

SESSION 2010

**AGREGATION
CONCOURS INTERNE
ET CAER**

Section : SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

COMPOSITION ÉLABORÉE À PARTIR D'UN DOSSIER

Durée : 6 heures

Calculatrice électronique de poche - y compris calculatrice programmable, alphanumérique ou à écran graphique – à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

NB : Hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.

Tournez la page S.V.P.

Sujet

Il est demandé de construire, à partir du dossier ci-joint comportant 8 documents, le plan et le contenu d'une séance de travail de deux heures intégrant des travaux devant être réalisés par les élèves. Le candidat doit indiquer les documents qu'il retient en justifiant son choix, ainsi que leurs modalités d'exploitation en classe, en dégagant les résultats à attendre de celle-ci sous forme d'une synthèse à enregistrer par les élèves, et prévoir les procédures d'évaluation des acquisitions attendues. Le candidat doit enfin signaler les ouvrages ou articles qui pourraient être utiles, d'un part au professeur, d'autre part aux élèves, pour approfondir le sujet étudié.

Dossier

Formation de l'offre, de la demande et du prix d'équilibre sur un marché

(Le dossier comporte 8 documents)

DOCUMENT 1

En économie, le comportement d'un agent est traditionnellement supposé décomposable en une suite d'actions parallèles ou séquentielles, retenues à l'issue d'une procédure de décision. L'agent se présente comme un décideur autonome qui choisit, de façon consciente ou implicite, dans une situation isolable de son contexte, entre les diverses alternatives qui s'offrent à lui. De plus, cette procédure de décision est supposée rationnelle en vertu des deux propriétés remarquables suivantes : d'une part, l'agent est "conséquentialiste" au sens où il choisit son action en fonction de ses seuls effets prévisibles ; d'autre part, l'agent est "utilitariste" au sens où il évalue les effets de son action en soupesant leurs coûts et leurs avantages. Un tel agent obéit dès lors à une psychologie minimale dans la mesure où ses choix sont gouvernés exclusivement par trois "déterminants de choix" personnels : ses opportunités (délimitant l'espace de ses actions possibles), ses croyances (lui permettant d'anticiper les conséquences de son action) et ses préférences (le conduisant à porter un jugement sur ces conséquences). La manière dont ces trois déterminants sont définis et combinés caractérise plus précisément la rationalité du décideur.

Dans la conception intentionnaliste, le décideur adopte une rationalité très forte. Il est capable de prévoir parfaitement les effets de ses actions à partir de ses croyances *a priori*. Il juge ses actions en fonction d'un critère synthétique unique, l'utilité, qui agrège leurs coûts et leurs avantages. Enfin, il adopte un comportement optimisateur au sens où il va rechercher l'action qui maximise son utilité (définissable directement sur les actions plutôt que sur leurs effets) sous contraintes (celles limitant l'ensemble de ses actions possibles).

Jacques Lesourne, André Orléan et Bernard Walliser, *Leçons de microéconomie évolutionniste*, Odile Jacob, 2002.

DOCUMENT 2

Quelles sont les conditions réelles qui guident un acheteur ? Lorsqu'il se présente sur le marché des biens (ce qu'il fait virtuellement chaque fois qu'il marche le long d'une rue par exemple), certains facteurs déterminent si oui ou non il va acheter un bien.

1. Le premier facteur est son goût et ses désirs, autrement dit *sa disposition à l'achat*.

2. Le deuxième facteur est relatif à ses *capacités d'achat*, à savoir son revenu.

3. Enfin le troisième facteur renvoie *aux prix des autres biens substituables à ce bien*. Considérons par exemple la demande de café. Il existe des substituts utilisables à la place du café, tels le thé ou le chocolat, vers lesquels la demande se portera si le prix du café augmente. Il est donc important de bien noter le rôle central des substituts pour justifier la loi de la demande. Quand le prix du café augmente, le consommateur cherche des substituts moins coûteux. Quand le prix du café diminue, le consommateur revient au café. C'est la prise en compte de cet ensemble d'éléments qui préside à la construction de la fonction de demande individuelle.

Définition : On appelle fonction de demande individuelle du bien q la fonction associant à chaque niveau du prix p du bien q , à chaque niveau du revenu R et à chaque niveau de prix p_x des n autres biens ($x = 1, \dots, n$), la quantité de bien q que le consommateur souhaite acquérir.

On note cette fonction : $q = f(p, p_x, R)$

où p représente le prix du bien, p_x le prix des autres biens et R le revenu des consommateurs.

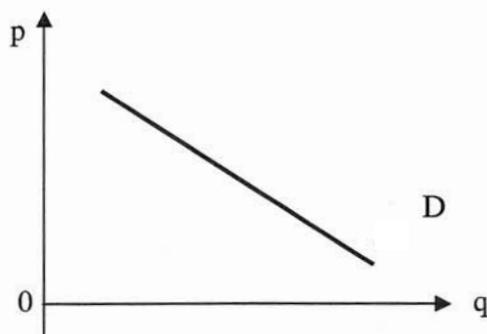
La fonction de demande établit donc une relation multidimensionnelle entre la quantité consommée d'un bien et tous les déterminants du niveau de consommation. Pour effectuer une représentation graphique de cette fonction, la difficulté consiste à la réaliser dans un plan à deux dimensions. On doit pour cela privilégier un déterminant particulier. Une représentation graphique fréquemment utilisée pour la fonction de demande est la courbe de demande. Pour cela, on divise les déterminants de la demande en deux groupes:

1. une variable explicative, ici le prix du bien ;
2. les autres variables, traitées comme des constantes.

En considérant toutes les autres variables comme des constantes, on trace dans un plan la courbe décrivant la relation entre le prix du bien et la quantité demandée de ce bien. Conventionnellement, on place les quantités en abscisse et les prix en ordonnée.

Définition : On appelle courbe de demande individuelle pour le bien q , la courbe D_i , tracée dans le plan (q, p) , et associant à chaque niveau de prix p la quantité de bien q que le consommateur souhaite acquérir pour ce prix, les autres variables explicatives de la fonction de demande individuelle étant supposées constantes.

Graphique 1. La courbe de demande individuelle



La pente négative de cette courbe D_i (ici une droite) donne une illustration graphique de la loi de la demande.

La courbe de demande exprime la relation entre la quantité de bien que les consommateurs désirent acheter et tous les prix possibles de ce bien, pendant une période de temps donnée, toutes choses égales par ailleurs. [...]

Tournez la page S.V.P.

Définition : on appelle demande agrégée d'un bien la totalité des quantités de ce bien entrant dans le choix des consommateurs selon différents niveaux de prix et pour un temps donné.

On obtient l'expression de la demande agrégée en effectuant la somme, pour chaque prix, des quantités demandées individuellement.

Si on note $q_i^d(p)$ l'équation de la courbe de demande individuelle du consommateur i et si N consommateurs sont présents sur le marché, on écrit :

$$Q^d(p) = \sum_{i=1}^N q_i^d(p)$$

Frédéric Carluier, *Leçons de microéconomie*, Presses Universitaires de Grenoble, 2002.

DOCUMENT 3

La demande d'un bien "répond" aux variations du prix de ce bien ; mais cette réponse est d'amplitude différente suivant les biens. On est donc conduit à analyser *l'élasticité de la demande*. Alfred Marshall, qui a développé ce concept, écrit dans les *Principes* que "l'élasticité (*responsiveness*) de la demande sur un marché est forte ou faible, selon que la quantité demandée s'accroît fortement ou faiblement pour une baisse donnée du prix, et diminue beaucoup ou peu pour une hausse donnée du prix". [...]

1/ *L'élasticité de la demande d'un bien par rapport au prix de ce bien* (e_p), ou élasticité directe, exprime la réaction de la demande aux variations du prix, les prix des autres biens et le revenu du consommateur étant donnés.

Elle se définit comme le rapport entre le pourcentage de variation de la quantité demandée et le pourcentage de variation du prix. Si une baisse des prix de 1 % provoque un accroissement de la demande de 1 %, on dit que l'élasticité de la demande est égale à 1.

$$\text{On a : } e_p = \frac{dq}{q} / \frac{dp}{p} = \frac{-p}{q} \times \frac{dq}{dp}$$

Cette formule ne vaut strictement que dans le cas limite où les changements de prix sont infinitésimaux.

Le signe de l'élasticité est nécessairement négatif puisque prix et quantité changent dans des directions opposées. Le signe ne sera positif que si le bien est "inférieur" (cas de Giffen) : une hausse du prix du bien s'accompagne alors d'un accroissement de la quantité demandée.

Il existe divers cas d'élasticité de la demande (fig. 39).

- Quand l'élasticité a une valeur numérique inférieure à 1, on dit que la demande est inélastique : elle s'accroît moins que proportionnellement lorsque le prix baisse ; elle ne répond guère aux hausses de prix. Les dépenses diminuent lorsque le prix diminue ou croissent lorsque le prix s'élève.
- Quand l'élasticité a une valeur numérique plus grande que 1, la demande est élastique : l'accroissement de la demande est plus que proportionnel à la baisse du prix. Les dépenses s'élèvent lorsque les prix baissent, ou diminuent quand les prix s'élèvent.
- Lorsque l'élasticité est égale à l'unité, l'accroissement de la demande est proportionnel à la baisse du prix. Les dépenses totales sont constantes en dépit des changements de prix. La courbe de demande a la forme d'une hyperbole équilatère.
- Lorsque l'élasticité est égale à l'infini, on dit que la demande est parfaitement élastique.
- Lorsque l'élasticité est égale à 0, on dit que la demande est parfaitement inélastique ou rigide.

Lorsque la demande est inélastique, la valeur algébrique de l'élasticité est comprise entre 0 et -1. Lorsqu'elle est élastique, la valeur algébrique de l'élasticité est comprise entre -1 et $-\infty$.

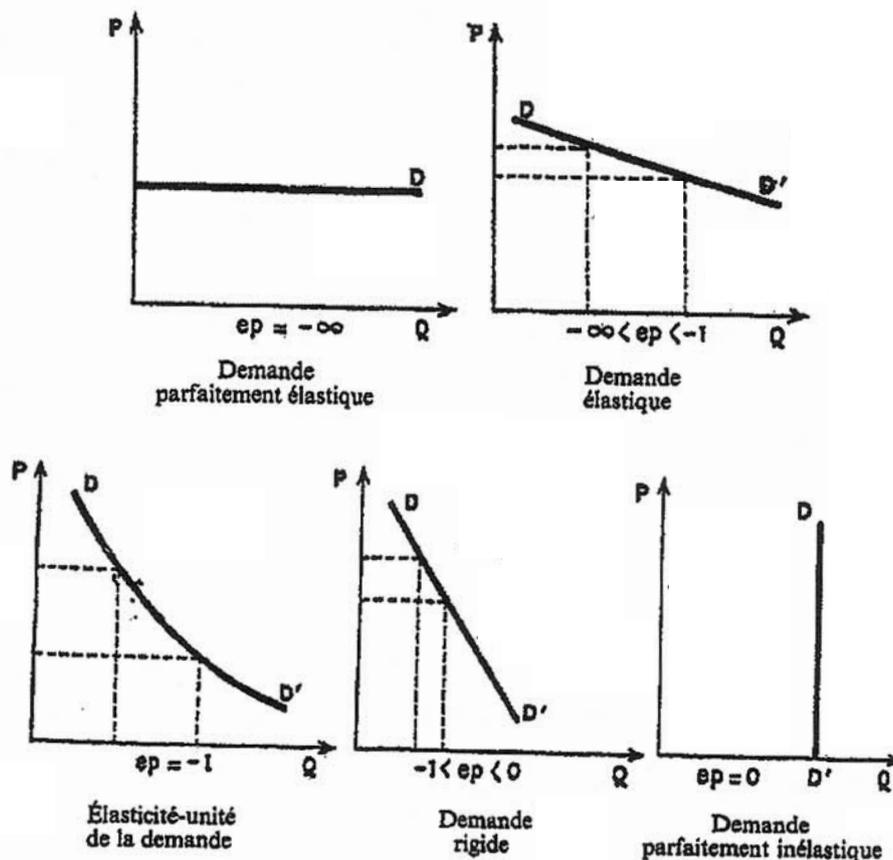


FIG. 39

Raymond Barre et Frédéric Teulon, *Economie politique*, tome 1, Presses Universitaires de France, 1997.

DOCUMENT 4

Les déterminants de l'offre individuelle

Elle dépend de nombreux facteurs et contraintes : du prix sur le marché, du coût des facteurs de production et des prix des autres biens et services. *L'offre individuelle sur le marché des biens et des services exprime la quantité qu'une entreprise est disposée à vendre à un prix donné.* Toutes choses égales par ailleurs, comment l'offre varie-t-elle en fonction du prix du marché ?

La courbe d'offre individuelle

Le coût marginal

L'objectif économique d'une entreprise est de maximiser son profit. Dès lors, elle ne peut concevoir de vendre un bien s'il lui coûte plus qu'il ne lui rapporte. L'analyse néoclassique appelle *coût marginal* le coût supplémentaire lié à la production d'une unité supplémentaire. L'entreprise acceptera de mettre sur le marché une certaine quantité si son coût marginal est inférieur ou égal à la recette marginale. Tant que cette dernière, c'est-à-dire le prix du marché, sur lequel l'entreprise ne peut pas agir (atomicité), est supérieur au coût marginal, l'entreprise offrira davantage, puisque son profit global s'accroîtra pour chaque nouvelle unité.

Au contraire, si le prix du marché est inférieur au coût marginal, l'entreprise réalisera une perte sur la dernière unité qui viendra grever son profit total. Donc l'entreprise cesse d'augmenter son offre dès que son coût marginal est égal au prix du marché.

Or, à court terme, Alfred Marshall fait l'hypothèse que le coût marginal augmente quand la quantité augmente.

Tournez la page S.V.P.

La fonction d'offre par rapport au prix

Elle découle du raisonnement précédent. L'entreprise augmente son offre tant que le coût marginal, qui croît en fonction de la quantité offerte, est inférieur au prix du marché. Plus le prix du marché est élevé, plus la quantité correspondant à l'égalisation entre le prix et le coût marginal, sera élevée. *L'offre individuelle sur le marché est donc une fonction croissante des prix.*

Comme pour la demande individuelle, il existe autant de courbes d'offre individuelle que d'entreprises.

La courbe d'offre de marché

La courbe d'offre globale s'obtient en additionnant les quantités offertes d'un bien, par chacune des entreprises, à chaque niveau de prix. *Elle est, par construction, une fonction croissante du prix.*

Cahiers français, *Découverte de l'économie*, La documentation Française, n° 345, juillet - août 2008.

DOCUMENT 5

La figure 4.8 fait figurer à la fois la courbe d'offre et la courbe de demande. Vous remarquerez qu'il y a un point où ces deux courbes se confondent ; ce point est appelé *le point d'équilibre du marché*.

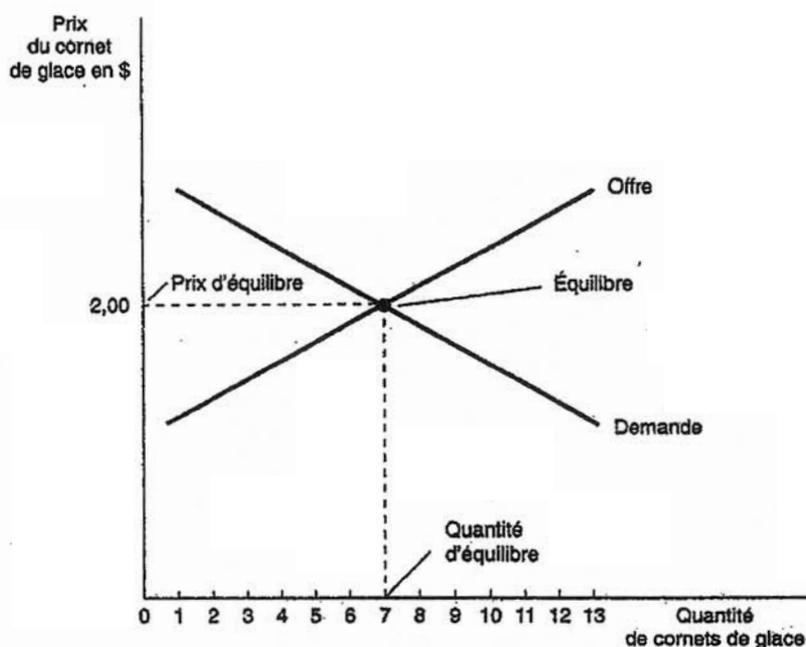


FIG. 4.8 L'équilibre de l'offre et de la demande. Le point d'équilibre se trouve à l'intersection des courbes d'offre et de demande. Au prix d'équilibre, la quantité offerte égale la quantité demandée. Ici, le prix d'équilibre est de 2 dollars, puisqu'à ce prix, 7 cornets sont demandés et 7 offerts.

Le prix défini par ce point est dénommé *prix d'équilibre*, tandis que la quantité définie est appelée *quantité d'équilibre*. Ici, le prix d'équilibre est de 2 dollars le cornet et la quantité d'équilibre est de 7 cornets.

Le dictionnaire définit la notion d'équilibre comme une situation dans laquelle plusieurs forces en présence annulent leurs effets respectifs, et c'est bien ce qui se passe au point d'équilibre du marché. *Au prix d'équilibre, la quantité de bien que les acheteurs sont prêts à acheter et capables d'acheter est exactement égale à la quantité que les vendeurs sont prêts à vendre et capables de vendre.* Le prix d'équilibre est parfois appelé *prix de satisfaction du marché*, puisque c'est le prix qui satisfait tout le monde : les acheteurs ont acheté ce qu'ils voulaient acheter, et les vendeurs ont vendu ce qu'ils voulaient vendre. [...]

Bien entendu, prix et quantité d'équilibre dépendent des positions des courbes de demande et d'offre. Quand un événement affecte l'une de ces courbes, l'équilibre de marché est modifié. Ce genre d'analyse est parfois appelé *statique comparative*, puisqu'il s'agit de comparer le nouvel équilibre à l'ancien.

Pour étudier l'impact d'un événement sur un marché, nous suivons trois étapes. D'abord, nous devons décider si l'événement affecte la courbe d'offre, celle de demande ou même les deux courbes à la fois. Ensuite, nous devons décider dans quelle direction la courbe est déplacée. Enfin, nous utilisons le graphique d'offre-demande pour voir comment le déplacement a modifié le prix et la quantité d'équilibre. Ces diverses étapes sont résumées dans le tableau 4.7

TABEAU 4.7 Les trois étapes de la statistique.

1. Décider si l'événement affecte la courbe de demande, la courbe d'offre, ou les deux courbes à la fois.
2. Décider de la direction dans laquelle la courbe est déplacée.
3. Constater l'impact de ces variations sur le point d'équilibre, à l'aide d'un diagramme offre-demande.

Pour illustrer ce processus, considérons comment le marché des cornets de glace peut être affecté par divers événements.

Exemple : Modification de la demande

Imaginons un été caniculaire. Comment cette chaleur anormale touchera-t-elle le marché des cornets de glace ? Pour répondre à cette question, suivons les trois étapes évoquées plus haut.

1. La forte chaleur affectera la courbe de demande en modifiant le goût des gens. Du fait de la chaleur, les gens veulent consommer plus de glaces à un prix donné. La courbe d'offre est inchangée, car la température n'a aucun effet direct sur l'entreprise qui produit les glaces.
2. Dans la mesure où les gens souhaitent manger plus de glaces, la courbe de demande subit une translation vers la droite. Ce déplacement, indiqué sur la figure 4.10, montre que la quantité demandée est supérieure, pour tout niveau de prix.
3. Comme on le constate sur la figure 4.10, ce déplacement de la courbe de demande se traduit par une augmentation du prix d'équilibre (de 2 à 2,50 dollars) et de la quantité d'équilibre (de 7 à 10 cornets). En d'autres termes, la chaleur a augmenté le prix des glaces et la quantité vendue.

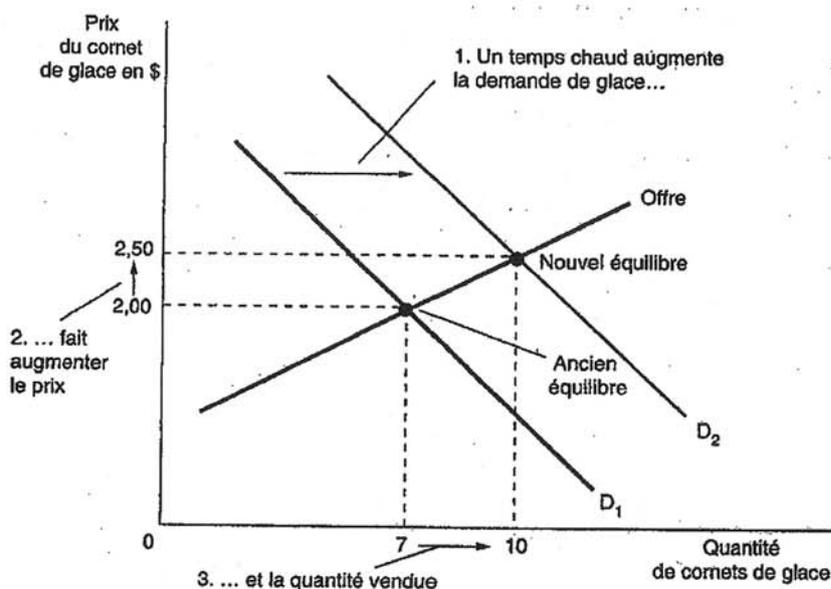


FIG. 4.10 Comment une augmentation de la demande modifie l'équilibre du marché. Un événement qui augmente la demande pour un prix donné pousse la courbe de demande vers la droite. Le prix d'équilibre et la quantité d'équilibre augmentent tous les deux. Ici, un été anormalement chaud pousse les consommateurs à acheter plus de glaces. La courbe de demande se déplace de D_1 en D_2 , ce qui fait monter le prix d'équilibre de 2 à 2,50 dollars et la quantité d'équilibre de 7 à 10 cornets.

Déplacements de la courbe et déplacements le long de la courbe

[...] Le terme "d'offre" fait référence à la position de la courbe d'offre, tandis que l'expression "quantité fournie" désigne la quantité que les fournisseurs désirent vendre. Dans notre exemple, l'offre n'a pas changé, car la chaleur n'a aucun effet sur le plan d'offre des glaciers. En revanche, la canicule pousse les acheteurs à consommer plus à tout niveau de prix et donc déplace la courbe de demande. Cet accroissement de la demande se traduit par une augmentation du prix d'équilibre. Quand ce prix augmente, la quantité fournie augmente aussi. Cet accroissement de la quantité fournie est représenté par un déplacement le long de la courbe d'offre.

Pour résumer, un *déplacement* de la courbe d'offre est appelé "modification de l'offre", un *déplacement* de la courbe de demande est appelé "modification de la demande". Un *déplacement le long* de la courbe d'offre correspond à une "modification de la quantité fournie", et un *déplacement le long* de la courbe de demande correspond à une "modification de la quantité demandée".

Exemple : Modification de l'offre

Imaginons maintenant qu'au cours d'un autre été, un tremblement de terre détruit plusieurs fabriques de glaces. Comment le marché des glaces sera-t-il touché par cet événement ? Une fois encore, suivons nos trois étapes.

1. Le tremblement de terre modifie la courbe d'offre. En réduisant le nombre de fabricants, le tremblement de terre a modifié la quantité de glaces produites et vendues à tout niveau de prix. La courbe de demande est inchangée, car le tremblement de terre n'a pas d'effet direct sur la consommation de glace des ménages.
2. La courbe d'offre est déplacée vers la gauche, puisqu'à chaque niveau de prix la quantité de glaces susceptible d'être vendue a été réduite. La figure 4.11 illustre cette translation de S_1 à S_2 .
3. Comme on le constate sur la figure 4.11, le déplacement de la courbe d'offre se traduit par une augmentation du prix d'équilibre (de 2 à 2,50 dollars) et une réduction de la quantité d'équilibre (de 7 à 4 cornets). Le tremblement de terre aura eu pour conséquences une augmentation du prix des glaces et une diminution de la quantité de glaces vendues.

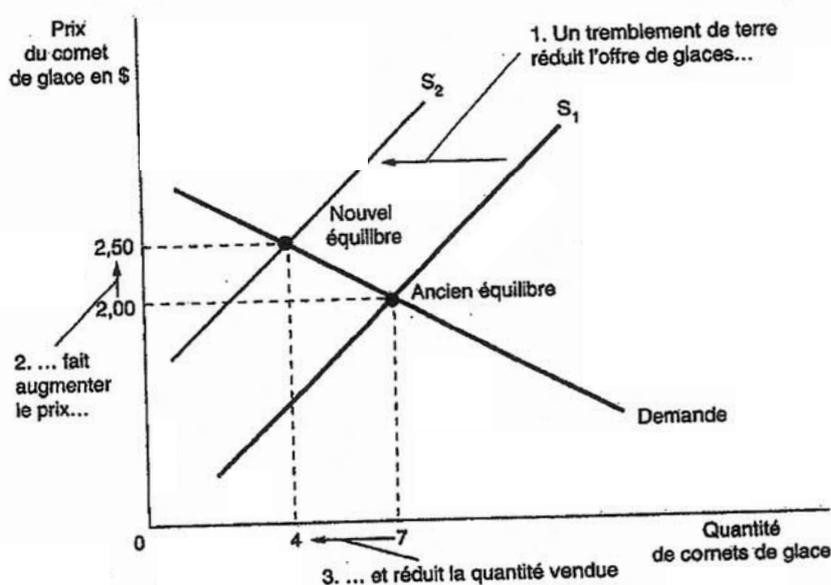


FIG. 4.11 Comment une diminution modifie de l'offre modifie l'équilibre du marché. Un événement qui réduit l'offre pour un prix donné pousse la courbe d'offre vers la gauche. Le prix d'équilibre augmente et la quantité d'équilibre diminue. Ici, un tremblement de terre est à l'origine d'une baisse de l'offre de glaces. La courbe d'offre subit un déplacement de S_1 à S_2 , ce qui fait monter le prix d'équilibre de P_1 à P_2 et baisser la quantité d'équilibre de Q_1 à Q_2 .

DOCUMENT 6

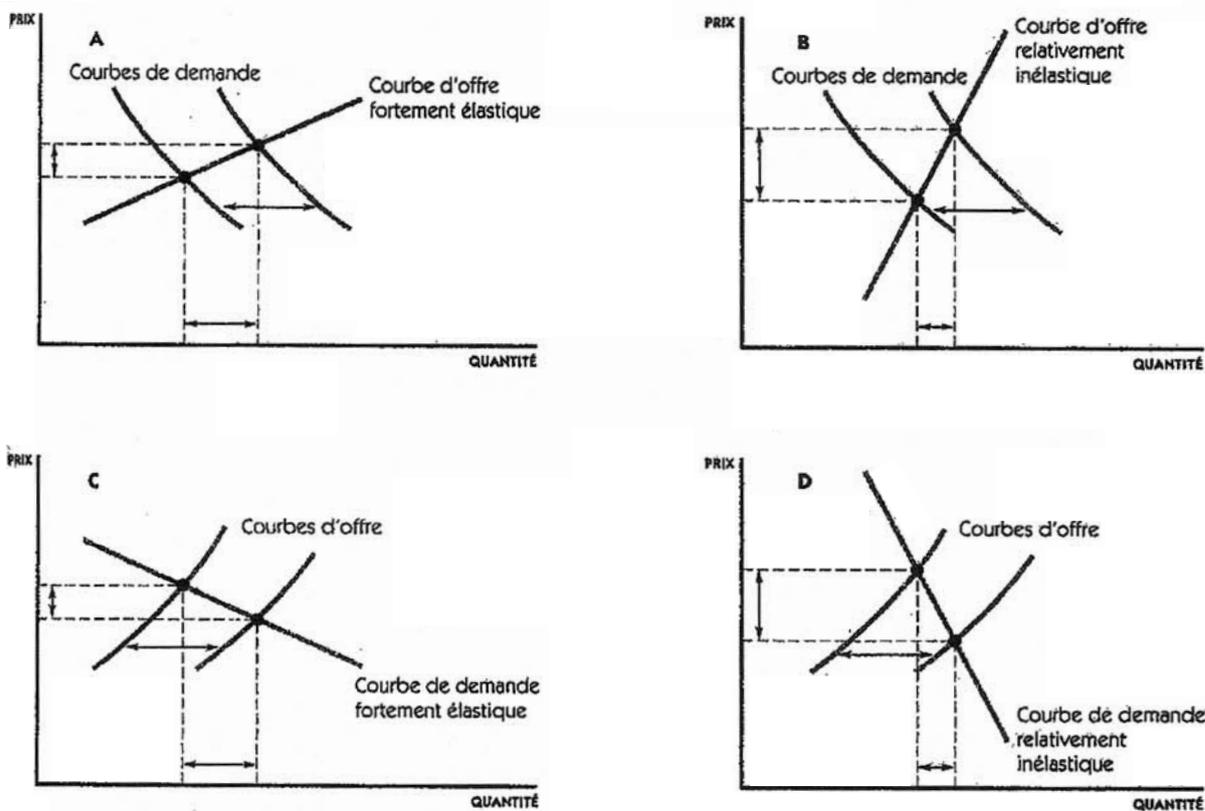


Figure 5.9 Élasticité des courbes d'offre et de demande : les cas habituels

Normalement, les déplacements de la courbe de demande font varier à la fois le prix et la quantité, comme on le voit sur les parties A et B de la figure. Lorsque la courbe d'offre est très élastique, les déplacements de la courbe de demande se traduisent principalement par des variations des quantités. Lorsqu'elle est relativement inélastique, les déplacements de la courbe de demande se traduisent principalement par des variations de prix. De même, les déplacements de la courbe d'offre induisent simultanément des variations du prix et de la quantité, comme on peut le voir sur les parties C et D de la figure. Si la courbe de demande est très élastique, c'est surtout la quantité qui change ; si elle est relativement inélastique, c'est surtout le prix.

Joseph E. Stiglitz, *Principes d'économie moderne*, De Boeck université, 2000.

DOCUMENT 7

Donc, lorsque la quantité produite (dans une unité de temps) est telle que le prix de demande est plus élevé que le prix d'offre, les vendeurs reçoivent plus qu'il n'est suffisant pour qu'il vaille la peine d'apporter des marchandises au marché jusqu'à concurrence de cette quantité ; et alors se fait sentir une force active tendant à augmenter la quantité mise en vente. D'un autre côté, lorsque la quantité produite est telle que le prix de demande est moindre que le prix d'offre, les vendeurs ne reçoivent plus assez pour qu'il vaille la peine d'apporter des marchandises au marché dans cette proportion ; de telle sorte que ceux qui étaient précisément à se demander s'il fallait continuer à produire sont décidés à ne pas produire, et alors se fait sentir également une force active qui tend à diminuer la quantité mise en vente. Lorsque le prix de demande est égal au prix d'offre, la quantité produite n'a tendance ni à être augmentée ni à être diminuée ; elle est en état d'équilibre.

Tournez la page S.V.P.

Lorsque l'offre et la demande sont en équilibre, la quantité de la marchandise qui est produite dans une unité de temps peut être désignée sous le nom de *quantité d'équilibre* et le prix auquel cette quantité est vendue peut être appelé le *prix d'équilibre*.

Un semblable équilibre est un équilibre *stable*, c'est-à-dire que le prix, s'il s'en écarte tant soit peu, tend à y retourner, comme une pendule oscille autour de son point le plus bas. Et ce qui est caractéristique pour les équilibres stables, c'est que le prix de demande est supérieur au prix d'offre pour des quantités un peu inférieures à la quantité d'équilibre, et *vice versa*. En effet, lorsque le prix de demande est supérieur au prix d'offre, la quantité produite tend à augmenter et, par conséquent, si le prix de demande est plus élevé que le prix d'offre pour des quantités un peu inférieures à la quantité d'équilibre et, par suite, si le niveau de la production se trouve temporairement ramené un peu au-dessous de cette position d'équilibre, ce niveau tendra à y revenir et de cette façon, l'équilibre est stable pour tous déplacements dans cette direction. Si le prix de demande est plus élevé que le prix d'offre pour des quantités un peu au-dessous de la quantité d'équilibre, il sera certainement moindre que le prix d'offre pour des quantités un peu plus grandes ; et, par conséquent, si le niveau de la production est quelque peu plus haut que la position d'équilibre, ce niveau tendra à revenir à cet équilibre, et l'équilibre sera aussi un équilibre stable, pour les déplacements qui auront lieu dans cette direction.

Lorsque l'offre et la demande sont dans une position d'équilibre stable, si quelque accident vient écartier le niveau de la production de sa position d'équilibre, immédiatement entreront en jeu des forces tendant à ramener ce niveau à cette position ; c'est ainsi que lorsqu'une pierre suspendue à une corde est écartée de sa position d'équilibre, la force de la pesanteur tendra à la ramener à cette position. Les mouvements du niveau de la production autour de sa position d'équilibre sont à peu près de même nature.

Alfred Marshall, *Principe d'économie politique*, Tome II (1890), V. Giard et Brière (1906).

DOCUMENT 8

Et si le prix des carburants augmentait de 10 % en 2008 ?

Quel serait l'impact d'une nouvelle flambée des prix des carburants sur l'économie réunionnaise en 2008 ? Quel comportement adopteraient les ménages face à cette situation ? Et quel en serait l'impact sur la facture pétrolière de La Réunion ? [...]

La flambée des prix des carburants provoque des effets en cascade

Les scénarios testés envisagent que les prix des carburants consommés à La Réunion augmentent uniformément de 10 % sur l'année 2008.

Premier effet, les ménages subissent directement la hausse des prix des carburants qu'ils consomment. Ces hausses de prix réduisent leur pouvoir d'achat en monnaie constante. En supposant qu'ils ne puisent pas dans leur épargne et que les salaires sont stables, les ménages sont alors contraints de ralentir leur consommation en monnaie constante. Plusieurs comportements sont alors envisageables. Soit ils maintiennent ce budget constant en réduisant les quantités consommées, soit leur budget consacré aux carburants augmente. Cette dernière situation les pousse à réduire leur budget consacré aux autres dépenses. La hausse des prix des carburants modifie a priori le panier de consommation des ménages.

Impact d'une hausse de 10 % du prix des carburants en 2008

	Répercussion sur les prix*	Répercussion sur les volumes		
		Scénario 1 : si le budget des ménages en carburant demeure constant	Scénario 2 : si le budget des ménages en carburant augmente de 3,5 %	Scénario 3 : si le budget des ménages en carburant augmente de 10 %
PIB	0,2 %	- 0,38 %	- 0,42 %	- 0,49 %
Consommation des ménages	0,8 %	- 0,86 %	- 0,90 %	- 0,99 %
Consommation des administrations publiques	0,2 %	- 0,20 %	- 0,18 %	- 0,18 %
Production	0,5 %	- 0,38 %	- 0,43 %	- 0,53 %
Consommations intermédiaires	0,9 %	- 0,43 %	- 0,48 %	- 0,59 %
Investissement	0,3 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Exports	0,6 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Imports	1,4 %	- 0,79 %	- 0,74 %	- 0,65 %
Masse salariale	0,0 %	- 0,33 %	- 0,36 %	- 0,43 %

* Les évolutions de prix sont identiques dans les trois scénarios.

Lecture : Une hausse des prix de 10 % des carburants produit mécaniquement une hausse de 0,8 % des prix à la consommation.

Les simulations d'impact sont effectuées à l'aide d'un modèle qui constitue une "maquette" de l'économie réunionnaise. Ce modèle repose sur le compte économique régional.

Trois scénarios de comportement des ménages

Face à la hausse du prix des carburants, le comportement des ménages joue un rôle central. Les ménages vont-ils stabiliser leur dépense consacrée au carburant et pour cela abaisser leurs quantités consommées ? Ou bien vont-ils laisser dériver leur dépense en carburant ?

Un premier scénario suppose que les ménages réduisent les quantités de carburants qu'ils consomment afin de maintenir leur budget carburant constant. Pour compenser totalement la hausse de prix, le volume consommé baisse de 9%. C'est le comportement qui pénalise le moins l'économie réunionnaise.

Un autre scénario envisage le comportement contraire. La consommation de carburant des ménages, en volume, demeure inchangée. Les ménages ne réalisent pas d'économie d'énergie. Leur budget carburant augmente alors de 10 %.

La réalité se situant probablement entre les deux, **un scénario envisage une situation intermédiaire**. Les ménages réduisent les volumes consommés sans toutefois parvenir à stabiliser leur budget carburant. C'est la situation qui a été observée en 2006. Sous l'effet d'une hausse de prix de 10 %, la baisse des volumes consommés est évaluée à 6 % (selon l'élasticité-prix estimée en 2006). Le budget carburant des ménages augmente alors de 3,5 %.

INSEE, *Revue économie de La Réunion*, N° 4 Hors série, juillet 2008.