



Qu'est-ce qu'un prix?

**Peut-être plus que ce que l'on a négocié.
La réponse varie selon la transaction**

Irena Asmundson

FONDAMENTALEMENT, un prix est le montant qu'un acheteur donne à un vendeur en échange d'un bien ou d'un service. Lorsqu'une personne donne 2 dollars et reçoit 1 kg de tomates, le prix est simple : 2 dollars le kilo. Lorsqu'une transaction observable a lieu, le prix est parfois appelé prix au comptant.

Mais il y a bien d'autres types de prix. Certains, tels que le prix marginal, sont théoriques. D'autres sont liés au moment d'une transaction potentielle ou au pouvoir relatif de l'acheteur et du vendeur. Cependant, tous sont en fin de compte en rapport avec le prix au comptant.

Supposons que la transaction ci-dessus prenne une forme légèrement différente. Le vendeur pourrait indiquer qu'il est disposé à vendre ses tomates à un certain prix, le prix *demandé*, tandis que l'acheteur peut indiquer qu'il est disposé à payer un prix différent, le prix *offert*. La transaction ne peut avoir lieu que si le vendeur évalue ses tomates à 2 dollars le kilo ou moins et si l'acheteur évalue les tomates à 2 dollars le kilo ou plus : en d'autres termes, le prix offert doit être au moins aussi élevé que le prix demandé. Sinon, une ou les deux parties feraient mieux de s'abstenir et de garder leurs tomates ou leur argent.

Équilibre du marché

La plupart du temps, lorsque les économistes parlent de prix, il s'agit d'un *prix d'équilibre du marché*, c'est-à-dire le prix auquel le montant d'un bien ou d'un service fourni par tous les vendeurs sur un marché est égal au montant demandé par tous les acheteurs. En général, les économistes supposent que la demande diminue à mesure que les prix augmentent et que l'offre augmente parallèlement au prix. Le prix d'équilibre du marché est le point auquel ces deux prix sont les mêmes (voir graphique). Si un agriculteur relève le prix de ses tomates à un niveau supérieur au prix d'équilibre du marché, il ne les vendra pas toutes, et s'il abaisse le prix, il ne pourra pas satisfaire la demande de tous les consommateurs.

Mais les prix d'équilibre du marché ne sont pas définitifs. L'offre et la demande peuvent varier. Par exemple, si tous les consommateurs décidaient soudain qu'ils aiment les tomates plus qu'auparavant et qu'ils sont disposés à payer davantage pour la même quantité de tomates, le prix d'équilibre du marché augmenterait. Il pourrait augmenter aussi si l'offre de tomates

diminuait, en raison, par exemple, d'une décision du producteur ou des conditions climatiques. Le prix d'équilibre pourrait aussi diminuer à cause de variations de la demande ou de l'offre.

Beaucoup de prix

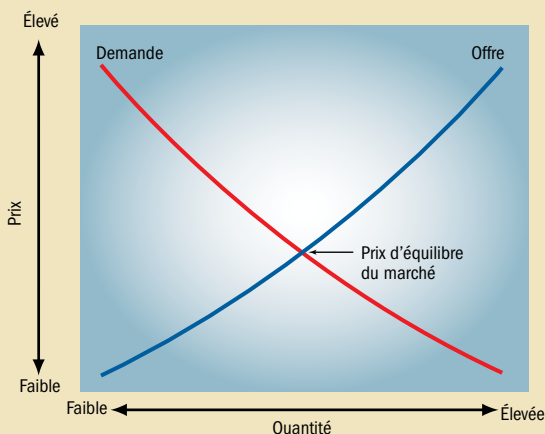
Dans les exemples ci-dessus, il est supposé que chaque consommateur paye le même prix pour le même bien ou service. Mais, dans la réalité, beaucoup de prix différents peuvent exister sur un marché au même moment, selon les conditions de la vente.

Supposons que le supermarché local a beaucoup de tomates qui vont probablement pourrir dans quelques jours. La direction décide d'en réduire le prix pour attirer les consommateurs et en vendre davantage. Le prix reste de 2 dollars pour 1 kg de tomates, mais il est de 3 dollars pour 2 kg. Il y a une différence entre un *prix marginal* (le coût d'une unité supplémentaire d'un bien, dans ce cas 1 kg de tomates) et le *prix moyen*. Si un acheteur prend 2 kg, le prix moyen est de 1,50 dollars le kilo. Mais le prix marginal est de 2 dollars pour le premier kilo et de 1 dollar pour le deuxième.

Les prix peuvent aussi différer selon le moment de la transaction effective et ses conditions. Par exemple, supposons qu'un consom-

En parfaite harmonie

Le prix d'équilibre du marché est le prix auquel la demande d'un bien ou service est égale à l'offre de ce bien ou service.



mateur souhaite acheter 10 kg de tomates le jour suivant. Le prix d'une transaction future est appelé prix *à terme*. Soit l'agriculteur accepte de mettre de côté ces 10 kg pour le consommateur, soit il craint que le consommateur oublie et qu'il se retrouve avec des tomates invendues. Il peut donc demander un paiement d'avance ou peut-être un paiement partiel en dépôt. Si le consommateur paye à l'avance, il court le risque que l'agriculteur oublie de mettre les tomates de côté et qu'il devra se démener pour en trouver. Une fois de plus, le prix dépendra de la valeur relative des tomates pour l'agriculteur et le consommateur.

Payer pour de la certitude

Si le consommateur veut être certain de pouvoir acheter des tomates, il sera disposé à payer davantage. Par exemple, ces tomates pourraient être pour le dîner d'anniversaire d'une personne qui adore les tomates. Par contre, si elles sont destinées à un jeu de lancer de tomates lors d'un pique-nique, le consommateur pourrait les remplacer par des ballons remplis d'eau ou des œufs.

Supposons que l'agriculteur dispose de champs énormes et que 10 kg de tomates représentent une faible quantité de ses ventes quotidiennes. Le fait qu'il sache que le consommateur se présentera est relativement peu important pour lui. Par ailleurs, il y a peu de risque qu'il n'ait plus de tomates avant que le consommateur se présente. Le fait que le consommateur achète chez lui n'influe pas sur le prix qu'il décide d'appliquer, et le prix à terme du consommateur devrait être le même que le prix au comptant attendu le jour suivant. Si c'est le cas, le consommateur pourrait ne même pas se soucier de négocier un prix à terme avec l'agriculteur. Lorsque le vendeur a le pouvoir d'établir les prix et que l'acheteur ne peut négocier, on parle de *fixeur de prix* pour le vendeur et de *preneur de prix* pour l'acheteur.

Cependant, si 10 kg représentent la moitié des ventes quotidiennes de tomates de l'agriculteur, la valeur que le consommateur accorde à ces tomates est très importante. Si le consommateur veut des tomates pour l'anniversaire de sa sœur, il est peut-être prêt à payer un prix à terme plus élevé, que l'agriculteur sera disposé à accepter. Si le consommateur n'accorde pas trop d'importance aux tomates, il ne sera peut-être pas prêt à payer suffisamment. Lorsqu'il y a beaucoup de vendeurs, aucun d'entre eux ne peut fixer le prix à lui seul : ils sont tous des preneurs de prix.

Lorsqu'il y a beaucoup d'acheteurs et beaucoup de vendeurs, il est fort probable qu'il y aura un seul prix d'équilibre du marché pour tous.

Un dernier type de prix a trait aux options. On peut acheter le droit d'effectuer une transaction à un prix prédéterminé à l'avenir, en payant ce qu'on appelle le prix d'une *option*. Le prix prédéterminé auquel une option peut être exercée est appelé le prix *d'exercice*. C'est le prix qui entre en jeu lorsque l'évolution du prix au comptant est très incertaine.

Pour en revenir à l'exemple des tomates, elles ont besoin d'un temps chaud et sec pour bien mûrir. Si c'est le cas dans un avenir proche, il y aura beaucoup de tomates et leur prix devrait être relativement bas. Cependant, si on prévoit de la pluie dans un avenir proche, les acheteurs et les vendeurs anticiperont une récolte moins bonne et une hausse du prix (en supposant une demande identique). Dans ce dernier cas, le consommateur sera

peut-être prêt à payer un faible montant aujourd'hui (le prix de l'option) pour avoir le droit d'acheter 10 kg à l'avenir à un prix prédéterminé (le prix d'exercice). Si le prix au comptant est

Dans la réalité, beaucoup de prix différents peuvent exister sur un marché au même moment.

plus élevé que le prix d'exercice, le consommateur peut exercer l'option et acheter les tomates au prix d'exercice. Si le prix au comptant est plus bas, le consommateur paye le prix au comptant et économise de l'argent. Le prix de l'option doit donc être suffisamment bas pour encourager le consommateur à payer pour de la certitude et suffisamment élevé pour compenser le vendeur qui doit honorer le prix d'exercice s'il est plus bas que le prix au comptant.

Valeurs et prix

Comme tant de facteurs peuvent influencer sur un prix, nombreux sont ceux qui cherchent à établir ce qu'un bon prix serait avant d'analyser un marché. Par exemple, supposons qu'un ingénieur a inventé une machine qui permet de cueillir les tomates et crée une entreprise de production. Pour lever les fonds dont il a besoin pour construire les machines, il essaie de vendre des actions dans son entreprise. Si leur prix est trop élevé, elles ne se vendront pas toutes et les fonds levés ne seront peut-être pas suffisants. Si le prix est trop bas, un acheteur les revendra à quelqu'un d'autre à un prix plus élevé. L'ingénieur doit donc bien faire correspondre la valeur au prix. Quels facteurs doit-il prendre en compte pour établir le prix?

De nouveau, l'offre et la demande entrent en jeu. Combien de machines la nouvelle usine peut-elle produire par an? À quel prix seront-elles vendues? Combien de machines les producteurs de tomates achèteront-ils? Cela dépendra du prix des tomates, du prix des salaires payés aux cueilleurs de tomates et du prix des emprunts contractés pour acheter la machine. Tous ces prix doivent être établis avant que l'ingénieur puisse trouver le prix d'équilibre du marché de ses machines, ce qui déterminera le prix d'une action de son entreprise. Le prix d'une action dépendra aussi des anticipations des investisseurs quant à l'avenir de l'entreprise. Les investisseurs pourraient croire que l'ingénieur pourra inventer une cueilleuse à haricots l'année suivante. Si l'un des prix varie, parce que la récolte est mauvaise, que les salaires augmentent, ou qu'un concurrent invente une cueilleuse à haricots l'année suivante, le prix de l'action variera aussi.

Il existe beaucoup de types de prix, qui représentent beaucoup de types de transactions. Chaque prix représente un accord entre un acheteur et un vendeur. Les motivations de chaque partie, et les prix qui en résultent, peuvent être aussi imprévisibles que le temps et changer tout aussi vite. ■

Irena Asmundson est économiste principale du Département des finances de Californie.