

Le couple {prix et quantité} constitue l'attracteur du marché

Essai VIII



Greset Jean-François – photo prise aux Grottes de Vallorbe

- I/ Présentation

- II/ Introduction

- III/ La formation du sous-jacent du prix

III.1 Les coûts marginaux

III.2 Une autre approche

III.3 La fonction Cobb-Douglas

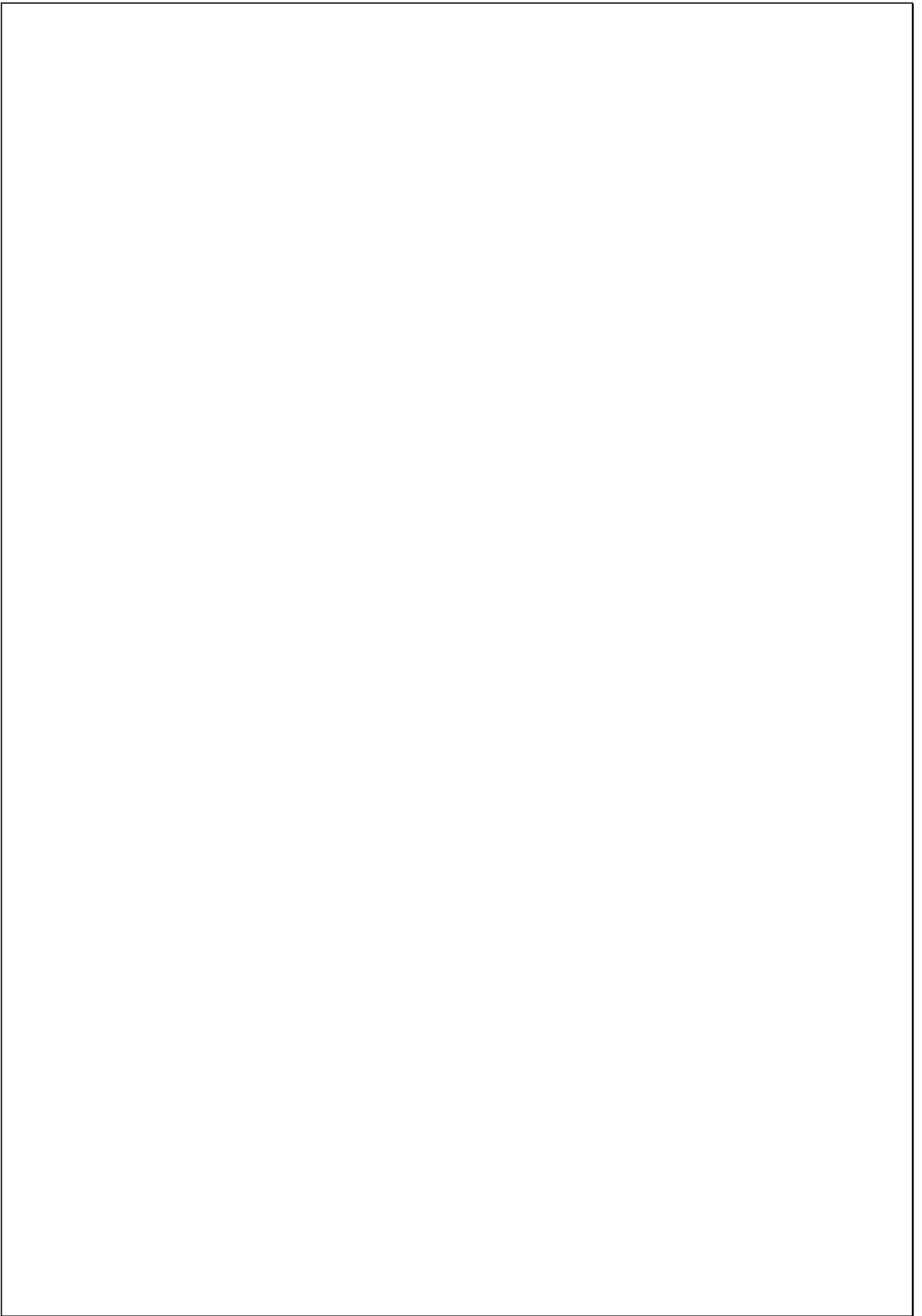
- IV/ Le marché et son attracteur

IV.1 L'équilibration du marché

IV.2 Confirmation par l'indice des prix à la consommation

- V/ L'équilibration du marché

- VI/ Conclusion



I. PRESENTATION



Une ville – un quartier
(marché de proximité)



Le plaisir des achats en
boutique ou centres
commerciaux

JF

Les achats en ligne
ou par correspondance



Le marché des devises
(6600 milliards de \$ par jour)
ou marché boursier.
(marché parfait)

Henri Poincaré s'adressant à Léon Walras, dans une lettre : « Vous, vous regardez les hommes comme infiniment égoïstes et infiniment clairvoyants. La première hypothèse peut être admise dans une première approximation, mais la deuxième nécessiterait peut-être quelques réserves. »

(extrait de : Jean-Pierre AUBIN, La mort du devin, L'émergence du démiurge, p. 408, Ed. Beauchesne, Paris 2010)

Quoi de plus banal que faire ses courses, de courir les magasins, ou de commander un objet sur internet ? Pourtant, derrière cette banalité se cache un processus individuel complexe d'actes matériels, de recherche d'informations, de décisions, de comportements, impliquant des mises en mouvements humains, autant physiques que psychologiques. L'idée de cet essai est une tentative de clarifier certains points de la théorie économique, notamment en abordant d'un point de vue systémique ce pan de la microéconomie pour aboutir à l'aspect macroéconomique.

A y regarder de près, le prix ne constitue pas seulement une information essentielle¹ à l'usage des consommateurs et producteurs, mais plus encore, il participe au verrouillage du cycle {production => échanges} en conférant une valeur définitive au produit/service vendu. De plus, le prix s'adosse aux coûts de production de l'objet mis en vente, auxquels s'ajoute, ou devrait s'ajouter, la part de rendement des capitaux investis (ROIC) au profit de l'entreprise venderesse.

Les fonctions d'offre et de demande de chaque agent s'homogénéisent sur les marchés aussi bien concernant le prix et la quantité. Ces deux variables constituent un binôme à considérer en tant que tel. Pourtant, force est de constater que la multitude des transactions opérées sur les marchés tend à s'harmoniser autour d'un centre de gravité, c'est-à-dire en équilibration.

Sans monnaie, les marchés ne fonctionneraient pas et n'auraient jamais pu atteindre un tel degré de complexité et une telle diversité. En effet, en économie rien n'est instantané et le lien entre le triptyque : passé, présent, futur est plus qu'indispensable. De plus, le cycle {P/R_{1,2} => R/C₂} n'est possible que grâce à l'intermédiaire monétaire qui donne cette fluidité essentielle aux transactions réalisées.

Le cycle économique, de l'entreprise à l'acheteur, oscille constamment dans sa zone de viabilité, cernée par diverses contraintes (ou antagonismes) plus ou moins rigides et/ou étroites. Cet espace est un attracteur ; il confère ainsi au marché cette cohérence, laquelle imprègne la totalité de l'activité économique.

La thèse que je défends s'appuie sur la théorie des systèmes, à mon avis, seul outil autorisant une approche globale des processus économiques, partant du microscopique pour aboutir au macroscopique. A défaut de pouvoir confronter mon point de vue, la parole académique se déroband, je n'ai pas d'autre alternative que de publier « sans filtre » mon Essai. Ce risque je l'assume étant convaincu de la pertinence de la théorie des systèmes appliquée à l'Economie.

¹ C'est un indicateur de rareté d'un bien, d'une ressource. Mais, il entre aussi en résonance avec l'échelle de l'utilité que se forme le consommateur/investisseur.

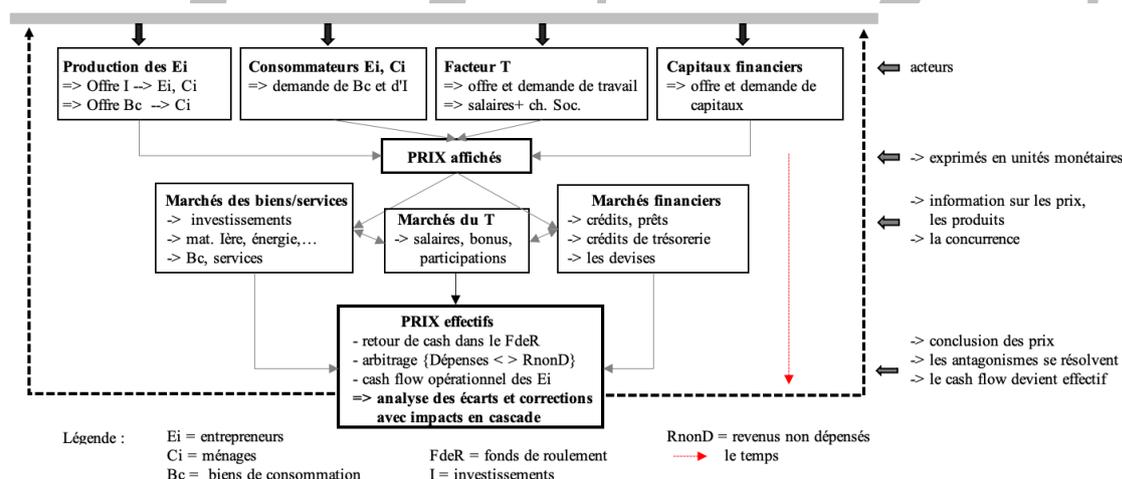
II/ Introduction

Le prix est une notion qui paraît être une évidence, alors que sa définition mérite quelque attention. Selon Walras, le prix est une valeur annoncée par un commissaire-priseur, que les acheteurs-vendeurs considèrent comme une donnée. A cette définition irréaliste, je préfère celle donnée par R. Barre¹ : « Le système des prix n'est qu'un système de signaux qui coordonne et rend cohérentes les décisions des agents. », ou encore² : « Le prix est la valeur d'un bien en termes monétaires, le taux d'échange qui s'établit entre le bien et la monnaie. »

Toutefois, si un bien a une valeur, ne serait-ce déjà que par les moyens de production³ utilisés à sa fabrication, la monnaie ne constitue qu'un outil commode, reconnu en tant qu'unité de mesure de la totalité des biens/services présents sur leur marché respectif. Pour quelle raison le vendeur accepte-t-il de se dessaisir d'un bien ou de fournir un service contre de la monnaie de papier ou une simple écriture ? Tout simplement, la monnaie contient en puissance un pouvoir d'achat latent, ou un pouvoir de rendement inexprimé, qu'il est possible d'activer à tout moment. De plus, l'argent en question constitue une passerelle indispensable entre le passé, le présent et le futur. Par divers mécanismes connus, ces deux pouvoirs, contenus dans la monnaie, sont susceptibles d'être influencés dans le sens d'une amélioration ou d'une détérioration⁴, constituant ainsi une fragilité du processus des échanges.

Le prix est présent en tous lieux et toutes circonstances comme le suggère la fig. No 1.

Fig. No 1 – Positionnement du prix dans l'Economie



Cet indicateur (le prix) relie les acteurs économiques du système aux marchés respectifs assurant ainsi leur coordination par rapport aux projets de production émanant desdits acteurs. Ces liens présentent un caractère circulaire avec interactions réciproques. Sans les prix, le fonctionnement simultané des marchés, respectivement de leurs animateurs ne pourrait se dérouler de manière cohérente, tandis que les échanges seraient compromis, voire chaotiques.

A partir des prix affichés, ceux-ci se transforment en prix effectifs au fur et à mesure des accords conclus entre partenaires :

vendeurs – acheteurs
employeurs – salariés

concernant les biens/services ;
concernant le travail ;

¹ Raymond Barre, Economie politique, PUF, t. 1 (1975), p. 523

² R. Barre, Fr. Teulon, Economie politique, p. 492, 15^e édition refondue, PUF.

³ Ils constituent les sous-jacents du prix.

⁴ par l'inflation, déflation, cours du change, notamment.

créanciers – débiteurs	concernant les flux de capitaux ;
excédents – besoins de trésorerie	concernant le système bancaire.

C'est grâce à ce facteur que le cycle économique $\{P/R_{t1,2} \Rightarrow R/C_{t2}\}$ se referme, et se renouvelle constamment après avoir intégré les informations du marché.

Au prochain chapitre, j'exposerai mon point de vue relatif à la manière dont se forme la variable en question.

Chapitre No III – La formation du sous-jacent du prix

Le prix d'acquisition d'un objet ou d'un service offre un double aspect de revenus et de coûts, dans la mesure où il résulte d'un acte de production mobilisant des ressources non gratuites. La valeur d'un bien contient une somme de revenus dépensés, respectivement anticipés, selon le schéma ci-après.

$$Y_{\text{delta}} = \Sigma VI + VA_{\text{Gamma}} = \text{Valeur de la production du produit delta chez Gamma } (\gamma)$$

En termes de revenus, lors de la production :

$$Y_{\text{delta}(s,j)} = \left(\left(\sum^{(n-\gamma)} (R_m + RE_{(\text{intermédiaires})}) + R_m(\gamma) \right) + EBT_{\text{anticipé}(\gamma)} \right)_{t_1}$$

(les revenus sont distribués au temps t_1)

Cette équation forme le sous-jacent du prix offert. Dès lors que le prix est fixé en t_2 , par la vente, alors la valeur définitive de delta est déterminée selon la formule :

$$Y_{\text{delta}} = \left(\sum^{(n)} R_m + \sum^{(n)} RE_i \right)_{t_2}$$

forme des revenus définitivement acquis par la vente, selon un décalage périodique, lequel pourra varier selon le type de produit/service ou de contrat. Au terme de la production, des coûts ont déjà été dépensés ; ils forment la base du prix à partir de laquelle le vendeur évaluera son offre en fonction de son marché.

Le déterminant du prix se situe en premier au niveau de la fonction de production, laquelle est abondamment théorisée dans les manuels universitaires. A ce propos, il me paraît devoir apporter quelques compléments théoriques dans le but de ne pas perdre de vue la réalité plus complexe, moins saisissable que le laissent apparaître les modèles utilisés.

III.1 Formation du prix dans le cadre des coûts marginaux

L'hypothèse des coûts marginaux suivant un mouvement décroissant pour ensuite croître en fonction des quantités d'unités produites est intuitivement compréhensible, mais dans un contexte de production bien spécifique. Toutefois, quatre arguments s'opposent à ce scénario.

1. la marginalité des coûts est difficile à détecter dans la pratique, les données comptables étant souvent insuffisantes et trop fluctuantes ;
2. la structure $\{C \Leftarrow \text{Organisation} \Rightarrow T\}$ est réajustée, améliorée, transformée avec pour conséquence d'atténuer cette marginalité. En effet, la productivité au sein de l'entreprise est stable parce que reposant sur des procédures définies par l'organisation impliquant autant la main-d'œuvre que les investissements. Bien entendu, les séquences ne sont pas figées ; elles évoluent par adaptations successives selon les techniques en constante évolution ;
3. les quantités produites, même dans un processus linéaire, sont limitées par la rentabilité au point mort de l'entreprise (le minimum acceptable) et par la demande (maximum). Par

Le prix d'un produit/service contient une somme de revenus déterminée au moment de la vente. Cette variable (le prix) a donc un contenu concret ; elle ne constitue donc pas une simple information abstraite.

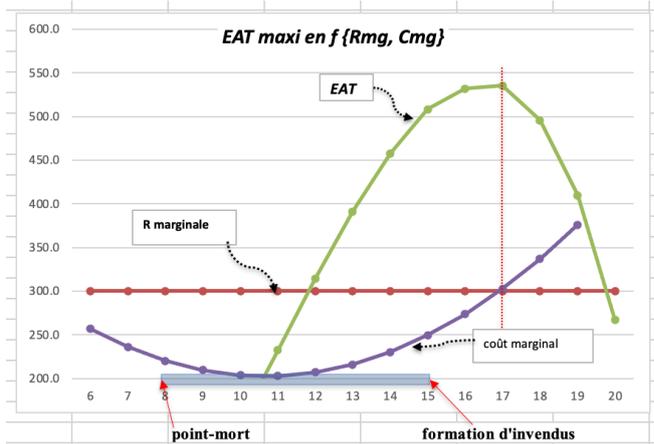
Ainsi, le prix possède un contenu sous la

conséquent, l'espace des quantités, dans lequel la règle des coûts marginaux s'exprime, est trop étroit pour permettre de dégager une courbe significative ;

- le modèle théorique repose sur la loi des rendements décroissants. Or, dans nos Economies très corsetées par de multiples contraintes, les coûts fixes sont dominants.

La présentation traditionnelle que l'on retrouve couramment dans les ouvrages ad hoc fait l'objet de la fig. No 2.

Fig. No 2 – Selon la référence théorique



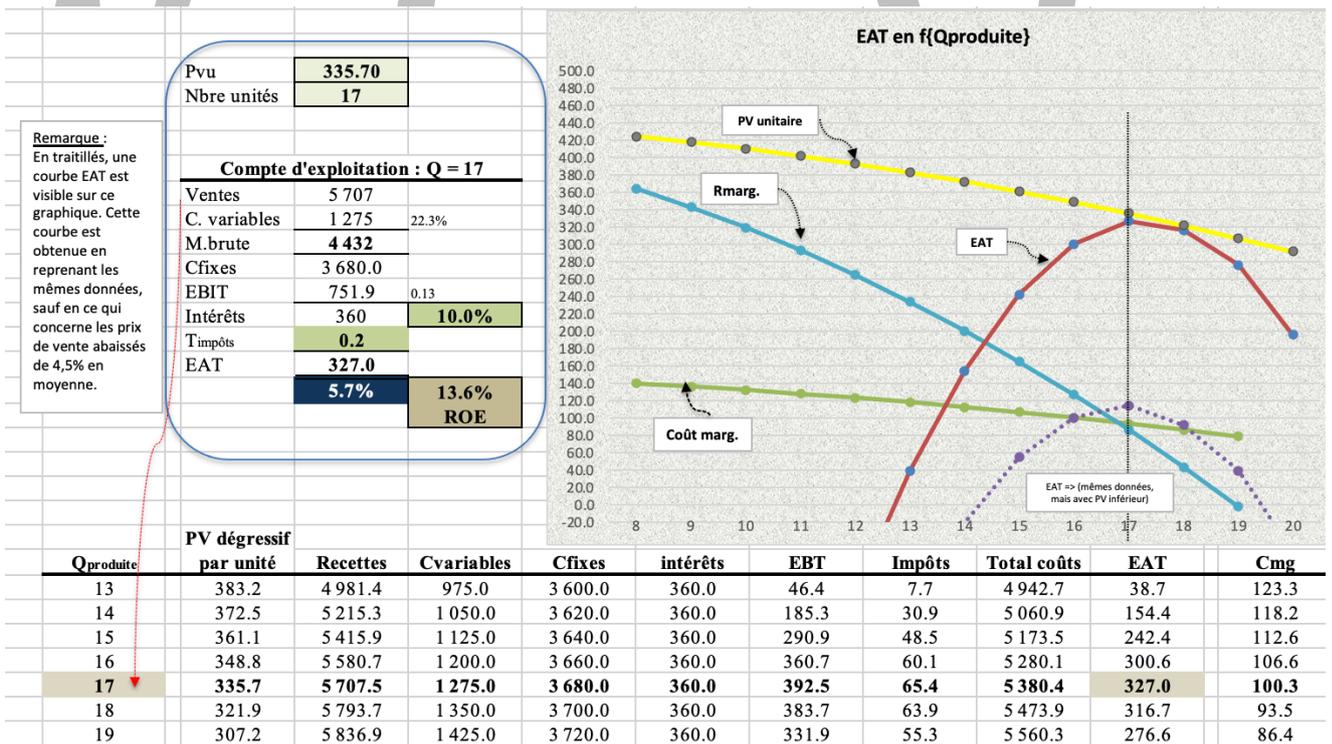
La fig. No 2 se réfère à la théorie encore enseignée dans les Ecoles et les ouvrages économiques. L'intersection des Revenus marginaux avec les Coûts marginaux indique bien l'optimum de l'EAT de l'entreprise pour une Quantité produite de 17 unités. Toutefois, la fig. No 2 renvoie au 3^e argument énoncé en page 2.

Dans la mesure où la plage de la production, en l'état du moment, est située de $Q_{\min} = 8$ à $Q_{\max} = 15$, l'optimum théorique du profit ne pourra être obtenu. De plus, la condition d'un contexte de

concurrence parfaite, on le sait, est plutôt rare, réduisant fortement la pertinence de cette variante, pourtant largement enseignée. Evidemment, sa formulation mathématique est intéressante (elle mérite bien entendu d'être connue) avec toute sa rigueur, mais cela ne doit pas être la raison de négliger les variantes ne se laissant capter que par la comptabilité analytique.

A ce propos, la fig. No 3 nous met en présence d'une situation plus conforme à la réalité.

Fig. No 3 – Le PVu décline en fonction de la quantité



En l'occurrence, le prix de vente unitaire décline au fur et à mesure des quantités vendues, tandis que les coûts fixes sont en légère croissance. Les coûts dits variables correspondent au montant unitaire de Fr 75 multiplié par la Q produite.

On observe que le maximum de l'EAT est obtenu pour Q = 17, sur la base des chiffres mentionnés au pied du graphique. Toutefois, si on se réfère à la remarque qui a été faite, on relève qu'une réduction du prix de vente unitaire de 4,5% diminue sensiblement l'EAT de Fr 327 à Fr 114, soit moins de 65 %.

C'est à partir de ce constat que je considère la théorie dont il est question comme étant lacunaire au regard d'une gestion financière qui doit aussi prendre en compte les composants : a) somme des capitaux investis destinés à la production à rentabiliser, b) montant des emprunts et leurs coûts, c) montant des fonds propres à rentabiliser, non seulement pour assurer un dividende, mais aussi les dépenses de RetD, de formation, sans oublier les risques de plus en plus nombreux que la firme est tenue d'assumer. Ainsi, limiter la gestion financière au seul critère de la Q produite générant l'EAT maximum conduit-elle le lecteur et l'étudiant à une vision imparfaite du management d'une société. De plus, l'illusion des coûts marginaux fluides est contredite par une réalité plus complexe. A ce propos, il n'est pas inutile de répéter que les lignes de production des entreprises sont fractionnées, s'entremêlent selon les types d'outillage, sont séquencées avec des alternances, se rejoignent ou se disloquent, selon des procédures organisées et complexes. Alors seule la comptabilité analytique d'exploitation permet de suivre les coûts, par quantité produite, conformément à la planification des ventes envisagées, lesquelles concernent plusieurs lignes de produits la plupart du temps. Une démarche itérative par modélisation répond à la complexité des processus mis en mouvement au sein d'une firme, ce que nous proposons sous la section III.2.

III.2 Une autre approche est nécessaire

Considérons le cadre énoncé plus haut pour déterminer la rentabilité de l'entreprise ; il ne reste alors que la méthode analytique, moins élégante que les deux premières, mais plus proche de la réalité. Je propose le modèle de la fig. No 5, lequel constitue une aide à la décision relative à la stratégie globale à choisir visant à optimiser le résultat d'exploitation.

Fig. No 5 – Un modèle analytique

<u>Schéma d'aide à la décision - Gamma en t2</u>				Poids dettes	<u>Données comptables réalisées en t1</u>				
				0.10639					
				0.59307					
Valeur capital investi	5 480			0.09124					
	C investis	Taux i passifs (1)	Charges financières						
Banques ct terme	583	7.500%	43.7						
Banques long terme	3 250	4.500%	146.3						
Autres lg terme	500	6.000%	30.0	5.077%					
Equity	1 147	20.00%	229.4						
			449.4	8.200%					
Taux de rendement brut des fonds propres acceptable		20.00%							
Taux fiscal	Taux fiscal	22.5%							
<u>Calcul de la plus-value économique à réaliser</u>									
EBIT	501		Fonds propres à minima pour un rendement de 20.00%						
Intérêts	220		Capital propre : 1 147						
EBT (2)	281								
Impôts	52	ROE(3)							
EAT	229	20.000%							
			WACC(5) brut : 8.200%						
ROIC(4)	7.085%		WACC net : 6.355%	111.5%					
(1) Les taux choisis sont arbitraires les prêts de tiers et les banques à long terme.			<u>Excédent ou manco d'EBT</u>						
(2) Profit avant impôts			excéd(+)/manco(-)	154					
(3) Rendement des fonds propres : EAT/FP									
(4) Rendement des immobilisations : EBIT(1-1f)/Cap.investis									
(5) Coût moyen pondéré des capitaux									
					<u>Bilan de Gamma</u>				
					<u>Actif</u>		<u>Passif</u>		
					Trésorerie	28	477	1 060	Banque ct terme
					Débiteurs	2 286	583		(*)
					Stock	640	2 453		Fournisseurs
					Immob. Fin.	1 000	24		Transitoire
					Immeubles	4 480	3 250		Banques lg terme
							500		Prêt tiers
							1 147		Fds propres
							8 434	8 434	13.6%
							0		
					(*) part de Bque ct t qui finance les Cap. Investis				
					<u>Résultat d'exploitation</u>				
						<u>charges</u>	<u>Ventes</u>		<u>Ratios :</u>
					Ventes		6 350		
					PRMV	1 238			
					B.brut	5 112	Marge	19.5%	
					Frais fixes	4 765			
					EBIT	347			
					intérêts	220			
					EBT	127	effectif		
					Taxes	23			
					EAT	104			
							ROIC effectif	4.91%	
							ROE effectif	9.04%	
							ratio : ROICeffectif/WACCnet	77.2%	
							< 100% => insuffisant		

Commentaires :

- Le résultat d'exploitation de Gamma apparaît sur le flanc droit de la fig. 5, nous faisant connaître également le bilan de cette société. En effet, ces deux éléments sont inséparables, dans le sens que la structure de son passif et celle de ses actifs exercent une grande influence sur la mise en œuvre de la politique marketing de Gamma, tenant compte de sa rentabilité, mais aussi de son marché et de ses particularités.
- Sous la partie « d'aide à la décision », le taux de rendement des fonds propres à atteindre idéalement est fixé à 20%, soit un critère relativement ambitieux. A partir de cette référence, sont calculés l'EBIT⁵ et ses sous-rubriques, que l'exploitation devrait générer pour parvenir à cette cible.
- En l'occurrence, l'EAT effectif de Fr 104, de Gamma, est inférieur de Fr 125 à celui qui devrait être atteint, nécessitant d'envisager une amélioration du rendement de l'activité. Ce défaut de rentabilité se mesure en comparant le ROIC effectif de 4,91 % au WACCnet de 6,35%. On observe aussi que le ratio : ROICeff sur WACCnet est de 77,2% alors qu'il devrait dépasser les 100%.
- Dans de telles circonstances, Gamma a alors la possibilité d'agir sur les positions suivantes :

	Effectif	idéal	Variations
Ventes	6 350	6 504	2.4%
Fvariables	1 238	1 084	-12.4%
Ffixes	4 765	4 611	-3.2%
chiffres à atteindre :			
	de	à	
EBIT	347	501	44.4%
EBT	127	281	121.3%
Ratio	77.20%	111.50%	44.4%

En agissant sur les ventes, Gamma a la faculté d'exercer un levier sur les prix ou sur les quantités vendues. Le marché est ici concerné. En revanche si la firme réduit ses coûts, les mesures prises présenteront un caractère interne.

Le sous-jacent des prix n'est pas encore celui qui sera définitivement fixé par les fonctions d'offre et de demande.

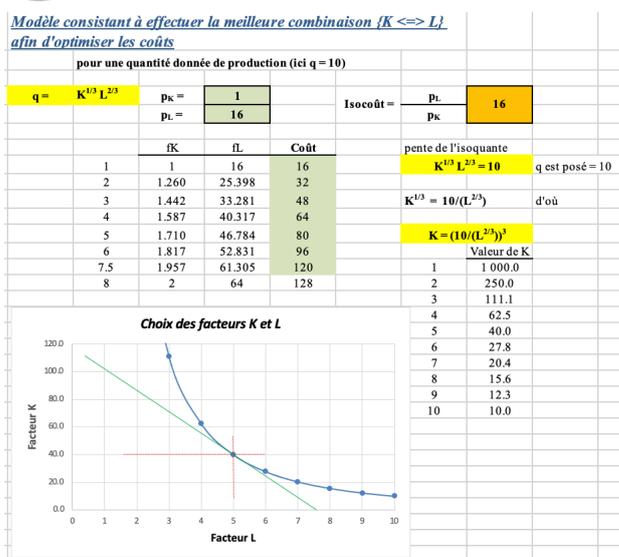
Toutefois, dans la plupart des cas, ces deux prix seront très proches, si ce n'est confondus. Il n'empêche que certains produits (articles de luxe, produits de l'informatique, par ex.) affichent des prix très largement au-dessus de leur sous-jacent, et permettant de publier des résultats parfois exagérés.

Un autre sujet de doute reste à aborder ; il s'agit de la fonction Cobb-Douglas.

III.3 La fonction Cobb-Douglas

Cette fonction est enseignée notamment à HEC Lausanne (www.hec.unil.ch/amattei/traspm2c.pdf), dont j'ai extrait les données et la solution d'un problème proposé aux étudiants. Voir la fig. No 4.

Fig. No 4 – Fonction Cobb-Douglas



On relève :

- En fonction des données, il convient de déterminer la meilleure combinaison des facteurs de production : K = capital, et L = main-d'œuvre.
- En l'occurrence, le résultat obtenu est : 5 unités de L et 40 unités de C, soit un rapport de 8 à 1. Cette combinaison donne la meilleure allocation des ressources optimisant les coûts.

Cette solution exige la condition d'une parfaite flexibilité des facteurs concernés. Or, cette hypothèse n'est absolument pas visible dans nos entreprises, lesquelles doivent tenir compte de la fixité des

⁵) Earnings before Interest and Taxes. Nous adoptons la forme anglo-saxonne, cette formalisation imprégnant fortement les manuels de théorie financière.

dépenses concernant la main-d'œuvre et le capital investi. De plus, l'expérience sur le terrain confirme que la productivité du capital et du travail est issue du binôme {C, T} inséparable, lié par son organisation, laquelle dépasse le temps du cycle {P/R ↔ R/C}.

Comme cela a été évoqué précédemment, le bien offert contient déjà une valeur dépensée en amont par le vendeur. Reste alors au marché, lors de la vente, de concrétiser le profit ultime du vendeur.

Chapitre IV. Les prix formés sur les marchés

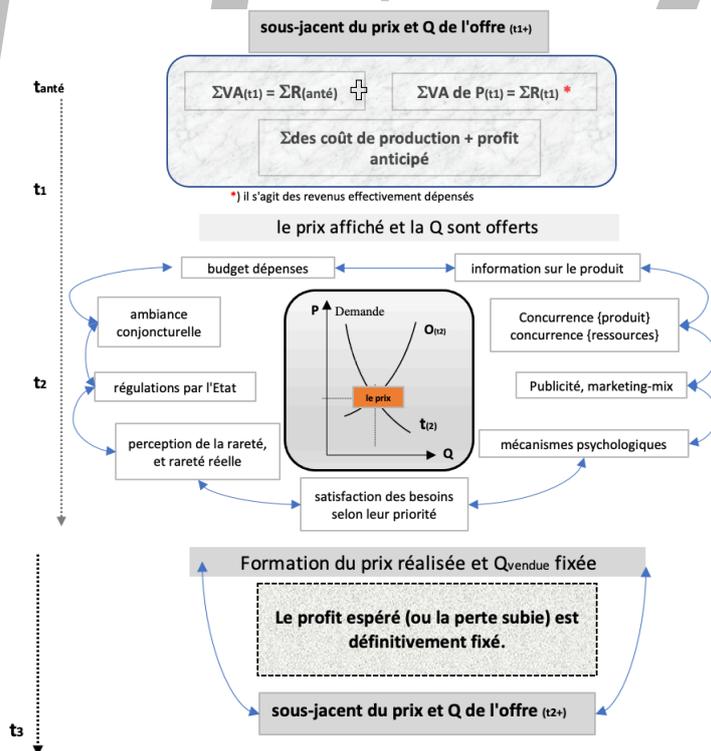
La formation du prix découle d'un processus complexe dans un cycle qui ne l'est pas moins. Ce processus se déploie sur le marché dédié noyé dans les informations et en interactions circulaires avec son environnement direct, conformément à la fig. No 6.

Le marché comporte de multiples aspects, de lieu, temps, genre, intervenants, et types de support. Pour cette raison, sa définition que l'on peut lire dans les manuels est relativement floue, par nécessité. Ainsi, Paul Samuelson et W. D. Nordhaus⁶ écrivent :

« Un marché est un mécanisme par lequel des acheteurs et des vendeurs interagissent
 « pour déterminer le prix et la quantité d'un bien ou d'un service. »

La représentation qui en est faite saisit mieux la complexité du marché que l'on ne peut réduire au simple concept d'équilibre.

Fig. No 6 – Le marché et son environnement

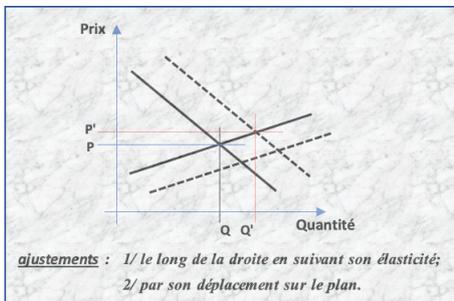


L'examen de cette figure révèle qu'en plus des composants du marché est intégré tout un ensemble de sous-systèmes interdépendants, dialoguant en boucles, sans oublier le facteur cyclique que l'on ne saurait ignorer. Nous sommes bien en présence d'une entité complexe.

⁶ Samuelson et Nordhaus, 16^e édition 1998, 2000, p. 27

La fonction des marchés est communément illustrée au moyen des courbes d'offre et de demande, dont les intersections constituent le signe que ce marché est en équilibre (voir Mankiw, p. 108 et ss). Dès lors que la demande et/ou l'offre s'éloignent de ce point d'équilibre, des ajustements auront lieu en prix et/ou quantité, soit le long de la courbe concernée, soit par déplacement de celle-ci, voire les deux mouvements à la fois.

Fig. No 7 – Les courbes d'Offre et de Demande



Toutefois, ce modèle, trop réducteur, s'accorde mal avec la réalité observable, surtout si l'on se place dans le court terme au temps t_0 , c'est-à-dire au moment précis où l'échange a lieu. En effet, avant de conclure, les acheteurs entrent dans le marché avec, en tête, une intention d'achat d'une certaine quantité du bien $X\sigma$ à un prix donné, conformément à la fig. No 8. Émergera alors une tendance plus ou moins marquée avec effet immédiat concernant les variantes 2 et 5 et différées pour les autres.

Fig. No 8 – Combinaisons des intentions d'achat/vente

Trend perceptible se dégageant de la totalité des acheteurs durant la période du cycle de vente du produit (9 variantes)	Comportement du vendeur par rapport à son marché et à son produit, en tenant compte de la concurrence
1 l'A achèterait $Q + \Delta P +$	si tendance ferme, V adaptera son programme de vente en $t+$ l'intention de A est déterminée, le V devra s'adapter en $t+$ A est encore indécis, V réévaluera son programme de vente en $t+$ - l'intention de A est ferme, le V devra s'adapter en $t+$ V décidera en conséquence en $t+$ V décidera en conséquence en $t+$ si tendance ferme, V adaptera son programme de vente en $t+$ si tendance ferme, V adaptera son programme de vente en $t+$
2 l'A achètera $Q - \Delta P =$	
3 l'A achèterait $Q = \Delta P -$	
4 l'A achèterait $Q = \Delta P =$	
5 l'A achètera $Q - \Delta P -$	
6 l'A achèterait $Q + \Delta P -$	
7 l'A achèterait $Q - \Delta P +$	
8 l'A achèterait $Q = \Delta P +$	
9 l'A achèterait $Q + \Delta P =$	

A : signifie le collectif des acheteurs

V : signifie le vendeur (concerne son marché pour son produit)

Poursuivons et plaçons-nous dans la situation la plus fréquente où le prix est **affiché** sur ce marché. Les acheteurs, malgré leurs arrière-pensées personnelles, s'aligneront finalement sur la référence publiée, ne leur laissant alors que la variable quantité pour matérialiser leurs intentions. La somme des biens ainsi acquis sera déterminée à la clôture des opérations selon le binôme : $\{P_{\text{affiché}}, \Sigma Q\sigma_{\text{achat}}\} < > \text{ ou } = \text{ Offre}$. En découleront alors les informations :
 1/ la confirmation du prix affiché et de la quantité acceptée,
 2/ une tendance, en l'occurrence haussière (voir la fig. No 9.1 infra), qui sera exploitée au cours des périodes suivantes.

Le vendeur, quant à lui, prend note des tendances du marché et modifie, s'il le peut, son programme de fabrication en conséquence, ou alors le reporte en t_1 .

Fig. 9.1

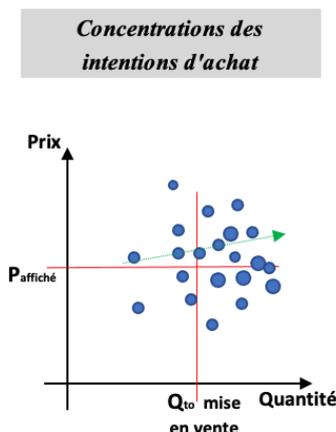
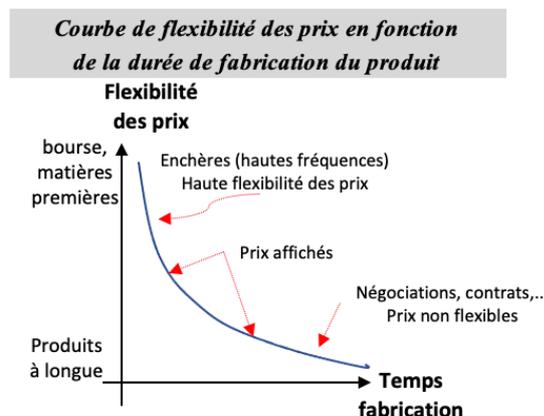


Fig. 9.2



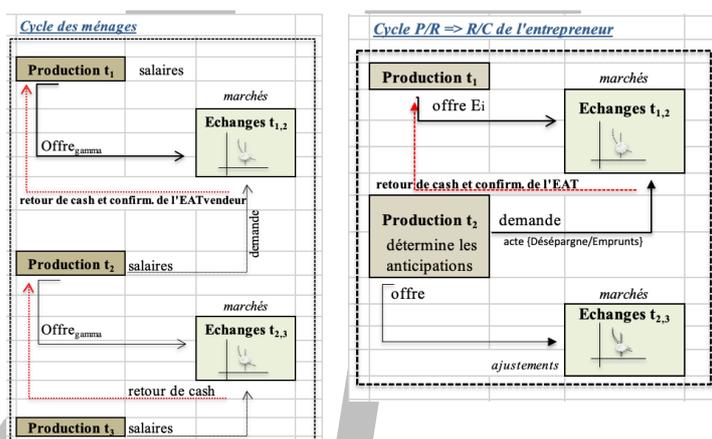
La dispersion des intentions d'achat se transforme en un seul point à l'intersection des droites $P_{\text{affiché}}$ et Q_{vendue} en t_0 tout en exprimant une tendance plus ou moins affirmée relativement aux périodes t_+ . Le point en question reflète la force de

convergence s'exerçant sur les fonctions antagonistes du marché permettant à ce dernier de délivrer une réponse rationnelle à cette confrontation.

Mon expérience professionnelle m'incite à considérer comme vrai le postulat selon lequel une corrélation inverse existe entre la durée de fabrication jusqu'à la vente d'un produit, et la flexibilité de son prix. Selon la nature du produit, le prix présente plusieurs degrés d'élasticité allant d'une grande volatilité à une flexibilité nulle. Les transactions concernant les produits financiers, les matières premières, traités au niveau mondial⁷ sont des exemples où P et Q sont très fluctuants dans des temps très brefs. A l'opposé, les biens durables, tels que des immeubles, offrent des prix négociés et sur contrat. Bien entendu, les marchés classés selon la typologie bien connue exercent une influence sur l'écart entre : $(PV - \text{sous-jacent}) = EBT_{\text{vendeur}}$. Cette remarque ne met cependant pas en question la ligne de cet essai. Enfin, je crois indispensable de rappeler qu'un marché n'est pas en équilibre, puisque pendant le temps où les transactions se réalisent une production est déjà engagée, et ainsi de suite.

Le déroulement complet des échanges fait l'objet d'un cycle en deux phases imbriquées selon un enchaînement sans cesse en mouvement, sauf éventuel effondrement de ses fonctions. Les échanges réalisés (naturellement ou sous contrainte) renseignent les partenaires, les incitant alors à modifier par anticipation leur offre respectivement demande, lors des cycles suivants, et ainsi de suite par touches successives.

Fig. No 10 – Le cycle des marchés



L'emboîtement des phases dans le cycle met bien en lumière la nécessité de prendre en considération le temps et les informations qui lui sont associées. L'interaction des phases en question renseigne en permanence les protagonistes qui ajusteront, adapteront sans cesse leurs intérêts divergents afin de réduire à moindres coûts leurs antagonismes.

Chapitre No V – L'équilibration du marché et son attracteur

Les cycles illustrés par la fig. 10 présentent toutes les caractéristiques d'un système⁸ dont on rappellera la définition :

« Un système est une somme d'éléments identifiables, et interdépendants, c'est-à-dire liés entre eux par des relations telles que si l'une d'elle est changée, les autres le sont aussi et par conséquent le tout est modifié, transformé. »

Ce concept s'applique aux mécanismes du marché dont on retrouve les caractéristiques⁹ :

- les interactions circulaires avec feed-back ;
- l'organisation conférant de l'ordre ;
- les antagonismes fonctionnant comme régulateurs ;

⁷ On n'oubliera pas les marchés régionaux des poissons, des légumes, p. ex., mais sans intermédiaire.

⁸) Lugan Jean-Claude, La systémique sociale, PUF, coll. Que Sais-je, p. 365.

⁹) voir mon Essai No I, La tyrannie de l'Economie, la société et l'environnement, Essai d'analyse systémique, publié sous : www.Economie-et-système.com

- la complexité à cause du nombre élevé d'opérations qui se déploient et des flux d'informations qui circulent, induisant des correctifs plus ou moins homogènes de la part des agents impliqués ;
- une finalité par les transactions : achat \leftrightarrow vente permettant de boucler le cycle de l'entreprise, d'une part, et de satisfaire les besoins de la société, d'autre part ;
- une capacité élevée de s'adapter, de varier, d'évoluer, signature d'une excellente résilience ;
- le cycle en question se déroule dans le temps et dans un contexte de recherche de renseignements coûteuse en temps, dépenses et efforts.

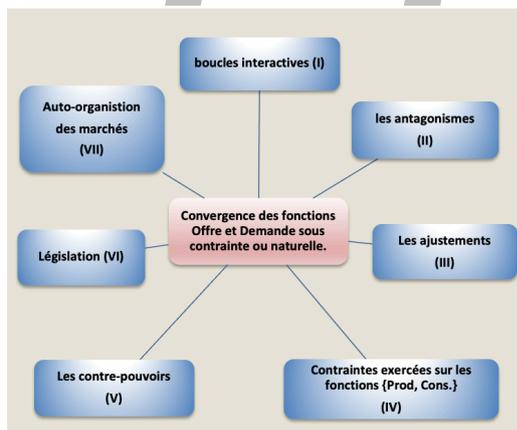
Cette spécificité systémique du complexe en question est une évidence. C'est d'ailleurs grâce à cette caractéristique que le couple {Cycle, Marché} montre une excellente capacité à s'auto-organiser, à s'adapter, dans un cadre constamment modifié à cause des tensions internes et externes qui en font la dynamique. Le couple en question a également la capacité de s'autoréguler, toutefois dans la mesure où les chocs qui se produisent en permanence ne soient pas excessifs.

V.1 Le marché est un attracteur des fonctions d'offre et de demande

Le prix objective la tension qui se crée entre acheteur et vendeur. Cette tension se résorbe alors totalement ou partiellement par la transaction qui en résulte. Cependant, cette tension persiste grâce à la relance du cycle. La force qui l'anime provient de la dualité de l'entreprise à la fois productrice d'un bien/service en phase t_i et venderesse de celui-ci en $t_{(i+1)}$ tout en relançant sa production dans ce même temps pour être mise en vente en $t_{(i+2)}$. Ainsi, l'entrepreneur a un pied en phase I et l'autre dans la vente en 2^e phase. Tel un marcheur, il est en recherche constante de l'équilibre en poursuivant son élan. Quant au consommateur, il voit son revenu se constituer en $t_{(i+2)}$ pour consommer l'offre qui lui est faite, elle-même issue de $t_{(i+1)}$.

Si le lieu des transactions est un pourvoyeur d'informations indispensables au processus des échanges, il contribue également à agréger les fonctions d'offre et de demande, en lieu et temps, tout en leur conférant un état macroscopique. Le marché est alors à considérer sous l'aspect d'un attracteur des fonctions en question par le jeu du ou des prix.

Fig. No 11 – L'attracteur des fonctions offre et demande par le couple {prix, quantité}



- (I) voir la fig. 8
- (II) (Rev. \leftrightarrow Coûts), (acheteur \leftrightarrow vendeur), (rareté \leftrightarrow utilité), (dépenses \leftrightarrow épargne), (besoins \leftrightarrow saturation), (profit \leftrightarrow perte)
- (III) Résultent des comportements rationnels-émotionnels des agents, en réaction aux signaux émis par les marchés.
- (IV) budget des dépenses, l'inflation, concurrence, externalités (ex. Covid)
- (V) les syndicats, assoc. de défense des consommateurs,...
- (VI) Autorités publiques dédiées (mesures de santé...)
- (VII) voir Essai No VII

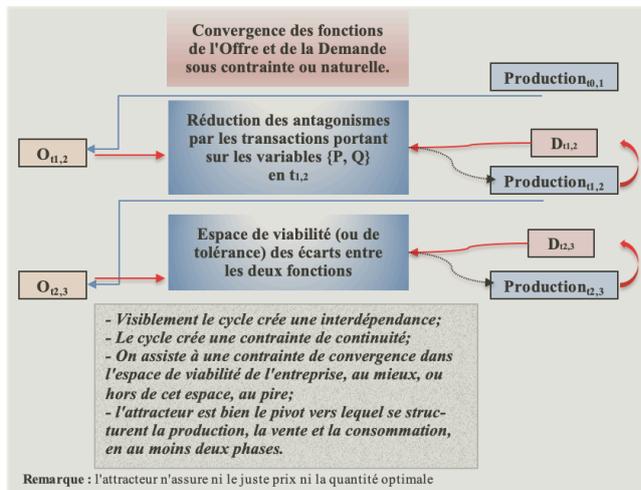
Robert Dilts¹⁰ définit le concept en question comme suit : « L'attracteur est simplement un point de référence externe autour duquel le reste du système structure son activité. »

Les antagonismes cités en regard de la fig. No 11 contribuent ensemble et en interactions circulaires à maintenir le binôme {P, Q_{vendues}} dans son espace de viabilité, c'est-à-dire composées des valeurs tolérées, voire pleinement acceptées, autant par la clientèle de l'entreprise que de cette dernière. Comme le suggère le modèle du compte d'exploitation de l'entreprise (fig. No 5), celle-ci ne peut se permettre d'être en sous-rendement de son capital investi, tandis que les envies d'achat ou les souhaits d'investir ne sauraient être constamment réprimés. Ces deux limites constituent l'espace de viabilité des écarts. Sont mentionnés les éléments qui participent en un premier cercle à rapprocher les deux fonctions d'offre et de demande dans un cadre cohérent avec la finalité des échanges dont le déroulement doit avoir lieu dans des conditions acceptables aussi bien pour les individus que pour les entreprises.

¹⁰ NLP and Self Organization Theory, by Robert Dilts; <http://www.nlpu.com/Articles/artic23.htm>

Le deuxième cercle de confinement est représenté par la fig. No 11.1 infra.

Fig. No 11.1 – L'attracteur



En même temps que l'entreprise présente son offre sur son ou ses marchés, elle a déjà lancé la production pour ses prochaines ventes. Cette production se matérialise sous la forme des revenus distribués constituant la demande. En l'occurrence, on peut dire que la production anticipe ces deux fonctions. Se forme le binôme en question obligé de confronter ses antagonismes pour que le ROP¹¹ puisse s'accomplir.

Le marché, comme nous l'avons déjà exprimé, constitue le lieu où la vente et les achats se confrontent contribuant ainsi à réduire le coût des ajustements, non seulement au niveau de

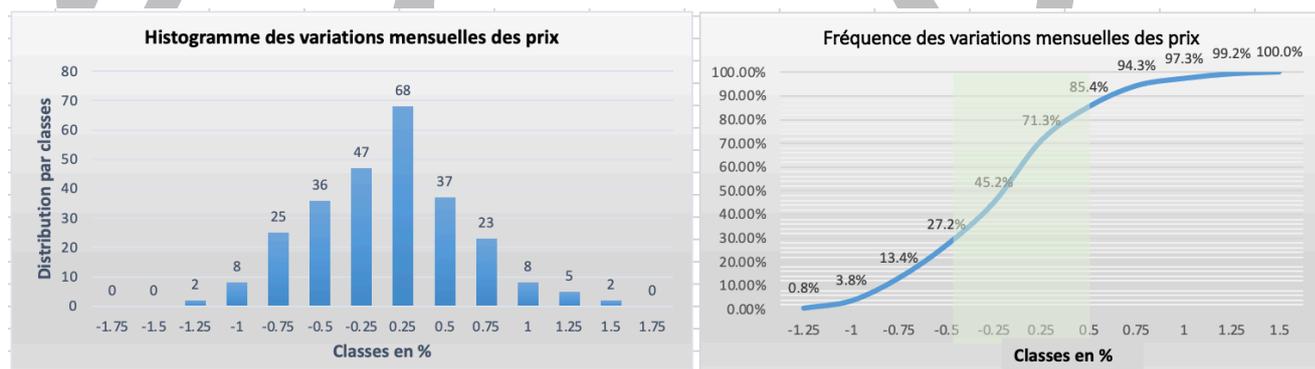
ces deux fonctions, mais aussi de celui des flux de fonds.

Ces processus de confinement forment un attracteur au sens de Robert Dilts, grâce aux mécanismes du cycle P/R => R/C, lesquels structurent et sont structurés par les échanges, preuve d'une auto-organisation de ce pan de l'Economie.

V.2 Variation mensuelle des prix à la consommation

L'équilibrage en question se lit en consultant les statistiques relatives à la variation mensuelle des prix des biens à la consommation. A ce propos, j'ai extrait les statistiques des prix à la consommation¹² publiée par l'OFS sur son site : <http://www.admin.ch>. Seule la période de janvier 2000 à octobre 2021 a été retenue pour élaborer les fig. No 12.

Fig. No 12.1 et 12.2 – Statistique des variations mensuelle, en %, des prix à la consommation, CH



On relève :

- sur 261 observations, 115 (ou 44%) variations mensuelles se situent dans la fourchette -1/4% à +1/4% de variation, tandis que 188 (ou 72%) sont localisées dans les limites -1/2% à +1/2%.
- 28% des observations se logent hors de la limite précitée.

¹¹ ROP = retour du cash dans la trésorerie du vendeur.

¹² Plus précisément les variations mensuelles de l'indice.

- 118 observations présentent une variation négative (45%), tandis que 143 sont positives (55%), d'où une légère asymétrie vers la droite.
- les variations mensuelles de l'indice des prix à la consommation révèlent une tendance de fond imprimée par l'inflation.

Cette analyse macroéconomique souligne bien le comportement maîtrisé du couple en question au niveau micro. D'ailleurs, ce constat n'est pas contredit par notre vécu de consommateur, où chacun de nous peut observer que la fonction des marchés est organisée, relativement stable, et non livrée au chaos.

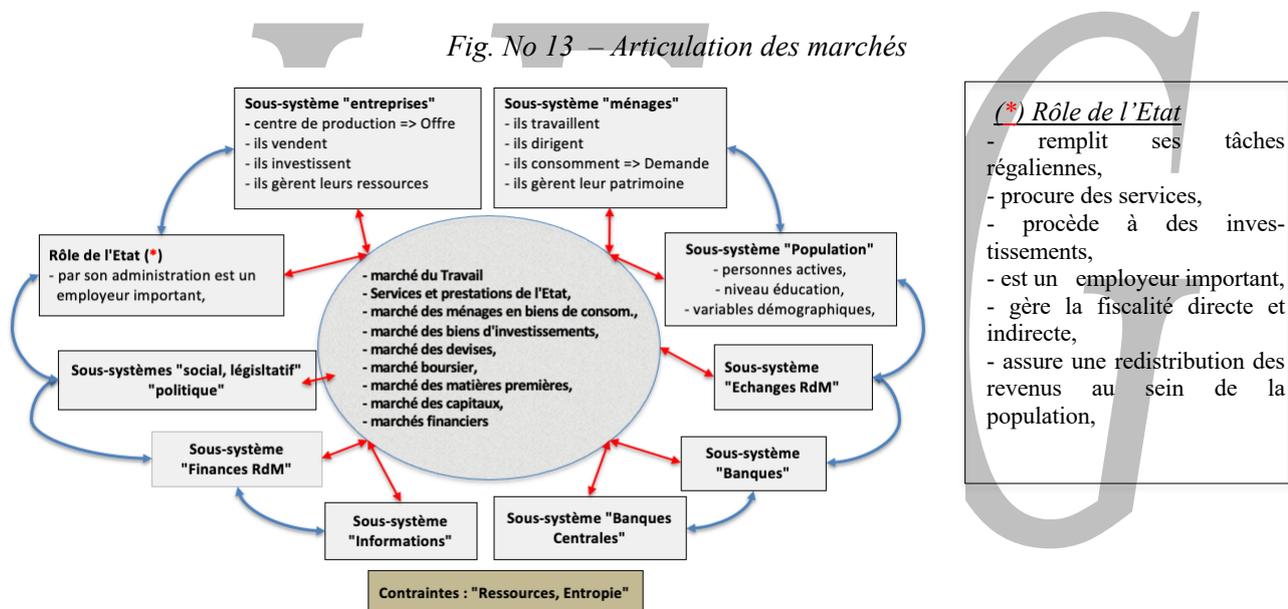
J F G

Chapitre No VI – Conclusion

L'enseignement traditionnel met le prix au rang de la clé permettant l'équilibre des marchés. Cet élément déterminant les quantités vendues, les auteurs en déduisent que l'allocation des ressources est ainsi optimisée. Ces deux assertions se vérifient comme tendance à long terme¹³, tandis qu'à court terme les flux des informations découlant des échanges permettent aux contractants de réévaluer leurs anticipations et/ou de modifier leur comportement, **sans plus**. L'équilibre du marché est une chimère, l'**équilibrage** de celui-ci étant, à mon avis, le terme le plus adéquat qu'il convient d'utiliser.

Les courbes d'offre et de demande constituent un excellent outil didactique permettant l'analyse d'un grand nombre de situations propres aux relations étroites liant ces deux fonctions aux types de marchés d'une part, et aux diverses catégories de prix, d'autre part. L'impact des taxes, des impôts, des opérations avec le RdM, ou sur les marchés peut être aisément illustré avec cet outil. Cependant, hormis ce côté didactique, réduire l'expression du prix et de l'état du marché au jeu de deux courbes n'est pas approprié. Plus pertinente est, à mon avis, l'approche qui a été faite en page 7 se référant à la formation d'un nuage de points par le couple $\{P_i, Q_i\}$, plus ou moins orienté vers son centre de gravité, soit l'attracteur. De plus, l'évocation d'un marché qui serait isolé est contredite dans les faits, puisqu'il est immergé dans l'environnement d'autres marchés et de nombreux sous-systèmes, le tout en relations non linéaires et sous contraintes, voir la fig. No 13.

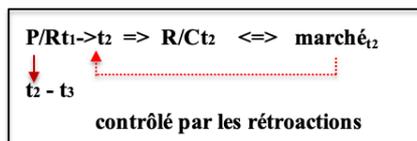
Fig. No 13 – Articulation des marchés



Commentaires :

- Les liens rouges restituent les interactions circulaires entre le facteur prix et les sous-ensembles, tandis que les liaisons en bleu relient ces derniers, lesquels sont en interdépendances.
- On observe bien le rôle du prix dans les échanges, les transactions financières, le commerce des matières premières, au niveau des besoins de l'Etat et de ses services, avec le seul but :
 - o confondre au plus près l'offre et la demande des biens/services de toute nature ;
 - o éviter la thésaurisation de la monnaie pour la réintroduire dans les circuits financiers intérieurs et extérieurs ;
 - o imputer des coûts sur des biens/services pour ensuite les réinsérer comme recettes dans d'autres circuits ;
 - o faciliter la reconstitution des cycles économiques comprenant les phases :

¹³ Il existe des exceptions. Par exemple, lorsque la demande repose sur des besoins irrépressibles relatifs à des ressources limitées, voire en voie d'épuisement, ou d'extinction. La conséquence est alors désastreuse pour la collectivité. L'antagonisme « logique privée » contre « logique collective » est alors exacerbé !



- faciliter les services financiers faisant appel à la capitalisation concernant les assurances et les caisses de pension.
- Si la complexité de l'Economie apparaît tout à fait clairement, le caractère d'attracteur du prix l'est tout autant.

Il n'est pas étonnant de constater qu'en termes de coûts, de recettes, de fiscalité et d'intérêts, le prix¹⁴ est omniprésent. Il permet de résoudre les nombreux antagonismes participant au fonctionnement du cycle $\{P/R \Rightarrow R/C\}$, à sa continuité, à son auto-organisation, et à son équilibration, dans un contexte qu'il contribue à modifier et réciproquement modifié par lui. Le prix constitue bien l'élément central du cycle en question, assurant, comme l'a écrit R. Barre, « *sa cohérence* ».

Au même titre que les grandes lois naturelles, les antagonismes sont aussi présents dans l'Economie. Il ne s'agit pas de les éliminer, mais de les apaiser par des procédures. C'est ainsi que s'exerce l'attracteur visant au rapprochement de l'offre et de la demande, et à faciliter ainsi les échanges.

JF G

¹⁴ ...et la quantité son complément. La quantité est la variable d'ajustement de la demande et de l'offre. Mais la quantité est également la variable de la productivité au sein de l'entreprise.