Vidéo

Offre et demande

Offre et demande

Dans cette courte vidéo réalisée, le personnage fictif Denis Borel explique les 4 mécanismes fondamentaux de la loi de l'offre et de la demande à travers l'exemple d'un boulanger vendeur de pains au chocolat.

Durée: 02:56

En cas de problèmes lors de la lecture de la vidéo intégrée, veuillez utiliser le lien direct suivant:
ouvrir le lien dans une nouvelle fenêtre

Résumé

Introduction (00:00)

La loi de l'offre et la demande est un concept économique qui permet de déterminer le prix et la quantité d'un produit s'échangeant sur un marché.

Prix bas – demande élevée (01:13)

Prenons l'exemple de pains au chocolat: si le boulanger demande un prix trop bas, les consommateurs vont se ruer sur le produit et le boulanger sera rapidement en rupture de stock.

Prix haut – demande faible (01:34)

Afin d'augmenter son revenu, le boulanger peut décider d'augmenter son prix. Cependant, le boulanger doit faire attention à ne pas trop l'augmenter s'il ne veut pas se retrouver avec des invendus.

Offre élevée – prix bas (01:48)

Imaginons maintenant qu'un autre boulanger (un concurrent) s'installe dans le quartier et propose à la vente des pains au chocolat de qualité similaire. Afin de pouvoir vendre ses pains plus facilement, le second boulanger aura certainement intérêt à légèrement réduire ses prix par rapport au premier afin d'attirer une partie de la clientèle du premier boulanger. Afin de rester concurrentiel, le second boulanger devra certainement également baisser son prix.

Demande élevée – prix haut (02:11)

Finalement, imaginons que les pains au chocolat deviennent soudainement très populaires. De ce fait, la demande de pains au chocolat augmente, ce qui permet à nos deux boulangers d'augmenter leur prix.

Conclusion (02:29)

La loi de l'offre et de la demande est basée sur la recherche individuelle du profit. Ainsi, le prix d'équilibre sera défini par deux forces opposées: d'un côté la volonté du vendeur de vendre au prix le plus élevé possible, et de l'autre, le désir du consommateur de dépenser le moins possible. C'est quand même bien foutu, non?