

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

CREDOC

LES ASPECTS STRUCTURELS DE L'INFLATION

Sou1974-2132

L'Épargne Les aspects structurels
de l'inflation / F. Fourmont (Avril
1974).

1974

CREDOC•Bibliothèque



DE DOCUMENTATION SUR LA CONSOMMATION
45, BOULEVARD DE LA GARE - 75634 PARIS CEDEX 13 TEL. : 707-97-59

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

R3 31 (1402)

CENTRE DE RECHERCHES ET DE DOCUMENTATION

SUR LA CONSOMMATION

LES ASPECTS STRUCTURELS DE L'INFLATION



Cette étude réalisée à la demande du Commissariat Général du Plan d'Équipement et de la Productivité, a pour objet de présenter une synthèse des travaux sur les aspects structurels de l'inflation.

A cet effet, le C R E D O C a procédé à un dépouillement de nombreux ouvrages et articles théoriques et matériaux statistiques publiés sur les principales sociétés occidentales, dans le domaine de l'inflation et à en dégager une synthèse sur les aspects structurels de ce phénomène.

L'analyse de cette documentation fait l'objet du présent rapport. Un deuxième rapport apportera une illustration statistique de quelques uns des principaux points dégagés dans le texte ci-après.

P L A N

	Pages
INTRODUCTION	5
<u>1ère PARTIE : L'ANALYSE CLASSIQUE ET SES RENOUVEAUX</u>	11
I- L'approche par les facteurs monétaires : l'école monétariste ..	12
I.1. Sous sa forme classique	13
I.2. Son renouveau	13
I.3. Validation de la théorie	16
II- Intégration des facteurs réels : les keynésiens et post- keynésiens	17
II.1 L'inflation par la demande	21
II.1.1. Le schéma keynésien et ses améliorations	22
II.1.2. La désagrégation en secteurs différents	24
II.1.3. La place de l'inflation par la demande dans les économies contemporaines	25
II.2 L'inflation par les coûts	27
II.2.1. La formulation keynésienne de l'inflation par les coûts	28
II.2.2. Le facteur travail : l'inflation salariale	29
a) <i>les conditions dans lesquelles apparaît l'in-</i> <i>flation par les salaires</i>	29
b) <i>l'action des syndicats</i>	31
c) <i>l'état du marché du travail : la relation</i> <i>inflation-chômage</i>	33
d) <i>la productivité</i>	35
e) <i>les charges sociales</i>	36
II.2.3. Le facteur capital : l'inflation par les profits .	36
a) <i>l'application des marges de profit</i>	36
b) <i>le poids des profits dans l'inflation</i>	37
c) <i>les taux d'intérêt</i>	38
II.2.4. Les autres coûts	39
II.2.5. La place de l'inflation par les coûts dans les économies contemporaines	40

<u>2ème PARTIE : LES NOUVEAUX ASPECTS DE L'INFLATION</u>	43
I- L'inflation structurelle	44
I.1. La structure sur le marché de la monnaie	45
I.2. La structure oligopolistique des marchés	46
I.3. La structure du système productif	47
I.3.1. Le manque d'adaptation à court terme des rythmes de production	47
I.3.2. L'évolution à long terme du système productif ...	47
I.4. La part croissante des activités de l'Etat	49
I.5. La structure des mentalités	51
II- L'inflation et les comportements	51
II.1 Les études déjà faites	52
II.1.1. La défense de leurs revenus par les différents groupes	53
II.1.2. L'apport de la sociologie : les acteurs sociaux devant l'inflation	55
II.1.3. L'apport de la psychologie : les réactions des consommateurs devant l'inflation	56
II.2 Les nouvelles voies	58
II.2.1. Les ménages	58
II.2.2. Les entreprises	60
III-L'Inflation phénomène international	61
III.1 Les effets des prix internationaux	61
III.2 Les effets de la demande extérieure	62
III.3 Les effets dans le domaine des liquidités	62
III.4 Les autres effets	64
CONCLUSION :	65
BIBLIOGRAPHIE	67
ANNEXES	82

- N O T E -

Dans ce document, les références bibliographiques sont indiquées à l'aide de crochets donnant la cote chiffrée de l'ouvrage (ou les cotes lorsque plusieurs ouvrages sont cités), dont la correspondance est donnée dans la table bibliographique.

Lorsqu'elle est présentée, l'information précédée de p. fournit la page concernée dans l'ouvrage cité.

Ainsi la référence [33, p. 440 et s. ; 59] indique que l'on peut se reporter :

d'une part à l'ouvrage de JJ. CARRE, P. DUBOIS et E. MALINVAUD : "La croissance française" aux pages 440 et suivantes ,

et d'autre part à l'article de C. GRUSON : "le Franc et la politique du crédit".

I N T R O D U C T I O N

Assez paradoxalement, l'inflation est généralement définie par sa conséquence la plus évidente : c'est un processus de hausse du niveau général des prix (ou dépréciation interne de la monnaie).

Si l'effet et la cause sont ainsi confondus, cette définition a du moins le mérite d'être très générale puisqu'elle n'implique aucun parti pris quant aux causes possibles, ou supposées du phénomène (et qui sont à l'origine de bien des controverses).

Le terme processus, est peu précis, même si, suivant les auteurs, il correspond à des mouvements de durée différente, ou à un phénomène auto-accéléré qui caractériserait les économies contemporaines.

Le terme général implique que l'ensemble des prix sont en hausse, même si certains sont stables ou même en baisse, entraînant un accroissement de la dispersion des prix. (cf. bibliographie : [1, 2, 9, 14, 52])

La simple évaluation de ce niveau général des prix n'est pas sans poser quelques problèmes pratiques [12, 13, 29]. Notamment, on peut se demander quel est l'indice le plus significatif de ce niveau général des prix ; les plus usités sont :

- . l'indice des prix déflateur du P.N.B. ;
- . l'indice des prix à la consommation, sous la forme soit d'un déflateur de l'ensemble de la consommation privée, soit d'un indice spécifique relatif au niveau de vie d'un groupe (en France, l'indice des 259 articles, puis des 295 postes), soit de tout autre indice particulier des prix de détail.

D'autres indices ont été proposés : indice des prix de gros, des prix industriels, des taux de salaire, des prix de services, des prix agricoles, ... et encore selon certains, un indice de la vitesse de la circulation de la monnaie, ou un indice du volume des liquidités, ou un indice calculé sur le taux de change (la valeur externe intervenant en plus de la valeur interne).

En outre, aucun de ces indices ne mentionnant le prix des actifs (*), l'analyse de l'inflation ne peut être globale puisqu'elle repose sur des indices de flux.

Une abondante littérature s'est développée pour distinguer les divers types d'inflation : d'une hausse accidentelle à une hausse permanente, de l'inflation lente à l'hyper inflation... Ainsi, une inflation peut se caractériser (outre les causes que nous ne faisons pas encore intervenir) par :

- . son intensité : latente ou refoulée, ouverte ou hyper-inflation ;
- . sa vitesse : lente ou rapide ;
- . sa durée, qui est liée à la participation ou à la non participation à un processus dynamique (ces caractères étant souvent interdépendants).

Considérant l'inflation actuelle comme permanente et déclarée, et voulant en présenter les causes supposées, nous n'insistons pas ici sur ces points, ni sur des questions telles que :

- . le seuil à partir duquel l'inflation est reconnue ;
- . faut-il apprivoiser l'inflation ? (S.C. KOLM)
- . le caractère bénéfique ou néfaste de l'inflation ("la part du rêve" de A. COTTA) ;
- . la relativité de l'inflation : comparaison de la hausse intérieure des prix et de celle des autres pays.

Le problème de l'inflation est plus grave, puisque comme le font remarquer les experts de l'O.C.D.E. "les effets cumulés de l'inflation sur les plans économique, social et politique, pourraient prendre assez rapidement des proportions considérables" [2, p. 7] et inconnues.

(*) - Certains problèmes apparaissent en effet :

- . hétérogénéité de ces actifs ;
- . leur évaluation, alors que seule une partie marginale apparaît sur le marché et fait l'objet d'un prix.

Nul ne conteste plus, en effet, que l'inflation soit un phénomène général et permanent des économies occidentales ("l'âge de l'inflation"). Pour les principaux pays de l'O.C.D.E. le tableau suivant retrace la variation annuelle moyenne en pourcentage des deux indices les plus couramment pratiqués :

- . indice des prix du P.N.B.;
- . indice des prix des dépenses des consommateurs ;

Pour l'ensemble des pays de l'O.C.D.E., la période 1960-69 (2,9 %) fut moins inflationniste que la période 1950-59 (3,5 %), alors que la poussée s'est faite particulièrement forte ces dernières années : (entre 1968 et 1971) 5,8 % pour l'indice des prix du P.N.B.

Que l'on considère les pays les plus inflationnistes ou les moins inflationnistes, ou encore les pays correspondant au taux médian, il apparaît, dans la suite des périodes présentées, des modifications importantes dans le classement des pays. Il semble qu'il y ait eu des mouvements inflationnistes divergents (selon les pays) pour la période 1950-1969, alors que la période la plus récente (1968-1971) se caractérise par une hausse générale (pour plus de détail, on peut se reporter aux tableaux de l'Annexe A).

L'inflation devrait donc s'expliquer à la fois par des causes particulières à un pays et à une époque (par exemple les différentes causes d'ordre conjoncturel qu'a connues la France depuis la guerre) [33, p. 440 et ss ; 59] et par des causes communes et plus fondamentales.

Si l'inflation n'est pas un phénomène nouveau en lui-même, sa permanence est une caractéristique du XX^e siècle. Souvent même cette inflation du XX^e siècle a été opposée à la remarquable stabilité des prix du XIX^e siècle (surtout pour la France et l'Angleterre), qui fut marqué par d'importantes fluctuations cycliques de l'activité économique ; la rigidité des prix dans le sens de la baisse, a succédé à la flexibilité antérieure.

Les transformations profondes qu'ont subi les économies, permettent bien souvent d'expliquer cette opposition.

VARIATION ANNUELLE MOYENNE :

a) - de l'indice des prix du PNB

(déflateur implicite)

b) - de l'indice des prix des dépenses des
consommateurs

POUR CERTAINES PERIODES

(en %)

	1950- 1959	1960-1969		1968-1971	
	a	a	b	a	b
Canada	3,3	2,8	2,3	4,0	3,1
Etats-Unis	2,7	2,4	2,0	5,0	4,3
Japon	3,3 (1)	4,6	5,4	5,1	6,2
Autriche	6,2	3,6	3,3	4,4	3,6
Belgique	1,8 (2)	3,3	2,9	4,8	3,6
Luxembourg	-	3,3	2,8	6,6	3,4
Danemark	3,5	5,8	5,4	5,9	4,6
Finlande	6,5	5,4	4,6	4,5	3,2
France	6,8	4,3	4,0	6,2	5,8
Allemagne	3,1	3,1	2,7	6,1	3,7
Grèce	6,7	2,7	1,8	2,8 (6)	2,5 (6)
Islande	9,8	12,0	11,0	17,3	14,2
Irlande	4,1	4,9	4,3	9,3	7,9
Italie	2,5 (3)	4,2	3,9	5,8	4,5
Pays-Bas	3,8	4,9	4,1	6,3	6,3
Norvège	2,6 (3)	3,6	3,7	7,1	6,6
Portugal	0,9 (4)	2,9	2,4	4,8	2,5
Espagne	5,7 (5)	5,9	5,9	5,6	5,9
Suède	4,8	4,1	3,6	5,8	5,5
Suisse	1,8	4,4	3,4	-	-
Royaume-Uni	4,3	3,7	3,6	7,0	6,2
=====					
ENSEMBLE O.C.D.E.	3,5	2,9	2,6	5,8	5,0
OCDE - Europe	4,8	3,4	3,1	6,5	5,3
C E E	-	3,5	3,2	6,9	5,6

(1) - 1952-59 pour le Japon

(4) - 1956-59 pour le Portugal

(2) - 1953-59 pour la Belgique

(5) - 1958-59 pour l'Espagne

(3) - 1951-59 pour l'Italie et la Norvège

(6) - 1968-70 pour la Grèce

SOURCE : Comptes Nationaux des pays de l'OCDE (OCDE)

. Volume : de 1958 à 1968 - 6ème partie pour la période 1950-59

. Volume : de 1960 à 1971 - 3ème partie pour les périodes

1960-1969 et 1968-1971.

Dans le domaine de la monnaie, des modifications importantes ont eu lieu du fait de l'abandon de la discipline de l'or au profit d'une création plus souple, et de l'extension considérable de l'activité bancaire.

Les modes de production et la structure des marchés ont été aussi bouleversées : à la fluidité qu'ils présentaient, on oppose la viscosité actuelle due au développement de marchés imparfaits (mais à connaissance bien plus parfaite) : oligopoles, monopoles, ...

Le libéralisme du XIX^e siècle a été progressivement remplacé par des formules où l'Etat joue un rôle croissant, notamment dans le domaine économique et social.

Dans le domaine des relations extérieures, les échanges internationaux ont connu un tel développement que les économies des différents pays sont devenues de plus en plus interdépendantes. La psychologie des agents économiques s'est aussi totalement transformée : au XIX^e siècle, l'économie était, dit-on souvent, inconsciente (théorie de la résignation) alors qu'elle est caractérisée aujourd'hui par une prise de conscience qui a entraîné la formation de groupes ayant des intérêts communs et agissant pour les défendre.

Tout ceci fait que le monde contemporain est profondément différent. A côté des causes traditionnelles qui pouvaient expliquer l'inflation, est apparue la nécessité de découvrir des causes nouvelles. A des causes d'ordre conjoncturel qui peuvent toujours intervenir, s'ajoutent maintenant des causes d'ordre structurel (*). De plus, ces causes d'ordre conjoncturel et d'ordre structurel peuvent entretenir des relations étroites qu'il paraît artificiel de séparer. Aussi, dans une première partie présentons-nous les causes conjoncturelles sous la forme de l'analyse classique de l'inflation et de ses renouvellements, dus à la possibilité permanente de réapparition de ces causes. Dans une seconde partie, nous insistons plus longuement sur les causes d'ordre structurel, qui, caractérisant les économies contemporaines, permettent d'expliquer la permanence du phénomène.

(*) - Le partage entre causes d'ordre conjoncturel et causes d'ordre structurel n'est pas aussi évident qu'on pourrait le croire à première vue. A conjoncturel (dans le sens d'accidentel et à court terme) on oppose structurel (mettant en jeu les structures et à plus long terme) en négligeant les relations que peuvent entretenir entre eux le conjoncturel et le structurel. Par exemple, une inflation par les coûts, dans quelle mesure est-elle conjoncturelle et structurelle ? Dans une optique monétariste, le développement de la monnaie et des liquidités peuvent expliquer simultanément une hausse accidentelle des prix et une hausse à plus long terme.

Cependant, avant d'entrer dans le vif du sujet, quelques remarques sont nécessaires :

"aucune explication simple ou universellement valable des problèmes soulevés par l'inflation actuelle ne s'est dégagée ... Les diverses explications avancées ne s'excluent pas mutuellement, et la mesure dans laquelle les différents facteurs ont joué, varie à coup sûr considérablement selon les pays" [3, p. 31].

De plus, l'inflation est un phénomène global, complexe qui met en jeu de nombreuses interdépendances [33]. . Il est donc très arbitraire et artificiel, d'analyser l'inflation en faisant jouer indépendamment les causes qui interviennent et se renforcent à des degrés divers. Aussi, avons-nous tenté de rendre cet aspect global dans la forme du texte en effectuant certains rapprochements. (Ceci apparaît notamment pour l'inflation par les coûts et par les structures, les structures expliquant de plus en plus les formes contemporaines de l'inflation par les coûts).

En dernier lieu, l'inflation est un phénomène tellement vaste, lié à tous les problèmes de l'économie, qu'il est nécessaire de limiter le sujet. Seuls les facteurs susceptibles d'expliquer l'inflation sont présentés , sans que soient étudiés spécifiquement certains thèmes tels que l'inflation et la croissance, l'inflation et le chômage, l'inflation et la répartition des revenus. Ces derniers interviennent dans le processus inflationniste et c'est seulement dans cette mesure qu'ils sont abordés au cours de cette synthèse.

Cependant, les facteurs structurels ont été entendus dans un sens large, ne mettant pas seulement en cause les structures de l'économie.

o

o o

Des données empiriques sur les principaux points sont présentées en annexe. Ces données sont malheureusement très globales, les analyses sectorielles étant encore pratiquement inexistantes.

P R E M I E R E P A R T I E

L'ANALYSE CLASSIQUE ET SES RENOUVEAUX

o o

o

L'analyse classique a fait l'objet de si nombreux développements (*) que ne sont mentionnés ici que les principaux traits (et de façon presque caricaturale comme toujours dans ce genre d'exercice), l'effort étant porté sur les aspects nouveaux, surtout s'ils sont liés aux structures.

Une place est donc faite à l'explication quantitativiste de l'inflation I en raison de la renaissance de l'école monétariste.

En ce qui concerne l'analyse keynésienne et post-keynésienne, l'inflation par la demande II.1 a fait l'objet de quelques améliorations, alors que l'inflation par les coûts II.2 s'est largement développée du fait des interdépendances existant entre cette forme d'inflation et les nouvelles données des économies contemporaines.

I - L'APPROCHE PAR LES FACTEURS MONÉTAIRES : L'ÉCOLE MONÉTARISTE

L'inflation et son explication par la monnaie sont très anciennes, et les exemples fournis par l'histoire économique des différents pays ont souvent servi à illustrer cette thèse. Cette explication fut pendant longtemps la mieux perçue, et la plus couramment admise, et même des résurgences réapparaissent à notre époque sous la forme de politiques restrictives de la monnaie et du crédit.

(*) - On se reportera :

- . pour la théorie monétaire : "Monetary theory and policy" - H.G. JOHNSON - American Economic Review - June 1962, 52, p. 335-84
- . pour la théorie keynésienne et post-keynésienne : "A survey of inflation theory" - M. BRONFENBRENNER et F.D. HOLZMAN - cité dans la bibliographie [29].

Sa formulation peut simplement se ramener à la proposition suivante : les prix augmentent parce que la quantité de monnaie en circulation (quelle soit sous forme de pièces d'or, de billets de banque, ou de crédits) augmente.

I.1 - Sous sa forme classique :

Bien que de nombreux auteurs aient auparavant adhéré à cette théorie, sa formulation classique est donnée par l'équation des échanges de I. FISHER (1926), sous sa forme la plus simple :

$$M \checkmark = P T$$

Le volume des transactions T et la vitesse de circulation de la monnaie $\checkmark$ étant supposés constants, si la quantité de monnaie en circulation M augmente, il en résulte une augmentation des prix P .

Outre la proportionnalité stricte entre M et P , le trait essentiel réside dans le rôle moteur joué par la monnaie. En reprenant la remarque d'AFTALION "l'action causale est refusée aux prix qui ne sont qu'un effet".

Les principales critiques ont porté sur :

- . le lien causal à sens unique entre la monnaie et les prix ;
- . la constance du volume des transactions ;
- . l'absence de prise en compte d'autres facteurs : phénomène de thésaurisation ou de stockage, variations du revenu tenant à d'autres facteurs, facteurs psychologiques mis en évidence, notamment par A. AFTALION et J. RUEFF.

I.2 - Son renouveau :

Tenant compte, en partie de ces critiques, et des limites rencontrées par l'analyse de type keynésien, la théorie monétariste s'est renouvelée depuis la dernière guerre mondiale.

Si "les monétaristes affirment que les variations de la masse monétaire exercent un effet puissant sur la demande globale (mesurée en termes nominaux), le niveau des prix et la production, ils ne soutiennent plus, comme l'affirment de nombreux post-keynésiens, que la monnaie est seule à exercer une influence sur les grandeurs économiques, qu'elles soient considérées en termes réels ou nominaux".

"Pour la détermination de l'incidence de la monnaie, ils soulignent de plus qu'il faut faire une distinction entre les grandeurs économiques nominales et réelles, ainsi qu'entre le court et le long terme".

"D'autres facteurs exercent une influence significative : ce sont ceux qui font varier la demande de monnaie, la productivité ou la disponibilité des facteurs de production".

Cependant, "la proposition clé reste que les variations de la masse monétaire sont prépondérantes parmi les influences à court terme qui s'exercent sur la production et parmi les influences à long terme qui s'exercent sur le niveau des prix et la demande nominale globale". [19].

Outre cet exposé très général d'ANDERSEN, et les travaux notamment de CAGAN, LENER, PATINKIN, RUEFF, ... deux points méritent d'être signalés à travers les recherches de M. FRIEDMAN [53, 54, 55] et M. ALLAIS [16, 17, 18].

a) - L'évolution des prix s'explique par l'adéquation de la demande de monnaie (encaisse désirée, perçue en termes réels) et de l'offre (encaisse nominale).

Pour FRIEDMAN, si dans une communauté l'encaisse (correspondant à l'offre nominale de monnaie) est supérieure à l'encaisse désirée (en terme réels c'est une fonction du revenu national), cette communauté voudra réduire son encaisse. Or, le montant de l'encaisse nominale se trouve fixé ; ce n'est qu'en favorisant la hausse des prix que l'égalité peut se rétablir entre l'encaisse nominale et l'encaisse désirée [55, p. 70].

Si l'augmentation de l'encaisse nominale correspond à l'augmentation de l'encaisse réelle (par une croissance du revenu, remettant en cause la stabilité d'un facteur correspondant au T de l'équation des échanges) l'inflation ne devrait pas se manifester. Ainsi, les "différents facteurs d'inflation ne sont inflationnistes que dans la mesure où ils conduisent à un accroissement de la masse monétaire" [55, p. 63].

Encore faut-il, précise FRIEDMAN, que ces facteurs "entraînent une expansion de la masse monétaire sensiblement plus forte que le taux normal d'accroissement de la production" [55, p. 65]. Pour cet auteur, l'accroissement de la masse monétaire se partage entre un effet sur le volume de l'activité et un effet sur les prix. En outre, c'est le stock de monnaie, plus que le flux de revenu qui

détermine à la fois le niveau des prix et le niveau de l'activité économique. D'où sa formule : "si vous voulez étudier le processus inflationniste, vous n'avez qu'à "chercher la monnaie" [55, p. 66]

Pour expliquer la demande de monnaie, M. ALLAIS a proposé de son côté, une formulation qu'il qualifie de "héréditaire, de relativiste et de logistique" (H.R.L.) :

"Dépendance fonctionnelle entre la valeur de la demande de monnaie à un instant donné et les valeurs précédemment observées du taux d'expansion du revenu national en valeur nominale ; elle est relativiste, en ce sens, que cette dépendance se formule simplement en utilisant un référentiel de temps psychologique ; elle est enfin logistique pour l'expression de l'encaisse désirée relative en fonction de l'indice psychologique de la conjoncture" [16] .

- b) - La stabilité de la vitesse de circulation de la monnaie est remise en cause et on lui reconnaît de plus le pouvoir d'intensifier l'effet des variations de la masse monétaire elle-même.

Pour M. FRIEDMAN le "taux attendu de variation des prix" constitue le déterminant majeur de cette vitesse.

Pour M. ALLAIS, c'est à partir de la formulation "H.R.L." de la demande qu'il est possible de calculer une vitesse de circulation fort proche de celles observées pour différents pays. (Tableau et graphiques de l'annexe B).

La vitesse de circulation de la monnaie diffère peu d'une fonction déterminée [$F(Z)$] de l'indice Z de la situation économique.

La relation des échanges sous la forme $M\sqrt{ } = K P Q$

M = quantité de monnaie en circulation

$\sqrt{ }$ = Vitesse de circulation

P et Q = des indices appropriés des prix et du niveau d'activité

K = une constante dont la valeur de la situation conjoncturelle de l'économie et qui varie très lentement avec une diversification verticale de la structure des échanges,

devient : $P Q \sim M \frac{F(Z)}{K}$

Ainsi, "à un moment donné quelconque, il y a une relation proportionnelle entre le niveau des prix et l'offre de monnaie. Le coefficient de proportionnalité n'est pas constant ; à tout moment, sa valeur dépend du développement passé de la production totale" [17, p. 5] . Et M. ALLAIS confirme p. 12 "toutes choses étant égales par ailleurs, c'est-à-dire pour une valeur donnée de l'indicateur Z de la situation économique, le niveau des prix paraît proportionnel à la quantité de monnaie".

I.3 - Validation de la théorie :

De nombreux travaux statistiques et économétriques (dont il est difficile de rendre compte ici) ont été entrepris pour confirmer ou infirmer cette thèse, et sont à l'origine d'une controverse qui se poursuit encore entre monétaristes et post-keynésiens. En effet, les facteurs monétaires ne sont pas toujours reconnus comme l'élément moteur de l'inflation contemporaine.

Les principales critiques portent notamment sur la méconnaissance du poids des autres facteurs (examinés plus loin) et sur le sens de la séquence : les variations de la masse monétaire (au sens large) ne seraient-elles pas plutôt une conséquence qu'une cause ?

Dans le cas de la France, des travaux récents entrepris sur l'inflation (avec la participation de A. COTTA, le Figaro - 22, 23 et 24 Novembre 1973 - Discussion dans le Figaro du 1er, 2 Décembre 1973) tendent à démontrer le rôle négligeable des facteurs monétaires.

En dernier lieu, signalons que les experts de l'O.C.D.E. dans leurs rapports sur l'inflation [2, 3] s'ils étudient l'inflation par la demande, ne semblent pas mettre directement en cause le facteur monétaire, et ne préconisent pas une politique monétaire restrictive comme "remède-miracle" pour l'inflation contemporaine.

Il apparaît, en effet, que l'approche monétariste demeure trop globale et sous-estime le poids d'autres facteurs inflationnistes.

En outre, après avoir accordé un grand intérêt au niveau de la masse monétaire, puis à sa variation (taux de variation), l'attention est maintenant centrée sur la variation de ce taux de variation lui-même : en effet, ce qui paraît important dans les variations de la masse monétaire, c'est l'accélération, et non plus la vitesse.

En dernier lieu, signalons que les facteurs monétaires et les finances publiques sont de plus en plus considérés comme des facteurs interdépendants.

o
o o

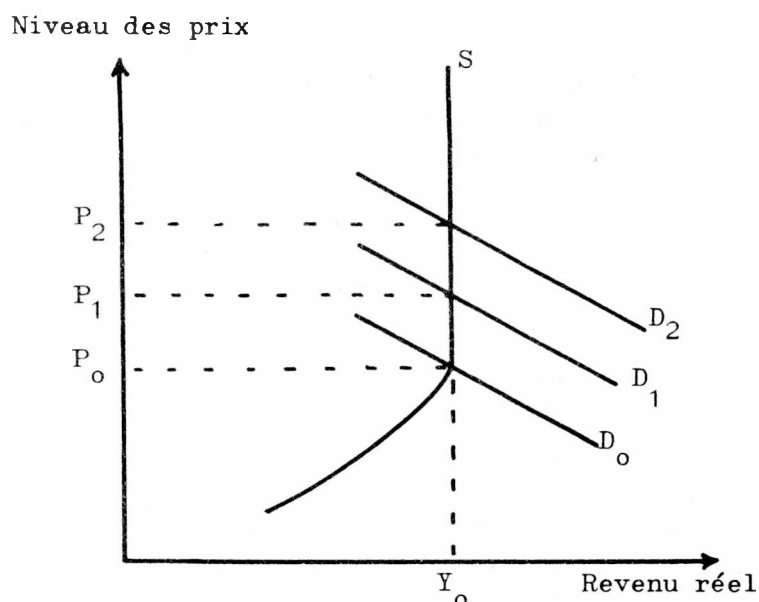
II - INTEGRATION DES FACTEURS REELS : LES KEYNESIENS ET POST-KEYNESIENS :

Pour cette école, le rôle moteur n'est plus exercé par la monnaie seule, mais aussi par d'autres variables économiques qui s'expriment en termes réels. L'inflation n'est plus simplement une augmentation de la quantité de monnaie, mais c'est "un processus d'origine concurrentielle qui vise à maintenir le revenu réel total, la dépense réelle totale ou la production totale à un niveau irréalisable en termes physiques, ou qui s'efforce de porter l'un quelconque d'entre eux à un tel niveau".
[29, p. 52].

En empruntant la présentation de M. BRONFENBRENNER et F.D. HOLZMAN [29, p 480] les différents types de situations inflationnistes peuvent être décrits à l'aide de quatre schémas. L'axe des abscisses représente toujours le revenu national réel ou le P.N.B., et l'axe des ordonnées, le niveau "général" de prix en l'absence de contrôles directs.

Les courbes de demande globale (nominale) D sont décroissantes. Les courbes d'offre globale (nominale) S sont croissantes et deviennent même verticales en situation de plein-emploi.

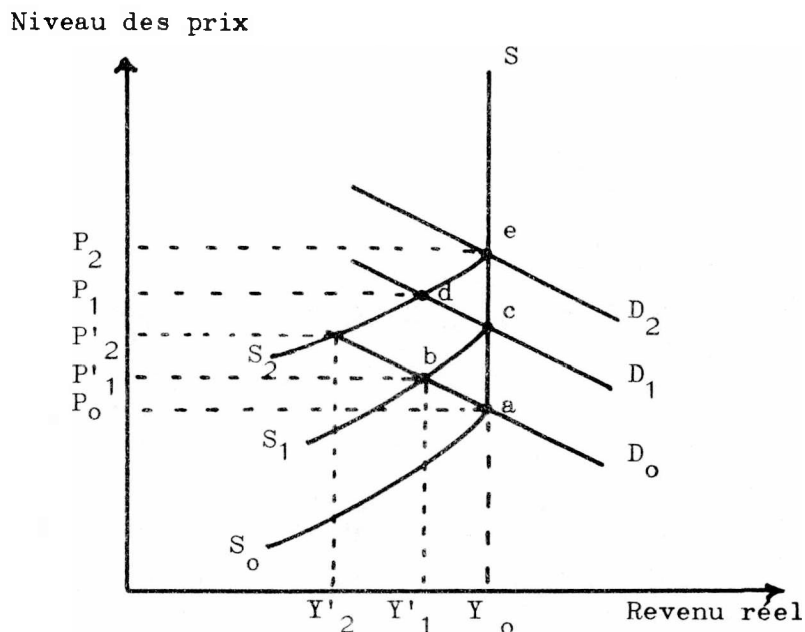
- α - les théoriciens de l'inflation par la demande (à l'état pur) ont tendance à supposer qu'à un certain niveau de revenu correspondant au plein-emploi, la courbe d'offre globale devient parfaitement inélastique.



Tout revenu inférieur à Y_0 n'est pas un revenu de plein-emploi. Au niveau de revenu de plein-emploi Y_0 , les augmentations de D_0 à D_1 , puis D_2 , élèvent le niveau des prix de P_0 à P_1 puis P_2 .

- β - les théoriciens de l'inflation par les coûts (à l'état pur) affirment de leur côté, que dans des sociétés d'oligopoles, de syndicats et d'autres groupes de pression, la courbe d'offre globale se déplace vers le haut de S_0 à S_1 , puis S_2 , indépendamment de ce que devient la demande globale.

(cf. graphique p. suivante)



Le niveau de revenu du plein-emploi Y_0 ne peut alors être maintenu que moyennant un niveau de prix en hausse (P_0 , P_1 , P_2)

Le chômage est le coût à payer pour maintenir les prix au voisinage de P_0 ou de tout autre niveau, précédemment atteint.

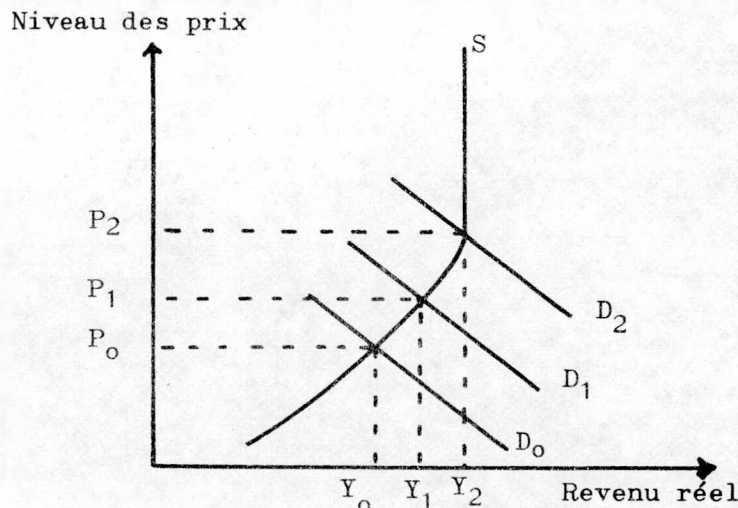
Si la demande globale, par exemple, est maintenue à D_0 , le revenu réel tombe à Y'_1 et Y'_2 . Même dans ce cas, le niveau des prix s'élève de P_0 , P'_1 et P'_2 .

Si le Gouvernement s'est engagé à maintenir le plein-emploi, le sentier des points d'équilibre temporaire sera $a - b - c - d - e$.

γ - Les théoriciens de l'inflation mixte constatent que "l'offre globale est inélastique par rapport au prix, pour plusieurs raisons entre autres celle de l'illusion monétaire (*).

(*) - M. BRONFENBRENNER et F.D. HOLZMAN définissent l'illusion monétaire "comme la prévision - non justifiée - que le niveau des prix restera constant ou que les variations à court terme s'inverseront à long terme".

. Inflation mixte en situation de plein-emploi



(Y_0, P_0) , (Y_1, P_1) , (Y_2, P_2) représentent tous des situations de plein-emploi, en ce sens qu'il n'existe pas de chômage involontaire. La première situation correspond à ce que A.P. LERNER appelle "plein-emploi modéré" qui comporte un chômage volontaire élevé, et la dernière situation au "plein-emploi élevé", car il n'y a pas ou peu de chômage volontaire.

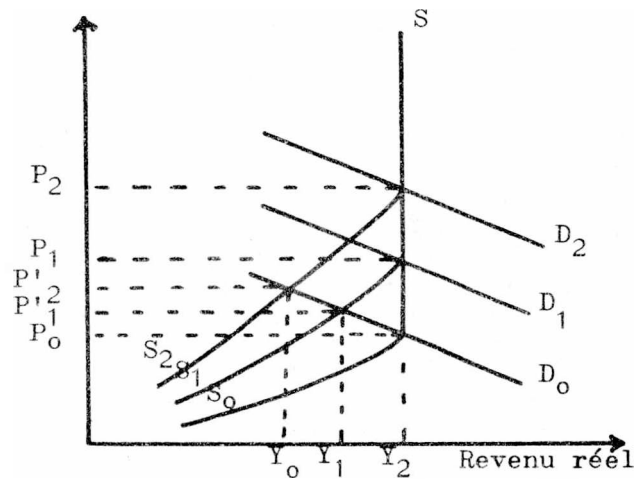
La zone entre le "plein-emploi modéré" et le "plein-emploi élevé" était qualifiée par KEYNES de situation "semi-inflationniste", par opposition à l'inflation vraie ou complète (cf. § a).

Les théoriciens de l'inflation mixte pensent généralement que la société préfère le couple (Y_2, P_2) aux autres possibilités, même si les trois sont des situations de plein-emploi. Dans ce type d'inflation mixte, l'inflation ne se poursuit pas après que (Y_2, P_2) est atteint. Sans ce rapport, la solution se rapproche plus de l'inflation par la demande que par les coûts.

Le modèle intéresse particulièrement les éventuels effets inducteurs de croissance de l'inflation.

. Inflation mixte en situation de sous-emploi

Niveau des prix



Les déplacements liés de S et D induisent une inflation accompagnée de chômage. Celle-ci diffère de l'inflation pure par les coûts [cf. § β], en ce sens que l'importance du déplacement de l'offre augmente à mesure que le chômage diminue. Si la demande croît de D_0 à D_1 , puis D_2 , ou si elle se maintient en D_0 , l'offre passe de S_0 à S_1 puis S_2 ; le déplacement est d'autant plus fort que l'économie s'approche du plein-emploi en Y_2 .

Dans ce modèle, le plein-emploi est une position plus instable et plus difficile à réaliser par une inflation rapide que dans l'inflation pure par les coûts, parce que les déplacements induits de l'offre sont plus forts lorsque le chômage est faible.

D'un autre côté, la stabilité des prix est peut-être possible au prix de moins de chômage dans ce modèle, que dans celui de l'inflation pure par les coûts [cf. § β]. Ce modèle est peut-être également plus réaliste que celui du § β . La vérification empirique rapide suggère que la pression des coûts est souvent atténuée par le niveau de la demande.

II.1 - L'inflation par la demande :

L'explication de l'inflation par un excès de la demande par rapport à l'offre peut paraître fort proche de l'explication monétariste : "trop d'argent poursuivant trop peu de biens".

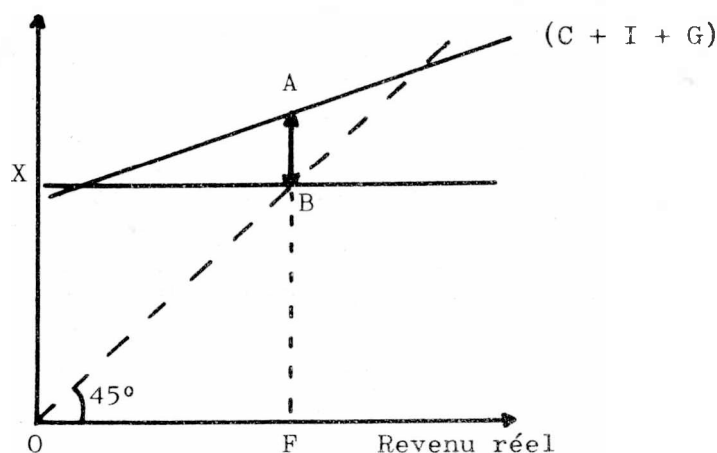
Cependant, elles diffèrent :

- les monétaristes mettent surtout l'accent sur les facteurs monétaristes, alors que les keynésiens et post-keynésiens le mettent sur les facteurs réels.
- les monétaristes expliquent l'excès à partir du stock de monnaie, alors que l'école keynésienne considère le flux de dépense nationale comme le déterminant principal du niveau général des prix : l'accroissement de la dépense après que le plein-emploi est réalisé, creuse un écart inflationniste.
- en dernier lieu, l'approche monétariste reste très globale, alors que l'excès de la demande vu par les keynésiens et leurs successeurs peut être désagrégé suivant les agents (ou plutôt les fonctions de la dépense) et suivant les secteurs productifs.

II.1.1 - le schéma keynésien et ses améliorations (*)

La théorie keynésienne de l'inflation qui insiste sur les flux de revenu et de dépense, peut être présentée sous sa forme élémentaire et traditionnelle : la "croix keynésienne".

Dépenses réelles



En prenant les notations habituelles, $(C + I + G)$ représente la courbe de demande globale (C : les dépenses de consommation, I : les dépenses d'investissements et G : les dépenses publiques) ; OX est la capacité de production globale au niveau de plein-emploi, aux prix en vigueur de la période et OF le revenu de plein-emploi aux mêmes prix. L'écart inflationniste AB apparaît lorsque la dépense désirée en OF (au revenu OF) dépasse la capacité de production globale OX .

(*) Pour plus de détails, on peut se reporter à l'article de M. BRONFENBRENNER et F.D. HOLZMAN [29, p. 52 à 64]

L'intersection de la courbe de dépense et du niveau de pleine capacité en situation de plein-emploi, (au point B) est parfois qualifiée "d'équilibre complet", puisque le niveau général des prix est alors stable au plein-emploi.

Décomposant ainsi la demande globale en 3 composantes, il est dès lors possible d'envisager comme causes de l'inflation :

- un excès des dépenses de consommation (qui peut notamment s'expliquer par des facilités trop larges de crédit à la consommation).
- un excès de dépenses budgétaires (qui se révèle inflationniste au plein-emploi).
- l'investissement n'est pas considéré comme excédentaire puisqu'il est l'un des fondements déterminant la capacité de production dans l'avenir.

Dès lors, la dépense globale peut être réduite par la voie d'une diminution des dépenses publiques (G), d'une augmentation des impôts provoquant une baisse de la consommation (C), et élimine ainsi la pression inflationniste.

Citons les développements ultérieurs de la théorie :

- la théorie devient dynamique en cherchant à préciser les déterminants de la vitesse ou de la stabilité du processus inflationniste, et en introduisant des éléments de l'inflation par les coûts, des facteurs variés d'anticipation, des hypothèses concernant le processus de création monétaire en période de demande excédentaire et d'accroissement des prix.
- elle désagrège davantage en tenant compte du marché des facteurs à côté de celui des biens.
- elle analyse l'inflation mixte avec plein-emploi (en adoptant notamment une fonction de capacité OX qui au lieu de rester horizontale, croît jusqu'à un maximum après lequel elle décline).

De la même façon, les doctrines structuralistes d'Amérique latine soutiennent que la production agrégée, répond à des accroissements de prix, avec une élasticité plus grande que pour des accroissements égaux de revenus réels obtenus avec des moyens non inflationnistes. Il en est de même aux Etats-Unis, pour les prix des biens d'équipement et des taux de salaires dans les secteurs fortement organisés (*).

II.1.2 - La désagrégation en secteurs différents :

Cette analyse mérite une mention particulière puisque, en plus de la désagrégation en secteurs, elle permet de suivre l'évolution de l'inflation.

En effet, comme le montre J. GABILLARD [56], il peut se produire des tensions inflationnistes dans certains secteurs, sans provoquer une situation inflationniste générale. On ne passe de cet état d'équilibre approximatif à un état d'inflation déclarée que lorsque "les tensions, jusqu'alors localisées, indépendantes, commencent à se propager, à s'ajouter, à s'agréger en quelque sorte, à gagner les secteurs jusque-là équilibrés et, finalement, s'amplifier réciproquement".

De plus, après certaines résistances (rigidités institutionnelles, transferts d'offre ou de demande d'un secteur à l'autre ...) la modification des comportements entraîne la propagation des tensions : l'offre des produits devient plus rigide et la demande plus élastique.

La principale caractéristique de cette analyse est le rejet de l'écart inflationniste global. "Ce sont les écarts des secteurs seuls qui ont une signification, l'écart global, simple addition comptable de quantités hétérogènes n'en a pas. A certains moments même, un écart global peut exister sans qu'une hausse inflationniste des prix se déclenche. Il suffit que les écarts partiels qui expliquent cet écart global, se situent dans des secteurs qui ne sont pas dominants et qu'ils ne provoquent pas une modification des comportements qui commandent l'élasticité de l'offre et de la demande. Dans ce cas, une hausse du niveau général des prix pourra se faire

(*) - De tels prix croissent en raison d'une demande ou de coûts accrus, mais ne diminuent pas en raison d'une demande ou de coûts plus bas.

sentir, mais, comme les comportements n'ont pas changé, ce sera une hausse faible, non véritablement inflationniste. A d'autres moments, malgré l'absence d'un écart global, l'inflation se déclenchera parce que des écarts partiels ont surgi dans des secteurs dominants et que les comportements subissent une mutation."

"En insistant ainsi sur les caractéristiques des secteurs qui sont ou non dominants, et sur l'importance des comportements, on est amené à rendre compte, non seulement du déclenchement de la hausse, mais du processus même de celle-ci et à mettre en lumière son caractère cumulatif" [81, p. 377].

II.1.3 - La place de l'inflation par la demande dans les économies contemporaines :

Si l'excès de la demande a été responsable en grande partie de l'inflation d'après guerre, elle expliquerait encore, selon l'OCDE, assez directement l'évolution des prix pour les années ultérieures : "la demande excédentaire qui s'est manifestée à une ou plusieurs reprises pendant les années 60, a été l'un des principaux facteurs responsables des poussées inflationnistes" [2, p. 31] (les graphiques ont été placés en annexe C).

De plus, comme le ~~présent~~ les auteurs "sans chercher à définir exactement ce que l'on entend par "demande excédentaire", le fait est que la demande globale a été souvent plus forte que les autorités ne l'avaient prévue ou souhaitée..."

En effet, "la régulation de la demande globale par le biais des politiques monétaire et budgétaire, s'est révélée plus difficile que ne le prévoyaient nombre d'économistes il y a une dizaine d'années" [2, p. 31] . Plusieurs raisons sont avancées :

- . des erreurs et des événements inattendus ;
- . les délais nécessaires pour que les mesures produisent leurs effets ;
- . la demande a été sous-estimée : de façon générale, il semble que les hypothèses et les modèles économiques qui ont servi de base aux politiques de régulation de la demande dans nombre de pays, ont assez régulièrement tendu à sous-estimer la "réalité" [2, p. 31] :

- du côté de la politique monétaire (*) : ... "il faut beaucoup de temps pour que les mesures de resserrement des liquidités prises par les autorités acquièrent une intensité suffisante pour influencer notablement les décisions de dépenses",

- du côté de la politique budgétaire (**) : ... "l'effet de freinage exercé par les relèvements d'impôts a été souvent neutralisé plus qu'on ne le prévoyait par la réaction de l'épargne, des salaires et des prix" ;

- . la demande privée a connu un dynamisme nouveau : "la demande privée est devenue plus dynamique ... et elle oppose une résistance accrue aux mesures de freinage" ;
- . des raisons politiques : "il est difficile de concilier l'action ferme et rapide qu'exige la régulation de la demande avec les mécanismes politiques des formes démocratiques du Gouvernement". [2, p. 32]

Sur l'inefficacité des mesures, la remarque suivante peut être formulée en guise de conclusion : "fait paradoxal, à mesure que les pays ont démontré l'un après l'autre leur aptitude à éviter toute récession grave, la régulation de la demande globale s'est faite de plus en plus difficile. A mesure que s'éloignaient les craintes de récession, les réactions aux mesures de restrictions monétaire et budgétaire, sont devenues moins rapides et moins marquées". [2, p. 6] (les comportements semblent ici en grande partie responsables).

Dans le rapport suivant en Juin 1971, les experts de l'OCDE notaient les efforts déployés par les Gouvernements dans la lutte contre l'inflation : "dans plusieurs grands pays (Etats-Unis, Canada, Royaume-Uni) une politique restrictive de régulation de la demande, a été appliquée avec beaucoup de fermeté ; le chômage a fortement augmenté, souvent plus qu'on ne l'avait prévu, et les sacrifices consentis pour lutter contre l'inflation ont été importants sur les plans économique, social et politique.

(*) - sur l'efficacité de la politique monétaire, cf. J. LANGE [74]

(**) - sur les résultats des politiques budgétaires françaises, cf. W.W SNYDER
[103]

Dans les autres pays, la régulation de la demande s'est généralement caractérisée par une très grande prudence" [3, p. 11]

Cependant, compte tenu de ces efforts, il est décourageant de ne relever aucun signe concluant d'un ralentissement général de la montée des prix dans la zone de l'OCDE" [3, p. 12] ; ceci s'expliquerait par le fait que, malgré un allègement généralisé des pressions de la demande ("aucun des grands pays, ne souffre actuellement d'une inflation par la demande"), les grands pays seraient "en proie à une inflation par les coûts de forme et d'intensité variables" [3, p. 20]

II.2 - L'inflation par les coûts

Selon les experts de l'OCDE, "l'expression "inflation par les coûts" est imprécise. Elle peut servir simplement à décrire la phase caractéristique du cycle pendant laquelle les coûts augmentent plus vite que les prix ; elle peut aussi avoir un sens plus large et englober la relation qui s'établit, avec un décalage dans le temps, entre l'évolution de la pression de la demande et le mouvement des prix sous l'influence de la montée et du reflux des anticipations inflationnistes ; ou bien elle peut désigner les facteurs de hausse des coûts et des prix qui sont en grande partie indépendants des niveaux actuels, ou antérieurs de la demande" [3, note bas p. 21]

C'est sur ce dernier aspect que la théorie économique insiste généralement pour présenter l'inflation par les coûts (ou inflation induite par les coûts) ; une situation où la hausse des prix est provoquée par des hausses autonomes des coûts de production (poussée sur les prix de revient "cost push") sans qu'il y ait excès de la demande (entraînant une hausse des prix de détail "demand pull"), du moins dans le cas d'une inflation par les coûts à l'état pur.

De plus, dans cette forme d'inflation, une place prépondérante est attribuée à l'influence des salaires, réduisant bien souvent l'inflation par les coûts à une inflation salariale.

Dans ce paragraphe, l'étude est limitée aux seuls facteurs influençant les coûts, renvoyant l'ensemble de la formation des prix à l'inflation par les structures (Deuxième partie : I) qui paraissent plus explicatives, notamment compte tenu de

la forme des marchés. Par souci de clarté (et bien que des difficultés apparaissent), la présentation est faite à partir des facteurs entrant dans la production, c'est-à-dire sous forme très classique :

- . facteur travail
- . facteur capital
- . autres facteurs

Avant d'aborder ces points, présentons très rapidement, l'analyse keynésienne de l'inflation par les coûts.

II.2.1 - La formulation keynésienne de l'inflation par les coûts :

Dans son Traité sur la monnaie (1930) KEYNES distingue plusieurs types d'inflation par les coûts :

- . l'inflation salariale (Income inflation)
- . l'inflation par les marges sur les produits de consommation (Commodity inflation)
- . l'inflation par les cours des biens capitaux (Capital inflation) qui ne joue pas seulement sur les nouveaux biens, mais sur tous les biens existants ;
- . l'inflation par les profits (Profit inflation) qui est une résultante des deux types précédents d'inflation.

L'inflation par les coûts (ou aussi par l'offre) correspond à une augmentation spontanée des gains et non à une augmentation induite.

La valeur de l'analyse du Traité de la monnaie est due en grande partie au rôle joué par les stocks des variables considérés et non simplement les flux, comme dans la théorie générale (1946). Comme l'explique F.D. HOLZMAN "en partie à cause du prestige dû à Keynes de la théorie générale, l'existence même d'une inflation par les coûts fut contestée par de nombreux disciples avoués de KEYNES. Bien que les théories de l'inflation par les coûts ne soient pas nouvelles, leur regain dans les années 1950 a été qualifié de "nouvelle inflation". Le titre même évoque la réaction contre la théorie orthodoxe de l'inflation par la demande de la décennie précédente, mais ne nie pas que la pression par les coûts peut entraîner des hausses de la masse monétaire, du revenu nominal, des dépenses en termes nominaux, notamment si l'on veut éviter une baisse de la production et de l'emploi." [29, p. 65]

II.2.2 - Le facteur travail : l'inflation salariale :

De très nombreux travaux ont déjà été consacrés à cette question, et il est difficile de faire référence ici à tous les points étudiés. Aussi l'effort porte-t-il sur la présentation des principaux thèmes.

a) - les conditions dans lesquelles apparaît l'inflation par les salaires (*)

C'est à partir de la théorie marshalienne de la demande jointe que peuvent être abordés les facteurs favorisant une augmentation des salaires ; le niveau des salaires est fortement lié à la demande de travail émanant des entreprises et de la demande des biens produits.

"Plus la demande est inélastique pour les groupes de travailleurs, plus les salaires peuvent être augmentés (sans entraîner une réduction des profits et de l'emploi); et suivant Marshall, la demande de travail est d'autant plus inélastique que :

- 1 - le facteur "travail" est essentiel dans le produit final (c'est-à-dire plus l'élasticité de substitution entre le facteur "travail" et les autres facteurs est faible) ;
- 2 - la demande pour le produit final est inélastique ;
- 3 - le rapport du salaire au coût total est faible ;
- 4 - l'offre des autres facteurs de production est inélastique."

En l'absence de conditions aussi favorables (**), les travailleurs doivent s'unir pour réduire l'élasticité de substitution du travail syndiqué au travail non syndiqué d'une part, et aux autres facteurs de production d'autre part.

Dans des secteurs où la concurrence joue fortement (demande élastique), les salaires ne peuvent être augmentés que par des négociations entre syndicats ouvriers et groupes de patrons. Si les syndicats agissent de concert dans les discussions,

(*) - une large référence est faite ici à l'article de M. BRONFENBRENNER et M. HOLZMAN [29, p. 65 et ss] où l'on peut se reporter pour plus de détails

(**) - Dans l'article cité, F.D. HOLZMAN présente divers combinaisons possibles.

les salaires peuvent être relevés, puisque globalement les entreprises se trouvent devant une demande imparfaitement élastique (des pertes de vente du fait de la concurrence ne sont pas à craindre). Mais ceci est aussi une arme à double tranchant : dans ces rencontres où les craintes de perte s'estompent, la capacité des patrons à résister aux accroissements de salaire et à accepter des grèves se renforce. Les négociations collectives peuvent donner lieu alors, à des résultats inférieurs à ceux d'une démarche plus individuelle (dans le cadre d'une entreprise).

Dans cette optique, il faut ajouter des variables supplémentaires : niveau de l'activité générale, anticipations sur la marche des affaires, chômage, ... Lorsque les affaires vont bien, les entreprises ont moins de répugnance à garantir des augmentations importantes de salaires et ne souhaitent pas s'engager dans des grèves (*) : la courbe de demande à court terme est moins élastique et peut se déplacer vers le haut, les profits sont plus élevés et un arrêt de travail coûte plus cher dans ces conditions qu'en période de chômage. Les discussions collectives suppriment alors le dernier frein à l'accroissement des salaires.

C'est l'inverse lorsque les affaires vont mal. Les discussions collectives peuvent encourager la résistance latente de chaque patron à ne pas garantir des augmentations généreuses et à ne pas repousser les grèves.

D'autre part, le pouvoir des oligopoles dans la formation des prix, peut inciter les syndicats à chercher des augmentations importantes de salaires qui ne sont pas nuisibles à la vie des entreprises (de nombreux travaux statistiques sont cités par HOLZMAN à cet égard): [29, p. 68]

Cependant, les accroissements de salaires ne conduisent pas toujours à une augmentation des prix :

- . les accroissements de profits, résultant de gains de productivité, donnent plus facilement lieu à des accroissements de salaires qu'à une baisse des prix, sans qu'il y ait forcément une pression des syndicats ;

(*) - sur les relations existant entre les salaires, les grèves et l'indice des prix, on peut se reporter à l'étude de V. SCARDIGLI [99, p. 44 et ss]

- . des accroissements de la demande peuvent expliquer des profits plus importants : il s'agirait alors d'une poussée inflationniste dont l'origine est la demande.

D'une façon générale, il est admis que les syndicats jouent un rôle très important dans l'augmentation des salaires. Des travaux cités notamment par F.D. HOLZMAN [29, p. 68] ont tendu à montrer que :

- . les industries fortement concentrées (*) et accordant des augmentations importantes de salaires sont aussi celles qui sont en général fortement syndiquées ;
- . pour certaines industries faiblement concentrées, mais fortement syndiquées, les accroissements de salaires sont comparables à ceux des industries concentrées.

b) - L'action des syndicats :

Dans une société où le plein-emploi est presque assuré , l'objectif majeur des syndicats se porte sur la croissance des salaires. Un certain nombre d'éléments alimentent leurs revendications, notamment :

- 1 - les modifications de l'indice du coût de la vie qui jouent un rôle de plus en plus grand, au fur et à mesure que l'inflation se développe et que les anticipations se font dans le sens d'une hausse des prix : il faut maintenir le pouvoir d'achat des travailleurs ;
- 2 - la situation économique de l'entreprise ou du secteur : les accroissements de productivité (repris au d) de ce paragraphe) et des profits, justifient un accroissement du pouvoir d'achat de ceux qui ont contribué à la production;
- 3 - les salaires des autres secteurs, notamment ceux des secteurs voisins,
F.D. HOLZMAN [29, p. 69] a insisté sur l'importance de ce facteur dans la propagation de l'inflation (**): " en effet, la tentative pour surmonter des différences inévitables, entraîne des demandes irréalistes de la part des syndicats. Les salaires sont dès lors déterminés sans tenir compte de l'état de la demande. En fait, ce mécanisme dépend largement de l'immobilité à court terme du facteur travail, en regard des différences de salaires".

(*) - sur les relations entre les grèves et la concentration industrielle, cf. V. SCARDIGLI [99, pp 135-136]

(**) - sur la diffusion des hausses de salaires dans l'industrie chimique, par exemple, [cf. D. DERUELLE 43]

Pour une mobilité donnée, un accroissement de productivité, et par suite des salaires dans une entreprise attirerait le facteur travail, en provenance d'autres entreprises ou d'autres secteurs de l'économie. La concurrence qui en résulterait tendrait à égaliser les salaires à un taux légèrement supérieur à l'ancien, mais pas aussi élevé que lorsque règne l'immobilité de ce facteur.

Des taux de salaires différents, ainsi que l'immobilité, entraînent un mécontentement ; et le mécontentement mène à une poussée des salaires plus grande qu'en situation de concurrence. Il est important de noter que les syndicats contribuent substantiellement à l'immobilité lorsqu'ils sont à l'origine de certains avantages : coopératives syndicales, pensions, avantages dûs à l'ancienneté, ...

En outre, pour un niveau donné de la demande, d'autres facteurs (*) ont été relevés pour expliquer les pressions syndicales. Les uns tiennent aux syndicats :

- . l'existence de rivalité syndicale,
- . la nature du mouvement syndical,
- . le nombre de militants,
- . leur sympathie pour la politique de stabilisation du Gouvernement,
- . la sympathie de la population devant l'action syndicale,
- . le degré de contrôle des syndicats sur l'offre de travail dans l'entreprise ou le secteur,

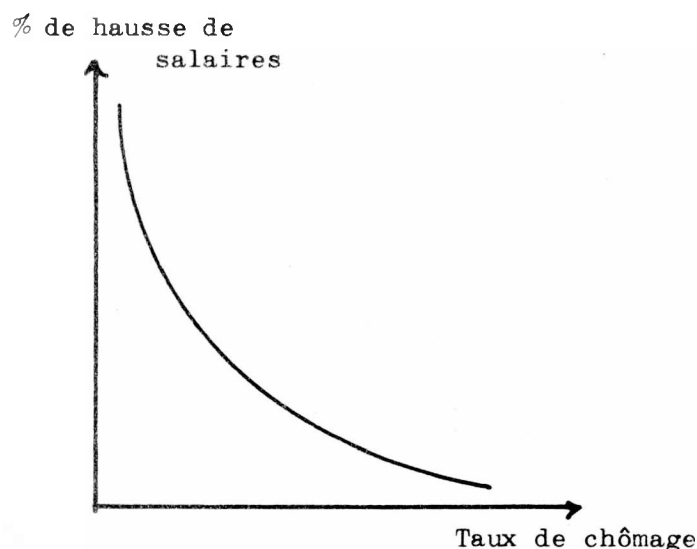
Les autres tiennent davantage à l'environnement économique :

- . la situation oligopolistique de la firme, avec la possibilité de reporter les coûts sur les consommateurs (déjà mentionné),
- . la situation conjoncturelle des affaires (déjà mentionné),
- . les garanties gouvernementales sur la croissance,
- . le chômage.

(*) - la liste fournie n'est pas limitative.

c) - L'état du marché du travail : la relation inflation-chômage

Depuis les travaux empiriques de PHILLIPS, on ne saurait écrire sur l'inflation par les coûts sans faire mention de la relation entre le chômage et les salaires, puis l'inflation (bien que ce passage ne soit pas aussi simple et se fait au prix de quelques hypothèses).



"La forme de la relation (établie sur les données statistiques concernant l'économie britannique entre 1861 et 1957) est interprétée par PHILLIPS comme signifiant que si la demande de travail est élevée, et donc le chômage faible, les entrepreneurs tendent à accroître les taux de salaires pour se procurer la main-d'œuvre dont ils ont besoin ; à l'inverse, quand le taux de chômage est important, les travailleurs répugnent à offrir leurs services au-dessous des taux de salaires existants : la relation est ainsi "hautement linéaire".

Le chômage intervient, en outre, dans la relation par ses variations : quand l'activité augmente (et que le chômage décroît) la surenchère des entrepreneurs sur les salaires est plus vigoureuse qu'elle ne le serait, pour un même taux de chômage, si la demande de travail n'augmentait pas.

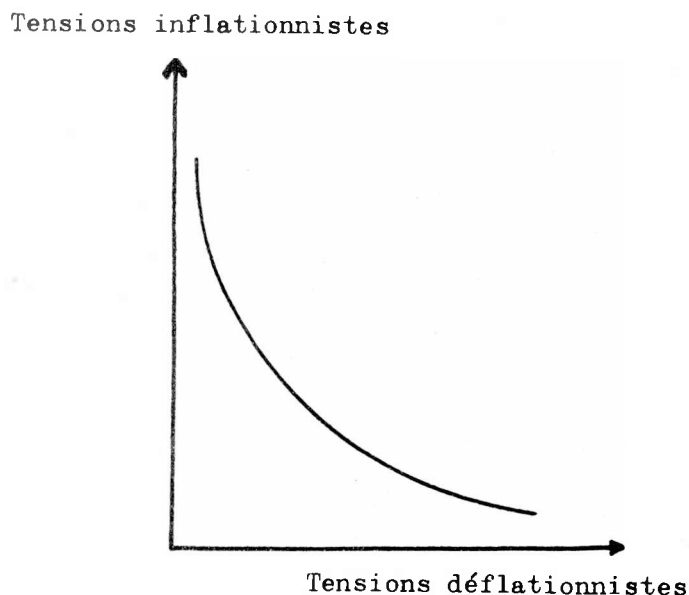
Symétriquement, en phase de baisse conjoncturelle, les entrepreneurs sont moins enclins à accorder des hausses de salaires et les travailleurs sont en position plus faible pour revendiquer celles-ci.

La relation ainsi établie entre le taux de chômage et la hausse des salaires nominaux, se transforme en une relation entre le taux de chômage et la hausse des prix par la prise en considération des variations de la productivité apparente du travail". [37, p. 89].

Alors que chez les classiques, le chômage est un phénomène transitoire, apparaît avec la pensée keynésienne une possibilité de chômage permanent conduisant aux politiques macro-économiques bien connues. Pour les auteurs contemporains, le chômage est frictionnel.

Pour M. FRIEDMAN et E. PHELPS, "le taux de sous-emploi à long terme ne tient qu'au "chômage frictionnel" donné et est indépendant du taux d'inflation : il y a un "taux naturel de chômage" semblable au "taux naturel d'intérêt de WICKSELL, ..." [69, p. 296]. Pour S.C. KOLM, qui a voulu présenter une théorie de la courbe inflation-chômage, celle-ci résulterait des déséquilibres des marchés (phénomènes de court terme). "En d'autres termes, l'inflation et le sous-emploi ne sont que des propriétés d'états transitoires, pendant l'ajustement aux données de base ; mais dans notre monde où celles-ci changent sans cesse, ce transitoire est permanent" [69, p. 297]

S.C. KOLM en déduit une courbe inflation-chômage (tout à fait semblable à la courbe de PHILLIPS) :



"C'est une relation entre la tension inflationniste (taux de hausse des prix) et la tension déflationniste (taux de chômage). Chaque point de la courbe correspond à des conditions données de l'offre de monnaie" [64, p. 302]

En outre, "l'effet de la tension inflationniste sur la hausse des prix dépend des flexibilités des prix, des anticipations, des situations concurrentielles ou monopolistiques des marchés, ..." [69, p. 308]

La courbe de PHILLIPS a été le point de départ d'une abondante littérature économétrique [28, 45, 48, 62, 73, 75, 88] dans laquelle de nombreux auteurs ont essayé d'améliorer l'ajustement en introduisant des variables additionnelles (taux de profit, état des anticipations, ...). Les résultats obtenus (*) sont variables suivant les pays et les périodes.

d) - La productivité

Comme il a été signalé précédemment, les augmentations de salaires s'expliquent en partie par "la conjoncture de la disparité des accroissements de productivité entre les différents secteurs et la tendance contraire à l'uniformisation des rémunérations des facteurs d'une branche à l'autre" [68, p 1006] Le même phénomène peut se produire pour tout facteur de production, mais il est présenté par S.C. KOLM sur l'exemple du facteur travail. En effet, cet économiste fournit un certain nombre de théorèmes relatifs au "taux d'inflation de productivité" : "le taux d'inflation de productivité est égal au produit de l'excès de croissance de productivité marginale du travail dans le secteur de pointe, sur celui dans le secteur de base, par la part relative du secteur de base dans la valeur du produit total" [68, p. 1010]

Dans le cas où la productivité stagne dans certains secteurs : "la hausse des salaires nominaux se partage en hausse des salaires réels et inflation, comme la production nationale se partage entre industrie de pointe et industrie de base" [68, p. 1011]

(*) - se reporter à l'Annexe D.

e) - Les charges sociales :

Mentionnons brièvement le poids croissant des charges sociales qui, si elles ne vont pas directement aux salariés, alourdissent cependant les coûts de l'entreprise, du fait de l'emploi de la main-d'oeuvre.

Cet aspect, qui devait être signalé ici est largement tributaire du développement des institutions sociales, et du secteur public, donc de tout un jeu de structures économiques, sociales, ... (2ème partie, I.4)

II.2.3 - Le facteur capital : l'inflation par les profits

Sous ce titre, on désigne généralement tout ce qui est destiné à rémunérer à la fois les apports en capitaux et l'esprit d'entreprise. Bien que l'inflation par les profits ait fait l'objet d'une littérature moins abondante, l'attention a cependant été attirée sur le rôle que jouent les profits dans la propagation et même la genèse de l'inflation.

a) - L'application des marges de profit

Si les prix sont déterminés par l'application d'une marge au coût standard (mark-up pricing, utilisé couramment sur les marchés de type oligopolistique) et que cette marge est mesurée en pourcentage des coûts, l'équation donnant le prix s'écrit :

$$P = (1 + m) c$$

où P représente le niveau des prix,

c les coûts unitaires qui sont souvent réduits à des coûts en travail

m la marge des entrepreneurs exprimée en pourcentage des coûts.

Même si le taux de marge m est fixe, en période de hausse générale des coûts salariaux, les profits de l'entreprise vont augmenter et se répercuter sur les prix. L'augmentation des profits est alors induite par l'augmentation des coûts, notamment salariaux.

Mais rien n'indique que le taux de marge m reste constant; les entrepreneurs peuvent augmenter d'eux-mêmes la valeur de m (par exemple pour accroître leur capacité d'autofinancement), alors que les coûts salariaux restaient fixes. L'augmentation autonome de la marge induit une augmentation des prix.

Il est d'ailleurs fort probable que cette hausse autonome conduise à une augmentation des salaires puisque les travailleurs fondent leurs exigences sur la capacité de paiement des firmes. Le processus est ici inverse de celui qui a été vu précédemment : l'augmentation des salaires est induite par la hausse des profits. Les entrepreneurs peuvent aussi augmenter le taux de marge m , dans une période où les salaires augmentent : les deux effets se renforcent l'un à l'autre.

De plus, dans une phase de haute conjoncture, où la demande croît, l'élévation des marges est plus facile. A l'inverse, si la demande vient à fléchir par suite d'une conjoncture défavorable, la baisse des prix est moins probable en raison de la structure particulière des marchés oligopolistiques (deuxième partie : I)

En outre, si l'amélioration de la productivité permet une baisse des coûts (notamment salariaux), les firmes ont encore tendance à ne pas réduire leurs prix, soit qu'elles augmentent ainsi leurs profits, soit qu'elles élèvent les salaires sous la pression des syndicats.

La rigidité à la baisse des prix, qui est une caractéristique des économies développées contemporaines est le fait à la fois de la formation des prix et des structures des marchés (deuxième partie - I).

b) - le poids des profits dans l'inflation

Si cette méthode de formation des prix, accroît la possibilité de l'inflation à partir des profits, certains auteurs [16, p. 72] prétendent que "la poussée par les profits est probablement plus faible que l'inflation par les salaires, en partie parce qu'ils constituent une part plus réduite du prix, et parce qu'une telle poussée intervient une fois pour toutes, alors que les poussées salariales sont plutôt continues". Et pour fonder cette dernière affirmation, HOLZMAN présente trois arguments :

"les profits d'une entreprise dépendent non seulement de prix élevés, mais de ventes importantes et de coûts moyens faibles. Les entreprises hésiteraient en considérant des accroissements de prix en l'absence d'accroissement des salaires ou de la demande"...

- . "... en outre, dans la mesure où il peut y avoir concurrence entre les entreprises à accroître les profits, elle semblerait plus induite par des accroissements de productivité et, ou des ventes (à l'aide de la publicité,...) que par des augmentations de prix".
- . "les effets positifs sur la dépense des accroissements de salaires, sont probablement plus grands que ceux de profits plus élevés, entretenant par là le pouvoir des forces inflationnistes initiales".

c) - Les taux d'intérêt

En dernier lieu, signalons que quelques auteurs se sont interrogés sur l'impact inflationniste des taux d'intérêt [47]. En effet, si des taux d'intérêt élevés ont l'avantage (plus ou moins théorique) de favoriser l'épargne, donc de réduire la consommation et les risques de pressions inflationnistes par la demande, ils tendent à accroître les charges financières des entreprises (*).

Des divergences apparaissent sur ce point [76, pp. 225 et s.] :

- . d'une part, les taux d'intérêt élevés sont "un facteur d'assainissement souhaitable" : "les taux trop bas du passé, ont favorisé une politique d'endettement excessif. Dans la mesure où les charges financières sont plus importantes, les entreprises sont poussées à faire une politique financière plus prudente. Elles sont incitées à moins emprunter, et aussi à éviter les gaspillages en matière d'investissement. Le taux d'intérêt intervenant dans le choix de leurs investissements, les grandes entreprises doivent éliminer les projets les moins rentables pour ne retenir que ceux dont la rentabilité attendue est la plus élevée. Quant aux petites et moyennes entreprises qui se financent presque exclusivement par le crédit, avec un apport en capital généralement très faible, elles doivent revenir à des pratiques plus orthodoxes".

(*) - C'est la raison pour laquelle l'influence du taux d'intérêt a été placée dans cette partie de l'exposé. Mais c'est une variable que l'on pourrait faire intervenir plus généralement.

- . D'autre part, les patrons font valoir qu'une élévation des taux d'intérêt "combinée avec le contrôle des prix, débouche sur une aggravation insupportable des charges financières des sociétés, la détérioration des marges d'autofinancement et la diminution des investissements, donc une perte de compétitivité pour l'industrie"...
- . A court terme, l'élévation des taux d'intérêt paraît supportable parce que :
 - 1 - "l'inflation (qui est maintenant bien établie) allège les charges de remboursement des entreprises emprunteuses".
 - 2 - "Celles-ci peuvent se rattraper par la hausse de leurs prix", ce qui constitue un facteur favorable au développement de l'inflation.
 - 3 - "La structure de l'impôt sur les sociétés réduit de moitié l'augmentation réelle des charges".
- . Mais à plus long terme, "les effets peuvent devenir redoutables" :
 - 1 - en portant un "tort considérable au développement du marché des actions".
 - 2 - parce que "les prix des produits industriels montent moins vite que l'indice du coût de la vie, ce qui aboutit à alourdir la charge effective des taux d'intérêt supportés par les entreprises".

II.2.4 - Les autres coûts

Bien que peu d'études se soient attachées à l'influence inflationniste des autres coûts, notons rapidement qu'une augmentation de ceux-ci, quelle qu'en soit la raison, peut se reporter sur les prix directement (et en plus par les marges de profit). Notons parmi ces prix :

- . les prix des matières premières aux produits semi-finis importés qui constituent une donnée pour les entreprises (mais aussi un facteur d'incertitude qui incite les chefs d'entreprise à augmenter leurs marges par mesure de précaution) ;
- . les prix du secteur public, notamment l'énergie.

- . les prix des services ou des produits agricoles. Parmi ceux-ci certains sont réglementés et les autres libres. Par exemple, pour les produits agricoles (*), "les prix des uns et des autres sont affectés par les variations des salaires industriels, dans le premier cas, par suite d'une préoccupation de parité entre le progrès des revenus agricoles et ceux des revenus urbains, dans le second cas par le jeu de la demande et de l'offre sur le marché ..." [33, p. 442]

La charge fiscale qui, d'après un article de W. KREHM, "se répartit sur toutes les étapes du processus de production. Elle amplifie les frais généraux et le coût des matières premières ; elle fait monter les salaires pour compenser les prélèvements accrus d'impôts et de sécurité sociale" [72, p. 435] ... "La répercussion des augmentations d'impôts provoque une hausse des prix, mais à son tour cette hausse se réfléchit sur les impôts du fait de l'accroissement des dépenses publiques. Nous avons donc affaire non seulement à une Fonction de Répercussion (**) déterminant la part des augmentations d'impôts qui se répercute sur les prix, mais aussi à une Fonction de Répercussion Induite qui réfléchit sur l'impôt une partie de cet accroissement [73, p. 440] ." "Nous aurons une série rapidement convergente, dans laquelle des impôts nouveaux amènent des hausses de prix, qui en retour, provoquent des augmentations d'impôts" [73, p. 441]

II.2.5 - La place de l'inflation par les coûts dans les économies contemporaines

Sur le plan théorique, certains auteurs ont estimé qu'il ne pouvait pas y avoir une inflation autonome par les coûts et que celle-ci était nécessairement induite par la demande.

(*) - sur les prix agricoles, cf. C. MALHOMME [80]

(**) - L'auteur définit en effet une Fonction de Répercussion Globale [72, p. 438] qui est fonction d'un coefficient structurel (π : rapport à l'économie tout entière du secteur sans prix de marché) d'un indice fiscal (δ : rapport de la fiscalité en cours au PNB), d'un taux de variation des prix en fonction du temps (intervenant sous la forme :

$$\frac{\delta P}{\delta T} \quad \text{et} \quad \frac{\delta^2 P}{\delta T^2}) :$$

$$\text{F.R.G.} = \Phi \left[(\pi \delta) \cdot \delta P / \delta T \cdot \delta^2 P / \delta T^2 \right]$$

Sur le plan pratique (*), l'O.C.D.E. a présenté une étude de l'inflation par les coûts dans les pays du groupe [2].

En mettant à part "les explosions de salaires qui ont eu lieu en France (1968) et en Italie (1969) ("bien qu'il semble peu judicieux de les considérer comme des accidents autonomes, sans conséquence pour l'avenir"), les experts attirent l'attention sur plusieurs points :

"le renforcement de l'expectative inflationniste apparaît de façon évidente dans l'accélération du cycle des négociations collectives, l'extension des demandes d'indexation des salaires et d'autres formes de revenus et la persistance de taux d'intérêt particulièrement élevés par rapport aux normes passées" [2, p. 6] "

"le jeu des interactions entre salaires, prix et autres revenus, est extrêmement complexe et il est très difficile aussi bien de discerner le sens des relations causales que de déceler avec précision, les déviations par rapport aux comportements antérieurs. Il est certain, toutefois, que les variations cycliques entre la part des revenus salariaux et celle des profits, ainsi qu'entre les différentes catégories de revenus salariaux, jouent un rôle central dans le processus de hausse inflationniste des salaires et des prix [2, p. 17]

Il apparaît un schéma cyclique, plus ou moins commun à la plupart des pays [2, p. 21] : "la part des salaires et traitements tend à tomber au-dessous de la ligne de tendance à partir du milieu à peu près de la phase d'expansion et à y rester jusqu'au moment un peu postérieur à celui où les pressions de la demande sont montées au-dessus de la moyenne."

"dans l'autre moitié du cycle, les salaires et traitements se sont généralement établis au-dessus de la ligne de tendance à partir du milieu de la période de surchauffe jusque dans la période suivante d'apaisement de la conjoncture. Au sens restreint, cyclique, il s'agit essentiellement de la correction - ou d'une surcorrection - de distorsions cycliques antérieures de la structure des revenus, résultant de ce que les salaires réagissent normalement avec un certain retard à l'évolution de la productivité et des prix".

(*) - Pour plus de détails, on peut se reporter à l'Annexe D.

La correction d'un tel retard apparaît notamment dans le secteur public : "le temps passe et l'on s'étonne un jour de constater que le corps enseignant, les fonctionnaires ... ont été lamentablement négligés. Il en résulte un ajustement des salaires d'une ampleur qui ne peut que nuire à la politique de stabilisation, et qui, déjà regrettable en lui-même, constitue en outre un mauvais exemple [2, p. 64] . Quant aux employeurs "ils se trouvent au centre des décisions concernant les prix et les salaires, et plus ils estiment pouvoir majorer les prix pour couvrir le renchérissement de leurs coûts sans porter préjudice aux ventes, plus grand est le danger de voir s'accélérer le cycle des hausses des salaires et des profits".

o

o o

D E U X I E M E P A R T I E

LES NOUVEAUX ASPECTS DE L'INFLATION

o o

o

Les analyses qui viennent d'être retracées, même si elles font l'objet de développements récents, trouvent leurs origines dans des idées anciennes.

Or, l'approche économique de l'inflation se transforme, notamment sous la contrainte d'événements et de mutations profondes qui marquent ces dernières années.

Il convient donc de voir maintenant, les principaux aspects, en montrant en premier lieu l'impact que les structures de l'économie contemporaine, et leurs modifications peuvent avoir sur l'inflation. D'autre part, une nouvelle approche se dessine pour comprendre la vie économique et notamment l'inflation : l'analyse des comportements des agents économiques. En dernier lieu, l'environnement international paraît avoir une influence croissante sur les économies nationales, et l'inflation devient un phénomène général : quelques éléments sont alors présentés sur l'inflation internationale.

I - L'INFLATION STRUCTURELLE

La notion d'inflation structurelle apparaît comme assez large et souple, chaque auteur insistant sur un des aspects ; cependant, elle repose sur l'idée que les structures de l'économie sont responsables, en partie, de l'inflation, depuis que certaines rigidités sont apparues dans le déroulement de la vie économique.

L'inflation structurelle (*) expliquerait même les raisons pour lesquelles l'inflation par la demande, peut être quasi-permanente, si des politiques de régulation appropriées ne sont pas mises en place, et aussi (et peut-être surtout) ce qui a permis le développement de l'inflation par les coûts. Les modifications de structures par rapport au XIX^e s. (déjà présentées dans l'introduction) sont visées ici :

(*) - la notion a été surtout appliquée au cas de la France.

- . structure sur le marché de la monnaie ;
- . structure des marchés et de la production ;
- . l'intervention croissante de l'Etat ;
- . structure des mentalités (développée au point II de cette deuxième partie);

et on pourrait ajouter :

- . la structure des échanges (au point III de cette deuxième partie).

P. BIACABE [24] fournit ainsi une explication générale : "les prix des biens et des revenus ne varient plus uniquement sous l'effet des forces impersonnelles du marché, mais aussi sous l'effet d'actions volontaires conduites par des groupes d'agents ou des institutions disposant du pouvoir d'entreprendre des actions et de les faire aboutir. Il s'ensuit une pression continue sur les ressources de l'économie dont les emplois sont constamment portés à l'extrême limite des possibilités physiques existantes et même au-delà. Tout se passe alors comme si l'unité monétaire qui sert à exprimer la valeur des biens, jouait le rôle d'un fusible qui fond lorsque la tension devient trop forte".

1.1 - La structure sur le marché de la monnaie :

Sans revenir longuement sur les aspects purement monétaires de l'inflation, il convient cependant de faire mention ici de la responsabilité qui incombe, selon certains, aux banques.

Un phénomène de "privatisation du pouvoir monétaire" expliquerait une certaine inefficacité des mesures de restrictions, puisque "le pouvoir monétaire public est battu en brèche par un pouvoir privé multiforme" : "la revanche des barons" de P. SIMONNOT [102] et S.C. KOIM qui, après une attaque contre les banques, propose une réforme des mécanismes de la création monétaire française [71] .

Pour J.P. DELITEZ, la caractéristique principale "des monopoles bancaires" est "qu'ils contrôlent, ou tendent à contrôler la formation des capitaux (centralisation des profits, collecte des dépôts des détenteurs de numéraire et de l'épargne des petits producteurs, des salariés, etc...). Le contrôle de la formation des capitaux est intimement lié au contrôle de leur affectation : la création de nouvelles affaires, les prises de participation dans les affaires existantes et le crédit consenti à moyen et à court terme, font partie d'un même système de contrôle [39, p. 808]

I.2 - La structure oligopolistique des marchés :

"la structure des marchés dans les pays occidentaux avancés, l'existence d'ententes industrielles et commerciales, permettent aux entreprises de se concerter pour fixer les prix et de les maintenir à des niveaux déterminés". [41, p. 13]

L'effet sur les prix d'une augmentation des coûts se fait par le biais du développement des sentiments de solidarité professionnelle : "les dirigeants des ententes sont souvent guidés, dans leurs décisions, par la considération des conséquences qui en résulteront pour les "entreprises marginales"... Dans bien des cas, en effet, il apparaîtra qu'une hausse des coûts non répercutée sur les prix serait fatale à ces entreprises". [41, p. 13]

Comme le souligne H. DENIS "si la concurrence entre les firmes a largement disparu aujourd'hui dans le domaine des prix, elle demeure encore vivante sous d'autres formes ... : concurrence par la qualité, par la publicité, par les services rendus à l'acheteur..." et l'on est même bien tenté de remarquer que ces éléments constituent une surcharge des coûts.

Se fondant sur des travaux précédents, H. DENIS ajoute "qu'il paraît possible d'affirmer que la véritable originalité de l'inflation par l'augmentation des coûts, ne se situe pas dans le processus même qui entraîne la hausse des prix, mais dans le fait que ce type d'inflation est lié à certaines structures particulières du marché". [41, p. 14]

A cet égard, les ouvrages de J.K. GABRAITH sur l'économie américaine peuvent aussi être cités : il montre, en effet, qu'une "poignée d'unités" disposent du pouvoir de fixer les prix. Il fait de plus intervenir les organisations ouvrières (cf. le rôle des syndicats - première partie II.2) et patronales dans les négociations des conventions collectives : dans les périodes où la demande globale des produits se développe, les syndicats ouvriers et patronaux cessent pratiquement de s'opposer ("le pouvoir compensateur" disparaît, en raison de la possibilité de répercuter les hausses de salaires sur les prix de vente).

En effet, après les problèmes posés sur le marché des produits, il conviendrait de voir ceux qui apparaissent sur le marché du travail : une stagnation relative de l'offre de travail, des rigidités dues à des désajustements entre l'offre de main d'oeuvre non-qualifiée et une demande de travailleurs étroitement spécialisés, l'immobilité de ce facteur d'un secteur à l'autre, d'une région à l'autre...

I.3 - La structure du système productif :

Plusieurs points peuvent être notamment présentés :

I.3.1 - Le manque d'adaptation à court terme des rythmes de production

Ceci apparaît dans le fait que les "déséquilibres partiels se produisant sur les marchés des biens et des capitaux susciteraient des réactions conduisant naturellement à la hausse du niveau général des prix : en cas d'excès de l'offre sur la demande, la concurrence jouerait trop peu entre les vendeurs qui prendraient rarement l'initiative de baisser leurs prix ; en cas d'excès de la demande sur l'offre, la concurrence des acheteurs jouerait bien à la hausse, mais les entreprises n'accélèreraient que modérément leurs rythmes de production de sorte que le relèvement du prix serait seul à supporter le poids de la résorption du déséquilibre". [33, p. 444]

I.3.2 - L'évolution à long terme du système productif

La discussion a souvent porté sur les écarts qui se creusent entre secteurs de "pointe", à productivité élevée et les secteurs en retard, où la productivité stagne bien que les coûts salariaux tendent à s'ajuster sur ceux des secteurs de pointe. (cf. Première partie, II.2, notamment les "théorèmes" de KOLM sur la productivité). Le maintien de secteurs en déclin a été souvent dénoncé (même s'il est compréhensible pour d'autres motifs); par exemple, dans le cas de la France, "tout se passe comme si un secteur modernisé, mais relativement, de l'industrie française devait entraîner le reste de l'économie, cependant que l'Etat français assumait, pour des raisons sociales, la charge des secteurs en déclin, et, pour des raisons politiques celle des secteurs de pointe [20, p. 24]

Une autre interprétation sur l'évolution des secteurs est fournie par J. FOURASTIE, pour qui un désaccord fondamental se crée "entre la structure naturelle de la production croissante, commandée par le progrès technique, et la structure naturelle de la consommation croissante commandée par les conditions de la vie sociale et par la satisfaction individuelle que recherche chaque être humain. C'est de ce déséquilibre entre deux phénomènes fondamentaux dont les lois internes sont indépendantes, mais qui doivent cependant s'équilibrer à long terme, qui nous fournira une explication rationnelle de tous les faits importants constatés dans l'évolution économique contemporaine, "notamment les variations de prix [51, p. 49] ". Il est donc bien

vérifié que la consommation oblige sans cesse le producteur à modifier son activité; il en résulte une perturbation incessante qui marque entre la période contemporaine et les siècles qui l'ont précédée une opposition absolue ; alors que dans la civilisation traditionnelle on retrouvait à des siècles de distance, des structures de production et même des volumes de production analogues, seulement perturbés à court ou à moyen terme par les circonstances climatiques et par les troubles politiques, on constate à l'heure actuelle une instabilité chronique dont l'ampleur est telle qu'elle aboutit à modifier en quelques années des situations millénaires. Ce fait apparaît avec plus de netteté encore dans l'étude de l'évolution de la structure des productions tertiaires". [51, p. 63]

Le poids du secteur tertiaire se fait sentir en raison des différences de progrès technique (qui est au centre de l'analyse de J. FOURASTIE). "Ainsi, le progrès technique apprécie sans cesse les prix des produits à faible progrès technique par rapport aux prix des produits à grand progrès technique ; globalement, les prix tertiaires montent constamment par rapport aux prix primaires et secondaires. Or, plus le progrès technique se développe, et plus les prix tertiaires apparaissent prépondérants, par le fait même que le secteur tertiaire va en s'amplifiant; c'est peu à peu la consommation de tertiaire qui devient économiquement majoritaire, c'est-à-dire majoritaire en valeur, en pourcentage des revenus monétaires. Les prix tertiaires deviennent donc peu à peu les éléments fondamentaux du coût de la vie". [51, p. 108-109]

A côté du secteur tertiaire, certains ajoutent l'influence du secteur agricole et des prix agricoles qui sont le plus souvent fixés en fonction de considérations politiques, plutôt qu'en fonction de l'évolution de l'offre et de la demande. (cf. Première partie - II.2.4)

Dans une vision plus globale, il faut mentionner le coût que représente la transformation rapide du système productif : le cas de la France entre 1950 et 1960 est souvent cité. Cet aspect est étroitement lié aux relations entre l'inflation et la croissance.

I.4 - La part croissante des activités de l'Etat

On peut remarquer, en premier lieu, que "la somme d'activités aujourd'hui prises en charge par l'Etat, s'est constituée en un siècle et demi de façon fortuite et fragmentaire, sous la pression conjuguée d'une conscience sociale de plus en plus avertie et des conséquences d'une industrialisation rapide. La structure actuelle de ces activités se présente sous la forme d'un amalgame complexe, qui est l'héritage de l'histoire économique (*) et sociale et des aventures de la démocratie" [2, p. 40]

Ceci a pour conséquence une allocation des ressources qui n'est peut-être pas la plus adéquate : "il est à peine surprenant que l'on ne se soit guère demandé sérieusement si, en dépensant un \$ de plus pour subventionner l'agriculture, on contribuait au bien-être collectif dans de plus larges ou de plus faibles proportions qu'en consacrant cette même somme à renforcer les moyens d'application d'une politique d'encouragement à la concurrence, à apporter des améliorations aux services de l'emploi ... A plus forte raison, ne faut-il pas s'étonner que l'on n'ait guère cherché à savoir si les répercussions qui en résulteraient sur les niveaux des prix, risquent de varier dans une très large mesure selon le choix opéré entre ces différents emplois". [2, p. 40]

Cependant, on ne peut nier, comme le remarquent les auteurs du rapport de l'OCDE, que "toutes les mesures de protection de l'industrie ou de l'agriculture" qui existent, répondent à des préoccupations compréhensibles et, politiquement, il en coûterait beaucoup de les réduire ou de les supprimer. [2, p. 40]

Pourtant, il faut reconnaître que "le protectionnisme sous ses formes les plus néfastes tout au moins, donne du ressort à l'inflation, dans la mesure où il affaiblit la résistance que l'économie peut opposer à un processus d'ascension régulière des coûts et des prix. Et, plus les secteurs protégés sont importants par rapport à l'ensemble de l'économie, plus l'impulsion ainsi communiquée au processus inflationniste, sera forte" [2, p. 40]

(*) - "tous les pays Membres, ont conservé depuis les années 30 des attitudes et des institutions protectionnistes et dirigistes qui se justifiaient peut-être à une époque de récessions périodiques et inévitables, mais qui n'ont pas de raison d'être dans une situation garantissant un niveau d'emploi élevé"
[2, p. 40]

D'une part, ces protections dont bénéficient les secteurs et les industries qui ne sont pas compétitifs et même en déclin, favorisent artificiellement le maintien de secteurs à faible productivité, mais de plus accroît les inégalités de productivité qui, nous l'avons vu, est un facteur d'inflation. En outre, ces mesures, en protégeant la main d'oeuvre dans ces secteurs, accroît le manque de mobilité vers d'autres secteurs ou d'autres régions, ce qui ne facilite pas les adaptations structurelles nécessaires.

D'autre part, "la politique sociale favorise l'inflation si les dépenses qui lui sont consacrées ne permettent pas de remplir des objectifs sociaux correctement définis, tout en entraînant des impôts plus lourds qu'il est nécessaire. En pareil cas, les insuffisances du secteur public représentent une source virtuelle d'inflation tout aussi importante que les prix du secteur privé, lorsqu'ils sont plus élevés qu'il ne faudrait pour assurer un rendement raisonnable du capital et du travail utilisés. Dans le cas des dépenses sociales du secteur public, cette inflation en puissance, doit nécessairement, a priori, être considérable. Certaines grandes catégories de dépenses-santé, éducation, et équipements urbains, par exemple - se caractérisent par de fortes élasticités de la demande par rapport au revenu, par des coefficients de main d'oeuvre élevés, et par un faible accroissement de la productivité ; de plus, il est entendu, dans l'immense majorité des cas, que ces dépenses doivent être effectuées sans contre-partie et les administrateurs qui en sont chargés, s'ils jugent souvent indécent de s'arrêter à cette question, voient en même temps dans l'ampleur des fonds engagés un signe de succès" [2, p. 40]

La conséquence de cette organisation se transmet aussi notamment par le développement d'organismes sociaux alourdissant les charges sociales des entreprises par le poids croissant des charges fiscales, par le biais des produits ou services réglementés par les autorités publiques. (*)

(*) - On peut se reporter à nouveau à l'article de W. KREHM [72] qui, sur l'exemple de la pénicilline, montre comment "le prix de chaque bien vendu aujourd'hui reflète l'évolution de nos institutions". p. 436.

I.5 - La structure des mentalités

Ce point est analysé plus longuement lors de l'analyse des comportements, aussi nous bornons-nous à citer l'analyse très générale qui est présentée dans "la croissance française" [33]

"Dans les mentalités, car les divers agents accepteraient sans résistance l'inflation : les chefs d'entreprise seraient prêts à admettre des augmentations de salaires élevées parce qu'ils les répercuteraient dans leurs prix ; les particuliers constatant des hausses de prix ne réduiraient pas pour autant leurs achats, souvent contraire, ils les gonfleraient, anticipant une aggravation ultérieure des hausses ; l'opinion publique enfin supporterait mal un niveau de chômage dont l'ampleur paraîtrait admissible dans d'autres pays ; elle pousserait alors les Gouvernements à attribuer beaucoup moins de poids au risque d'inflation qu'au risque de chômage et à préférer par suite une politique plutôt expansionniste en moyenne" [33, p. 444]

II - L'INFLATION ET LES COMPORTEMENTS :

Les économistes ont pris de plus en plus conscience que "les processus économiques puisent directement leur source dans le comportement humain", pour reprendre la formule de G. KATONA.

Cette analyse est d'autant plus importante si l'on considère la transformation qui s'est opérée en passant de l' "économie inconsciente" à une économie où se sont formés des groupes ayant pris conscience de leurs intérêts communs et qui entendent agir pour les défendre.

Ainsi, d'après G. KATONA "on peut voir dans les facteurs psychologiques les causes premières de l'inflation"... [64, p. 281] . Mais cet auteur précise ultérieurement : "nous ne pouvons accepter ni l'explication purement économique, ni l'explication purement psychologique de l'inflation, pas plus que nous ne séparons les facteurs économiques des facteurs psychologiques. Une théorie purement économique, de l'inflation, suppose une relation invariable entre les changements qui surviennent dans l'environnement et les réactions du public à ces variations.

Cela devient discutable à partir du moment où l'on accepte la possibilité de réactions différentes face à la même situation, ces réactions dépendant des renseignements dont disposent les gens, de leurs attitudes et de leurs prévisions. D'autre part, une théorie purement psychologique exige que les prévisions soient toutes puissantes ou du moins qu'elles se justifient d'elles-mêmes" [64, p. 282]

Dans cette explication, comme dans tout le mouvement actuel de l'inflation par les comportements, une place prépondérante est attribuée aux anticipations "... Les prévisions inflationnistes se caractérisent par leur direction certaine. Les gens, non seulement croient que les prix vont monter, mais sont encore convaincus qu'il est hors de question qu'ils baissent. De plus, les prévisions inflationnistes sont, en général, ce que l'on peut appeler des prévisions de tendance. On croit que les prix vont monter quelque peu au début, puis de plus en plus, et on est convaincu que le processus est cumulatif. De petites hausses de prix sont considérées non pas comme le phénomène qui confirme la prévision, mais au contraire, comme de simples étapes vers une augmentation plus forte". [64, p. 283] . De plus, "pour transformer un potentiel inflationniste en inflation réelle, il faut que le public soit conscient de son existence et en déduise certaines prévisions [64, p. 284]

Pour comprendre ces prévisions et les réactions, certaines études ont déjà été faites, avec l'apport d'autres disciplines, telles que la sociologie, la psychologie, la psychanalyse. C'est un début qui semble orienter les chercheurs vers de nouvelles voies. Ces deux aspects sont successivement présentés.

II.1 - Les études déjà faites :

Il n'est pas question ici, de nier que la science économique ait déjà fait appel aux comportements pour expliquer les grandes variables économiques ; KEYNES, notamment, les a utilisées(*) pour expliquer la formation des équilibres ou des déséquilibres dans une approche globale, ou pour expliquer par exemple la fonction de consommation.

(*) - mais aussi AFTALION : la théorie psychologique de la monnaie.

Les comportements étaient utilisés pour suivre les variables économiques, alors qu'ici le "projecteur" est braqué sur les comportements eux-mêmes. Quelques études l'illustrent :

II.1.1 - La défense de leurs revenus par les différents groupes (*) :

Cet aspect a souvent servi à expliquer l'inflation par les revenus.

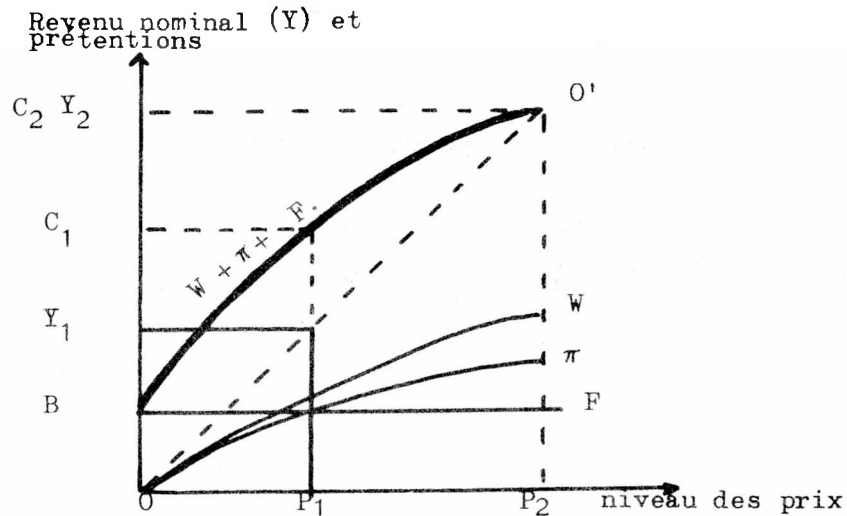
Au plein-emploi, les différents groupes de revenu dans la population, tentent d'accroître ou de maintenir leurs revenus réels en accroissant leurs revenus nominaux (**).

Si la production ne peut être accrue pour satisfaire les anticipations, les prix s'élèvent, et d'autres groupes connaissent des frustrations dans la réalisation de leurs objectifs. En d'autres termes, la demande réelle (sous la forme d'objectifs de revenu) excède l'offre réelle ou disponible pour satisfaire ces demandes. Le processus se poursuit aussi longtemps que les groupes frustrés (selon la terminologie d'AUIAC) tentent de modifier leurs dispositions monétaires, pour satisfaire leurs objectifs économiques. Le processus s'arrête lorsque chacun a pris de nouvelles dispositions monétaires. Ceci peut arriver lorsque ceux qui n'ont pas le pouvoir de modifier leurs revenus (disons les rentiers) sont suffisamment "spoliés" par les accroissements de prix pour satisfaire les demandes des autres groupes, à l'aide de l'illusion monétaire ; ou en général lorsque le développement de l'inflation a causé une réduction suffisante de l'emploi ou des dépenses réelles pour que les revendications sur le revenu cessent. Les groupes ne sont pas nécessairement définis historiquement ou fonctionnellement, mais comprennent un rassemblement d'individus ayant des intérêts communs (pas seulement ceux qui reçoivent des salaires, ou des profits et des rentiers, mais aussi le Gouvernement, les fermiers, les exportateurs, ...).

(*) - cf. l'article de M. BRONFENBRENNER et F.D. HOLZMAN [29, p. 73]

(**)- sur ces problèmes de partage - cf. GUILBAUD [58] et NYBLEN [85]

Ce processus est illustré par la figure suivante :



Le niveau des prix est mesuré horizontalement et le revenu nominal verticalement.

Tous les points $00'$ correspondent à un même revenu réel.

OB représente les prétentions déterminées en monnaie des rentiers (recevant des rentes ou des intérêts à long terme).

Les courbes W et π représentent les prétentions respectivement des salariés et des capitalistes.

Soit : $W + \pi + F = C.$

L'ensemble des prétentions qui excède le revenu réel disponible au point correspondant à (Y_1, P_1) favorise un accroissement des prix. Ces prétentions en conflit, sont finalement résolues par l'accroissement des prix au point (Y_2, P_2) par les mécanismes décrits ci-dessus, au point où les prix cessent d'augmenter davantage. S'il n'y avait pas d'intersection de la courbe $W + \pi + F$ avec OO' , une solution stable serait impossible et les prix augmenteraient indéfiniment.

Ainsi, périodiquement, chaque groupe tente d'améliorer sa situation, et on admet généralement qu'à de hauts niveaux d'emplois, les gains des uns font les pertes des autres. Ce sont les transferts occasionnés par l'inflation (*).

(*) - Sur les transferts occasionnés par l'inflation, cf. P. BERGER [23] et EA. LISLE [79]

De plus, si la distribution était connue en termes réels, il est probable que nous aurions des conflits sociaux plus fréquents et les clivages sociaux seraient encore plus marqués. L'inflation a pu dès lors apparaître comme un "adoucissant social", puisque des accroissements de salaires nominaux des uns ont pu être obtenus sans réduire les salaires nominaux des autres (les groupes passifs).

II.1.2 - L'apport de la sociologie : les acteurs sociaux devant l'inflation :

Des études similaires sont menées dans une optique plus sociologique. Devant l'inflation, dans le partage du revenu national trois groupes d'agents sont essentiellement retenus :

- . l'Etat,
- . les employeurs,
- . les syndicats [44, 57, 99]

S. ERBES-SEGUIN dans un article récent [46] présente le comportement de ces trois groupes, et les modifications de leurs comportements suivant l'état de la conjoncture.

Un bref survol permet de caractériser la grande diversité des réactions de chacun. :

- . "chez les syndicats, tantôt on relance une campagne revendicatrice sur les salaires alors que la hausse des prix se ralentit (Allemagne Fédérale, Octobre 1970) ; tantôt au contraire, après des augmentations de salaires dans plusieurs branches accompagnées de fortes hausses de prix, on lance des vagues de grèves ayant entre autres objectifs, le "rattrapage" des salaires dans les branches qui n'avaient pas suivi la première vague d'augmentations (mai 1970 en Italie) ; ailleurs, (Grande Bretagne, mars 1971) (on) reproche au Gouvernement de ne pas lutter efficacement contre l'inflation par une relance de la croissance économique, faute de quoi les syndicats refusent de coopérer à l'oeuvre économique par des accroissements de productivité.
- . Du côté des employeurs, tantôt on accorde facilement des augmentations de salaires, malgré les recommandations gouvernementales (France 1963) ; tantôt on cède après une longue résistance, alors que les prix ont déjà monté et pour éviter de compromettre les chances d'une reprise économique (Etats-Unis Septembre 1970) ;

Tantôt on insiste sur la nécessité de lier les augmentations de salaires aux accroissements de productivité et l'on se défend contre toute formule d'indexation des salaires sur les prix (France, Mai 1971).

. L'Etat, enfin, possède toute une gamme d'actions possibles depuis la non-intervention à peu près totale dans les affaires considérées comme relevant de la libre entreprise et de la discussion entre employeurs et travailleurs (Etats-Unis avant 1970), jusqu'au contrôle total des négociations salariales, (Pays-Bas jusqu'en 1959), en passant par une série de positions intermédiaires" [46, p. 375]

II.1.3 - L'apport de la psychologie : les réactions des consommateurs devant l'inflation

Bien qu'il ne soit pas très récent, le travail de E. MUELLER [83] notamment, présente l'intérêt d'être une investigation empirique (*) des réactions des consommateurs devant l'accroissement des prix, et les anticipations qui sont faites sur les évolutions ultérieures. La recherche a été faite en considérant que le processus de décision du consommateur s'est faite suivant quatre étapes :



Ce schéma a, sans conteste, l'intérêt de décomposer le processus de décision.

a) - En ce qui concerne les stimuli inflationnistes et les perceptions du consommateur devant la tendance des prix, il est apparu deux conclusions :

. il existe bien une relation dans la perception des mouvements passés et des anticipations de prix, mais cette relation peut être modifiée par d'autres informations (**);

(*) - à partir d'enquêtes faites auprès de consommateurs américains de 1951 à 1957.

(**) - Il serait intéressant de les déterminer exactement.

. la persistance des pressions inflationnistes, conduit à une sorte d'apprentissage social : l'idée que l'accroissement des prix est une marque chronique de l'économie a fait de plus en plus d'adeptes parmi les consommateurs (*).

b) - En ce qui concerne les attitudes devant l'inflation, plusieurs remarques peuvent être faites :

. sur la période étudiée (1951-57), dans les périodes où les prix augmentaient une majorité de consommateurs considéraient la période comme néfaste pour effectuer des achats parce que les prix étaient trop élevés, alors qu'une minorité considéraient que c'était le moment d'acheter parce que les prix seraient encore plus élevés ultérieurement (on peut se demander, si la persistance de l'inflation n'a pas inversé ce partage).

."il est apparu, que dans leurs attitudes, les consommateurs étaient fortement influencés par le niveau de leurs revenus et par la progression de ceux-ci, devant l'augmentation des prix. L'inflation était ressentie par la majorité des Américains qui sentaient que l'accroissement des prix retarde la progression de leur revenu ou tend à diminuer leur niveau de vie. La puissance de ce sentiment dépend de la mesure et de la persistance de la hausse des prix et des accroissements du revenu qui l'accompagnent".

c) - L'impact de cette attitude se fait sentir dans le domaine des dépenses de consommation et de l'épargne (et du patrimoine) mais reste relatif à la période.

"Des anticipations d'accroissements importants des prix stimulent probablement l'augmentation des achats même si l'inflation est ressentie, mais les anticipations importantes des prix semblent aller de pair avec des conditions exceptionnelles : guerres, menaces de pénuries ..."

L'analyse permet ainsi de mettre en évidence le comportement destabilisant (accroissement de la propension à consommer) au stabilisant (réduction de la propension à consommer) des consommateurs dans des périodes d'inflation bien déterminées.

(*) - Cette idée n'est plus nouvelle aujourd'hui, mais elle implique une profonde modification des comportements.

Cependant, comme le remarquait fort justement E. MUELLER, la persistance de l'inflation a pu profondément modifier les perceptions, les attitudes et les décisions dans le comportement des consommateurs. Aussi, paraît-il intéressant de poursuivre des études de ce type.

II.2 - Les nouvelles voies :

Actuellement, la recherche semble s'orienter simultanément dans plusieurs directions centrées sur les groupes d'agents, surtout les ménages et les entreprises.

II.2.1 - Les ménages

D'une part les recherches déjà entreprises dans le domaine de la répartition du revenu (en suivant le processus de la formation des revenus jusqu'aux derniers transferts sociaux) et de la consommation (accordant une large place aux anticipations et à la désagrégation suivant les différents marchés de biens et de services) se poursuivent.

D'autre part, l'accent est mis sur la formation de l'épargne et la gestion du patrimoine.

a) - Dans le domaine de la formation de l'épargne, le problème à résoudre, comme le définit R. COSTE, "est celui de la description du chemin ou de l'itinéraire que suit l'épargnant, disposant d'un "pouvoir de placement" entre :

- . le moment de la prise de conscience d'un besoin ;
- . et l'instant de sa décision positive ou négative d'effectuer un placement monétaire, financier ou immobilier.

Le processus de la décision n'est pas seulement engagé une fois réalisée l'épargne nécessaire. Il se développe souvent dès la naissance du besoin qui doit engendrer d'abord la formation du "pouvoir de placement". [36, p. 104]

Pour décrire ce processus décisionnel de l'épargnant (au niveau micro-économique et en définissant des typologies, car "il n'est rien de plus différent d'un épargnant qu'un autre épargnant"), la méthode proposée consiste à tracer

"l'itinéraire temporel qui sépare le besoin, à sa naissance, de la décision positive ou négative de placements et que jalonne un certain nombre d'évènements de nature à faire avancer, ou reculer, l'instant de la prise de position. Ces évènements, la mémoire de certains faits, ainsi que les informations reçues et recherchées, sont alors des impulsions qui font dévier l'intention vers la zone positive ou négative de la décision" [35, p. 110]

- b) - Dans le domaine de la gestion du patrimoine, E.A. LISLE a souligné "comment les particuliers ont essayé de se protéger contre l'inflation et éventuellement d'en profiter" [79] . "A côté de l'action spectaculaire sur les revenus, (revendications salariales, majorations de prix, etc...) - à laquelle seule la population active peut se livrer - il se poursuit une action occulte sur les patrimoines qui permet - à ceux qui en sont pourvus - de s'enrichir grâce à l'inflation"...

"Certains prix augmentent plus vite, d'autre moins. Lorsque ces prix sont ceux de biens patrimoniaux, il s'ensuit que le propriétaire d'avoirs dont les cours s'élèvent plus que le niveau moyen des prix, bénéficie de plus-values, celui dont les cours progressent plus lentement subit des moins values".

"Chaque possédant s'efforcera alors d'adapter la structure de son patrimoine, de telle sorte que l'indice des prix des biens qui le composent croisse plus vite que l'indice général des prix"...

"Etant données la répartition et la composition des patrimoines, la seule conduite possible à l'égard de l'inflation pour la majeure partie (*) de la population qui voit fondre son avoir liquide (le seul actif qu'elle possède) est, d'une part, de maintenir une revendication permanente pour faire progresser ses revenus, ... d'autre part, de s'équiper et de se loger en s'endettant pour bénéficier au moins de l'érosion de ses dettes... Cette conduite contribue par ailleurs à entretenir les deux foyers de l'inflation par les coûts et par la demande".

(*) - "Cette double démarche n'est possible que pour la population active, et encore pour ceux-là, seuls de ses membres dont les perspectives de revenu sont en hausse".

La recherche se poursuit sous la forme notamment des transferts provoqués par l'inflation, et qui ont le pouvoir d'entretenir les pressions inflationnistes, tout comme dans le cas de la répartition du revenu national.

II.2.2 - Les entreprises

Il semble que le comportement des entreprises en période d'inflation puisse actuellement être vu sous deux aspects :

- . les études de CERC, à l'aide de la méthode des surplus qui permet d'expliquer comment se partagent les gains de productivité entre les diverses parties prenantes: clients, salariés, ...
- . des études sur le financement des entreprises en période d'inflation, comme celles de A.L. CHADEAU [34] . La conclusion est la suivante :
 - . "ces chiffres sont préoccupants car ils laissent à penser que toutes choses restant égales par ailleurs, la seule inflation engendre un besoin d'endettement à termes, plus que proportionnel aux investissements. Ainsi, dans cette conjoncture, les entreprises qui investissent le plus, doivent avoir recours aux capitaux d'emprunt, dans une mesure plus importante que les autres. Par ce mécanisme, la dépréciation de la monnaie pèse sur le dynamisme de l'économie "
 - [34, p. 32]

Mais il reste encore à déterminer le comportement de l'entreprise, dans chacune de ses fonctions.

o

o o

III - L'INFLATION, PHENOMENE INTERNATIONAL

Il n'est pas douteux, qu'il s'est développée ces dernières années une propagation générale de l'inflation. Les experts de l'OCDE, remarquaient à la fin de l'année 1970 [2, p 5 et p. 17] "qu'il y a eu au cours des deux ou trois années précédentes, un synchronisme nettement plus étroit entre les mouvements de prix dans les différents pays qu'entre les changements dans l'intensité de la demande".

Outre, des causes internes, plus ou moins particulières expliquant l'inflation, il serait apparue des causes externes communes à l'origine, ou favorisant la poursuite de ce mouvement général ; "Les poussées inflationnistes se sont propagées de pays à pays, et elles se sont jusqu'à un certain point, renforcées mutuellement" [3, p. 34] .

En première analyse, il est facile d'attribuer ce phénomène au développement croissant des échanges internationaux, qu'ils s'agissent de mouvements de biens et services, de capitaux et même de personnes et d'idées.

Cette question étant à la fois complexe et controversée, relevons simplement quelques éléments qui paraissent essentiels :

III.1 - Les effets des prix internationaux

"Ces effets sautent aux yeux quand ils prennent la forme d'une hausse des prix à l'importation, mais il s'en produit aussi du côté des exportations" [3, p. 33]

Dans le cas des importations, s'il s'agit de produits non concurrentiels, une hausse se répercute sur les prix de revient des industriels pour les matières premières et produits intermédiaires, sur les prix de détail dans le cas de produits finis. S'il s'agit de produits concurrentiels, il se produit des influences réciproques entre importations et concurrents intérieurs.

Dans le cas des exportations (surtout visible pour les petits pays), un processus bien établi fait qu'une hausse sur les prix des marchés mondiaux provoque une amélioration des bénéfices des exportateurs, puis une majoration des salaires dans ces secteurs, qui se transmet au reste de l'économie et entraîne finalement une hausse du niveau des prix intérieurs.

III.2 - Les effets de la demande extérieure

Une augmentation des exportations favorise un excédent de la balance courante qui se traduit par la création de liquidités intérieures ; l'accroissement de la trésorerie des entreprises qui en découle, favorise de la part de celles-ci, à la fois une demande accrue d'investissement, et une moindre résistance aux revendications salariales. Et ceci entraîne finalement un accroissement de la demande intérieure, qui est d'autant plus inflationniste que l'économie est proche du plein-emploi.

Les experts de l'O.C.D.E notent que cette influence exercée sur la demande et les revenus dans les autres pays, peut être considérable dans des économies ouvertes et surtout s'il s'agit de petits pays ; "on peut y voir, ajoutent-ils, une sorte de "répartition des charges", puisque le résultat est de modérer les pressions de la demande dans le pays d'où émane l'influence en question, au prix de leur renforcement ailleurs" [3, p. 33]

III.3 - Les effets dans le domaine des liquidités

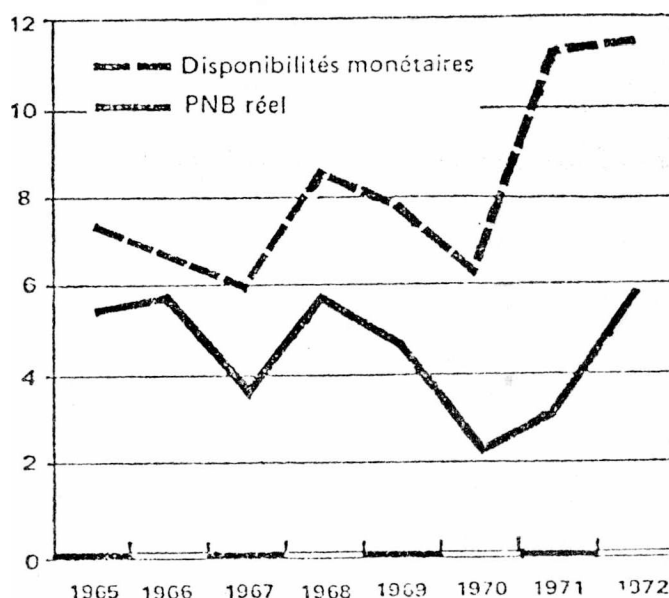
Outre les effets classiques d'un excédent de la balance des paiements qui provoque une hausse intérieure des prix (si des mesures ne sont pas appliquées par les autorités monétaires), l'accent est souvent mis sur la création excessive de "monnaie internationale".

En effet "la croissance des disponibilités monétaires s'est fortement accélérée dans le monde entier. Comme le montre le graphique (suivant), la croissance des disponibilités monétaires - c'est-à-dire la croissance des dépôts à vue et des billets en circulation - a, dans les dix plus importants pays industriels, dépassé, et de beaucoup, la croissance de la production réelle depuis cinq ou six ans. Il en est résulté tout naturellement une poussée d'inflation [110]

(cf. graphique page suivante)

LES DISPONIBILITES MONETAIRES MONDIALES S'ACCROISSENT PLUS VITE QUE LE P.N.B.

(variations annuelles en pourcentage)



Les taux de croissance des disponibilités monétaires et du P.N.B. réel, pondérés l'un l'autre par le P.N.B. nominal, représentent les taux des Etats-Unis, du Canada, du Japon, de la Belgique, de la France, de l'Allemagne, de l'Italie, des Pays-Bas, de la Suisse et du Royaume-Uni.

L'idée, selon laquelle les taux de change fixes ont préparé la voie à l'inflation internationale fait de plus en plus d'adeptes parmi les économistes, qui ne se considèrent pas comme monétaristes.

"On peut prétendre, ... valablement que les pressions inflationnistes ont été pendant les années 1960 transmises dans le monde entier à partir des Etats-Unis par le système des taux de change fixes mis en place à la fin de la seconde guerre mondiale. Au moment des catastrophes qui ont présidé à son effondrement, au début des années 1970, le système est passé du rôle de courroie de transmission à celui de générateur même de l'inflation internationale " [109]

Dès lors, "l'actuelle vague d'inflation mondiale est pour une bonne part le résultat des vains efforts déployés pour essayer de maintenir un système de taux de change fixes face aux puissantes forces du marché, qui finalement le détruisirent" [109]

Ainsi, pour les pays qui le pratiquent "avec le flottement des changes (...) le lien obligatoire entre soutien du dollar et accélération de la croissance monétaire pour les pays à monnaie forte, a été rompu" [109]

Si en théorie, le taux de change fixe apparaît comme un "phénomène de transmission de l'inflation (ou de la déflation) à partir du pays le plus important", alors que le taux de change flottant permet une politique intérieure à l'abri des distorsions d'origine externe, les avis diffèrent suivant les auteurs.

En effet, pour certains, "il est apparu que les taux de change flottant ont aggravé l'inflation tant en Amérique qu'à l'étranger" ; "le fléchissement du dollar, plus qu'il n'était prévu, a provoqué sur les marchés américains une demande étrangère de dimensions inflationnistes" [92]

De plus, remarque encore V. ROOSA, "l'incertitude règnant de façon permanente dans tous les pays au sujet des taux de change, on assiste à une véritable ruée sur les matières premières (fuite devant la monnaie)" [92]

III.4 - Les autres effets

Les sociétés multinationales ont aussi été rendues en partie responsables, en raison de leur politique de détermination des prix et de leurs possibilités d'échapper à des politiques internes de restriction pour la masse des capitaux dont elles disposent [78]

La coopération syndicale à travers les frontières, avec des effets d'imitation, a rendu plus facile les hausses de salaires dans les négociations.

A cela les observateurs ajoutent généralement que les anticipations inflationnistes de caractère international, généralisent un comportement déjà souligné et dont il sera difficile de venir à bout.

"Les opinions des gens sur l'évolution probable des prix à long terme sont en grande partie conditionnées par l'histoire économique de chaque pays, mais elles ne peuvent manquer d'être influencées par la constatation que des tendances inflationnistes règnent dans le reste du monde [3, p. 34]

C O N C L U S I O N

Aux termes de cette présentation et par dessus les controverses qui ont pour origine la priorité accordée à telle ou telle cause dans l'inflation, il apparaît que les causes de l'inflation contemporaine sont multiples et interdépendantes (dans le texte, nous avons tendu à le rendre en répétant un même facteur dans des paragraphes différents : notamment, les relations entre les structures de l'économie et l'inflation par les coûts).

Dans l'inflation actuelle, il ne semble pas y avoir de relation causale à sens unique, mais une série de réactions en chaîne avec influences réciproques et en retour.

Cependant, au cours de cette étude, trois aspects nous paraissent intéressants à signaler :

- 1 - la situation actuelle des économies est le fruit de l'histoire. En effet, c'est avec le temps que se sont forgés peu à peu toutes les structures des économies actuelles : structures oligopolistiques des marchés, la structure au système productif, le développement d'organismes étatiques ou pseudo-étatiques, qui entraînent à tous les niveaux des rigidités, des freinages et des gaspillages. A la fluidité antérieure de l'économie s'oppose la viscosité de la société contemporaine où des groupes entrent en conflit, se protègent, ... Tout ceci constitue un terrain favorable à l'inflation.
- 2 - les comportements psychologiques paraissent jouer le rôle de courroie de transmission. C'est par le comportement des agents que l'inflation par la demande peut entretenir quelques relations avec l'inflation par les coûts.
- 3 - L'influence du système d'information n'est pas étrangère à ces deux grandes tendances : la connaissance immédiate qu'il transmet de l'évolution des prix et des revenus explique les phénomènes de contagion des comportements d'une part, les réactions de défense des situations relatives de l'autre.

Les structures de l'économie, constituent des blocs sans vie, la demande et l'offre des mécanismes ; ce sont les comportements des agents qui prêtent vie à cet ensemble et peuvent entraîner une modification totale des lois économiques que l'on avait cru découvrir.

C'est à raison que P. BIACABE montrait comment les comportements économiques peuvent en se modifiant, déclencher une inflation, là où il n'y avait que de simples tensions inflationnistes.

Le phénomène est d'autant plus important qu'avec la persistance de l'inflation, il se produit un apprentissage social. Les agents économiques apprennent à vivre avec l'inflation, à s'en protéger et même à en tirer parti ; c'est pour cette raison qu'il nous paraît nécessaire que l'analyse des comportements des agents économiques dans l'inflation, doit être poursuivie et approfondie.

BIBLIOGRAPHIE

B I B L I O G R A P H I E

DOCUMENTS DE L'O C D E :

- [1] - Le problème des hausses de prix, *Paris 1961*.
- [2] - Inflation, le problème actuel. *Paris 1970*.
- [3] - Les politiques actuelles de lutte contre l'inflation. *Paris 1971*.
- [4] - Comptes nationaux des pays de l'O C D E, 1950/1968. *Paris 1970*.
- [5] - Comptes nationaux des pays de l'O C D E, 1960/1971. *Paris 1973*.

DOCUMENTS DU CENTRE D'ETUDES, DES REVENUS ET DES COUTS (C E R C) :

- [6] - Prix, coûts et revenus en France de 1949 à 1968. N° 2, 2ème trimestre 1969.
- [7] - La hiérarchie des salaires. Un essai de comparaison internationale. N° 12, 4ème trimestre 1971.
- [8] - Les disparités sectorielles de salaires en France et en Allemagne. Un essai d'explication. N° 14, 2ème trimestre 1972.
- [9] - L'évolution des prix français et étrangers de 1955 à 1972. N° 17, 1er trimestre 1973.

DOCUMENTS DE L'I N S E E :

- [10] - Les indices du coût à la construction (J.GUET). *Economie et statistique* n° 2 Juin 1969, pp. 75-79.
- [11] - De nouveaux indices de prix de gros : produits énergétiques, produits industriels. (J. GUET). *Economie et statistique* n° 14 Juillet/Août 1970, pp. 53-57.
- [12] - Les malentendus de l'indice des prix (M.LEVY). *Economie et statistique* n° 21 Mars 1971, pp. 45-47.
- [13] - Indices de prix et changements de qualités (G. MALIGNAC). *Annales de l'INSEE* n° 5 Septembre/Décembre 1970, pp. 3-38.

ENTREPRISE ET PROGRES :

- [14] - L'inflation française. Caractéristiques et comparaison avec l'étranger, 1962-1972. (A.COTTA) 1973, 52 p.

I E A, INFLATION :

- [15] - Proceedings of a conference held by the International Economic Association. Edited by D.C. HAGUE, *London Macmillan 1962, 509 p.*

comprenant des articles de E. JAMES, G. HABERLER, U.PAPI, H.S. ELLIS, J. NIEHANS, E. LINDAHL, J.S. DUESENBERY, E. LUNDSERG, J. RUEFF, R. TRIFFIN, ...

A

- [16] ALLAIS (M.) - Reformulation de la théorie quantitative de la monnaie (a restatement of the quantity theory of money).
Bulletin S E D E I S, septembre 1965, 186 p.
- [17] ALLAIS (M.) - Growth without inflation. Center for modern economics.
Rikkyo University, Tokyo Japan 1968.
- [18] ALLAIS (M.) - Growth and inflation. American Bankers Association Conference of University Monetary Economists. *Ditchley Park september 10. 13.1968, reprint from "Journal of Money Credit and Brinking." August 1969, pp. 355-46?*
- [19] ANDERSEN (L.C.) - Où en est le débat monétariste ? *Bulletin de la Federal Reserve Bank of St-Louis. September 1973.*
- [20] ARON (R.), ARMAN (L.) - La France dans la compétition économique.
FOURASTIE (J.) et *Paris, PUF 1969, 153 p.*
BAUMGARTNER (W.)
- [21] AYMON (C.) - L'inflation, problème majeur des Etats membres de la Communauté Européenne. *Problèmes Economiques, documentation française, 22 novembre 1972.*



- [22] BERGER (P.) - Petit manuel de l'inflation R P P. *Juillet 1973*, 181 p.
- [23] BERGER (P.) - Les coûts et les transferts de l'inflation. *Bulletin trimestriel de la Banque de France*. *Février 1973*.
- [24] BIACABE (P.) - Analyses contemporaines de l'inflation. *Sirey, Paris 1962*, 360 p.
- [25] BIENAYME (A.) - Croissance et monnaie en plein emploi. *Cujas 1964*, 320 p.
- [26] BODKIN (R.) et
RICHARDSON (E.) - Le glissement des salaires aux Etats-Unis de 1953 à 1957. *Revue Economique n° 5 Septembre 1970*, pp. 735-753.
- [27] BONNAYS (G.) et
PROST (M.) - Les variations de prix de six produits agricoles pendant 10 ans. *Economie et Statistique n° 47 Juillet/Août 1973*, pp. 23-34.
- [28] BRECHLING (F.) - The trade off between inflation and unemployment. *Journal of Political Economy*. *Juillet/Août 1968*.
- [29] BRONFENBRENNER (M.) - A survey of inflation theory :
et HOLZMAN (F.D.)
 - . in *Survey of Economic Theory*. Vol. I. *London Macmillan 1968*, pp. 47 à 107.
 - . in *American Economic Review*. n° 4 septembre 1963, pp. 593-661.
 (avec une bibliographie très importante).
- [30] BURGER (A.E.) - The effects of inflation 1960-1968. R B S L *Novembre 1969*.
- [31] BURNS (F. Arthur) - The Business Cycle in a changing world. N B E R and *Columbia University Press 1970*, 352 p.



- [32] CAIRE (G.) - Wages and prices guideposts, L'expérience des principes directeurs en matière de salaires et de prix aux Etats-Unis. *Revue Economique* n° 5 Septembre 1970, pp. 757-798.
- [33] CARRE (J. J.),
DUBOIS (P.) et
MALINVAUD (E.) - La croissance française : un essai d'analyse économique causale de l'après-guerre. *Seuil, Paris* 1972, 710 p.
- [34] CHADEAU (A.L.) - Inflation et financement des entreprises. *Economie et Statistique* n° 25 Juillet/Août 1971, pp. 23-32.
- [35] COSTE (R.) - Inflation et processus de décision. *Consommation* n° 2 1973, pp. 95-116.
- [36] COSTE (R.) - Recherche sur le processus de décision de l'épargnant. *Les Cahiers du Crédit Mutuel* n° 56 Mars/Avril 1972, pp. 104-107.
- [37] COULBOIS (P.) - La politique conjoncturelle. *Cujas* 1971, Paris, 408 p.
- [38] COURBIS (R.) - Tarifs publics et équilibre économique. *Economie et Statistique* n° 30 Janvier 1972, pp. 19-27.



- [39] DELILEZ (J.P.) - Accumulation, capital financier, monopolisme. *Revue Economique* n° 5 Septembre 1970, pp. 799-827.
- [40] DELIVANIS (D.J.) - L'influence de l'inflation sévissant depuis 1939. *Paris Editions GENIN* 1970, 215 p.
- [41] DENIS (H.) - Inflation par les coûts : inflation par les coûts et structures économiques. *Revue Economique* n° 1 Janvier 1962, pp. 1-21.
- [42] DENIZET - Monnaie et financement. *Dunod* 1967, 266 p.
Essai de théorie dans un cadre de comptabilité économique.
2ème édition 1969, 272 p.
- [43] DERUELLE (D.) - Diffusion des hausses de salaires dans l'industrie chimique.
. *Annales de l'INSEE*, n° 7 Mai/Août 1971, pp. 3-41.
. *Economie et statistique*, n° 33 Avril 1972, pp. 63-65.
- [44] DIEBER (S.) - Les attitudes des syndiqués envers l'inflation et le rôle des revendications de salaires. *Sociologie du Travail* n° 4 1964.
- [45] DUC LOI PHAN - Un aperçu de la littérature théorique sur la courbe de Phillips. *Revue Economique* n° 5 Septembre 1971, p. 751.



- [46] ERBES-SEGUIN - Les acteurs sociaux dans l'inflation. *Sociologie du Travail* n° 4 Octobre/Décembre 1973.



- [47] FAU (J.) - Analyse de l'inflation. *Le Monde*, 5 Décembre 1972.
- [48] FITOUSSI (J.P.) - Inflation, équilibre et chômage. *Cujas, Paris* 1973, 277 p.
- [49] FLAMANT (M.) - Théories de l'inflation et politiques anti-inflationnistes. *Paris Dalloz* 1952.
- [50] FLAMANT (M.) - L'inflation. Que sais-je ? *P U F* 1972, 126 p.
- [51] FOURASTIE (J.) - Le grand espoir du XXème siècle. *P U F* 1958, 251 p.
- [52] FOURASTIE (J.) - L'évolution des prix à long terme. Bibliothèque scientifique internationale. *P U F* 1969, 360 p.
- [53] FRIEDMAN (M.) - Studies in the quantity theory of money. *Chicago, U P* 1956.
- [54] FRIEDMAN (M.) - The optimum quantity of money. 1969.
- [55] FRIEDMAN (M.) - Inflation et systèmes monétaires. *Paris, Calmann-Lewy* 1969, 310 p.



- [56] GABILLARD (J.) - La fin de l'inflation. *Sirey, Paris 1952.*
- [57] GERMIDIS (D.) - Stratégies syndicales et inflation dans les sociétés modernes. *Paris C G D J. 1970, 227 p.*
- [58] GUILBAUD (G.Th.) - Les problèmes du partage. *Economie Appliquée, tome 5, n° 1 Janvier/Mars 1952, pp. 94-137.*
- [59] GRUSON (C.) - Le franc et la politique du crédit. *Economie Appliquée, I S E A, P U F, tome 5, n° 1 Janvier/Mars 1952, pp. 45-63.*



- [60] HARROD (Sir Roy) - Towards a new economic policy. *Manchester University Press. 1967, 70 p.*
- [61] HERZOG (P.) - Comparaison des périodes d'inflation et de récession dans l'économie française entre 1950 et 1965. *Etudes et Conjoncture, mars 1967.*
- [62] HOLT (C.C.) - Improving the Market Trade off between inflation and Employment. *American Economic Review Mai 1969.*

J

- [63] JUBIN (P.) et BOCCON-GIBOD (A.) - L'inflation par les coûts. *Revue Economique* n° 1 Janvier 1962, pp. 22-28.

K

- [64] KATONA (G.) - Analyse psychologique du comportement économique. Payot, Paris 1969, 364 p.
- [65] KEREVER (A.) - L'inflation aujourd'hui. *Economie et Humanisme*, les éditions ouvrières, Paris 1971, 214 p.
- [66] KLAASSEN - Monnaie, revenu national et prix. Dunod 1968, 216 p.
- [67] KOLM (S.C.) - Le rôle social ambigu des prix publics. *Economie Appliquée*, tome 21, n° 2 1968, pp. 417-516.
- [68] KOLM (S.C.) - Note sur l'inflation de productivité. *Revue Economique* n° 6 Novembre 1970, pp. 1006-1011.
- [69] KOLM (S.C.) - La théorie de la relation inflation-chômage. *Revue Economique* n° 2 Mars 1970, pp. 295-309.
- [70] KOLM (S.C.) - Apprivoiser l'inflation. *Preuves* 6, 2ème trimestre 1971.
- [71] KOLM (S.C.) - Quels sont les facteurs d'inflation. *Le Monde*, 22 Février 1972.
- [72] KREHM (W.) - La stabilité des prix et le secteur public. *Revue Economique* n° 3 Mai 1970, pp. 425-466.

L

- [73] LAFFARGUE (J.P.) - La liaison entre le taux d'inflation et le taux de chômage. Contribution théorique et vérification statistique pour la France. *Revue d'Economie Politique* n° 1 Janvier/Février 1971, pp. 49-79.
- [74] LANGE (J.) - Essai sur l'efficacité de la politique monétaire. *Revue Economique* n° 6 Novembre 1970, pp. 973-1005. (avec une bibliographie importante d'ouvrages récents).
- [75] LECAILLON (J.) et BOTALLA-GAMBETTA (B) - Inflation, répartition et chômage dans la France contemporaine. *Revue Economique*, n° 3 Mai 1973, pp. 373-400.
- [76] LEHMANN (Ch.) - L'inflation mesurée aux taux débiteurs. *Les Cahiers du Crédit Mutuel*, n° 64 Juillet 1973, pp. 217-232.
- [77] LEVEN (S.) - Essai sur l'instabilité monétaire. *Dunod, Paris* 1971, 328 p.
- [78] LEVINSON (Ch.) - L'inflation mondiale et les firmes multinationales. *Seuil, Paris, Economie et Société*, 249 p. 1973.
- [79] LISLE (E.) - Comment les particuliers ont essayé de se protéger contre l'inflation et éventuellement d'en profiter. *Le monde*, 28 Octobre 1969.

M

- [80] MALHOMME (C.) - Les prix agricoles dans l'inflation. *Economie et Statistique* n° 40 Décembre 1972, pp. 15-24.
- [81] MARCHAL (J.) et
LECAILLON (J.) - Analyse monétaire. *Cujas, Paris* 1971, 556 p.
- [82] MAURY (R.) - La société d'inflation. *Seuil, Juin* 1973, 240 p.
- [83] MUELLER (E.) - Consumer reactions to inflation. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 73, May 1959. pp. 246-262.

N

- [84] NICOSIA - Processus de décision du consommateur. *Dunod* 1971, 274 p.
- [85] NYBLÉN (G.) - L'étude de l'inflation : trois méthodes de recherche complémentaires. *Economie Appliquée*, tome 5, n° 1 Janvier/Mars 1952, pp. 79-91.



- [86] PHELPS (E.S.) - Micro economic Foundations of Employment and inflation theory. *New-York WW Norton et co. ind.* 1970.
- [87] PONSARD (C.) - L'actualité de la théorie quantitative de la monnaie. *Etudes et conjoncture*, Février 1958.



- [88] RAPPIN (L.A.) et LUCAS (R.E.) - Real wages, employment and inflation. *Journal of political economy*, September/October 1969.
- [89] RIVOIRE (J.) - L'inflation. *Editions France-Empire* 1973, 171 p.
- [90] ROSA (J.J.) - Monnaie, revenu national et prix en économie ouverte. *Revue Economique* n° 6 Novembre 1972, p. 1102.
- [91] ROSA (J.J.) - La controverse sur l'inflation. *Le Monde*, 28 Avril 1972.
- [92] ROOSA (V.) - Coup d'oeil critique sur les taux flottants. *Problèmes économiques, Documentation Française*, 24 Octobre 1973.
- [93] RUEFF (J.) - L'âge de l'inflation. *Payot* 1963, 151 p.
- [94] RUEFF (J.) - Le péché monétaire de l'Occident. *Plon*, 1er trimestre 1971, 285 p.
- [95] RUEFF (J.) - Combats pour l'ordre financier. *Plon* 1972, 480 p.



- [96] SALIN (P), GIBOIN (M) - Le franc contre l'expansion.
LAFAY (JD) *Cujas, Paris 1969, 132 p.*
- [97] SAINT-GEOURS (J.) - La politique économique des principaux pays industriels
de l'Occident. *Sirey, Paris 1969, 850 p.*
- [98] SAMUELSON - Money, interest rates, and economic activity : their
interrelationship in a market economy. 1967 (article
n° 178 de ses "collected papers").
- [99] SCARDIGLI (V) - Société française et conflits sociaux. *CREDOC 1973.*
- [100] SHONFIELD (A.) - Modern capitalism. The changing balance of public and
private power. *Londres 1965.*
- [101] SIMONNOT (P.) - L'avenir du système monétaire. *R. Laffont Paris 1972,*
293 p.
- [102] SIMONNOT (P.) - La revanche des barons. *Le Monde 19 Octobre 1972.*
- [103] SNYDER (W.W.) - La mesure des résultats des politiques budgétaires
françaises de 1955 à 1965. *Revue Economique n° 6,*
Novembre 1969.
- [104] SOLOW (R.M.) - Price Expectations and the Behaviour of the Price Level.
Manchester University Press 1969, 50 p.



- [105] THORN (R.S.) - Monetary Theory and Policy. Major contributions to contemporary thought. New-York 1966.



- [106] VALIÈR (J) - L'inflation rampante dans les pays de capitalisme évolué. Cujas, Paris 1968, 539 p.

DOCUMENTATION FRANCAISE :

- [107] - Une explication de l'inflation des prix en Europe. *Problèmes économiques*, 17 Janvier 1973.
- [108] - La propagation internationale de l'inflation. *Problèmes économiques*, 24 Octobre 1973.
- [109] - Comment le système des taux de changes fixes a préparé la voie à l'inflation mondiale. *Problèmes économiques*, 12 Décembre 1973.
- [110] - L'érosion du pouvoir d'achat des monnaies depuis 1962. 12 Décembre 1973.

A N N E X E S

A - EVOLUTION DES PRIX

- A.1. : Taux de croissance annuels comparés de l'indice des prix à la consommation en divers pays et pour différentes périodes.
- A.2. : Rythmes de hausse des prix à la consommation pour différentes périodes dans le cas de la France.
- A.3.) : Rythmes de hausse de l'ensemble des prix à la consommation en divers
- A.4.) pays et pour différentes périodes.
- A.5.) : Ensemble des prix à la consommation pour divers pays.
- A.6.)

B - VITESSE DE CIRCULATION DE LA MONNAIE

- B.1. : Corrélation entre la vitesse observée et la vitesse calculée.
- B.2. : Graphiques dans le cas de la France et des Etats-Unis.

C - LA PRESSION DE LA DEMANDE

- C.1. : Périodes au cours desquelles la pression de la demande a été supérieure à la moyenne.
- C.2.) : Pression de la demande, augmentation des prix et part des revenus
- C.3.) salariaux.
- C.4.)

D - LA PRESSION DES COUTS

- D.1. : Répartition du revenu national dans les grands pays de l'O C D E.
- D.2.) : Parts respectives de rémunération des salariés dans le revenu national
- D.3) (A) et du nombre des salariés dans la population active civile occupée (B).
- D.4.)
- D.5.)
- D.6.) : Relations prix-coûts.
- D.7.)
- D.8.)
- D.9.) : "Courbe de PHILLIPS" pour différents pays.
- D.10)
- D.11)

A N N E X E A

EVOLUTION DES PRIX

ANNEXE A.1.

Taux de croissance annuels comparés de l'indice des prix à la consommation en divers pays
et pour différentes périodes

N.B. — Les pays sont classés dans l'ordre des pourcentages décroissants de la colonne de droite.

(en % par an)

	Début 1955 - fin 1959 5 ans	Début 1960 - fin 1967 8 ans	Début 1968 - fin 1970 3 ans	Début 1971 - fin 1972 2 ans
	%	%	%	%
Royaume-Uni	2,9	3,3	6,1	8,3
Pays-Bas	2,5	3,6	5,5	8,3
Suisse	1,0	3,5	3,3	6,9
France	5,6	3,5	5,6	6,4
Allemagne fédérale	1,8	2,4	3,3	6,1
Italie	1,9	3,9	3,5	6,0
Belgique	1,6	2,6	3,3	6,0
Canada	1,9	2,2	3,4	5,1
Japon	1,2	5,6	6,0	5,0
Etats-Unis	1,9	1,8	5,4	3,4

Sources : Evaluations opérées par le C.E.R.C. à partir de données de l'O.C.D.E. ou de données nationales (pour la Suisse).

ANNEXE A.2.

FRANCE

Rythmes de hausse des prix à la consommation pour différentes périodes

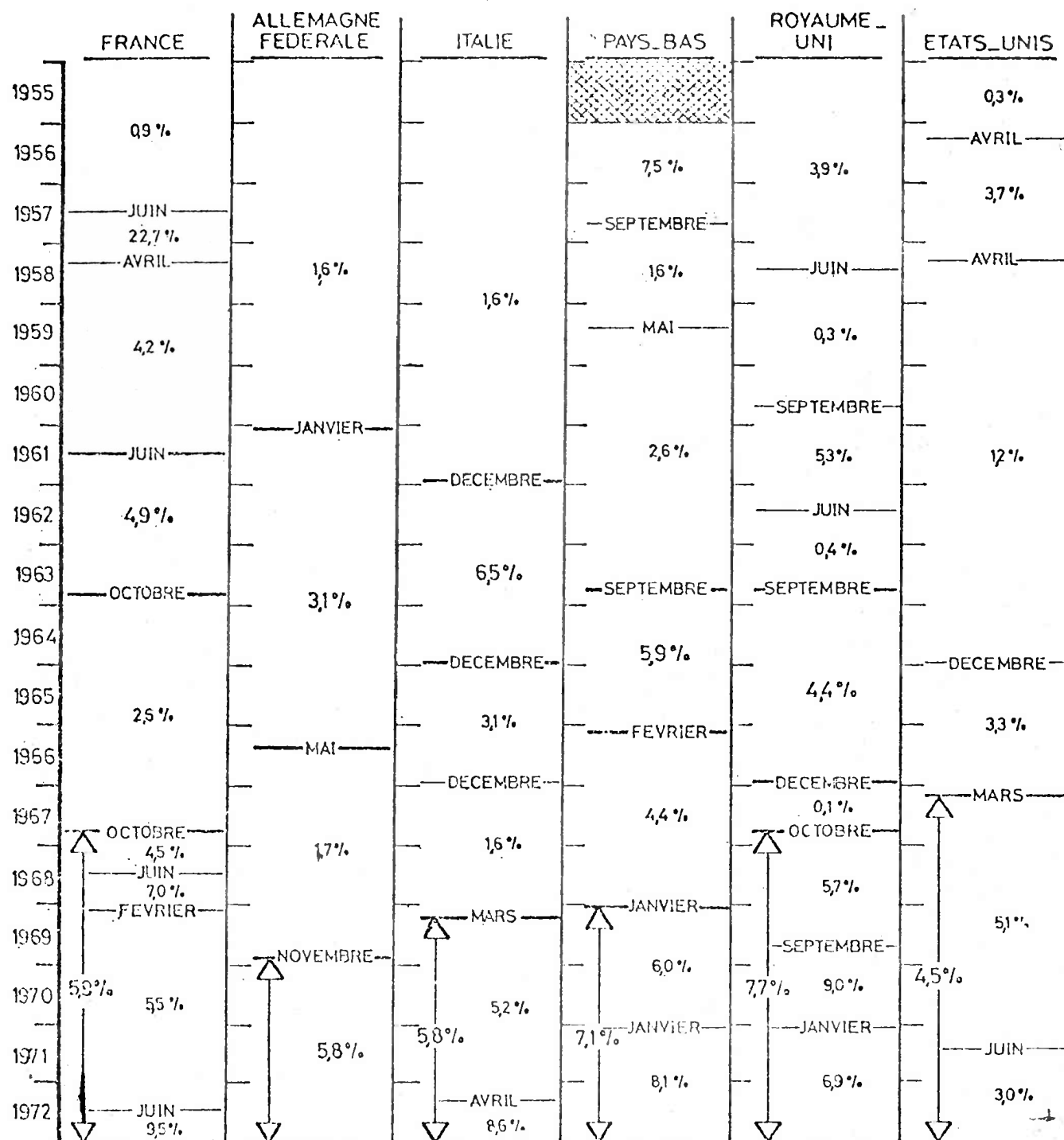
(Les données du tableau sont des taux annuels observés en moyenne au cours de chaque période)

	ENSEMBLE	Produits alimentaires	Produits manufacturés	Services (loyers exclus)	Loyers
1955			1,1%		
1956	0,9%	0,2%	AOUT	3,6%	
1957	JUIN 22,7%	JUIN 26,5%	7,2%	DECEMBRE	
1958	AVRIL	AVRIL	MAI 1,6% DECEMBRE 21,3% FEVRIER	15,4%	10,6%
1959	4,2%	2,4%		DECEMBRE	
1960			2,1%	2,7%	
1961	JUIN	JUIN		OCTOBRE	
1962	4,9%	6,7%	DECEMBRE 4,5%	8,0% FEVRIER 15,5%	
1963	OCTOBRE	MAI	SEPTEMBRE	AOUT	JUILLET 5,6%
1964				3,4%	JUILLET
1965	2,6%	2,1%	1,6%	DECEMBRE	8,6%
1966				6,4%	JUILLET
1967	OCTOBRE 4,5%	OCTOBRE		AVRIL 12,4%	7,1%
1968	JUIN 7,0% FEVRIER	DECEMBRE 3,7%	JUIN 8,5% FEVRIER	SEPTEMBRE	8,0% JUILLET
1969				7,3%	11,0% JANVIER
1970	5,9% 5,5%	6,2% 6,5%	4,9% 4,0%	DECEMBRE	
1971				6,5%	6,7%
1972	JUIN 9,5%	MAI 10,8%	JUIN 7,8%		

Sources : Evaluations opérées par le C.E.R.C. à partir de données I.N.S.E.E. classées selon les nomenclatures O.C.D.E.

ANNEXE A.3.

Rythmes de hausse de l'ensemble des prix à la consommation en divers pays et pour différentes périodes
(moyennes annuelles en cours de période)



Sources : Evaluations opérées par le C.E.R.C. à partir de données de l'O.C.D.E.

ANNEXE A.4.

Rythmes de hausse de l'ensemble des prix à la consommation en divers pays et pour différentes périodes (suite)
(moyennes annuelles en cours de période)

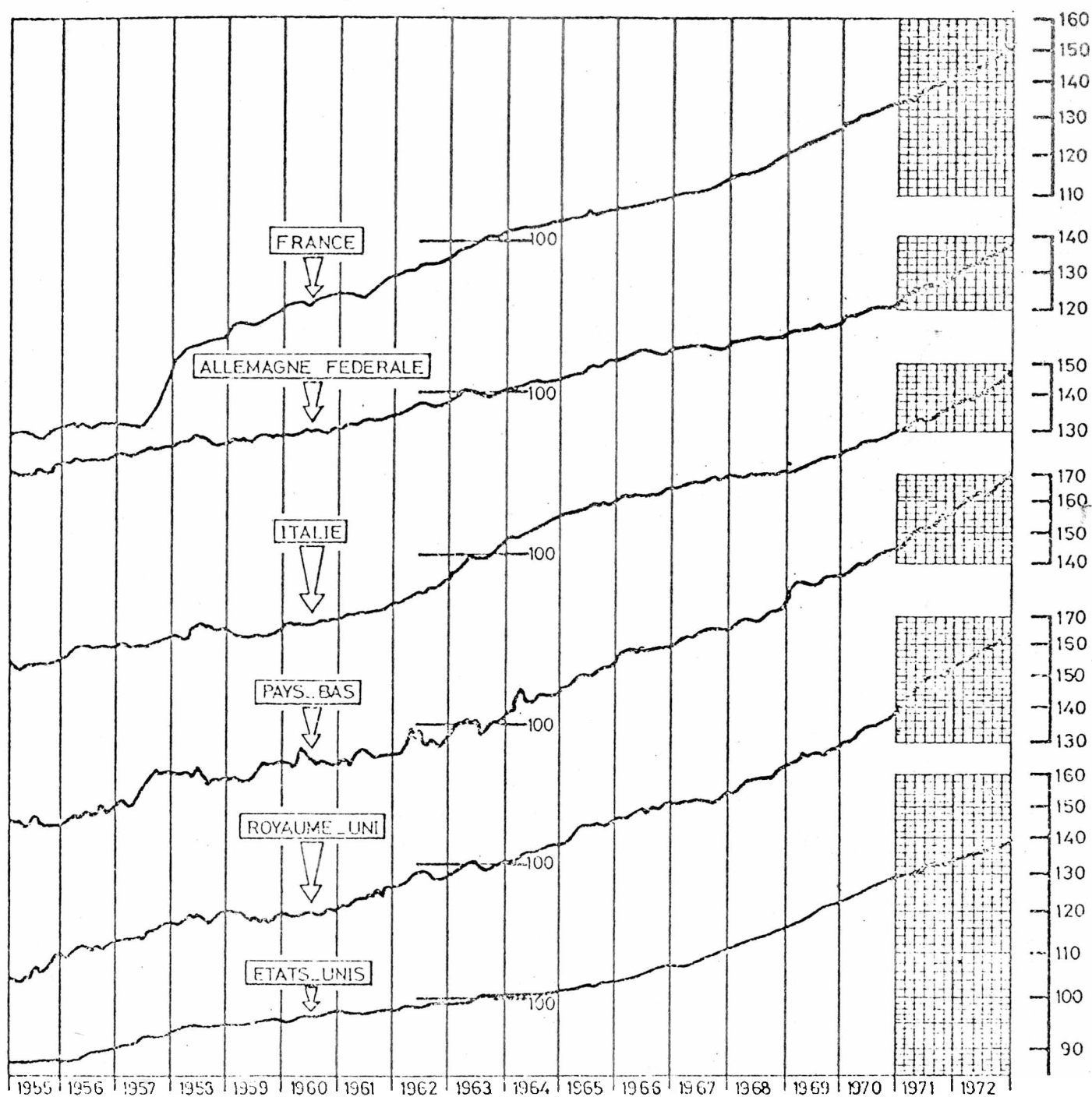
	FRANCE	JAPON	SUISSE	BELGIQUE	CANADA
1955		-1,0 %		— AOUT —	0,0 %
	0,9 %	— JANVIER —			— MARS —
1956		3,0 %		2,9 %	
					3,2 %
1957	— JUIN —	— JUILLET —		— DECEMBRE —	
	22,7 %	-4,7 %			— MAI —
1958	— AVRIL —	— MARS —	1,1 %		
		0,9 %		1,0 %	
1959		— JUILLET —		— JANVIER —	
	4,2 %	3,6 %			
1960		— DECEMBRE —			
1961	— JUIN —		— AVRIL —	0,8 %	1,2 %
		6,7 %	4,7 %		
1962	4,9 %		— SEPTEMBRE —	— DECEMBRE —	
		— MAI —			
1963	— OCTOBRE —	3,5 %	3,1 %		
		— AVRIL —		4,3 %	
1964		6,5 %	— AVRIL —		— OCTOBRE —
		— FEVRIER —		— AVRIL —	
1965	2,6 %		4,6 %		4,0 %
1966		4,1 %	— AOUT —	3,2 %	
1967	— OCTOBRE —	— DECEMBRE —	2,2 %		— AVRIL —
	4,5 %				0,0 %
1968	— JUIN —				— JANVIER —
	7,0 %				5,5 %
1969	— FEVRIER —				
		6,8 %	— MAI —	— NOVEMBRE —	
1970	5,9 %		6,7 %	5,7 %	
	5,5 %	— OCTOBRE —			
1971		4,5 %			
1972	— JUIN —				
	9,5 %				

Sources : Evaluations opérées par le C.E.R.C. à partir de données de l'O.C.D.E. ou de données nationales (pour la Suisse).

ANNEXE A.5.

Ensemble des prix à la consommation pour divers pays

Indices base 100 en 1963

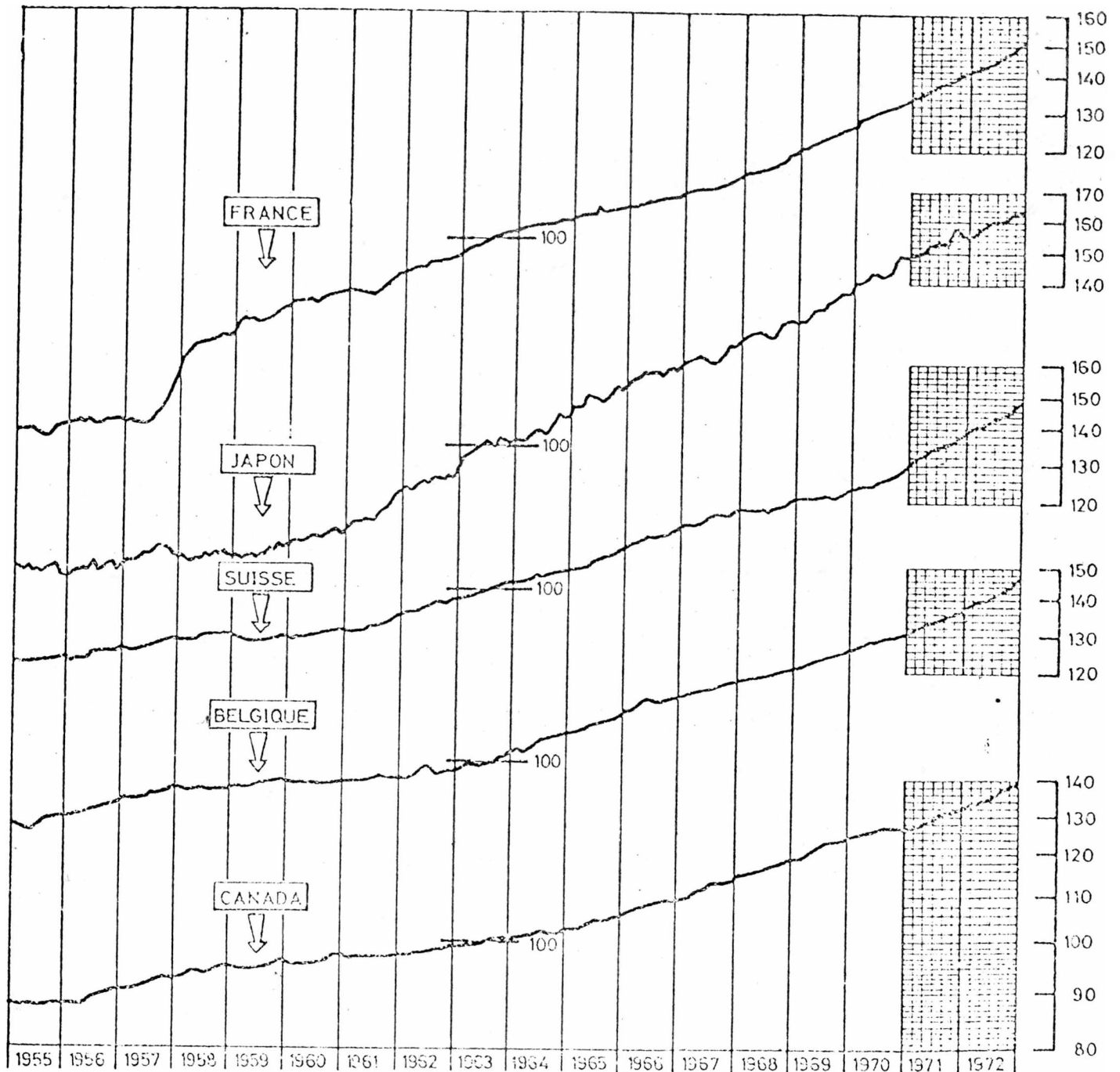


D'après les données de l'O.C.D.E.

ANNEXE A.6.

Ensemble des prix à la consommation pour divers pays (suite)

Indices base 100 en 1963



D'après les données de l'O.C.D.E. ou, pour la Suisse, d'après les données nationales.

A N N E X E B

VITESSE DE CIRCULATION DE LA MONNAIE

ANNEXE B.1.

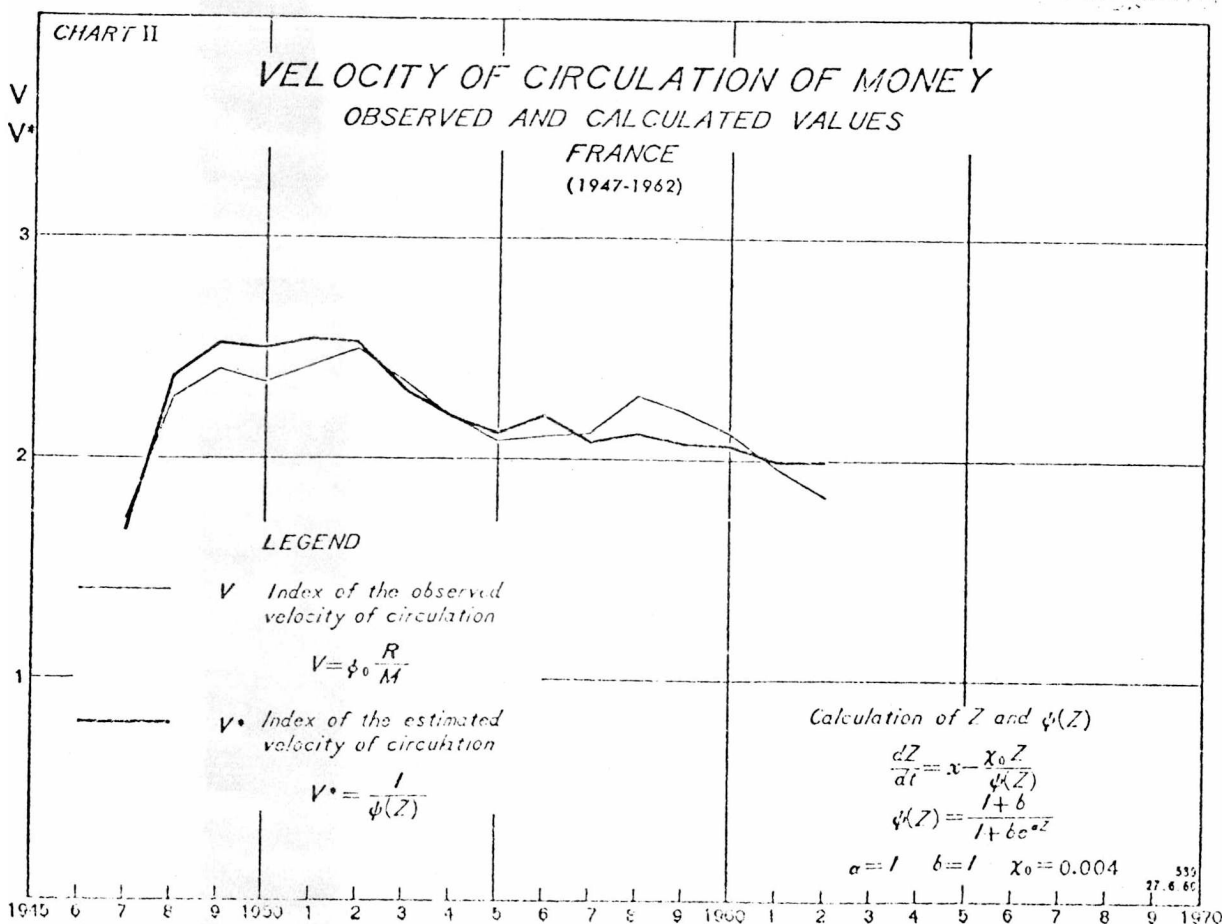
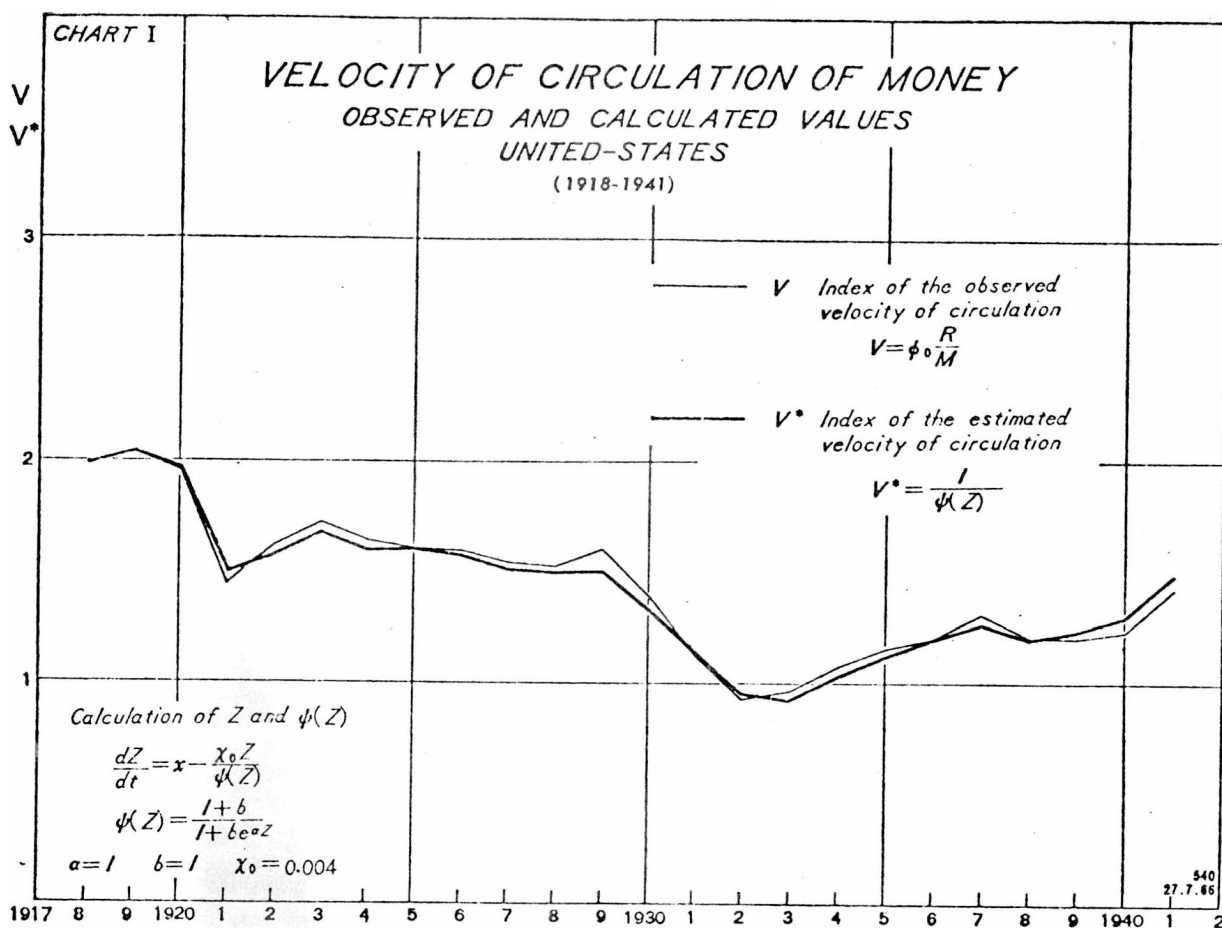
THE VELOCITY OF CIRCULATION OF MONEY THE CORRELATION BETWEEN OBSERVED AND ESTIMATED DATA CALCULATED USING THE HEREDITARY, RELATIVISTIC AND LOGISTIC FORMULATION (Deposits included)

Country	Periods	Series	P (2)	N (3)	Indices of National Income (or of Prices)		ϵ^2 (4)	Correlation(LV, LV*)	
					beginning of period	end of period		R	1-R ²
France	1898-1913	1 J	12	16	0,73	1,00	0,00028	0,952	0,094
	1919-1933	2 C	12	20	2,06	7,53	0,0104	0,941	0,104
	1947-1962	4	12	16	63,23	587,8	0,0019	0,918	0,158
Great Britain	1925-1940	1 C	12	16	0,95	1,46	0,00090	0,912	0,167
	1952-1962	1 E	12	11	3,04	5,27	0,00088	0,991	0,018
U. S. A.	1898-1915	2 C	12	13	0,40	1,09	0,0012	0,938	0,119
	1918-1941	1	12	24	1,67	2,84	0,00089	0,991	0,018
	1946-1958	4 A	3	52	4,65	9,61	0,00067	0,967	0,051
Average (or total)				173			0,0021	0,952	0,091
Germany	Dec., 1919-Oct., 1923	3 bis	1	47	8,03	$1,09 \times 10^9$	0,00032	0,9987	0,0026
Austria	Jan., 1921-Aug., 1922	3	1	20	65,91	$1,07 \times 10^4$	0,017	0,957	0,084
Greece (1)	June, 1941-Oct., 1944	2B bis	1	41	1,00	$9,95 \times 10^9$	0,050	0,967	0,066
Hungary I (1)	July, 1921-Feb., 1924	2quater	1	32	1,00	$4,38 \times 10^2$	0,018	0,965	0,068
Hungary II	July, 1945-July, 1946	3 ter	1	13	105	$4,00 \times 10^{29}$	0,429	0,886	0,215
Poland (1)	Jan., 1921-Jan., 1924	2C bis	1	37	1,00	$9,63 \times 10^3$	0,022	0,985	0,030
U. S. S. R. (1)	Jan., 1922-Feb., 1924	2	1	26	$2,88 \times 10^5$	$1,71 \times 10^{10}$	0,051	0,970	0,058
Average (or total) -Hyperinflations				216			0,027 ⁽⁵⁾	0,974 ⁽⁵⁾	0,052 ⁽⁵⁾
Average (or total) -Overall				389			0,013 ⁽⁵⁾	0,961 ⁽⁵⁾	0,084 ⁽⁵⁾

- (1) Excluding deposits (Series including deposits are not available for the periods.
(2) Numbers of months separating successive observations.
(3) Total number of observations.
(4) ϵ^2 =average of $[LV_n - LV^*]^2$.
(5) Excluding Hungary II.

considered).

Source : M. ALLAIS, *Growth without inflation* (p. 6 and 7)



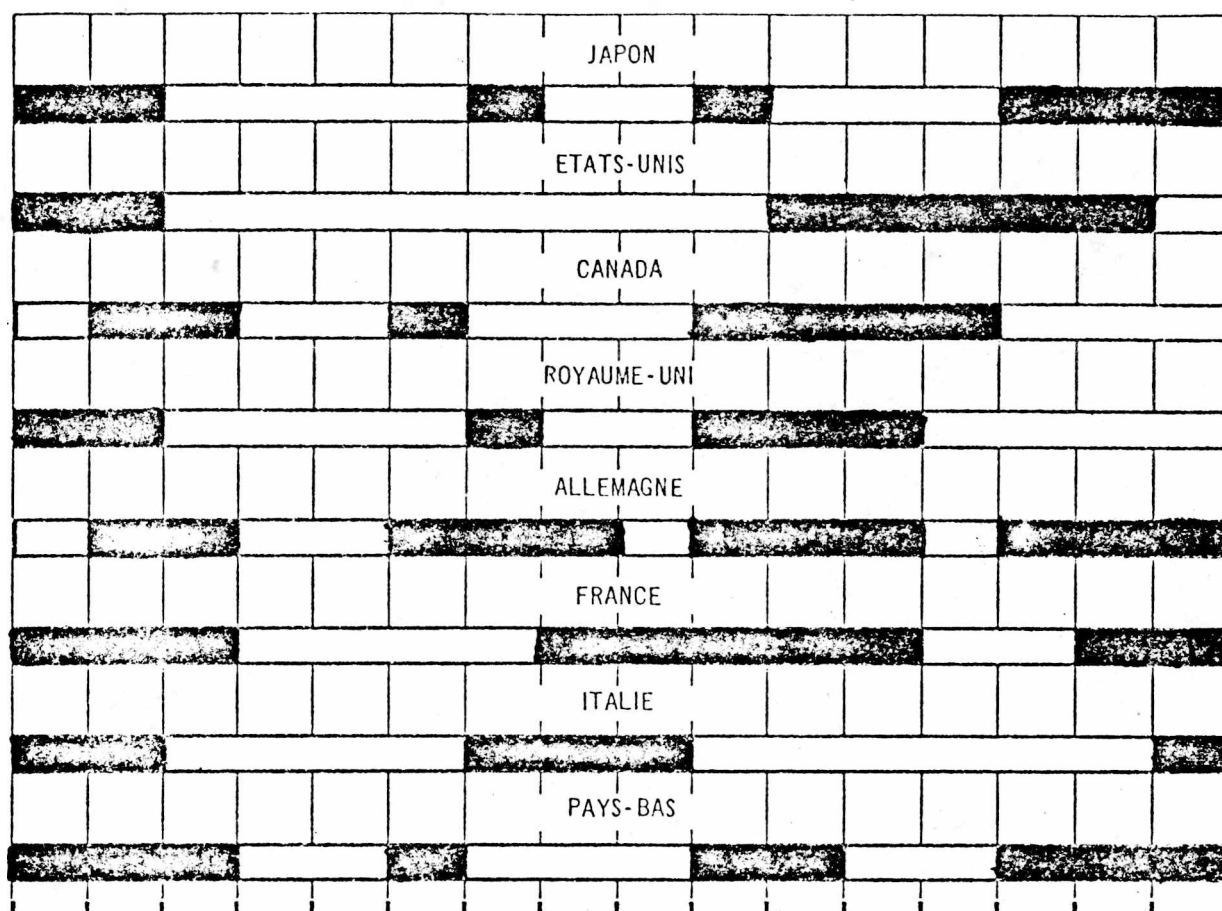
A N N E X E C

LA P R E S S I O N D E L A D E M A N D E

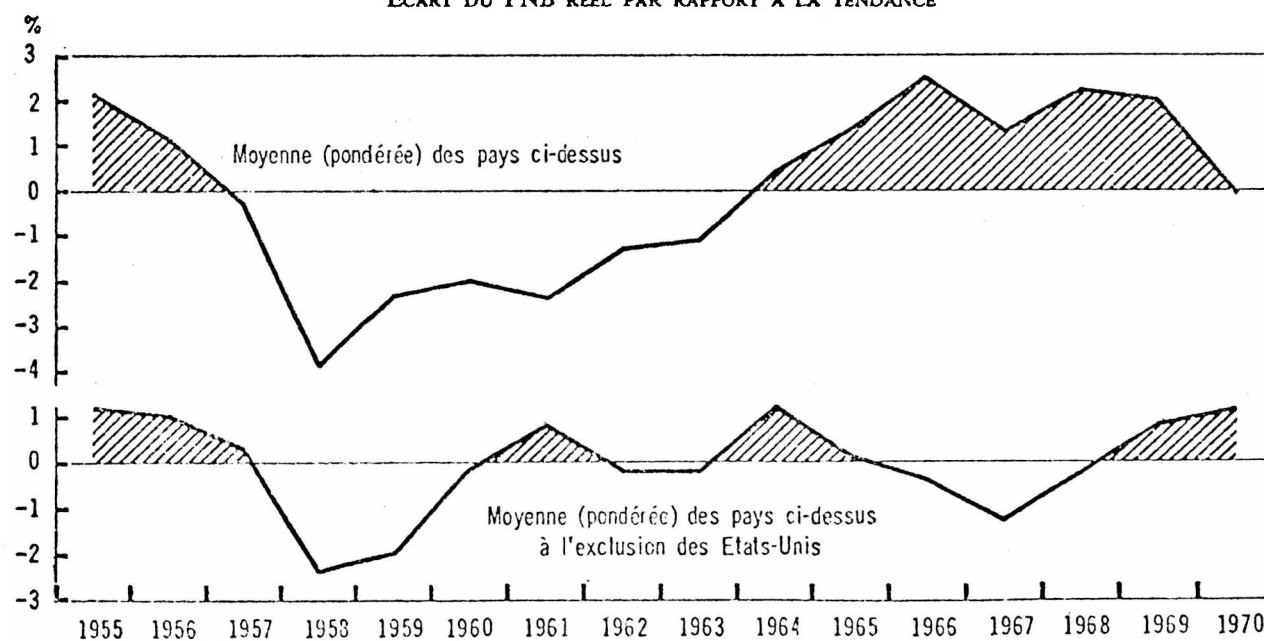
ANNEXE C.1.

PÉRIODES AU COURS DESQUELLES LA PRESSION DE LA DEMANDE
A ÉTÉ SUPÉRIEURE A LA MOYENNE

PNB RÉEL SUPÉRIEUR A LA TENDANCE DES ANNÉES 1955-69



ÉCART DU PNB RÉEL PAR RAPPORT A LA TENDANCE

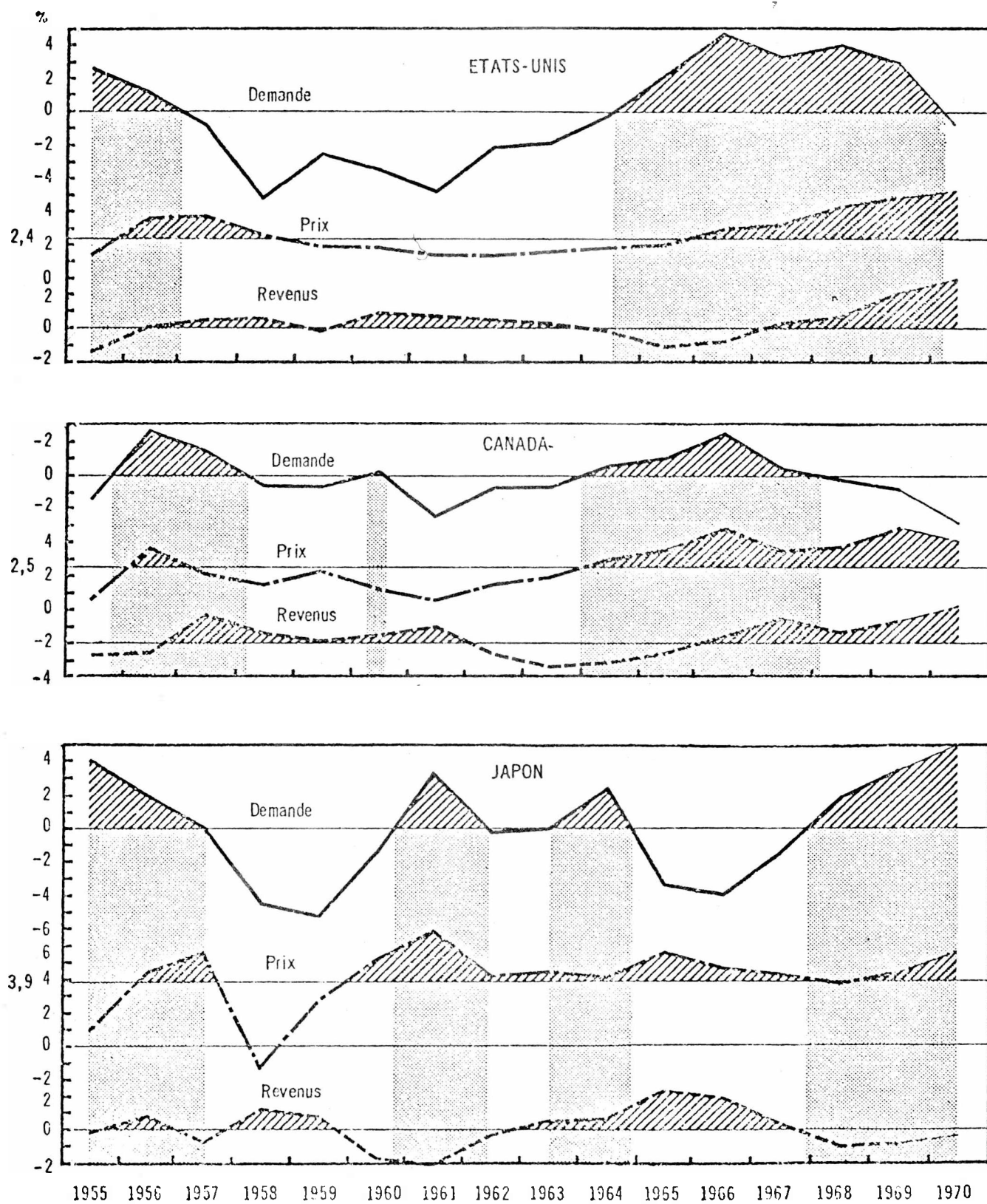


Source : Comptes nationaux des pays de l'OCDE et estimations du Secrétariat pour 1970 ; pour les détails relatifs aux calculs de la tendance, se reporter à l'annexe A.

Source O.C.D.E. : (Inflation), le problème actuel (p. 16).

ANNEXE C.2,

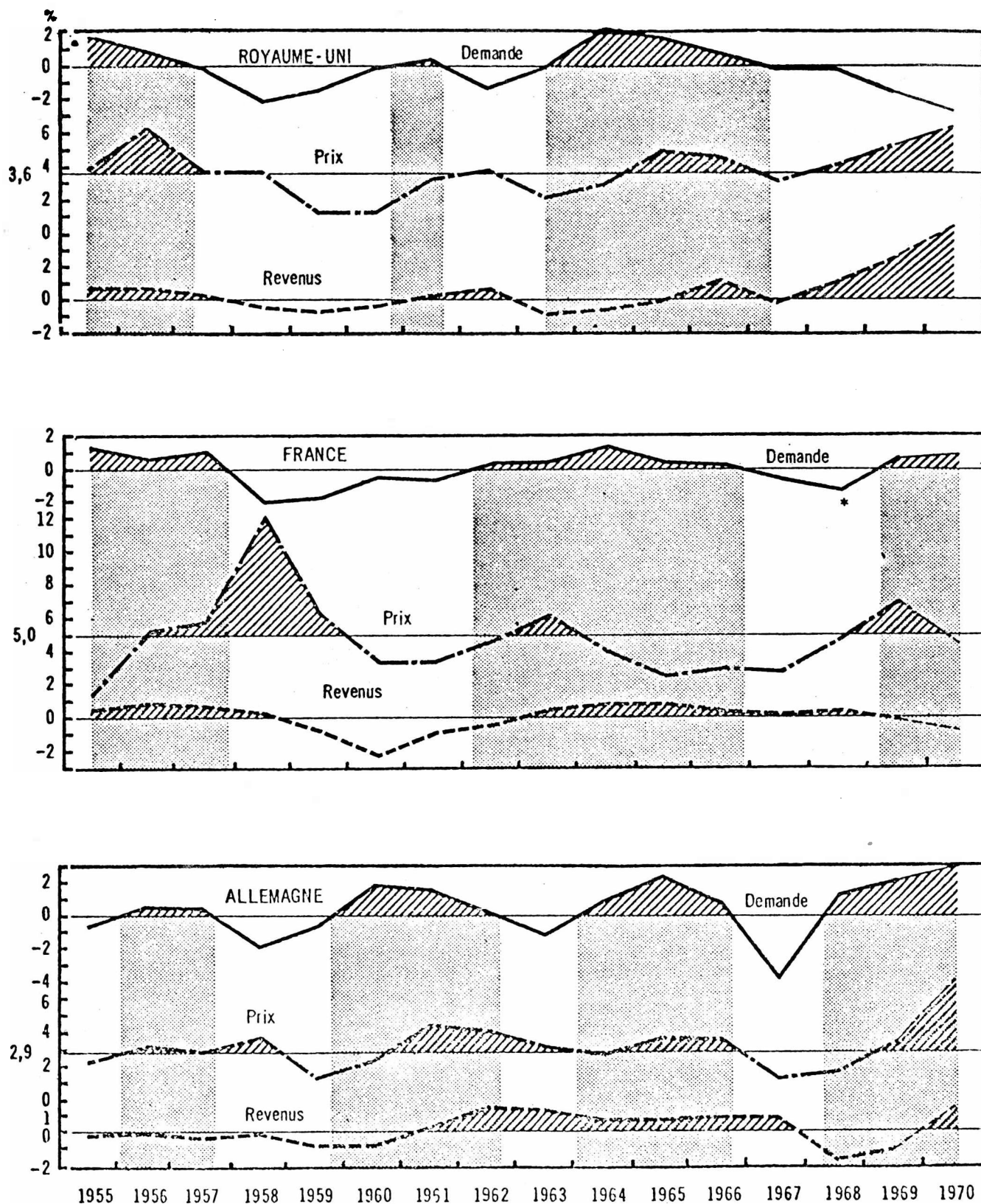
PRESSION DE LA DEMANDE, AUGMENTATION DES PRIX ET PART DES REVENUS SALARIAUX



Source O.C.D.E. : (Inflation), le problème actuel (p. 18).

ANNEXE C.3.

PRESSION DE LA DEMANDE, AUGMENTATION DES PRIX ET PART DES REVENUS SALARIAUX



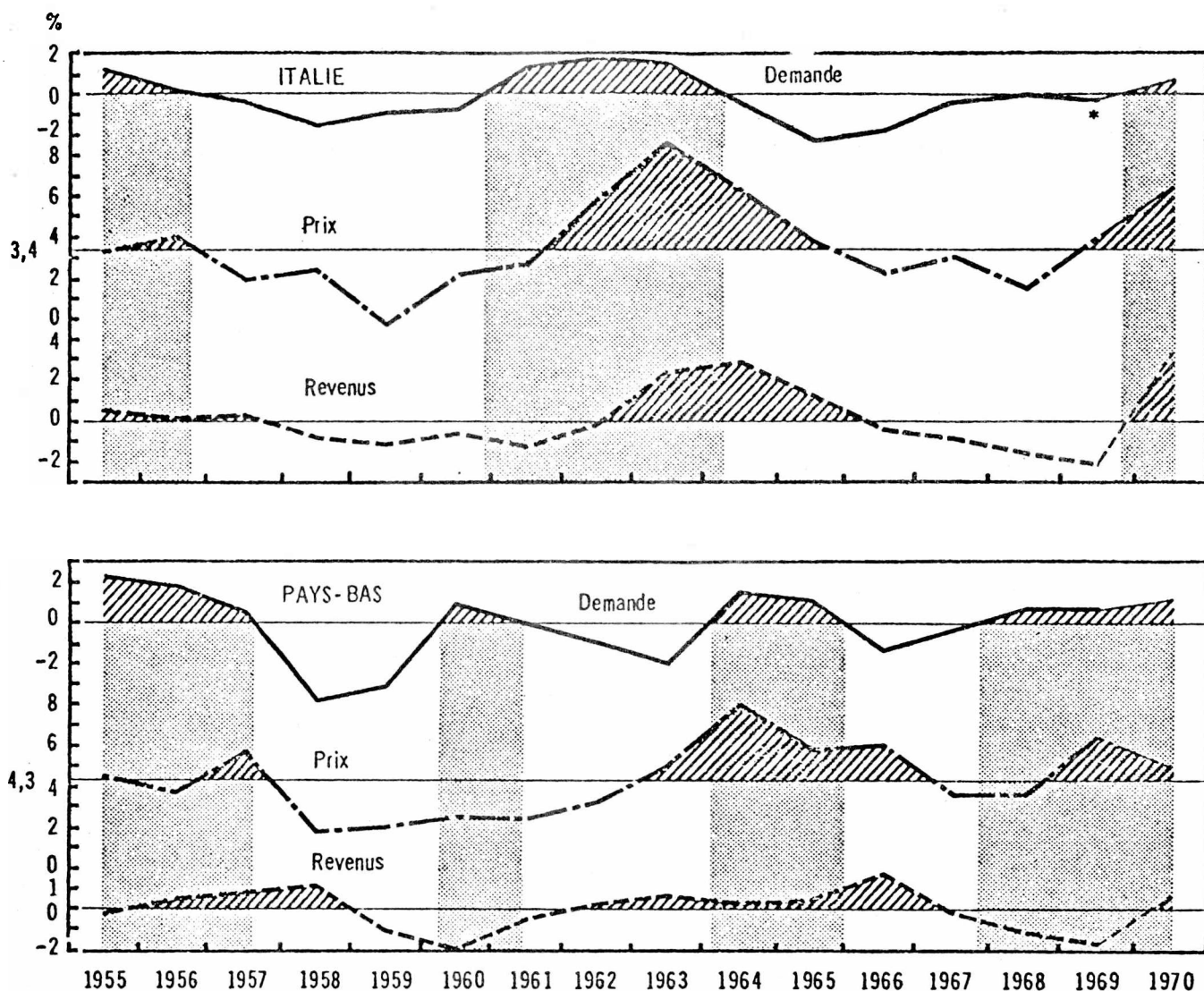
Grèves importantes.

Source O.C.D.E. : (Inflation), le problème actuel (p. 19).

ANNEXE C.4.

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

PRESSION DE LA DEMANDE, AUGMENTATION DES PRIX ET PART DES REVENUS SALARIAUX



* Grèves importantes.

NOTES DU GRAPHIQUE

COURBE SUPÉRIEURE :

Produit national brut en volume : écarts en pourcentage par rapport à la tendance. Les zones hachurées correspondent aux périodes pendant lesquelles l'utilisation des capacités a été supérieure à leur utilisation moyenne de 1955 à 1969. Ces périodes sont également indiquées par les zones verticales ombrées.

COURBE MÉDIANE :

Prix : écarts en pourcentage par rapport à l'augmentation moyenne. Les zones hachurées font apparaître les années au cours desquelles l'indice implicite des prix du PNB a augmenté à un taux supérieur au taux de croissance moyen de 1955 à 1969.

COURBE INFÉRIEURE :

Part des revenus salariaux : écarts en pourcentage par rapport à la tendance. Les zones hachurées indiquent les périodes au cours desquelles la part de la rémunération des travailleurs dépendants dans le revenu national a été supérieure à sa tendance (généralement croissante) de 1955 à 1969.

SOURCE :

Comptes nationaux des pays de l'OCDE et estimations du Secrétariat pour 1970 ; pour les détails concernant le calcul de la tendance, se reporter à l'annexe A.

Source O.C.D.E. : (Inflation), le problème actuel (p. 20).

ANNEXE D

LA PRESSION DES COUTS

ANNEXE D.1.

RÉPARTITION DU REVENU NATIONAL DANS LES GRANDS PAYS DE L'OCDE

	États-Unis		Canada		Japon		France		Allemagne		Italie		Royaume-Uni	
	1959-1963	1964-1968	1959-1963	1964-1968	1959-1963	1964-1968	1959-1963	1964-1968	1959-1963	1964-1968	1961-1963	1964-1968	1959-1963	1964-1968
Rémunération des salariés et ayants droit	70,3	70,5	68,3	70,1	51,8	55,4	59,2	62,1	62,6	65,7	54,1	56,9	72,9	74,5
Revenu des entreprises privées non constituées en sociétés	11,1	9,6	12,4	11,3	26,2	22,9	26,5	24,0	29,8	28,2	32,8	29,9	8,1	7,5
Intérêts, loyers et dividendes échuant aux particuliers, etc. ¹	11,5	12,1	10,8	10,8	10,2	10,8	6,9	7,6	2,1	1,6	8,9	8,8	11,2	12,2
Épargne des sociétés	3,4	3,9	3,4	3,2	5,8	5,8	5,3	4,5	2,1	1,6	2,0	2,2	6,2	5,2
Impôts directs frappant les sociétés	5,5	5,4	5,6	5,3	5,2	4,9	2,8	2,5	3,9	3,1	2,3	2,2	3,7	2,6
Revenu échuant à l'État au titre de la propriété et de l'entreprise ²	-1,8 ⁴	-1,6 ⁴	-0,3	-0,2	1,2	0,4	-0,6	-0,7	1,7	1,5	-0,1	0,0	-2,3	-1,7
Ajustements	—	—	-0,4 ³	-0,6 ³	—	—	—	—	—	—	—	—	0,1 ⁵	-0,3 ⁵
Revenu national	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1. Y compris les transferts des sociétés aux particuliers mais non compris l'intérêt de la dette des consommateurs.
2. Taux d'intérêt de la dette publique.
3. Ajustement pour variation de valeur des stocks.

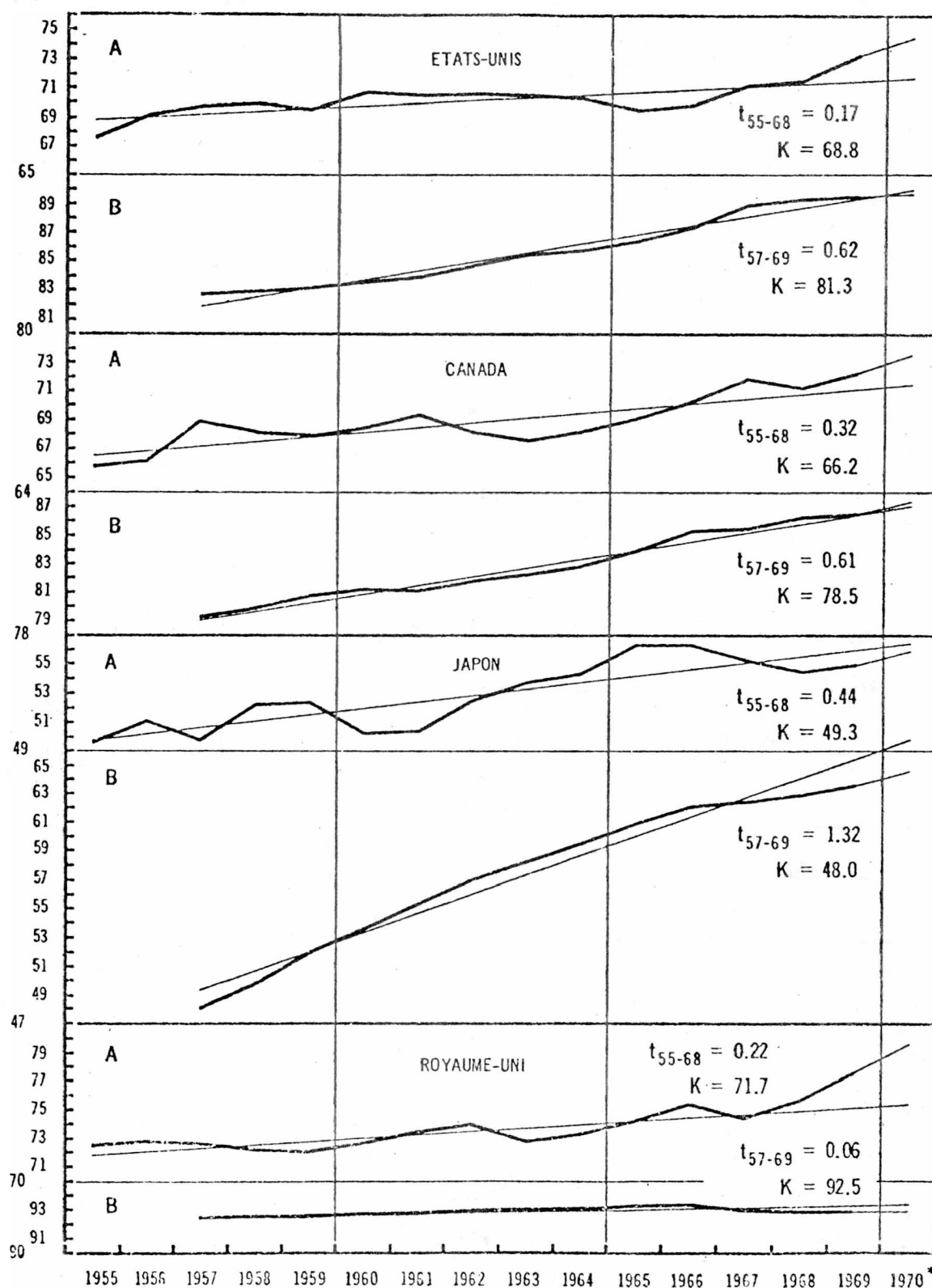
4. Intérêts perçus diminués des intérêts payés.
5. Erreur aléatoire.

Source : Comptes nationaux des pays de l'OCDE, 1950-1968.

Source O C D E : (Inflation), le problème actuel (p. 66 et 67).

ANNEXE D.2.

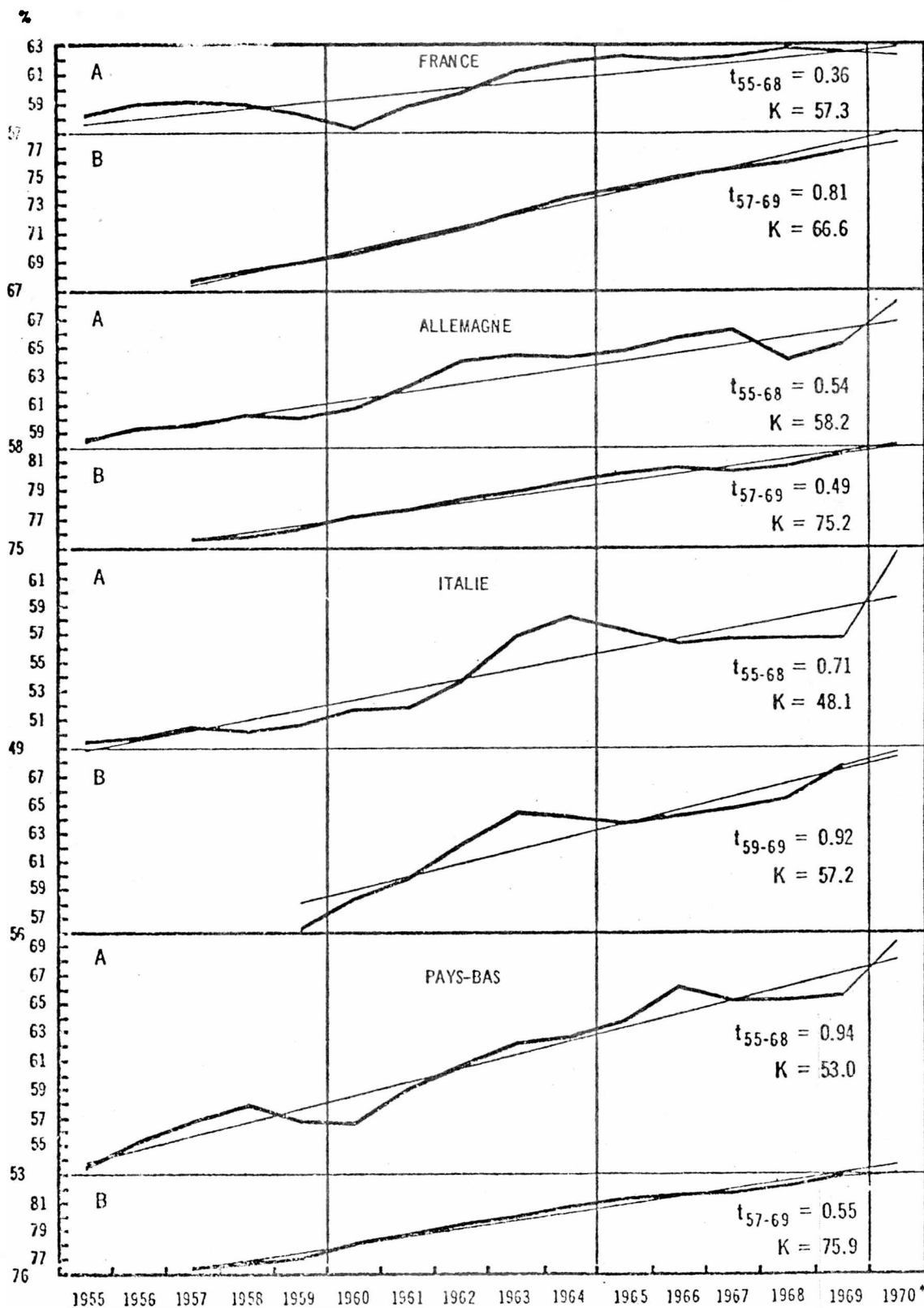
PARTS RESPECTIVES DE REMUNERATION DES SALAIRES DANS LE REVENU NATIONAL (A)
ET DU NOMBRE DES SALAIRES DANS LA POPULATION ACTIVE CIVILE OCCUPEE (B)



* Estimations du Secrétariat.

ANNEXE D.3.

PARTS RESPECTIVES DE REMUNERATION DES SALAIRES DANS LE REVENU NATIONAL (A)
ET DU NOMBRE DES SALAIRES DANS LA POPULATION ACTIVE CIVILE OCCUPEE (B)



* Estimations du Secrétariat

Source O C D E : (Inflation), le problème actuel (p. 65).

ANNEXE D.4.

RELATIONS PRIX-COUTS

Dans le cas de la France :

I- EXTRAITS DES RESULTATS DE L'ETUDE DE J.LECAILLON ET B.BOTALLA-GAMBETTA
(*revue économique*, Mai 1973 n° 3, pp. 373-400).

1. Influence des salaires et de la productivité du travail sur les prix
(1953-1970).

$$P = 0,97 \quad \omega - 1,01 \quad r + 1,38$$

$$(0,13) \quad (0,20)$$

$$(R = 0,91 ; R^2 = 0,83 ; D.W. = 1,75 > d_2 , e = 1,20)$$

P : taux annuel d'inflation calculé (en %)

ω : variation annuelle (en %) des taux de salaires horaires des ouvriers.

r : variation annuelle (en %) de la productivité brute du travail au plan national.

2. Une relation simplifiée : les seules variations de coûts salariaux unitaires c (1953-1970)

$$P = 0,98 \quad c + 1,19$$

$$(0,11)$$

$$(R = 0,91 ; R^2 = 0,83 ; D.W. = 1,72 > d_2 , e = 1,16)$$

3. L'incidence des charges sociales (1953-1968)

$$P = 0,88 \quad \omega' - 0,85 \quad r + 0,62$$

$$(0,13) \quad (0,21)$$

$$(R = 0,90 ; R^2 = 0,81 ; D.W. = 1,89 > d_2 , e = 1,25)$$

et la relation simplifiée :

$$P = 0,87 \quad c' + 0,80$$

$$(R = 0,90 ; D.W. = 1,90 > d_2 , e = 1,20)$$

ou ω' et c' tiennent compte à la fois des taux de salaires horaires et des charges.

4. L'incidence de la situation sur le marché du travail (1953-1967)

$$P_t = 1,95 \left(\frac{1}{u - \mathcal{U}} \right)_{t-1} - 0,72$$

$$(R = 0,90 ; D.W. = 1,46 > d_2 ; e = 1,27).$$

$(u - \mathcal{U})$: différence entre le taux de chômage et le taux de vacance des emplois.

"le taux de la hausse des prix s'expliquerait à 80 % par la situation du marché du travail au cours de l'année antérieure. La prise en considération des modifications intervenant sur ce marché, modifications mesurées par les écarts $(u - \mathcal{U})_t - (u - \mathcal{U})_{t-1}$ n'améliore en rien la valeur de l'estimation" (p. 387).

or, il existe une relation linéaire entre u et $\mathcal{U}$:

$$u - \mathcal{U} = -0,22 + 1,08 u.$$

$$(R = 0,95)$$

$$\text{d'où : } P_t = \frac{1,95}{0,22 + 1,08 u_{t-1}} - 0,72$$

II- LE MODELE DE LA BANQUE DE FRANCE. J.H. DAVID (*bulletin trimestriel* n° 5 novembre 1972).

a- les prix (1959-1970)

$$\Delta P = 0,1887 \Delta PA + 0,0272 \Delta PM + 0,10 \Delta TP + 0,2919 \Delta RS$$

$$(0,0369) \quad (0,0343) \quad (0,1084)$$

$$-0,2288 \frac{\Delta Y}{E} + 0,0043$$

$$(0,1150) \quad (0,0017)$$

$$(R^2 = 0,5187 ; s = 0,0039 ; d = 1,9936 ; N = 47)$$

ΔP = variation relative de l'indice des prix de détail pendant le trimestre t .

ΔPA = indice sensible des prix de gros des produits alimentaires.

ΔPM = indice des prix des produits importés.

ΔTP = variation relative, au cours du trimestre t , de l'indice des tarifs publics.

ΔRS = hausse tendancielle des revenus salariaux hebdomadaires.

$\Delta \frac{Y}{E}$ = moyenne mobile sur 5 trimestres du taux de croissance de la productivité du travail.

"dans le cas de la France, l'évolution des prix paraissait essentiellement liée à l'évolution des coûts de production, et nous n'avons pu véritablement mettre en évidence aucune influence sensible sur l'évolution des prix, des fluctuations de la demande, quelles qu'aient été les méthodes suivies pour appréhender, à un moment donné, l'état de celle-ci" (p. 42).

b- les salaires (1959-1971)

$$\Delta RS = \underset{(0,1545)}{0,7029} \Delta P + \underset{(0,0687)}{0,1644} \Delta \left(\frac{Y}{E} \right) + \underset{(0,3203)}{0,7769} \frac{\hat{\epsilon}_Y}{Y} + \underset{(0,1235)}{0,4194} \Delta \left[\Delta(RS)_{-1} \right] + \underset{(0,0018)}{0,0088}$$

$$(R^2 = 0,5432 ; s = 0,0034 ; d = 0,8790 ; N = 50).$$

ΔRS = revenus salariaux hebdomadaires obtenus par le produit de l'indice du taux de salaires horaires et de la durée hebdomadaire du travail.

ΔP = hausse tendancielle de l'indice des prix de détail.

$\Delta \frac{Y}{E}$ = moyenne mobile sur quatre trimestres des variations relatives de la productivité du travail.

$\frac{\hat{\epsilon}_Y}{Y}$ = écart entre l'indice trimestriel de la production industrielle et sa tendance à moyen terme, rapporté à cette même tendance.

$\Delta \left[\Delta(RS)_{-1} \right]$ = variation, au cours du trimestre t-1, de la variable $\Delta(RS)$ définie ci-dessus (P. 44).

III- LES TRAVAUX DE L'O C D E, POUR LES PAYS MEMBRES.

a- Résultats des équations de prix

La variable salaires s'est révélée significative (ou très significative) pour la totalité des pays, avec des coefficients allant de 0,27 dans le cas du Japon à 0,76 dans le cas de la France. La variable productivité s'est trouvée affectée de coefficients beaucoup plus petits que celle des salaires. Cela est cohérent avec d'autres résultats indiquant que les fluctuations à court terme de la productivité jouent un rôle relativement peu important dans la détermination des prix. Les variables coûts unitaires de main-d'oeuvre (dans lesquelles les coefficients des salaires et de la productivité sont supposés être identiques en valeur absolue) ont donné des résultats moins satisfaisants.

Les variables de pression de la demande se sont également révélées significatives pour la plupart des pays. L'insertion de ce type de variable a affecté très sensiblement le coefficient des salaires (notamment dans le cas du Japon, du Royaume-Uni et des Etats-Unis), en raison de l'intercorrélation existant entre les deux variables. Si l'on pouvait mesurer plus directement la pression de la demande sur le marché des biens, il serait sans doute possible de réduire cette intercorrélation et d'estimer de façon plus précise les deux coefficients.

On a constaté que les prix décalés avaient une certaine influence dans trois des six pays, l'effet le plus important et le plus significatif ayant été observé dans le cas des Etats-Unis. Dans les pays où cette variable joue un rôle important, la réaction des prix aux variations de la pression de la demande est plus lente et il faut plus de temps pour que l'inflation s'apaise après la résorption de l'excès de demande. Cependant, on doit tenir compte du fait qu'il n'a pas été procédé à une analyse approfondie de la forme des types de décalages impliqués dans chacune des deux équations.

b- Résultats des fonctions de salaires

Dans toutes les équations de salaires, une variable pression sur le marché du travail s'est révélée significative. Les coefficients de cette variable sont difficiles à comparer de pays à pays, du fait que l'on a utilisé différents indicateurs de pression de la demande et en raison aussi d'autres différences dans la spécification des équations (la valeur du coefficient s'est trouvée sensiblement modifiée par l'introduction de nouvelles variables). Un modèle plus complet est donc nécessaire si l'on veut comparer de pays à pays la relation d'interdépendance entre l'évolution du chômage et celle des salaires.

Les prix décalés sont significatifs dans tous les cas. Les élasticités par rapport aux prix varient de 0,36 pour la France à 1,02 pour l'Allemagne. Plusieurs types de décalages plus raffinés ont été utilisés, mais sans que cela améliore la qualité de l'ajustement.

ANNEXE D.8.

TABLEAU 7. ÉQUATION DES SALAIRES (simples moindres carrés)

Variable dépendante DW	Variables de pression					Variables de prix		Bénéfices	Var. de productivité	Autres variables		Constante	R ²	STE ^a	DW ^{**}
	Marchés du travail				Autres marchés										
	$\frac{1}{u^2}$	VAC	$\frac{U}{VAC}$	$\frac{1}{U - V + 4}$	INV ^a	DPy _{t-1}	DPc _{t-1}	DPp _{t-1}	Dy	Dsv	Variable auxiliaire 1968				
Canada ^c	66,60 ^b (5,30)						0,44 (4,17)					1,54 (3,83)	0,66	1,20	0,62
France ^c	0,30 (1,90)						0,36 (6,61)				9,28 (13,28)	4,92 (11,61)	0,84	1,20	0,33
Allemagne ^c			-0,99 (2,31)			1,02 (4,32)		0,07 (1,36)	0,71 (5,53)			—	0,66	1,27	1,14
Japon.....	9,36 (3,54)						0,75 (3,16)		0,28 (3,18)			—	0,60	2,60	1,06
Royaume-Uni ^d		3,68 (8,27)			0,003 (1,51)	0,52 ^d (3,73)				5,41 (1,71)		—	0,63	0,84	1,29
États-Unis.....	42,24 (5,42)						0,44 (2,92)	0,02 (3,02)				1,84 (7,43)	0,75	0,68	1,15

ÉQUATIONS DES PRIX

Variable dependante DP					Prix décalés	Pm	Salaire							
Canada (DP ^e conf)	19,52 ^a (2,52)				0,11 (1,54)		0,39 ^a (5,22)	-0,07 (1,71)		—	0,82	0,60	0,74	
France (DP ^e c)	-5,09 ^a (4,21)				—	0,13 (5,30)	0,76 ^a (7,42)	-0,07 (1,08)		1,90 (1,99)	0,65	1,85	0,73	
Allemagne ^c (DPy)			1,50 ^a (2,58)		—		0,47 (10,73)	-0,32 (6,92)		—	0,90	0,37	2,63	
Japon (DPc)	3,04 (2,01)				—		0,27 (3,73)			—	0,58	1,48	1,01	
Royaume-Uni ^d (DPy)		0,83 ^a (2,27)			0,22 (2,32)		0,24 (3,54)	-0,09 (1,56)	-2,08 (1,82)	—	0,60	0,48	1,24	
Etats-Unis (DPc)	20,10 (3,50)				0,38 (6,82)		0,44 ^a (5,07)	-0,13 (3,69)		-1,10 (4,69)	0,89	0,38	0,74	

NOTES¹

- ^a Écart-type de l'équation en % de la variable dépendante.
- ^{**} Coefficient de Durbin Watson.
- Note : Les chiffres entre parenthèses sont les valeurs du t de Student.

Toutes les variables, à l'exception des variables de pression, sont exprimées en pourcentages de variation entre trimestres correspondants de deux années consécutives :

$$DX = \frac{x_t}{x_{t-4}} \cdot 100 - 100.$$

Les variables de pression sont des moyennes de quatre trimestres.

- ^w = rémunération horaire par salarié (dans la case de l'Allemagne rémunération totale divisée par l'emploi).
- ^{Py} = prix implicite du PNB.
- ^{Pc} = prix implicite de la consommation.
- ^{Pp} = prix à la consommation.
- ^{Pconf} = prix à la consommation des produits non alimentaires.
- ^{Pm} = valeur unitaire des importations.
- ^u = taux de chômage.

- VAC = pourcentage des offres d'emploi non satisfaites.
- DSV = variation du pourcentage des offres d'emploi non satisfaites.
- Y = produit national brut (dans le cas du Canada et de la France, production industrielle).
- INV^a = excès des stocks.

- ^a t = 1.
- ^b t = 2.
- ^c pourcentages de variation entre semestres correspondants de deux années consécutives.
- ^d moyenne de deux trimestres.
- ^e salaires horaires dans l'industrie manufacturière.
- ^f taux de chômage (u) au lieu de 1/u².
- ^g 0,5 DW + 0,3 DW-1 + 0,2 DW-2.
- ^h On a partiellement tenu compte du blocage des salaires de 1966-1967 en relevant de 2 % le niveau des salaires du premier trimestre de 1967 utilisé pour l'estimation de l'équation des salaires.

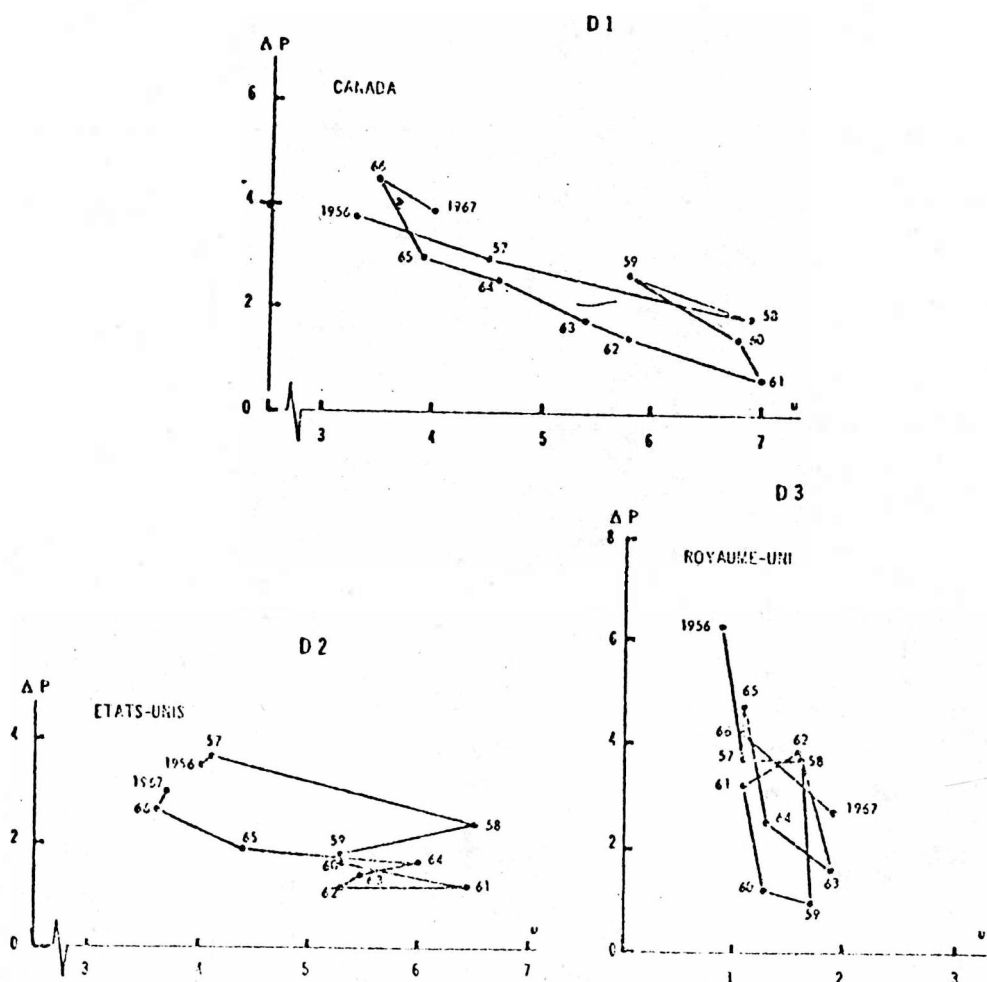
1. Pour une description détaillée des variables, voir pages 76-78.

ANNEXE D.9.

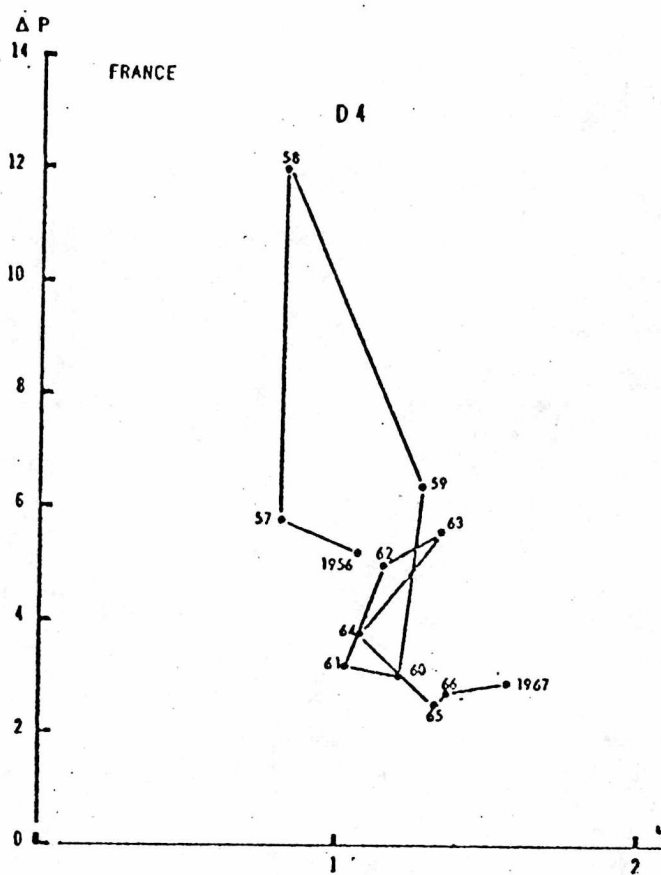
Comparaisons internationales
de la "courbe de Philips"

source : "La croissance de la production 1960-1980" OCDE

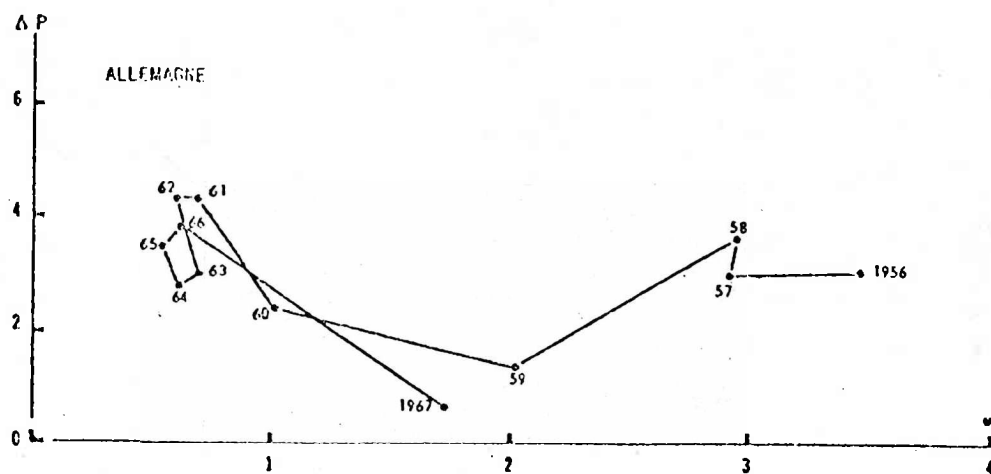
II. ÉVOLUTION DE L'INDICE IMPLICITE
DES PRIX DU PNB ET TAUX DE CHÔMAGE
(Pourcentages)

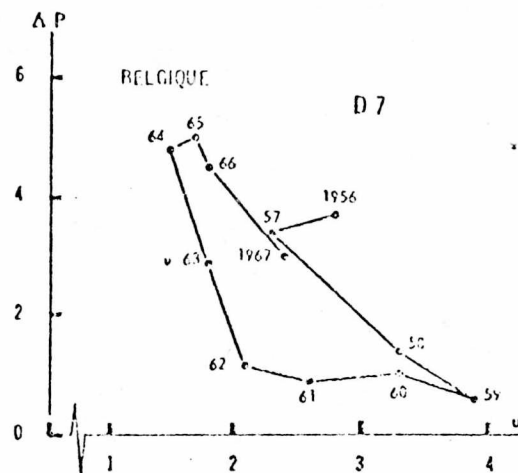
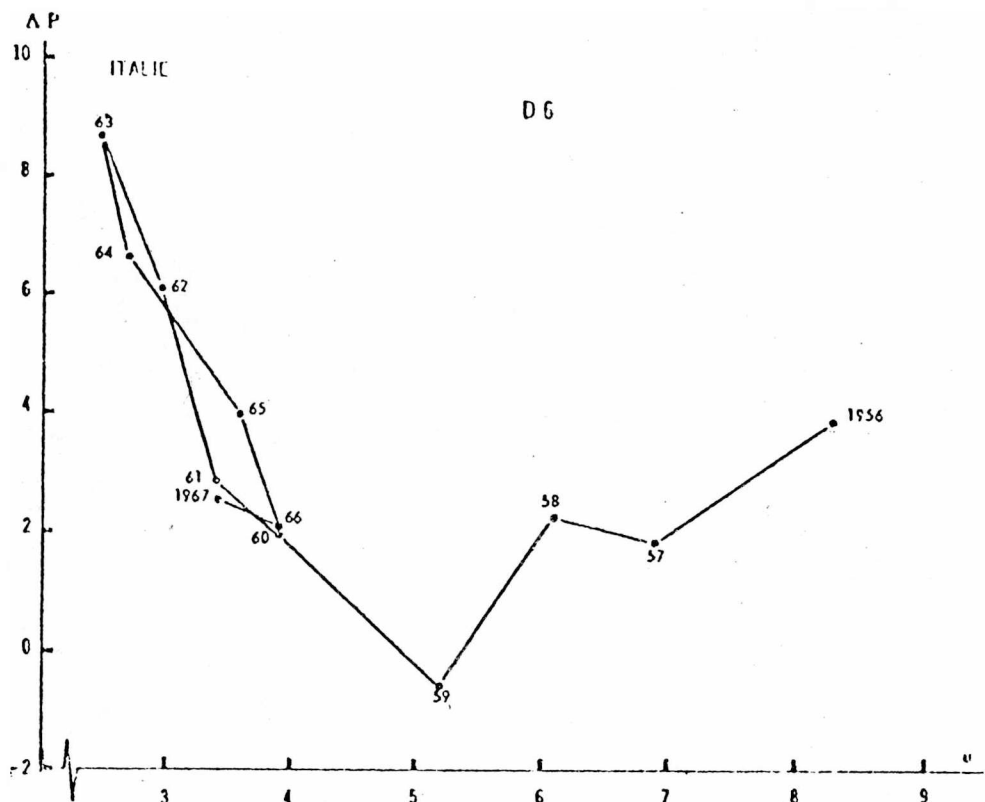


ANNEXE D.10.

La croissance de la production, 1960-1980

D 5





28 NOV. 1975

28 NOV. 1975

2ex - 401

