

Texte scientifique

Marché et formation des prix

Prix de réserve

Seriez-vous prêt à acheter un téléphone portable de la dernière génération pour 1000 francs? Et pour 300 francs? En tout cas, vous n'hésiteriez sans doute pas à l'acheter s'il ne coûtait qu'un franc. Pour chaque marchandise que vous envisagez d'acheter, vous fixez un prix maximum que vous êtes prêt à payer. Les économistes l'appellent le prix de réserve. Ce prix exprime, en unités d'une monnaie, la valeur qu'un produit représente pour vous. Quiconque vend une marchandise applique le même principe: pour chaque produit proposé, le vendeur fixe le montant minimum qu'il souhaite obtenir. Si personne n'offre ce prix minimum, le vendeur préférera garder sa marchandise pour lui.^[1]

Gain d'échange

Lorsqu'un acheteur et un vendeur passent un accord, chacun est en principe gagnant. Prenons un exemple: vous souhaitez vendre votre scooter usagé. A vos yeux, celui-ci a encore une valeur de 3000 francs, puisque vous n'en avez plus besoin et envisagez d'acheter bientôt une voiture. Pour une jeune collègue, qui ne possède pas encore de scooter, votre véhicule a une valeur de 5000 francs. Si vous vous mettez d'accord sur un prix de transaction de 4200 francs, vous êtes tous les deux gagnants. Vous avez réalisé un gain de 1200 francs, étant donné que vous avez reçu 4200 francs pour un objet qui ne valait plus que 3000 francs à vos yeux. L'acheteuse a réalisé un gain de 800 francs, car elle a pu acquérir pour 4200 francs un scooter qui valait selon elle 5000 francs. La somme de ces gains (soit $1200 + 800 = 2000$) est appelé gain d'échange dans le langage économique; il correspond à la différence entre les deux prix de réserve (c'est-à-dire $5000 - 3000 = 2000$).

Prix d'équilibre

Un marché est un lieu où se rencontrent de nombreuses personnes qui cherchent à acheter ou à vendre une marchandise donnée. Le nombre des transactions dépend des prix demandés et des prix offerts. Si un téléphone portable est proposé pour un franc, vous (et probablement beaucoup d'autres personnes) serez prêt à en acheter un, voire plusieurs. En revanche, peu de personnes accepteront de vendre un téléphone portable pour un franc.^[2]

Plus le prix augmente, moins de gens sont prêts à acheter un téléphone portable. En revanche, de plus en plus de personnes sont prêtes à en vendre. A un moment donné, un bien atteint le prix auquel les acheteurs sont d'accord d'acheter exactement la même quantité que celle que les vendeurs sont prêts à vendre. C'est ce que l'on appelle le prix d'équilibre.

Tant que le prix est en dessous du prix d'équilibre, il y a plus d'acheteurs que de vendeurs, ce qui pousse le prix à la hausse. Dès que le prix dépasse le prix d'équilibre, il y a plus de vendeurs que d'acheteurs, ce qui fait baisser le prix. Avec le temps, les prix sur un marché tendent donc au prix d'équilibre.

Concurrence et transparence

Sur les marchés bien organisés et transparents, les prix s'adaptent rapidement et de façon prévisible parce qu'ils sont connus de tous les participants, qui peuvent réagir rapidement au moindre changement. Le pétrole, par exemple, est échangé par des négociants professionnels sur des bourses électroniques bien organisées. Ceci limite les frais de transaction et permet des échanges extrêmement rapides. D'autres biens, comme le blé, l'or et de nombreuses actions, obligations et devises, sont échangés en bourse.

Toutefois, la plupart des biens que nous consommons au quotidien sont commercialisés de façon beaucoup plus simple. Par exemple, nous n'achetons pas nos habits ni nos chaussures en bourse. Pourtant, le mécanisme de détermination des prix qui intervient si rapidement à la bourse (ou dans le jeu de la corbeille) est également celui qui agit sur le prix de la plupart des biens de consommation, à la différence qu'il produit ses effets plus lentement et de façon moins parfaite.

Efficacité du marché

Si l'on considère tous les acteurs du marché, la question est de savoir quel prix permet à l'ensemble d'entre eux de réaliser le gain le plus élevé possible. Ce prix est le prix d'équilibre, car il permet à l'ensemble des acteurs susceptibles d'obtenir un gain de procéder effectivement à une transaction. Les acheteurs potentiels dont le prix de réserve est inférieur au prix d'équilibre n'achètent pas, car la marchandise n'a pas suffisamment de valeur à leurs yeux. Les vendeurs dont le prix de réserve est supérieur au prix d'équilibre ne mettent pas leur marchandise en vente, car la valeur de leur marchandise leur paraît supérieure au prix qu'ils pourraient en obtenir sur le marché. Ainsi, le prix d'équilibre permet la maximisation des gains pour l'ensemble des acteurs du marché.

Les économistes qualifient une telle situation d'efficace. On parle également d'efficacité du marché ou de marché efficace. Le prix d'équilibre ne permet généralement pas à tous les acheteurs ou vendeurs potentiels de procéder à une transaction; l'efficacité ne signifie donc pas qu'il y a un maximum de transactions. En revanche, elle signifie que les «bonnes» personnes sont amenées à se rencontrer et à procéder à un échange.

Pour qu'un marché soit efficace, il doit réunir les conditions suivantes: la concurrence et la transparence du marché prévalent, les marchandises ne diffèrent pas les unes des autres et de nouvelles entreprises peuvent entrer sur le marché.

L'essentiel en bref

- Le prix d'équilibre sur un marché est le prix auquel les vendeurs offrent une quantité de marchandise équivalente à celle que les acheteurs sont prêts à acheter pour ce même prix. A ce prix, il y a une concordance parfaite (un équilibre) entre la quantité de biens offerts et la quantité de biens demandés.
- Sur un marché bien organisé et transparent (par exemple une bourse de matières premières), le prix d'équilibre s'établit rapidement et «automatiquement», c'est-à-dire en réagissant aux forces du marché. Même sur des marchés moins bien organisés et moins transparents, le prix tend au prix d'équilibre, mais plus lentement.
- En général, chaque transaction sur un marché donne lieu à un gain d'échange.
- A condition qu'un marché soit concurrentiel et transparent, le prix d'équilibre permet d'atteindre le gain maximal pour l'ensemble des acteurs du marché, car les gains d'échange sont les plus élevés possible. Les économistes parlent d'efficacité du marché ou simplement d'efficacité pour décrire cette caractéristique.
- L'efficacité ne veut pas dire que chaque personne obtient le gain maximum, mais que la somme de tous les gains d'échange est la plus grande possible.

Note de bas de page:

^[1] Dans le jeu de la corbeille d'icomix, le prix de réserve des acheteurs est appelé prix d'achat maximal, tandis que le prix de réserve des vendeurs est appelé prix de vente minimal.

^[2] A l'exception des cas dans lesquels un abonnement cher (par exemple pour 24 mois) est vendu avec le téléphone portable.