

Documents de travail 3.2.1. – Le fonctionnement du marché

Questions : Comment se comportent les acheteurs en fonction des prix ? Les vendeurs ? Pourquoi peut-on dire que le prix est une variable d'ajustement du marché ?

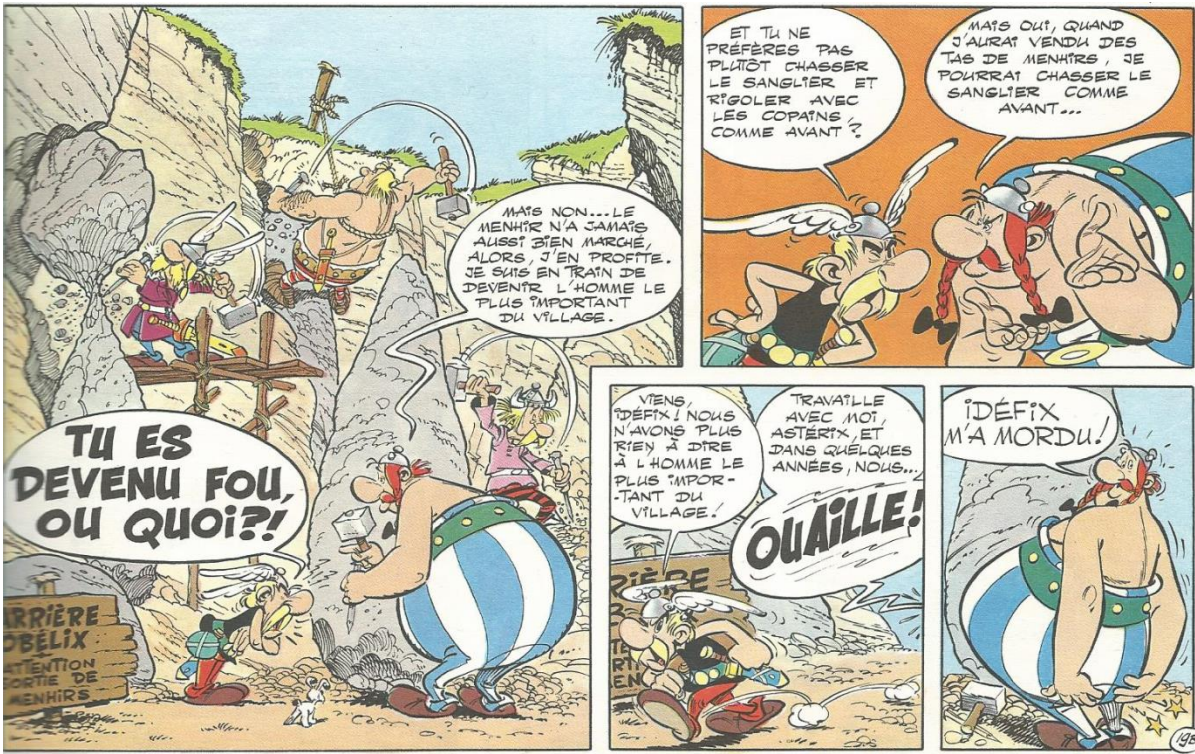
Document de travail 1 :

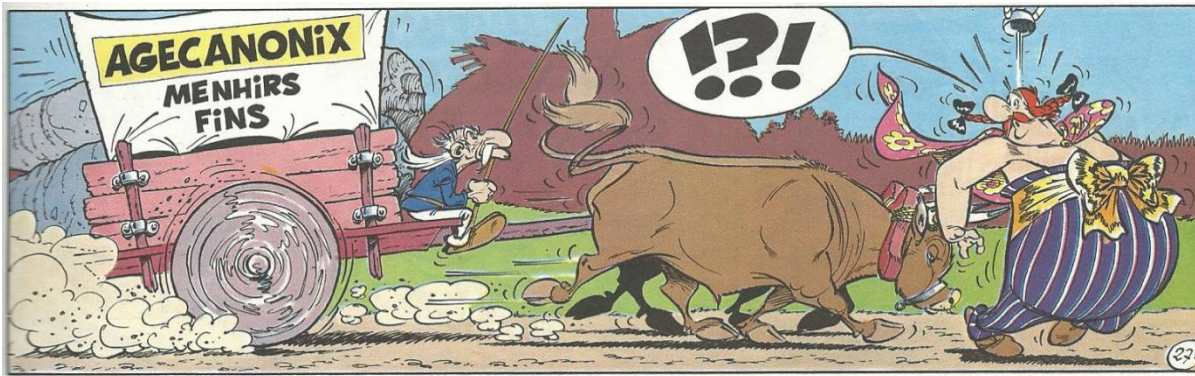
Obélix et compagnie ou le développement du marché du menhir

Pour faire face au comportement de quelques irréductibles gaulois, Jules César envoie un émissaire, Caius Saugrenus pour jeter la discorde au sein de ce village. Celui-ci va alors chercher à développer l'esprit d'entreprise et l'économie de marché au sein du village...

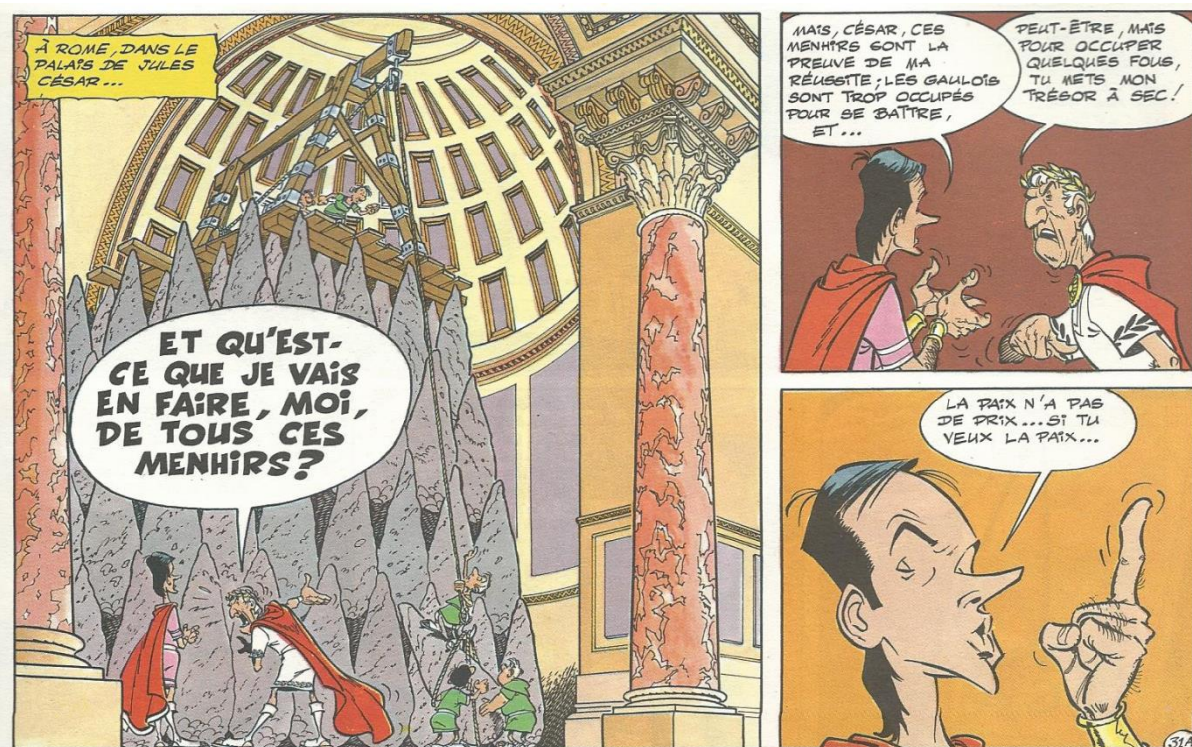


1. Pourquoi peut-on dire à partir de ces quelques vignettes qu'il y a un marché du menhir ? Qui représente l'offre ? La demande ? Quel est le prix du marché à cet instant ?





2. Face à cette hausse de la demande de menhir, comment réagissent les producteurs ? Pourquoi ? Quelles peuvent être les conséquences de l'augmentation de la production de menhir sur leur prix ?



CE QUI VA SUIVRE SERA DIFFICILEMENT COMPRÉHENSIBLE POUR CEUX QUI NE SONT PAS FAMILIARISÉS AVEC LE MONDE DES AFFAIRES ANTIQUES. D'AUTANT PLUS QUE, DE NOS JOURS, TOUT CECI EST IMPENSABLE, PUISQUE PERSONNE N'ESSAITERAIT DE VENDRE QUELQUE CHOSE DE COMPLÈTEMENT INUTILE...



LA DEMANDE POUR LE MENHIR EST, À L'HEURE ACTUELLE PRATIQUEMENT NULLE. NOUS DEVONS DONC USER DE CRÉATIVITÉ POUR PROVOQUER UN BESOIN DYNAMIQUE CHEZ LE CONSOMMATEUR POTENTIEL...



POUR CELA, ÉTUDIONS LES ÉLÉMENTS QUI NOUS PERMETTRONT DE CERNER NOTRE CIBLE...



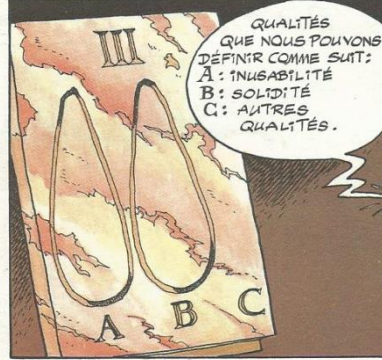
LES GENS ACHÈTENT, A: CE QUI EST UTILE; B: CE QUI EST CONFORTABLE; C: CE QUI EST AMUSANT; D: CE QUI REND JALOUX LES VOISINS. D: VOILÀ LE CRÉNEAU QUI NOUS INTÉRESSE!



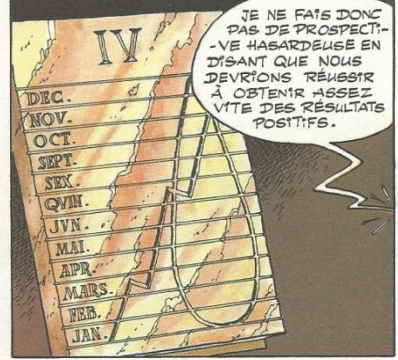
UNE CAMPAGNE DÉCOULANT D'UNE STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT DEVRAIT NOUS PERMETTRE DE TOUCHER RAPIDEMENT UNE MASSE DE CLIENTÈLE SUSCEPTIBLE D'ABSORBER RAPIDEMENT NOS STOCKS...



LA RECONNAISSANCE IMMÉDIATE DU PRODUIT SERA OBTENUE PAR UNE RÉPÉTITION INTENSIVE DES QUALITÉS DU DIT PRODUIT...

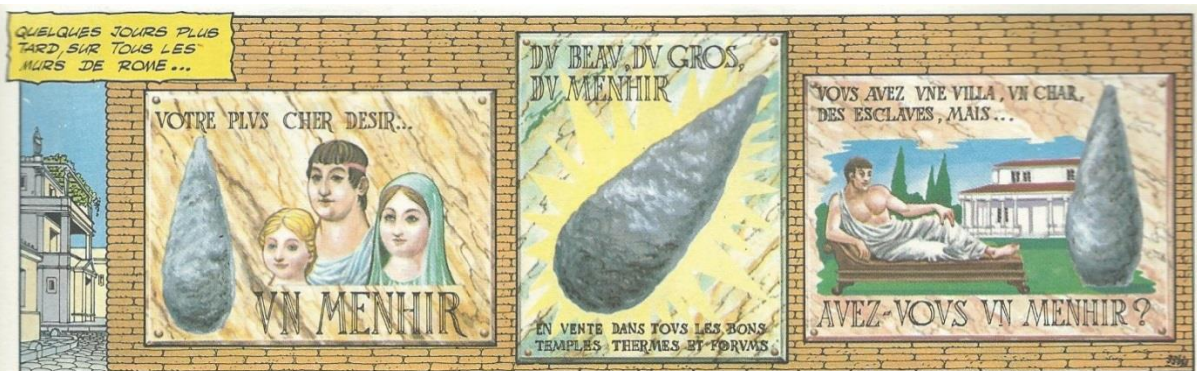


QUALITÉS QUE NOUS POUVONS DÉFINIR COMME SUIV: A: INUSABILITÉ B: SOLIDITÉ C: AUTRES QUALITÉS.



JE NE FAIS DONC PAS DE PROSPECTIVE HASARDEUSE EN DISANT QUE NOUS DEVRIONS RÉUSSIR À OBTENIR ASSEZ VITE DES RÉSULTATS POSITIFS.

3. Sur quel type de besoins repose la stratégie marketing de Caius Saugrenus ?





4. Quelle est la conséquence de la campagne de publicité ?



5. Quelle est la réaction des artisans sur le marché ?



6. Quelle est la conséquence sur les prix de cette hausse rapide de l'offre antique de menhir ?

Voici la situation du marché du menhir en 50 avant Jésus Christ :

Les quantités demandées et offertes évoluent de cette manière en fonction du prix

Prix	Quantité produite par les entreprises de menhirs	Quantité demandée par les consommateurs
100	140	350
150	150	290
200	170	240
250	200	200
300	230	170
350	250	150

7. Tracez sur le repère ci-dessous les courbes de demande et d'offre de menhirs avec les prix en ordonnées et les quantités (offertes et demandées) en abscisses.

Prix des menhirs



8. Suite à un tremblement de terre les carrières de pierre à menhirs sont détruites et il faudra du temps pour à nouveau extraire de grosses quantités de pierre. Comment cela va jouer sur le prix des menhirs ?

9. Une innovation technologique vient bousculer le marché du menhir : l'apparition du dolmen. Comment cela va jouer sur le prix des menhirs ?

10. De nouveaux instruments ont été inventés permettant de produire des menhirs deux fois plus vite. Comment cela va jouer sur le prix des menhirs ?

11. L'Hispanie devient un nouveau marché en pleine expansion. Comment cela va jouer sur la demande ? Comment cela va jouer sur le prix des menhirs ?