

4 RÉSUMÉ NON TECHNIQUE DU CAHIER D'ÉTUDES «RECHERCHE ET APPARIEMENT DANS LE MARCHÉ DES BIENS ET MODÈLE DE CYCLES RÉELS STANDARDS»

Dans le modèle de cycles réels standard (RBC: real business cycle), le marché des biens est parfaitement compétitif et donc tous les ajustements sont instantanés. Les observations empiriques suggèrent plutôt que la plupart des firmes opèrent dans un marché des biens non compétitif, dans lequel elles créent des relations de long terme et ont un certain pouvoir pour fixer les prix. Les observations montrent également que la plupart des firmes doivent fournir des efforts substantiels, par exemple en terme de publicité ou de marketing, afin de trouver de nouveaux débouchés/clients.

Dans cette étude, nous essayons de prendre en compte ces faits afin de proposer un modèle RBC avec une représentation du marché des biens plus réaliste. Pour ce faire, nous remplaçons le marché des biens compétitif que l'on trouve dans un modèle RBC standard par un marché des biens avec recherche et appariement (search and matching model) à la Diamond - Mortensen - Pissarides. Dans ce marché non compétitif, les firmes (producteurs) doivent fournir un effort (publicité, marketing) afin de trouver de nouveaux clients (détaillants), et les clients doivent fournir un effort (département des achats) afin de trouver de nouveaux producteurs. Les producteurs et les détaillants négocient ensuite le prix et nous introduisons la possibilité de rigidités dans cette formation de prix. Nous pensons que cette représentation du marché des biens entre producteurs et détaillants est assez réaliste pour les pays industrialisés. En effet, hormis quelques cas particuliers, il est rare de voir les producteurs vendre directement aux consommateurs et donc le rôle des détaillants est primordial. Et s'il est vrai qu'une partie de la publicité faite par les producteurs est directement adressée aux consommateurs, ceux-ci la répercutent ensuite sur les détaillants à travers l'augmentation de leur demande.

Nos principaux résultats sont les suivants. Premièrement, le prix négocié est supérieur au coût marginal de production et la marge pour le producteur dépend de son pouvoir relatif (par rapport à celui du détaillant) de négociation. Cette marge est également procyclique. Deuxièmement, l'introduction de frictions sur le marché des biens diminue le niveau d'équilibre de long terme (production, consommation, emploi, salaire, ...) et améliore les propriétés dynamiques du modèle¹¹. Plus précisément, les frictions (i) augmentent la volatilité de l'emploi, (ii) diminuent la forte corrélation entre variables que l'on a dans les modèles RBC standards, (iii) augmentent la persistance de la production, (iv) génèrent des réactions aux chocs progressives pour toutes les variables et (v) décrivent de manière réaliste les comportements des prix et des efforts de recherche. Les imperfections sur le marché des biens entre producteurs et détaillants semblent donc cruciales (et peut-être même plus cruciales que les imperfections sur le marché du travail ou les frictions sur le marché des biens entre détaillants et consommateurs) pour expliquer les fluctuations conjoncturelles. Enfin, troisièmement, les rigidités sur les prix ont un effet assez faible sur les propriétés dynamiques du modèle et la perte de bien-être liée à ces rigidités est négligeable par rapport à la perte de bien-être liées aux frictions.

11 Les propriétés dynamiques du modèle sont comparées aux propriétés dynamiques des données réelles.