

## Prix de marché parfait et prix de concurrence

François-Albert Angers

Volume 38, numéro 3, octobre–décembre 1962

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001847ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001847ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Angers, F.-A. (1962). Prix de marché parfait et prix de concurrence. *L'Actualité économique*, 38(3), 377–394. <https://doi.org/10.7202/1001847ar>

# Prix de marché parfait et prix de concurrence

La théorie de la formation des prix par le jeu de l'offre et de la demande, théorie classique, est trop bien connue pour qu'il soit nécessaire, en vue d'en discuter quelques aspects, d'en rappeler l'exposé. Il est indispensable cependant de souligner que, depuis Adam Smith jusqu'à nos jours, la façon de la présenter et d'arriver aux mêmes conclusions a sensiblement évolué. Alors que les premiers économistes parlaient, d'une façon assez générale, de prix résultant du point de rencontre ou de l'égalisation des quantités offertes et des quantités demandées, leurs successeurs ont progressivement et successivement explicité des restrictions à la portée de la loi, restrictions qui n'étaient restées qu'implicites dans les premières démonstrations.

Une définition de plus en plus stricte de l'état de concurrence ou du marché libre a abouti à la notion hautement spéculative et intellectualisée de marché parfait. Il s'est précisé que le prix formé sur ce marché parfait, prix nécessairement unique pour toutes les quantités vendues, ne constitue qu'une démonstration quasi mécanique de ce qui se passe à un moment donné très restreint, et qui laisse intacte toute la dynamique des influences en vertu desquelles ce marché s'est constitué. Au surplus, la démonstration ne fonctionne intégralement que si un esprit mercantile parfait, c'est-à-dire fidèle à la maximisation des avantages sans la moindre défaillance, au cent ou à la fraction de cent près, préside au débat. Bref, d'une exposition plus vague, mais qui correspondait apparemment chez les anciens, à la description d'une expérience vécue, la théorie classique des prix est devenue un exposé très rigoureux, mais à un niveau d'abstraction tel que rien de pareil ne paraît plus devoir pouvoir se retrouver dans la réalité.

De là à considérer ce genre d'exposé comme une sorte de curiosité historique, excellent comme exercice d'école mais sans grande valeur scientifique pour l'explication du monde dans lequel nous vivons, il n'y a qu'un pas, qui tente fort les plus jeunes économistes. L'évolution de la réalité économique donne d'ailleurs prise à cette tentation, puisque sans même aller jusqu'au marché parfait, le simple état de concurrence est loin de conserver la valeur générale qu'il avait au début du XIX<sup>e</sup> siècle. La théorie contemporaine tend à s'actualiser, par suite, en s'intéressant davantage à la concurrence monopolistique et aux oligopoles.

Il existe tout de même des situations concurrentielles assez nettes (marchés des produits agricoles, commerce de détail, etc.), et d'une assez grande importance dans l'ensemble de l'activité économique, pour qu'il vaille la peine de vouloir aussi une démonstration conforme à la réalité, des prix qui s'y forment. C'est à quoi veut s'employer le présent article. Et avec la prétention, au surplus, de rappeler que même si ces situations disparaissaient, une véritable construction scientifique de la formation des prix, aussi bien oligopolistiques que concurrentiels, exigerait qu'on les réinvente. De ce point de vue, en dépit de tous ses autres défauts, le libéralisme économique du XIX<sup>e</sup> siècle, même dans son état d'imperfection, aura été une expérience aussi précieuse pour les économistes, que le sont, dit-on, les guerres pour les progrès de certaines sciences, de la médecine en particulier.

\* \* \*

Deux types d'irrégularités, par rapport au marché parfait, méritent tout spécialement d'être considérés pour nous rapprocher d'un état qu'on peut encore appeler la libre concurrence telle qu'elle peut exister dans une réalité vivante. Ce sont d'une part ceux qui dépendent de la motivation des participants ; et d'autre part, ceux qui résultent de la dispersion géographique des marchés.

La mercantilisation totale et quasi malade des esprits est, nous venons de le signaler, une condition essentielle à la réalisation du prix unique sur un marché. Or il est évident que dans la réalité, d'autres éléments de motivation interviendront à tout moment, même si l'esprit mercantile règne d'une façon générale. Dans ces conditions, toutes sortes de prix peuvent se former ailleurs qu'au point de rencontre de

l'offre et de la demande pendant que se poursuivent les enchères. À partir du moment, en effet, où une autre motivation peut supplanter, ne fût-ce qu'accidentellement, la motivation mercantile dans l'esprit de deux parties — un acheteur et un vendeur — une transaction devient immédiatement possible si le prix de demande est supérieur au prix d'offre, ou inversement. Il suffira, par exemple, qu'un vendeur soit pressé de quitter les lieux, pour qu'un acheteur accepte de traiter avec lui à un prix qui sera légèrement inférieur à la tendance déjà exprimée, mais pas encore définitivement fixée, du marché. Le vendeur lui-même pourra d'autant plus s'en montrer satisfait que, sur la courbe de l'offre, il se situait déjà à ce prix, ou en bas de ce prix.

En règle générale, il paraîtrait normal de conclure que si la conception mercantile est généralement acceptée dans une société, ces opérations irrégulières ne constitueront pas une part importante des transactions, du moins en fonction d'écart à la fois abondants et prononcés, surtout dans le cas du marché tenu en un lieu unique. La tendance au prix unique reste forte, le prix du point de rencontre est le prix dominant (quoique affecté par les modifications des courbes résultant des transactions latérales), et la technique des courbes épaisses peut suffire à tenir compte du phénomène. Il pourrait cependant, et il a pu en être différemment dans les sociétés qui, comme au Moyen Âge, réussissent à faire prévaloir une morale de juste prix, opposée à la conception mercantile. L'élément subjectif intervient alors fortement pour compliquer le jeu des prix, l'honnête homme s'interdisant d'accepter un prix qui représenterait plus que la « vraie valeur » de son produit, ou de profiter d'une situation pour acheter beaucoup en bas de cette « vraie valeur » *telle qu'il la voit dans sa conscience*. Le genre de réactions, en bref, que l'on retrouve encore dans certains échanges accessoires entre amis.

Dans nos sociétés modernes, hautement mercantilisées, ce n'est cependant pas ce type de divergences entre la réalité et le marché parfait qui mérite de retenir le plus notre attention. Autrement plus fondamentale est l'absence assez générale de l'unité de lieu pour la poursuite des opérations. À l'exception de quelques marchés organisés, les transactions s'effectuent dans des lieux plus ou moins éloignés les uns des autres selon les cas ; et entre des acheteurs et des vendeurs discutant deux à deux à des moments éparpillés. Bien plus, les règles d'éthique professionnelle ont fait prévaloir dans le commerce de gros aussi bien que dans le commerce de détail, la pratique du prix fixe, à prendre ou à

laisser par l'acheteur qui se présente au magasin ou qui est visité par le voyageur de commerce.

Il est indéniable qu'en pareille situation, des ventes peuvent se réaliser, se réalisent effectivement, d'un établissement à l'autre à une multiplicité presque indéfinie de prix. Celle-ci, pour chaque moment donné, devient la règle, en opposition formelle avec l'énoncé classique de la loi de l'offre et de la demande. Il manque, à ce type de marchés, la communication instantanée qui permet à l'acheteur comme au vendeur de savoir qu'il pourrait réaliser une meilleure affaire avec un autre partenaire ; ou le constatant au regard de la proposition qui lui est faite, l'empêche d'entrer en contact avec les autres participants, par paresse, ou à cause du temps qu'il devrait perdre et des frais qu'il devrait encourir pour y parvenir. La loi fondamentale est-elle invalidée pour autant ?

Sur un tel marché, il n'y a pas, à un moment donné, en action, le schéma général de l'offre et de la demande ; mais bien, sans ordre apparent, la série des courbes ou des points particuliers à chaque vendeur et à chaque acheteur. S'il y a marchandage, chacun apporte les arguments qui lui paraissent susceptibles d'amener l'autre à modifier sa courbe pour qu'elle rencontre la sienne propre à l'endroit qui lui convient. S'il s'agit de prix fixe, l'acheteur constate, prend ou quitte. Naturellement, dans les deux cas, la décision tient compte de comparaisons basées sur la connaissance des prix antérieurement formés, mais sans vérification complète possible de l'état des choses au moment en cause.

L'accord, s'il se produit dans une société où règne l'esprit mercantile, ne mesure réellement ni le degré d'utilité attaché à l'objet par l'acheteur, ni l'évaluation qu'en a faite le vendeur ; mais bien la conviction réciproque des parties qu'elles ont fait un aussi bon marché qu'il leur aurait été possible de réaliser ailleurs, tout compte fait. Les irrégularités sont toutefois susceptibles d'être plus fréquentes : consentement de l'acheteur à payer plus cher pour n'avoir pas à recommencer un marchandage ailleurs, consentement du vendeur à faire des concessions sur le prix pour s'assurer définitivement l'opération plutôt que de laisser partir le client, etc. La transaction peut être complexe et comporter plus d'un prix dans le même lieu et au même moment : prix variables pour des quantités diverses. Cette complexité est même compatible avec la pratique des prix fixes, comportant cependant des escomptes de quantité offerts à tous.

En telle éventualité, nous dirons que, dans la mesure où les participants continuent de rechercher leur avantage en termes de prix minimums ou maximums pour une marchandise donnée, le *prix de marché parfait*, qui était tantôt une fatalité quasi mathématique, devient une tendance seulement, mais non moins irrésistible en tant que telle. Les prix qui se forment à chaque moment ne sont pas le prix parfait, ou ne le sont que par hasard ; mais ils gravitent autour du prix parfait, en vertu de la loi de l'offre et de la demande, et non d'un simple hasard. Pourquoi ?

Parce que les prix insuffisants ou excessifs, par rapport aux concurrents, — quand chacun en prendra conscience après le fait —, détermineront des mouvements identiques, quoique plus lents et moins bien dirigés, à ceux qui se produisent sur un marché parfait. L'acheteur qui aura payé trop cher se dirigera chez d'autres vendeurs ; et l'affluence des acheteurs chez les vendeurs les moins exigeants, ou bien déterminera les concurrents à baisser leur prix pour retrouver la clientèle, ou bien incitera les premiers à remonter les leurs pour mieux ajuster la demande à leur capacité d'offre. L'un dans l'autre, et clopin-clopant, le marché tendra donc vers un prix unique et uniforme.

Du point de vue analytique, les courbes générales de l'offre et de la demande prennent un autre sens. Elles deviennent une abstraction, c'est-à-dire une représentation en idée d'une réalité qu'on ne touche pas. L'agrégat de toutes les quantités offertes ou demandées partout, s'il pouvait être calculé n'aurait plus, comme sur un marché parfait, de réalité opérationnelle immédiate. Le manque de liaison entre les marchés élimine l'effet instantané ou statique d'ajustement, pour y substituer l'effet dynamique des irrégularités d'ajustement d'un marché sur les marchés subséquents.

Sur le graphique traditionnel de l'offre et de la demande, le point de rencontre des deux courbes n'a plus le sens qu'on peut lui prêter sur le marché parfait. Il n'est qu'un point de rencontre possible, mais même pas certain, parmi une multitude d'autres qui se détermineront, du moins à un point de départ qu'on peut imaginer, pas mal au hasard. Ainsi compris, le graphique traditionnel nous permet de voir qu'effectivement des transactions sont possibles à divers prix, entre un acheteur et tous les vendeurs qui ont des offres inférieures ou égales à sa demande. À ce moment-là, les possibilités d'échange sont non seulement multiples, mais elles ne sont même pas confinées à la région ouest du graphique

comme sur un marché parfait. L'acheteur de la région nord-ouest peut éventuellement traiter et conclure une affaire avec un vendeur de la région nord-est, c'est-à-dire un vendeur dont les chances seraient, en raison de ses exigences, nulles sur le marché parfait.

Il n'est pas aisé de donner une représentation graphique simple d'un mécanisme devenu si complexe ; et présentant mathématiquement, dès qu'aucune loi n'impose plus de contrainte, la possibilité d'une infinité de combinaisons. Pour fixer les idées, illustrons ce qui pourrait se produire dans deux cas simples. On obtient alors une image de deux situations aussi possibles ou probables que n'importe quelle autre parmi la multitude des combinaisons ; et la solution classique du prix unique ne constitue, prise dans toute sa rigueur, qu'une autre de ces situations, possible mais peu susceptible de se reproduire souvent.

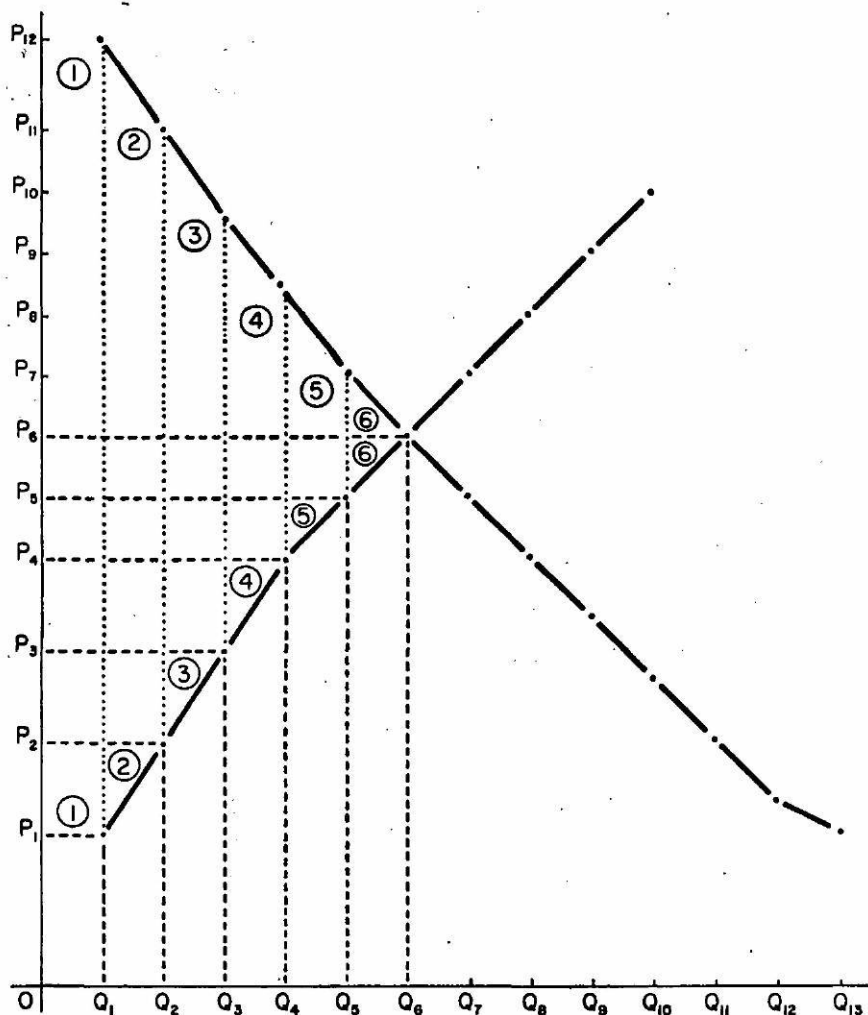
Pour résoudre la difficulté de présentation à l'intérieur de l'illustration graphique traditionnelle, il nous faudra aussi simplifier la construction des courbes de l'offre et de la demande. Les courbes ordinaires englobent toutes les positions possibles de tous les vendeurs et de tous les acheteurs. On les interprète cumulativement et non pas ordinalement. Au surplus, la courbe générale est une sommation de courbes particulières comportant des positions alternatives et non pas simultanées : ainsi l'acheteur prend une certaine quantité à un certain prix, ou une autre quantité plus grande ou plus petite à un prix plus faible ou plus fort. Une fois qu'il est entré dans l'une ou l'autre de ces options et a conclu un marché, il n'est plus disponible pour acheter, par exemple, le supplément prévu dans le cas d'un prix plus faible : ses disponibilités ont été engagées et, pour lui, c'est fini quant à ce moment-là. Dès qu'il nous faut envisager non plus les opérations unifiées pour un prix unique à un moment donné, mais la multitude des opérations éparpillées à des prix divers, la démonstration graphique avec de telles courbes devient plus que complexe. Elle est pratiquement impossible. Chaque transaction particulière, en effet, nous oblige à refaire une autre courbe dont seraient éliminées toutes les positions alternatives des participants qui viennent de s'entendre.

Pour éviter la difficulté, nous partons d'une situation simplifiée où chaque vendeur et chaque acheteur n'ont momentanément qu'une position sur la courbe (une position initiale de discussion pour la quantité désirée à un prix). Et nous poursuivrons le raisonnement à partir des courbes selon une démarche ordinaire, plutôt que cumulative. La

PRIX DE MARCHÉ PARFAIT ET PRIX DE CONCURRENCE

simplication ne présente aucun inconvénient du point de vue de la valeur du raisonnement. Elle permet de décrire chaque situation en fonction d'un seul schéma, plutôt que d'une série de schémas ajustés après chaque opération ; et c'est tout.

Graphique I



Dans la première situation (graphique I) que nous envisagerons, nous supposons que le hasard aura fait se rencontrer acheteurs et vendeurs selon la symétrie verticale du graphique, c'est-à-dire dans l'ordre même selon lequel les unités sont rangées sur l'abscisse. Le vendeur qui



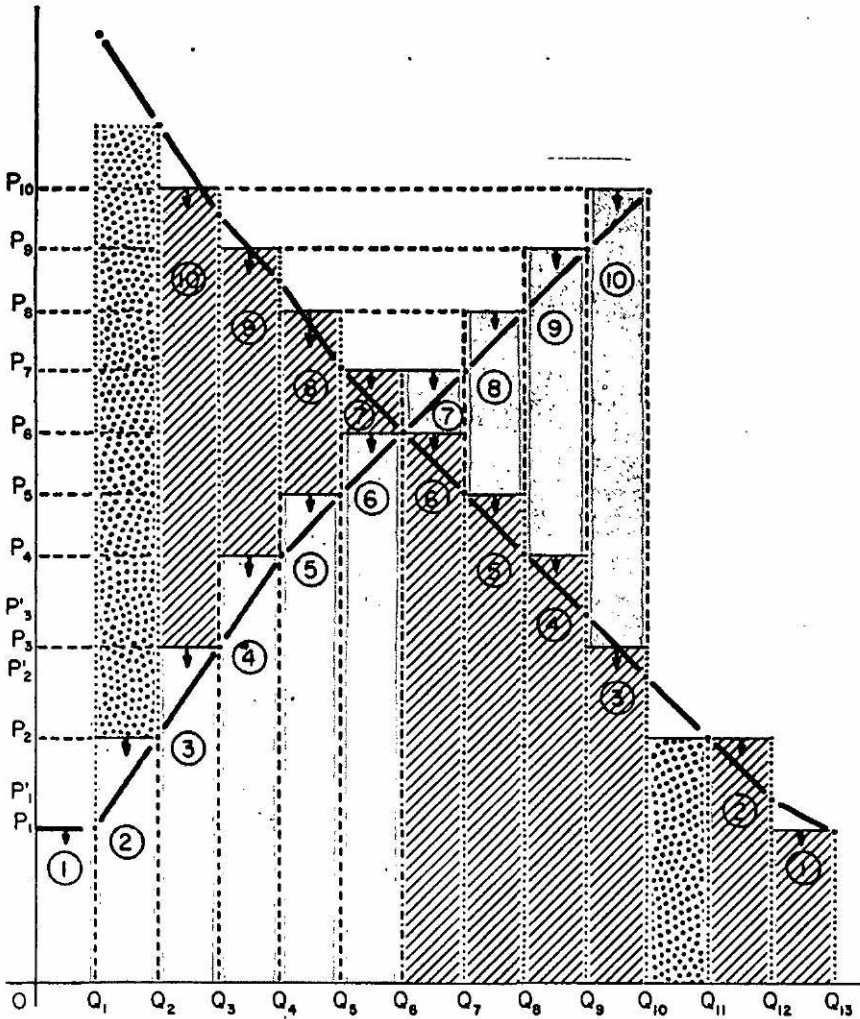
offre l'unité (1) rencontre l'acheteur qui est porté au graphique comme demandant l'unité (1). Et ainsi de suite. Alors le vendeur le moins exigeant traite avec l'acheteur le plus large ; et l'on remonte ou descend ainsi progressivement vers le centre-est sur les deux courbes de l'offre et de la demande.

La première série de transactions sera relativement facile à réaliser : puisqu'il y a des acheteurs disposés à prendre la quantité  $Q_0 \rightarrow Q_1$  au prix  $P_{12}$ , et qu'ils rencontrent des vendeurs prêts à céder une quantité équivalente pour un prix  $P_1 < P_{12}$ . L'entente peut se réaliser pour n'importe quel prix entre  $P_1$  et  $P_{12}$ , selon les circonstances et l'habileté respective des discutants. Et ainsi successivement pour les quantités  $Q_1 \rightarrow Q_2$ ,  $Q_2 \rightarrow Q_3$ , etc., par rapport aux prix  $P_2 < P_{11}$ ,  $P_3 < P_{10}$ , etc. La règle de discussion envisagée doit, par définition, éliminer la contrainte de l'inquiétude mercantile : chaque acheteur n'envisage que sa demande, c'est-à-dire le degré d'utilité qu'il prête à l'unité requise ou, si l'on veut, un genre d'évaluation plus complexe auquel on s'est définitivement arrêté ; chaque vendeur s'en tient à l'évaluation qui le satisfaisait. Mais l'écart des positions respectives nous laisse incertain sur le prix final de l'opération.

Dans toute la mesure où les échangistes pourront prendre conscience de l'écart par leurs échanges de vue, ils devront de quelque façon débattre un prix ; si la position du vendeur est révélée par un prix fixe, c'est évidemment celui-là qui prévaudra, au grand avantage de l'acheteur. Dans le cas de marchandage, on peut imaginer que le prix final de chaque transaction sera situé quelque part autour de la moyenne des prix d'offre et de demande en lice. De sorte que si cette situation était la seule possible, elle pourrait fort bien tendre, en vertu d'autres considérations que le seul esprit mercantile, vers une sorte de valeur centrale en tout équivalente au prix du marché parfait, mais à la façon d'une sorte de jugement de Salomon tranchant entre deux générosités excessives. Car il est évident, par ailleurs, qu'au delà du point de rencontre des deux courbes, aucune transaction n'aurait lieu, les positions respectives des acheteurs et des vendeurs étant contradictoires.

Toutefois, en raison même de sa disposition symétrique, la probabilité qu'une telle situation se répète souvent est à peu près nulle. Le hasard permet une multitude d'autres agencements ; et parmi ceux qui restent, nous choisirons maintenant un autre extrême : celui de la symétrie graphique horizontale (graphique II). Ici, les acheteurs ren-

Graphique II



contrent exactement les vendeurs dont les exigences sont correspondantes. Les vendeurs des quantités  $Q_0 \rightarrow Q_1$  pourront s'entendre avec les acheteurs en  $Q_{12} \rightarrow Q_{13} = Q_0 \rightarrow Q_1$ , puisque les deux parties sont d'avance d'accord sur un prix  $P_1$ . Et de même les vendeurs en  $Q_9 \rightarrow Q_{10}$  trouveront preneur en dépit de leurs exigences, car les acheteurs en  $Q_2 \rightarrow Q_3$  sont disposés à les accepter. Le graphique II décrit cette situation par un jeu de rectangles gris foncé, surfaces de la valeur des ventes, correspondant aux rectangles rayés ayant les mêmes numéros et repré-

sentant les surfaces de la valeur des achats. La surface pointillée correspond à des acheteurs qui n'ont pu trouver de vendeurs.

Dans ce cas, la tendance du marché n'est plus du tout vers une valeur centrale. Toute la gamme des prix, de  $P_1$  à  $P_{10}$ , existera forcément, les échangistes se trouvant exactement d'accord et n'ayant rien à composer. Par ailleurs, le volume maximum des transactions, qui restait le même dans le cas précédent que sur un marché parfait, soit un total égal à  $Q_6$  qui serait le  $Q_c$  d'un marché parfait, passe ici à la totalité des offres faites au marché. Cette totalité n'est cependant pas une règle, car elle ne se produirait pas si la courbe de l'offre s'élevait à des niveaux de prix pour lesquels il n'y aurait aucune demande. Ce qui est caractéristique de cette situation, c'est que le volume des transactions ne s'arrête pas au point de rencontre des deux courbes, mais se prolonge au delà aussi loin qu'il est possible.

Mais ces deux situations ne peuvent en aucune façon déboucher sur une théorie, car entre elles le hasard trouvera des occasions pour une multitude d'autres situations comportant la mise en contact de n'importe lequel des vendeurs de la courbe de l'offre avec n'importe lequel des acheteurs de la courbe de la demande. Et des prix pourront se former selon d'autres schémas, au hasard de ces rencontres, puisque tous les acheteurs peuvent aussi bien acheter de n'importe quel des vendeurs qui sont prêts à accepter un prix égal ou inférieur ; comme les vendeurs peuvent vendre à n'importe quel des acheteurs qui sont disposés à payer un prix égal ou supérieur.

Dans ce jeu de combinaisons, que représentent nos deux cas ? En fait, les deux situations extrêmes quant aux quantités qui peuvent être écoulées sur un marché. Le deuxième correspond au maximum, puisqu'il tend vers l'absorption de la totalité des approvisionnements. Le premier, qui équivaut à la quantité écoulée sur un marché parfait, mais à une gamme de prix au lieu d'un prix unique, correspond au minimum. En effet, dans la zone du graphique à l'ouest du point de rencontre, n'importe quel vendeur peut s'arranger avec n'importe quel autre acheteur de la zone sans rien affecter d'autre que la structure des prix : la quantité restera constante à  $Q_6$ . Il s'agit donc de voir ce qui se produit si un vendeur ou un acheteur de cette région rencontrent plutôt un acheteur ou un vendeur de l'autre zone. Que se passe-t-il, par exemple, si un acheteur en  $Q_6 \rightarrow Q_6$  est mis en contact avec un vendeur en  $Q_9 \rightarrow Q_{10}$  ;

et que le vendeur en  $Q_6 \rightarrow Q_6$  ainsi abandonné reçoit un acheteur en  $Q_{12} \rightarrow Q_{13}$  ?

Bien sûr, y a-t-il à ce moment précis une impossibilité d'entente qui paraît devoir réduire les opérations au-dessous du minimum  $Q_6$ . Mais cette déviation ouvre en fait la porte à deux transactions au lieu d'une, puisque dans la suite des développements, l'acheteur en  $Q_6 \rightarrow Q_6$  continuera sa recherche et finira bien par rencontrer l'un des vendeurs en  $Q_6 \rightarrow Q_7$  avec qui conclure une transaction ; et réciproquement pour le vendeur correspondant. Et un acheteur ou un vendeur de la zone  $Q_0 \rightarrow Q_1$  seraient encore mieux placés, puisqu'ils pourraient compter sur toute la gamme des vendeurs et des acheteurs de la région  $Q_0 \rightarrow Q_{10}$ . Et c'est là l'éventualité la plus défavorable que l'on puisse imaginer ; car il va de soi que toute transaction conclue entre un acheteur de la zone ouest avec un vendeur de la zone est, ou réciproquement, constitue une addition au minimum  $Q_6$ , qui sera avalisée quand l'échangeur laissé pour compte dans la zone ouest aura à son tour trouvé une contrepartie dans la zone est.

Il se révèle donc ainsi que ce qui est dit être sur le marché parfait, la quantité maximum, constitue en fait la quantité minimum d'un marché imparfait, d'où serait absent l'esprit mercantile. Mais il faut bien admettre que l'être humain étant ce qu'il est, le fonctionnement d'une telle hypothèse frise souvent l'in vraisemblable. Par exemple, dans notre graphique II, il est invraisemblable que les acheteurs en  $Q_0 \rightarrow Q_1$ , qui sont les plus consentants à payer, laissent pour cela, sans broncher, s'effectuer les transactions à des prix plus bas par les acheteurs en  $Q_2 \rightarrow Q_3$ , etc. Il est fatalement humain qu'ils cherchent à entrer en contact avec les vendeurs moins exigeants pour essayer d'enlever aux autres acheteurs, par leur capacité d'enchérir, les approvisionnements qu'ils pourront ainsi acquérir à des prix moindres. Et nous retombons alors sur un marché pourvu de la condition psychologique nécessaire pour devenir parfait si toutes les autres conditions sont satisfaites.

À tout événement, quelle figure prendrait la structure des prix qui se forment à un moment donné si l'état de chose caractérisé par nos deux situations pouvait constituer une hypothèse valable en regard de la réalité, ces deux situations étant bien entendu prises comme deux cas possibles à travers une multitude d'autres semblables et intermédiaires ? Pour le montrer, nous combinons sur deux graphiques, nos deux schémas

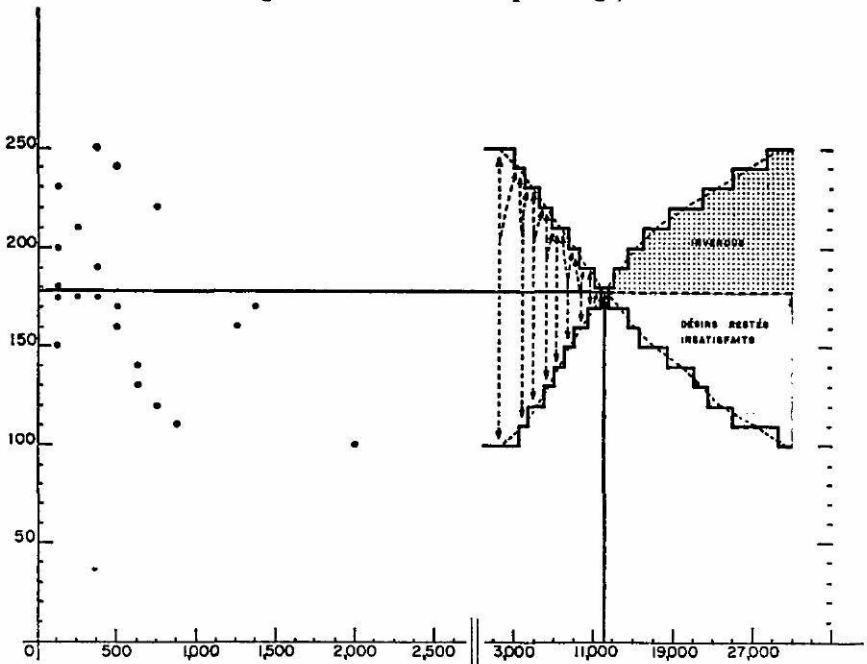
d'offre et de demande générale (avec courbe en escalier pour faciliter les calculs et être sans doute, au surplus, plus réaliste), ainsi que les prix des transactions particulières qui auront pu se réaliser d'après eux. Situés autour d'une droite qui est le prix du marché parfait, les points indiquent le prix et le volume des transactions particulières. Le tout a été monté comme suit.

Un tableau général d'une série d'offres et de demandes a été dressé, qui a donné deux courbes générales de l'offre et de la demande pour ce marché, à un moment donné. L'approvisionnement total du marché à ce moment a été fractionné en une série de lots correspondants aux nombres inscrits en abscisse, avec un maximum de 2,000 unités. La série des nombres obtenus par tirage au sort jusqu'à épuisement des quantités vendues dans chaque cas a été prise comme autant de transactions particulières. Des prix ont ensuite été assignés à chaque transaction en suivant le processus d'échange prescrit pour chaque cas. Pour

### Graphique III

#### Cas de formation des prix au hasard des rencontres en l'absence d'esprit mercantile

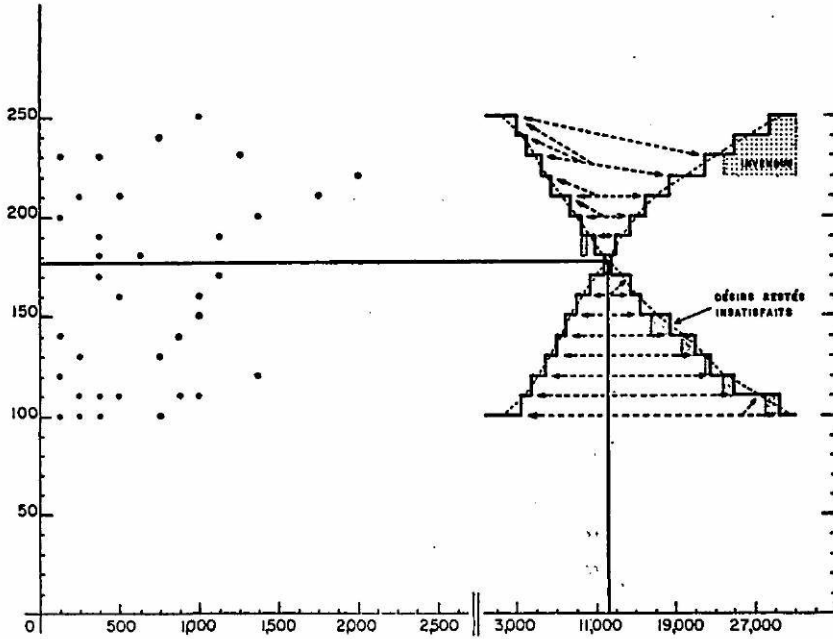
(Type de rencontre dit de symétrie verticale — vendeur le moins exigeant avec acheteur le plus large)



**Graphique IV**

**Cas de formation des prix au hasard des rencontres en l'absence d'esprit mercantile**

(Type de rencontre dit de symétrie horizontale — vendeurs à un prix avec acheteurs à ce prix ou aux prix immédiatement supérieurs)



le cas du graphique II, les prix se trouvaient automatiquement déterminés par l'accord précis des échangistes. Pour celui du graphique I, les prix ont été distribués alternativement au niveau de l'acheteur, au niveau du vendeur et à la moyenne des deux, afin de simuler des issues différentes favorables à l'acheteur, ou au vendeur, ou selon un partage de l'avantage. On obtient ainsi, les graphiques III et IV.

Bien sûr, il ne s'agit que d'illustrer et non de démontrer. Les points et les courbes sont ce que nous les avons faits en respectant les règles de la démonstration antérieure sur le fonctionnement du marché tel que défini. On voit que, dans les deux cas, les prix ne montreront qu'une faible tendance, ou même aucune tendance à se tenir autour de la droite qui représente le prix parfait. Dans le graphique III, toutefois, dix (10) des vingt et un (21) prix se situent à l'intérieur d'un écart de 10 p. c. (1.60 à 2.00 dollars) du prix parfait de 1.79 dollar. La tendance pourrait être évidemment beaucoup plus forte si nous avions mis tous les

prix à la moyenne des positions extrêmes. Mais de toute façon, toutes les transactions entre vendeurs et acheteurs déjà situés entre 1.60 et 2.00 dollars devaient fatalement tomber dans cette zone, ce qui réduit encore la signification du pourcentage d'environ 50 des prix tombant dans cette zone. Dans le graphique IV, le nombre de prix ainsi placés reste de 10, mais sur 35 opérations ; et ils sont presque tous obligatoires en raison des positions déjà acquises des offres et des demandes.

Sans aucun doute, ce n'est pas à ce type de distribution que correspond notre expérience des prix. Si au contraire nous supposons que les prix sont ramenés, par une loi, vers un centre du type du prix parfait, nous nous attendrions à une distribution plus régulière, présentant des écarts d'autant moins nombreux qu'on s'écartera de la moyenne. Quelque chose comme le graphique V qui a été construit en tirant au hasard, pour chacune des transactions particulières, un prix dans un échantillon composé comme suit :

25	jetons	marqués	1.80	dollar	(prix voisin du prix parfait)
16	"	"	1.70	"	(écart de 5 p.c.)
16	"	"	1.90	"	" "
10	"	"	1.60	"	(écart de 10 p.c.)
9	"	"	2.00	dollars	" "
5	"	"	1.55	dollar	(écart de 15 p.c.)
5	"	"	2.05	dollars	" "
2	"	"	1.45	dollar	(écart de 20 p.c.)
2	"	"	2.15	dollars	" "
10	"		pour les prix 0.90, 1.10, 1.20, 1.30, 1.35, 2.25, 2.30, 2.40, 2.50, 2.70.		

---

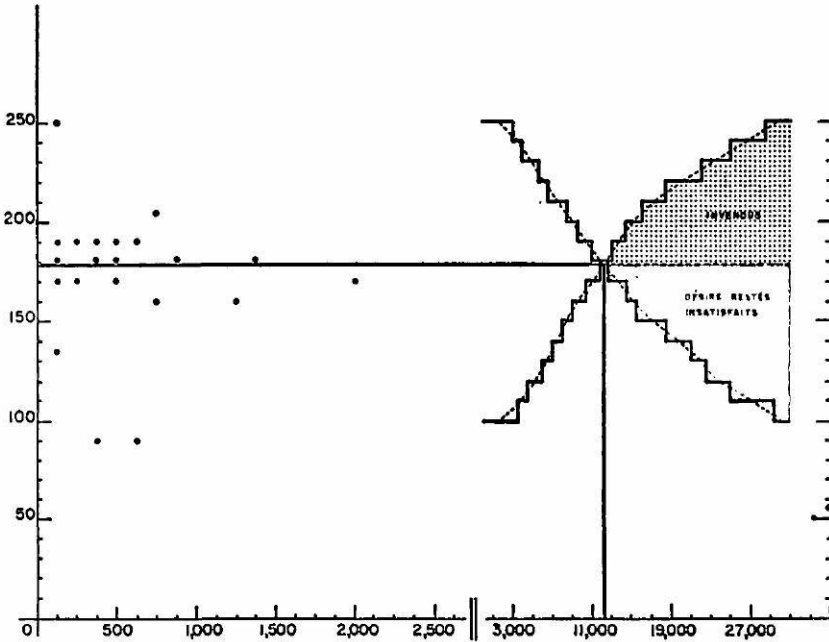
100

Cela ressemble plus à ce que nous connaissons. Non pas qu'en telle hypothèse, une situation comme celle des graphiques III et IV soit absolument impossible. Mais elle ne saurait durer ni représenter une proportion importante des tableaux que l'on pourrait dresser des divers moments d'un marché envisagé dynamiquement. Les circonstances qui rendent le marché imparfait tendent à les créer : absence de marché en lieu unique, organisation commerciale qui rend les transactions particulières, prix fixes, etc. Mais l'esprit mercantile engendre des comparaisons constantes qui tendent à ramener dans le rang, à un moment subséquent, les prix qui s'échappent. Si bien que cette dynamique tend

à reproduire sans cesse, pour chaque moment donné, des graphiques du type V, plutôt que des types III et IV.

**Graphique V**

**Cas de formation du prix en fonction de rencontres individuelles dans l'optique de l'esprit mercantile**



Ceci étant dit, il apparaît assez nettement qu'il fait peu de différence, sur un marché de ce type, qu'y règne le marchandage ou la politique des prix fixés. Ce dernier cas s'apparente de très près à la situation illustrée par les graphiques II et IV : la solution de symétrie horizontale, où les prix réciproques des vendeurs et des acheteurs sont semblables ou si voisins que le prix est déterminé d'avance, donc fixe. La seule différence en sera une de fonctionnement, en ce sens que si au lieu de rencontrer un acheteur ayant la même évaluation, il en rencontre un qui est mieux disposé, il lui abandonne l'avantage comme cela peut se produire dans la situation décrite par le graphique I ; alors qu'au contraire, s'il rencontre un acheteur exigeant un prix plus bas, il ne vendra pas et il en résultera, comme au graphique IV, des désirs insatisfaits à différents paliers. Si d'autres acheteurs prennent la mar-



chandise, les choses en resteront là, comme tout au long du graphique IV pour les paliers d'offres correspondants aux désirs insatisfaits. Mais si des inventaires s'accumulent, comme pour le cas des vendeurs les plus à l'est au graphique IV, parce que le prix fixe trop élevé éloigne trop d'acheteurs, les vendeurs devront ramener leurs prix plus proche du centre.

La graphique IV correspondant à une situation d'où est absent l'esprit mercantile, cette dernière éventualité ne se produit qu'au sommet de la courbe d'offre, parce que le prix d'offre excède ou peut excéder tout prix de demande existante ou encore insatisfaite. Mais si tous les acheteurs sont mus par l'esprit mercantile, les zones d'invendus apparaîtront à différents paliers parce que les acheteurs ne se satisferont pas toujours de payer un prix qu'ils ne sont prêts à accepter que s'ils ne peuvent pas faire mieux ailleurs. Tout cela, même si le déroulement des opérations ne ressemble en rien à celui d'un marché parfait, résulte tout de même du fait que la loi de l'offre et de la demande, telle que le marché parfait nous permet de la voir dans toute sa rigueur, conditionne les prix.

Sur un marché de concurrence relative, on pourrait donc traduire ainsi la signification de la loi de l'offre et de la demande :

- 1) sans elle, les marchés fonctionneraient selon un déroulement que caractérisent les graphiques III et IV. Les schémas de prix formés à des moments donnés successifs seraient complètement erratiques. Les dispersions ne revêtiraient aucune silhouette bien définie. Les schémas du type du graphique V ne seraient pas exclus, mais ils ne présenteraient aucun intérêt particulier, perdus qu'ils seraient dans un ensemble totalement disparate. Ils feraient figure de cas curieux sur lesquels on pourrait se perdre en conjectures ;
- 2) la présence de la loi de l'offre et de la demande qui, dans son état parfait conduit à l'entente sur un point, se manifestera en pratique par la tendance des points dispersés à se concentrer autour et à proximité de ce point imaginaire, si bien que les schémas successifs du marché présenteront des dispersions à silhouette caractéristique. Plus grandes seront les imperfections du marché en termes d'éloignement, d'ignorance des faits, etc., plus on peut s'attendre à une multiplication des cas aberrants.

À cet égard de la différence entre une situation conditionnée par le hasard et une situation conditionnée par une loi, la comparaison des graphiques III et V est instructive. Voilà, en effet, deux situations qui ont abouti à un résultat identique en termes de quantités vendues, mais avec une structure de prix très différente. Si les ventes sont minimum au graphique III, comparé au graphique IV, c'est que le hasard a fait se rencontrer les vendeurs les moins exigeants avec les acheteurs les plus avides. Quand ceux-là se sont entendus entre eux, ils ont éliminé toutes les chances que pouvaient avoir les autres de trouver avec qui s'entendre : il ne reste plus face à face que les extrêmes contradictoires. Or, ce que fait l'esprit mercantile, fondement du mécanisme de l'offre et de la demande, c'est de muer ce hasard en règle. Par lui, les participants sont incités à ne consentir à traiter que quand ils ont réussi à se rencontrer sur la base des graphiques I et III, mais collectivement au lieu d'individuellement. Autrement dit, le vendeur qui aurait parfaitement pu vendre à meilleur compte d'après ses intentions, refuse de traiter avec celui qui est disposé à lui payer ce prix tant qu'il n'est pas certain que personne d'autre n'est prêt à payer plus. Et inversement pour les acheteurs. Il en résulte l'élimination de toutes les offres et de toutes les demandes à l'est du point de rencontre des deux courbes.

Pareillement, à l'intérieur du groupe ouest, les transactions individuelles séparées ne pourront avoir cours pour la même raison. Le seul dénouement possible, c'est qu'on arrive à trouver un seul prix, qui compose tous les avantages et met tout le monde d'accord : c'est le point de rencontre.

Or pour autant que ce mobile existe — et on ne saurait en nier la présence et la puissance dans l'esprit humain —, qu'il joue, même s'il n'est pas le seul, un rôle majeur dans les transactions, aucune théorie des prix ne peut se révéler satisfaisante, même pour expliquer les situations monopolistiques ou oligopolistiques, ou les situations de prix contrôlés, si elle ne part pas de cette micro-réaction dont la présence se fera forcément sentir partout. À ce moment, l'analyse à partir de la notion de marché parfait n'est pas à mépriser ; elle est vraiment ce par quoi il faut commencer, dans le processus d'analyse et de développement scientifique. Dans le domaine de la science économique où l'expérimentation vraie n'est pas possible, elle constitue une sorte d'expérimentation en esprit. Comme le savant dans son laboratoire, l'économiste crée alors un milieu pur, à l'intérieur duquel il atteint à la certitude rationnelle

parce que les conditions mêmes qu'il a établies, en s'appuyant sur la connaissance qu'il a des faits (et alors, il doit avoir une connaissance des faits et non pas seulement imaginer), permettent de tirer de ces faits des conséquences logiquement et mathématiquement rigoureuses.

L'erreur commence lorsqu'on fait de cette démonstration de base une théorie qui prétend expliquer la réalité dans sa totalité, fût-ce en la donnant comme une hypothèse. L'économiste est alors victime de l'imprécision de son vocabulaire ; et de la confusion qui s'est établie dans le langage scientifique entre l'hypothèse, la supposition ou présupposition, le cas ou l'éventualité, etc., toutes choses qui sont éminemment différentes. La mécanique du marché parfait n'est ni une théorie, ni une hypothèse. C'est une dialectique, un outil méthodologique, un modèle de laboratoire grâce auquel on peut juger de toute la portée, sur les relations économiques, d'un fait de comportement isolé et traité à l'état pur : les dispositions mercantiles du genre humain. Ainsi remis dans sa vraie perspective, il constitue certainement, avec tous ses développements, l'une des belles réussites, l'une des rares réussites indiscutables de la science économique. Et rien ne montre mieux l'importance d'un vocabulaire précis et bien établi dans les domaines scientifiques, que cette sorte de défaveur dans laquelle il risque de tomber à cause des abus de langage de l'école qui l'a mis au point et de la réaction insuffisamment nuancée, elle aussi, de la génération actuelle contre ces abus.

François-Albert ANGERS,  
*professeur à l'École des Hautes Études  
commerciales (Montréal).*