

CHAPITRE 1

Les règles de base de fonctionnement d'un marché

Qu'est-ce qu'un marché ?

Un marché est un endroit matérialisé ou non où peuvent se rencontrer des agents économiques qui ont des besoins complémentaires, certains étant vendeurs et d'autres acheteurs.

Le marché peut être un lieu : le marché du village, un point de rencontre virtuel (par exemple, Internet), une organisation élaborée par des professionnels (par exemple, la bourse). Un marché peut être local, national, international. Il peut concerner un bien ou un service ou permettre les échanges d'une multitude de biens ou de services.

Sur certains marchés, les acheteurs et les vendeurs se rencontrent directement, sur d'autres, ils sont mis en relation par un intermédiaire : c'est le cas de la plupart des marchés financiers ou des marchés de matières premières qui sont aussi les plus virtuels (sans aucune rencontre physique entre les acheteurs et les vendeurs) et qui sont les plus concernés par la mondialisation.

Tous les marchés permettent aux individus de se libérer de la contrainte de produire eux-mêmes tous les biens et les services dont ils ont besoin, grâce notamment à la monnaie qui sera acceptée par tous sur un marché donné.

Comment fonctionne un marché ?

Quel que soit le marché les mêmes règles sont nécessaires au bon fonctionnement de celui-ci, c'est-à-dire la rencontre entre l'offre et la demande autour d'un prix satisfaisant les deux parties.

En simplifiant, on pourrait résumer ces règles à une seule : l'offre et la demande qui s'équilibrent par le prix à une condition indispensable cependant : que l'offre et la demande soient, l'une et l'autre, abondantes et élastiques (c'est-à-dire que l'une et l'autre aient la capacité de réagir rapidement et sans limite quantitative ou qualitative) et ce, en faisant abstraction de toute considération géo-politique.

Pour expliquer le fonctionnement d'un marché, il est traditionnel de mettre en avant le rôle déterminant du prix. Celui-ci permet d'équilibrer l'offre et la demande : lorsque la demande est supérieure à l'offre, les prix montent jusqu'au moment où la demande parvient au niveau de l'offre. Le renchérissement du produit réduit la demande et attire de nouveaux producteurs dont la production fait baisser les prix. À l'inverse, lorsque la demande est inférieure à l'offre, les prix baissent attirant de nouveaux consommateurs et dissuadent certains producteurs.

La réalité est souvent plus complexe, car il y a parfois d'autres variables que le prix qui peuvent influencer le fonctionnement du marché : les motivations des acheteurs ou des vendeurs dont le comportement n'est pas toujours rationnel (la hausse des prix et la crainte de son maintien peuvent stimuler la demande, la baisse des prix peut provoquer une augmentation de l'offre par crainte d'un effondrement de la demande). On peut citer encore d'autres facteurs : une relation privilégiée entre le vendeur et l'acheteur, la communication, l'intervention de l'État.

Comment tirer le meilleur parti du marché ?

Le particulier qui se trouve sur un marché doit comprendre des règles élémentaires s'il veut tirer le meilleur parti de ce marché :

- première règle : éviter d'acheter quand les prix montent ;
- deuxième règle : éviter de vendre quand les prix baissent ;

- troisième règle : le prix réel d'un bien que l'on possède n'est connu que le jour où la vente de ce bien est réalisée ;
- quatrième règle : garder la tête froide dans les périodes de fièvre du marché.

Quelques notions de base

Le risque

Le risque est une perte potentielle, identifiée et quantifiable, inhérente à une situation ou une activité, associée à la probabilité de l'occurrence d'un événement ou d'une série d'événements.

Parallèle à la prise de décision, la gestion du risque consiste en l'évaluation et l'anticipation des risques, et à mettre en place un système de surveillance et de collecte systématique des données pour tenter d'anticiper le risque.

Les principaux types de risques sont le risque de baisse, le risque de liquidité et le risque de change.

► Le risque de baisse

Le risque de baisse de la valeur d'un capital se décompose en une partie dite systématique qui correspond au risque global du marché et en une partie spécifique au produit dite non systématique. Le risque systématique est de loin le plus important et il est difficile à anticiper ; par contre, la diversification au sein d'un patrimoine, si elle est bien menée, permet d'éliminer le risque non systématique.

► Le risque de liquidité

Si un placement est peu liquide, il est fort probable qu'un décalage de prix important aura lieu au premier problème. Il faut toujours garder à l'esprit que pour qu'un échange ait lieu, il faut un accord entre deux parties. Si de nombreuses personnes souhaitent vendre alors même que peu d'acheteurs se présentent, le prix s'effondre. Le risque lié à la liquidité est donc loin d'être négligeable.

► Le risque de change

Le risque de change est lié aux fluctuations des monnaies entre elles, donc aux investissements réalisés en monnaies étrangères. Un achat effectué en

dollar alors que le dollar est fort, donc cher par rapport à l'euro, risque de dégager une moins-value au moment de la vente si le cours du dollar a chuté. Sur une période de placement courte, l'impact du risque de change peut être très fort.

La rentabilité

La rentabilité est le rapport entre un revenu obtenu ou prévu et les ressources employées pour l'obtenir. La rentabilité est dépendante de plusieurs facteurs : la situation économique globale, le marché sur lequel le placement est fait, la fiscalité (sans oublier que celle-ci est très instable).

La rentabilité est un critère à prendre en compte avec prudence, car une rentabilité potentiellement élevée est synonyme de prise de risque important voire anormal.

La liquidité

La liquidité est le fait, pour un actif, de pouvoir être acheté ou vendu rapidement en grandes quantités sans que cela ait d'effet majeur sur les prix. L'une des qualités premières d'un placement, outre sa rentabilité et sa faible exposition au risque, c'est sa liquidité. Ainsi, plus un marché est liquide, plus il est facile, rapide et peu coûteux d'y réaliser des transactions (achat ou vente) importantes. S'agissant des actifs financiers (actions, obligations), la liquidité est permise par la cotation en bourse.

Un placement peut parfois s'avérer peu liquide du fait d'un fort déséquilibre entre offre et demande. Si l'offre se rétracte, les prix montent. Et inversement, si l'actif n'est plus demandé, le vendeur est obligé de consentir une forte baisse pour trouver preneur. Dans certains cas même, le prix n'arrive pas à se former.

Le concept de liquidité s'applique à tous les marchés (immobilier, financier, crédit à court terme, à long terme). Un problème de liquidité sur un marché peut se transmettre aux autres, encore plus aujourd'hui du fait de la sophistication de ce que l'on appelle l'ingénierie financière (on pourrait aussi bien dire l'inventivité des financiers) et de la titrisation.

Dans la crise des *subprimes*, on a pu voir de graves problèmes de liquidité se transmettre du marché de certains OPCVM dits « monétaires dynamiques » à celui du marché du crédit à court terme que les banques se font

entre elles (marché interbancaire). Les banques centrales ont dû intervenir pour apporter de la liquidité aux banques, en leur faisant massivement crédit. La suite a montré que cette crise de liquidité avait des racines assez profondes (bulle immobilière américaine, montages financiers très spéculatifs, etc.) et ne trouverait pas de ce fait un dénouement très rapide.

QUESTIONNAIRE 1

	Vrai	Faux
1. Un marché peut fonctionner sans rencontre physique entre vendeurs et acheteurs.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Sur un marché libre, c'est le point d'équilibre entre l'offre et la demande qui fixe le prix.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Pour qu'un marché fonctionne, il faut une offre et une demande très élastiques.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. La hausse des prix réduit automatiquement la demande.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. L'accroissement de la demande entraîne automatiquement une hausse des prix.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Acheter en période de hausse des prix est une stratégie souvent risquée.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Un placement rentable est la plupart du temps un placement risqué.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Dans le domaine financier, il y a plusieurs types de risques.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. On place toujours son argent pour en tirer des revenus complémentaires.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Un placement doit toujours être liquide.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. L'objectif exclusif du conseil patrimonial est d'aider un individu à devenir plus riche.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Un bon conseiller patrimonial doit découvrir les préférences et les réticences de ceux qui l'ont chargé de les aider à mieux organiser leur patrimoine.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Les préférences et les réticences de chacun en matière patrimoniale sont faciles à identifier.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>