

Le cadre de l'analyse économique

La « loi » de l'offre et de la demande explique-t-elle la formation des prix ?

Parmi les grandes questions ayant trait à l'échange, celle de la formation des prix est assurément centrale. Si la théorie économique standard en offre une explication abstraite logique, celle-ci se heurte rapidement à la réalité du mécanisme de rencontre de l'offre et de la demande, dont les caractéristiques sont elles-mêmes relativement méconnues. Les limites inhérentes soulevées par Pascal Combemale à l'approche dominante de la fameuse loi de l'offre et de la demande posent la question des déterminants réels des prix. Sans doute faut-il les chercher plus vraisemblablement dans le pouvoir respectif des offreurs et des demandeurs sur le marché.

C. F.

Pour convaincre le lecteur que les économistes sont des gens utiles capables d'expliquer scientifiquement des phénomènes que chacun de nous peut aisément observer dans sa vie quotidienne, le premier chapitre des manuels d'économie (1) présente invariablement le fonctionnement d'un marché régulé par la célèbre « loi de l'offre et de la demande ». Cette « loi »

apparaît somme toute comme allant de soi : si la récolte de fraises est surabondante en pleine saison, le prix de la barquette tend à baisser ; si l'on cherche vainement des offres d'appartement à louer dans les vitrines des agences immobilières alors que les personnes à la recherche d'un logement se bousculent dans les cages d'escalier, les loyers augmentent... On pourrait multiplier les exemples : lorsque la quantité offerte d'un bien est supérieure à la quantité demandée le prix de ce bien baisse ; quand la quantité demandée est supérieure à la quantité offerte, le prix augmente. Face à de telles évidences, quel est donc l'intérêt de l'analyse économique ?

Un marché parfait

Pour comprendre le raisonnement des économistes, souvent déroutant pour les profanes, il faut d'abord savoir :

- qu'ils cherchent moins à décrire comment fonctionne l'économie réelle, qu'à démontrer comment devrait fonctionner une économie de marché idéale ;

- qu'ils suivent une démarche « hypothético-déductive », ce qui signifie qu'ils partent d'hypothèses, souvent très irréalistes, pour en déduire des conclusions formellement vraies (au sens où l'utilisation des mathématiques garantit la rigueur formelle du raisonnement, de telle sorte que la validité des conclusions dépend logiquement de la validité des hypothèses) (2).

Dans le cas de la « loi de l'offre et de la demande », cela revient à construire un premier modèle, celui d'un marché parfaitement concurrentiel :

- un marché, défini comme l'ensemble des offreurs et des demandeurs d'un bien ou d'un service particulier, et considéré « toutes choses égales par ailleurs », c'est-à-dire en faisant abstraction de toutes les interdépendances qui le relient aux autres marchés ;

- l'un des critères de la « perfection » étant que les agents (producteurs, consommateurs) sont « preneurs de prix », c'est-à-dire qu'ils considèrent les prix comme des paramètres exogènes sur lesquels ils n'exercent aucune influence (ils n'ont aucun « pouvoir de marché ») (3).

(1) Un exemple parmi d'autres, celui de Gregory Mankiw, *Principes de l'économie*, traduit chez Economica, Paris, 1998.

(2) Voir sur ce sujet l'article de Bernard Guerrien, « Le raisonnement économique », dans le présent numéro, page 3.

(3) Le lecteur curieux se demandera : si tout le monde « prend » les prix, qui les « donne » ? Nous le remercions de cette très bonne question... qui n'est généralement pas posée dans les manuels, ou à laquelle on apporte cette réponse magique : c'est le marché qui « fait » les prix. Mais « qui » est le marché ?

Une « loi » ?

Sous ces premières hypothèses, on peut essayer de se représenter le comportement des offreurs et des demandeurs sur un marché parfait, celui du bien 1. Commençons par la demande d'un individu nommé Marcel. De quoi dépend-elle ? Des goûts de Marcel (il apprécie plus ou moins le bien 1), de son revenu (principalement son salaire), et du prix du bien 1 (dès lors que l'on néglige les autres marchés). Si l'on suppose que ses goûts et son revenu ne varient pas (on raisonne donc sur un horizon temporel court), alors la quantité demandée par Marcel, q_1^d , ne dépend que du prix, p_1 : à chaque niveau de prix, on peut faire correspondre la quantité maximum de bien 1 que Marcel est disposé à acheter à ce prix (par exemple 10 unités de 1 si le prix est de 2 euros, mais seulement 4 unités si le prix est de 3 euros, etc.). Cette relation est une fonction de demande individuelle : $q_1^d = d(p_1)$. Supposons qu'elle soit continue et monotone. Quel est son sens de variation ? La fonction pourrait être croissante : observant aujourd'hui que le prix augmente, Marcel en déduit qu'il va encore augmenter demain et décide de précipiter ses achats ; un tel comportement, spéculatif (Marcel espère peut-être revendre le bien 1 plus cher demain), est fondé sur une anticipation de l'évolution du prix (celui qui anticipe une baisse de prix préfère au contraire attendre plutôt que d'acheter maintenant). Pour continuer à simplifier l'analyse, faisons abstraction de l'influence des anticipations, comme s'il n'existait aucune incertitude. La fonction pourrait malgré tout rester croissante : si Marcel est pauvre, dans un pays où le budget alimentation est principalement consacré à l'achat de riz, la hausse du prix du riz le rend encore plus pauvre (son pouvoir d'achat baisse) et le contraint à augmenter sa consommation de riz dès lors que cet aliment de base reste moins cher que les autres. C'est seulement à la condition de supposer donnés les goûts, les revenus, puis de faire abstraction des anticipations, de l'incertitude, et d'exclure certains biens dans certaines circonstances, que l'on parvient à démontrer ce que l'on appelle parfois la « loi de la demande » : toutes choses égales par ailleurs, la quantité demandée d'un bien varie en sens inverse de son prix (quand le prix augmente, la quantité demandée baisse). Malgré toutes ces restrictions, cette « loi » ne vaut que pour un certain type de fonction (4), et n'est plus nécessairement vérifiée au niveau agrégé, lorsque l'on additionne les fonctions de demande individuelles pour obtenir la fonction de demande de tous les individus sur un même marché. Admettons malgré tout provisoirement que la fonction de demande agrégée, $q_1 = D(p_1)$, soit décroissante...

Et l'offre ?

Voyons si les choses se présentent mieux du côté de l'offre... Une productrice du bien 1 s'appelle Ginette. La quantité offerte de ce bien par Ginette

dépend de son coût unitaire de production, de son prix de vente et des... anticipations, dont nous continuons toutefois à faire abstraction. Le coût unitaire de production varie en fonction du prix des *inputs* (ressources utilisées : matières premières, main-d'œuvre, etc.), du rendement de ces *inputs*, des innovations techniques et organisationnelles, dont nous faisons aussi... abstraction. Si les prix des *inputs* sont donnés (tous les marchés autres que celui du bien 1 étant comme « gelés »), alors il ne reste qu'un seul facteur de variation du coût : le rendement des *inputs*. En courte période, certains *inputs* sont fixes : Ginette n'a pas la possibilité de faire varier le nombre de machines, la superficie des bureaux, etc. Pour augmenter la production il lui faut par conséquent combiner des quantités croissantes d'*inputs* variables (heures de travail, matières premières, etc.) avec un volume fixe des autres *inputs* nécessaires à la production ; elle doit donc utiliser de plus en plus intensivement ceux-ci. De ce fait, au-delà de la combinaison d'*inputs* la plus efficace, les rendements décroissent, de telle sorte que le coût marginal augmente : la dernière unité produite coûte de plus en plus cher à fabriquer. Une fois ce seuil dépassé, la production d'unités supplémentaires n'est donc rentable que si le prix de vente augmente, lui aussi. On en déduit, sous toutes ces restrictions, que la quantité offerte de bien 1, q_1^s , est une fonction croissante, du prix, p_1 , de ce bien : $q_1^s = s(p_1)$.

Pour rester conciliant, on supposera aussi que cette fonction est continue. Bien sûr, si les rendements étaient croissants et les coûts décroissants, la fonction d'offre de Ginette pourrait être décroissante (elle se contenterait d'un prix plus faible dès lors qu'elle pourrait écouler sur le marché une quantité importante de 1, comme Henry Ford dans les années 20 avec sa voiture, la Ford T). Retenons que la forme de la fonction d'offre dépend de façon cruciale des hypothèses sur les rendements.

Une rencontre heureuse

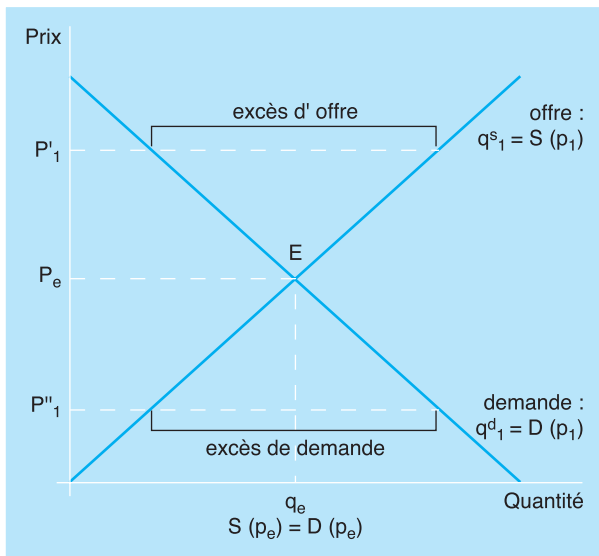
Nous voici enfin parvenus au moment tant attendu de la rencontre de l'offre et de la demande sur notre marché parfait (voir le graphique 1 ci-contre).

Pour le niveau de prix p_1' , on constate un excès d'offre : la quantité offerte est supérieure à la quantité demandée. La concurrence entre les offreurs pour attirer des chalands est vive : on peut supposer qu'elle se traduira par une baisse du prix (mais on ne sait toujours pas qui fait varier ce prix).

Pour le prix p_1'' , inférieur à p_1' , on constate un excès de demande : la quantité demandée est supérieure à la quantité offerte. Cette fois, c'est la concurrence

(4) Ce que l'on appelle la fonction « hicksienne », ou fonction de demande compensée, et non la fonction « marshalienne », qui est la fonction de demande « normale ».

1. Le « marché » du bien 1



entre les demandeurs pour accéder au produit que tout le monde s'arrache, de telle sorte que le prix va probablement augmenter. On pourrait imaginer que ce yo-yo du prix va se poursuivre indéfiniment : tantôt il serait trop élevé, tantôt il serait trop faible. Mais les économistes introduisent en général ici l'image du ressort au bout duquel on vient de suspendre un poids : l'amplitude des oscillations tend à se réduire jusqu'au moment où le ressort devient immobile. On appelle cet état d'immobilité : **l'équilibre** (plus rien ne bouge). Le graphique 1 illustre cette idée qu'existe en effet un prix (d'équilibre), p_e , pour lequel les quantités offertes sont égales aux quantités demandées. Si l'on a foi en la « loi de l'offre et de la demande », il est permis de croire que les fluctuations du prix sur le marché vont résorber les excès d'offre et de demande, de telle sorte que l'on parviendra effectivement en ce point E qui correspond à la définition de ce que l'on appelle l'équilibre concurrentiel.

Le marché tout puissant

Le prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz écrit ainsi dans son manuel grand public : « dans les économies de marché concurrentielles, les prix effectifs tendent vers les prix d'équilibre, pour lesquels l'offre et la demande sont égales » (5). Il ajoute même par la suite : « quelle que soit la puissance d'un État, il ne peut pas plus s'opposer à la loi de l'offre et de la demande qu'à la loi de la pesanteur » (6). Cette conclusion révèle l'enjeu de la démonstration : comme la loi de la pesanteur, la loi de l'offre et de la demande s'impose à tous ; c'est « le marché » qui détermine les prix et non quelques groupes occultes. Ces prix de marché correspondent ainsi à une certaine

conception de la justice : ils ne sont pas manipulés, ils « transcendent » les individus. Dès lors, nul n'est fondé à imputer la responsabilité des hausses de loyer aux seuls propriétaires ou la baisse des salaires aux entreprises... En clair : qu'il s'agisse du Bien (enrichissement) ou du Mal (appauvrissement), ce n'est la faute de personne en particulier puisque c'est de la faute de tout le monde (la faillite de l'entreprise s'explique par les milliers de micro-décisions individuelles de ménagères ayant choisi de ne pas mettre son produit dans leur caddie) (7).

En cherchant à imposer leur loi à la « loi » du marché, les gouvernements perturbent cette belle mécanique. Les cas habituellement cités sont ceux du marché immobilier et du marché du travail :

- lorsque l'on impose un plafond aux loyers, l'exemple type étant la loi de 1948, il en résulte un excès de demande de logements, c'est-à-dire une pénurie dont les premières victimes sont les candidats à la location ;

- lorsque l'on impose un salaire minimum, l'exemple type étant le SMIC, il en résulte un excès d'offre de travail, c'est-à-dire une pénurie d'emplois dont les premières victimes sont les chômeurs.

Toute entrave à la flexibilité des prix empêcherait donc le marché d'atteindre l'équilibre et induirait par conséquent des rationnements (de la demande en cas de prix plancher, et de l'offre en cas de prix plafond). On expliquait aussi de cette façon les files d'attente devant les magasins dans les économies des pays de l'ancien bloc communiste (selon l'adage : les portefeuilles sont pleins mais les magasins sont vides). Remarquons que dans les économies de « marché », l'absence de files d'attente n'implique pas la disparition du rationnement : il ne s'effectue pas principalement par les quantités, mais par les prix et les revenus (selon l'adage : les magasins sont pleins mais les portefeuilles sont vides).

À ce stade de l'analyse, il convient de revenir à la question que nous avons laissée en suspens : comment sont déterminés les prix ?

L'offre ou la demande ?

Le premier graphique présenté fut d'abord utilisé par l'économiste anglais Marshall (1842-1924) pour tenter de réconcilier les deux théories de la valeur des marchandises qui s'opposaient jusqu'alors :

(5) Joseph E. Stiglitz (2000), *Principes d'économie contemporaine*, Paris, De Boeck Université, p. 77.

(6) *Ibid.*, p. 98.

(7) Cette pédagogie libérale ne passe pas encore très bien dans notre pays : quand les prix de la viande ou des tomates s'effondrent, quand une grande entreprise licencie, etc., le réflexe (archaïque ?) consiste encore à se tourner vers l'État pour lui demander d'intervenir ; les « victimes » invoquent rarement la fatalité de la « loi de l'offre et de la demande », ou la justice immanente du marché pour expliquer leur sort et l'accepter stoïquement...

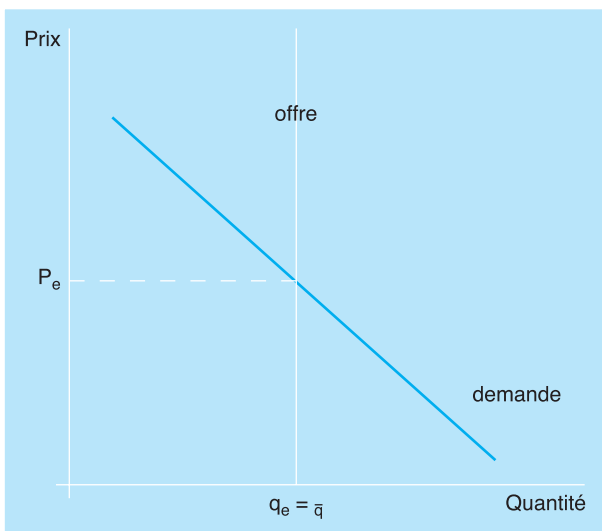
- la théorie qui expliquait cette valeur par le coût de production, notamment le coût en travail (s'il faut dix heures de travail pour produire le bien A et cinq heures pour produire le bien B, alors une unité de A vaut deux unités de B) ;

- la théorie qui expliquait cette valeur par l'utilité marginale (un bien a d'autant plus de valeur qu'il est à la fois plus rare ET plus demandé).

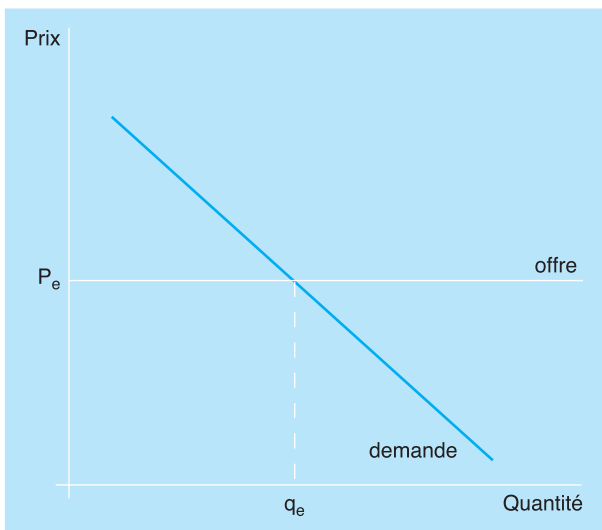
En effet, sur notre marché parfait, le prix d'équilibre est déterminé à la fois par l'offre ET par la demande, donc par les facteurs qui influencent l'une et l'autre. Mais nous avons vu que la forme des courbes était déduite de nombreuses hypothèses restrictives. Toujours avec Marshall, envisageons par exemple deux autres configurations :

2. Rigidité de l'offre ou de la demande

a) une courbe d'offre verticale



b) une courbe d'offre horizontale



- *graphique a)* : à très court terme, par exemple le jour même où se tient le marché, l'offre est totalement rigide (la quantité de tomates apportée le matin ne peut varier), donc indépendante du prix, de telle sorte que c'est l'offre seule qui détermine la quantité et la demande qui détermine seule le prix ;

- *graphique b)* : à long terme, les producteurs ont le temps d'ajuster totalement leur capacité de production, l'offre devient parfaitement élastique ; si les rendements sont constants (le coût par unité produite ne varie pas lorsque la production augmente), alors la courbe d'offre est horizontale, de telle sorte que c'est désormais l'offre (donc le coût de production) qui détermine le prix et la demande qui détermine la quantité produite.

On pourrait ainsi revenir sur toutes les hypothèses du modèle initial. En introduisant les anticipations dans le raisonnement, on mettrait en évidence des dynamiques cumulatives liées à des prophéties auto-réalisatrices : si tout le monde pense que le prix va augmenter, tout le monde achète, donc le prix augmente, ce qui valide les anticipations, donc tout le monde continue à acheter, etc. On comprendrait alors la formation des bulles spéculatives, dont le triste destin est d'éclater pour nous rappeler périodiquement que la « loi » de l'offre et de la demande n'est souvent que le jouet de nos délires collectifs.

Le mystère de la formation des prix

Mais la principale limite du modèle que nous venons d'explorer, celui de l'équilibre partiel (sur un marché isolé), c'est qu'il ne prend pas en compte, par définition, les interdépendances entre les marchés. Or, il y a probablement des relations entre le prix des planches et le prix des tables, entre le prix du thé et le prix du café, entre le prix des crêpes et le salaire de la crêpière, etc. Il faudrait par conséquent passer du modèle de l'équilibre partiel à celui de l'équilibre général (sur tous les marchés simultanément), dont la première formalisation est due à Walras (1834-1910). L'une des caractéristiques étonnantes de ce modèle, trop complexe pour être présenté en quelques lignes, est qu'il apporte une réponse immédiate à la question qui nous tracasse : si tous les agents sont « preneurs de prix », qui les « donne » ? C'est un commissaire-priseur, dont le rôle (non rémunéré) est de « crier » les prix, et de les ajuster par tâtonnement lorsqu'il constate des excès d'offre ou de demande jusqu'à ce qu'il y ait équilibre sur tous les marchés. Pour qu'un tel personnage existe réellement, il faut que les marchés soient à la fois organisés et centralisés.

Parce qu'une telle hypothèse lui paraissait trop irréaliste – la plupart des marchés ne sont pas régulés par un système d'enchères parfaitement organisé – l'économiste anglais Edgeworth (1845-1926) a

recherché une solution en partant du niveau le plus décentralisé, celui du marchandage entre deux agents « face à face ». Hélas, le résultat auquel on parvient dans un modèle d'échange bilatéral est à la fois prévisible et fort décevant : à l'intérieur de la plage de prix qui rend l'échange mutuellement avantageux pour les deux protagonistes, le choix du prix est économiquement indéterminé (c'est-à-dire qu'il résulte du rapport de forces, ou de la coutume, mais pas de déterminants strictement économiques). Tout simplement parce que chaque agent veut acheter (vendre) le moins (plus) cher possible...

Nous sommes donc confrontés à un dilemme insurmontable, en forme d'impasse théorique :

- soit l'on modélise l'échange marchand à l'échelon le plus décentralisé, celui de la relation de marchandage entre deux agents, comme dans une brocante, et il est impossible de déterminer économiquement le prix de la transaction ;

- soit l'on introduit un tiers médiateur, le commissaire-priseur, qui affiche ou « crie » les prix, mais on se réfère alors à un système à la fois organisé et centralisé, par conséquent très éloigné du marché tel que l'on se le représente couramment (sauf si l'on pense que tous les marchés fonctionnent comme la Bourse).

quotidien ce sont les entreprises qui « font » les prix, ou, du moins, les proposent, laissant au consommateur le choix de « prendre ou de laisser ». Mais cela revient à faire l'hypothèse que ces entreprises exercent un pouvoir de marché ; le cas limite étant celui du monopole, qui fait face, seul, à l'ensemble des demandeurs. On sort par conséquent de l'univers de la concurrence parfaite (tous les agents sont preneurs de prix), pour entrer dans celui de la concurrence imparfaite (certains agents ont le pouvoir de faire les prix). Dans ce nouvel univers, les agents ne considèrent pas que le marché est « plus fort qu'eux », ils cherchent à être plus forts que les autres. Pour tenter de savoir si, de leur confrontation, résulte un système de prix unique, stabilisé, il faut modéliser leurs interactions stratégiques (chacun prenant sa décision en cherchant à anticiper comment les autres vont agir) et cela n'est pas particulièrement facile, même en ayant recours à l'outil à la mode en théorie économique : la théorie des jeux (l'un des résultats les plus fréquents de son application étant la multiplicité des équilibres, ce qui est une nouvelle forme d'indétermination).

Nous pourrions conclure que tout le monde sait ce qu'est la « loi » de l'offre et de la demande, sauf les économistes. Ce serait excessif. Mais nous espérons avoir incité le lecteur à ne pas renoncer à tout esprit critique lorsqu'il lit les manuels d'économie. ■

Le monde est imparfait

Dans la vie courante, les prix sont écrits sur des étiquettes dans les magasins, dans les catalogues, sur les dépliants publicitaires, etc. Dans notre monde

Pascal Combemale,
professeur de Sciences économiques et sociales
au lycée Henri IV