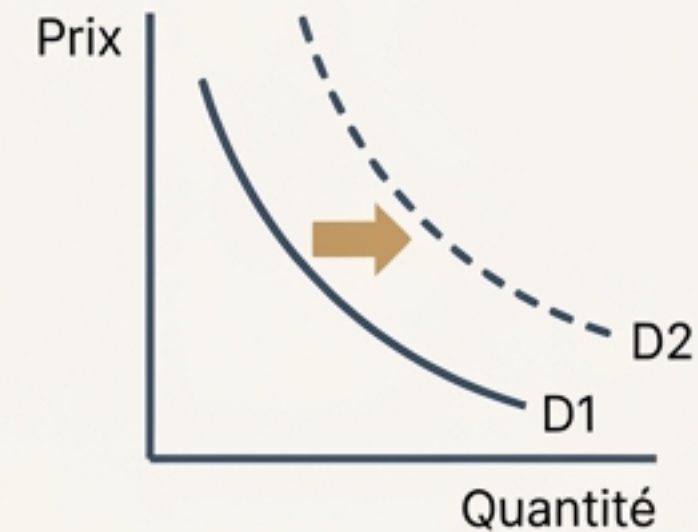
→ Mouvement **LE LONG** de la courbe



Un **AUTRE FACTEUR** change



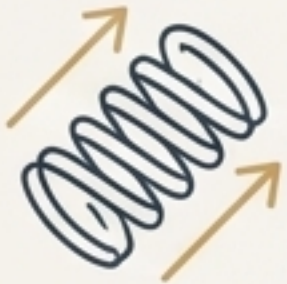
→ **DÉPLACEMENT** de la courbe



Prêts pour l'étape suivante ?



Maintenant que vous maîtrisez cette base essentielle, vous êtes parfaitement préparés pour explorer des concepts encore plus puissants.



Présentation du concept suivant : l'élasticité

C'est ce qui permet de mesurer **PRÉCISÉMENT** l'impact de ces changements.



Élasticité-prix : De combien la quantité change-t-elle quand le prix varie ?



Élasticité-revenu : De combien la demande se déplace-t-elle quand les revenus augmentent ?

“ Le lien avec l'entreprise

"Savoir calculer et interpréter ces élasticités est une compétence très recherchée, car elle permet de passer de l'analyse qualitative à la prévision chiffrée."

Vous avez toutes les cartes en main.

Vous venez de décortiquer un mécanisme qui est au cœur du fonctionnement de tous les marchés. C'est une base extrêmement solide pour votre examen et pour votre avenir professionnel.

Soyez fiers du chemin parcouru. On est convaincus de votre réussite et on reste là pour vous accompagner. Bravo !

