L'ÉCONOMIE POLONAISE VUE À TRAVERS DES CIRCUITS PARALLÈLES (*)

par

Krzysztof STARZEC (**)

RÉSUMÉ. — Dans cet article, l'auteur montre à travers certains circuits d'économie parallèle en Pologne quelques phénomènes qui échappent à la statistique officielle mais qui modifient considérablement l'image de l'économie.

Sans décrire le fonctionnement de l'économie « officielle » dans son ensemble, sans traiter le problème du parallèlisme d'une manière théorique, l'auteur donne une analyse empirique de certains mécanismes parallèles en utilisant le marché automobile comme exemple. Le choix de ce marché particulier a été imposé par la disponibilité des données spécifiques, mais aussi à cause de la diversité des mécanismes « informels » sur ce marché. Bien que l'accent soit mis sur l'analyse de l'automobile, on essaie en même temps de montrer que l'évolution de ce marché représente assez bien les grandes perturbations de l'ensemble du secteur de la consommation et en particulier l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande et son importance.

En analysant les différents types de revenus (officiels, parallèles, illégaux, en zlotys et en devises) et diverses formes des marchés (officiel, semi-officiel et noir) on essaie de décrire et de quantifier les effets de la redistribution informelle et les disparités entre les individus en fonction des possibilités d'accès à des circuits parallèles. L'analyse empirique porte essentiellement sur la période 1981-1982 qui représente l'année précédent la réforme de prix et l'année qui a suivi cette réforme. Les résultats permettent de constater, entre autres, que le rééquilibrage entre l'offre et la demande qui était l'objectif de la réforme n'a pas réussi, vu le comportement peu modifié du secteur parallèle.

ABSTRACT. — POLISH "OFFICIAL" AND "UNOFFICIAL" ECONOMY - AN EMPIRICAL APPROACH. *In this article some "unofficial" phenomena of Polish economy are described. The "hidden" economy effects are not recorded in any official statistical source, but they modify considerably the image of the economy.*

This study, which is essentially an empirical one does not treat of any theoretical problems of hidden economy. The automobile market is used as an example to describe some redistributive mecanisms of the unofficial economy. This particular market is chosen because a specific data can be found, but also because this market gives a rich variety of the hidden economy forms.

Though the main point of reference is the automobile market, the author tries to show that its evolution can pretty well represent the fluctuations of the whole consumption sector and particularly the importance of permanent excess of the demand related to the supply and its variations.

Analysing different types of incomes (official, unofficial, illegal, in domestic and foreign currency) as well as different forms of markets (official, semi-official and black), the author describes and tries to quantify these usually unobserved redistribution effects.

(*) Cet article a été écrit lors d'un stage financé par l'École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS) en 1982.

(**) Attaché de Recherche au CNRS, CERC, 3 bd de Latour-Maubourg, 75007 Paris. Je remercie M. Ignacy SACHS pour ses nombreux conseils, encouragements et critiques ainsi que Marie-Gabrielle DAVID, Irena GROSFELD, Janina LAGNEAU, Kristina VINAVER pour leurs utiles commentaires et remarques. Bien entendu, je reste seul responsable des éventuelles fautes et maladresses.

Consommation-Revue de Socio-Économie, 0010-6593/1983/55/$ 500
© Credoc-Bordas

Also the inequalities among the individuals according to the possibilities of access to unofficial structures are discussed. The analysis covers essentially the periods of 1981 *and* 1982 *which are the years before and after the price system reform. One of the conclusions is that the unofficial markets have not changed a lot after the reform; that means the aim of this reform to stabilize supply and demand has not succeeded.*

SOMMAIRE

Introduction 58

1. Particularités du système économique polonais 60
2. Particularités du secteur de la consommation 61
2.1. Revenus des salariés 61
2.2. Revenus dans le secteur privé 62
2.3. Revenus des cadres d'entreprise. Circuit parallèle 63
2.4. Revenus des fonctionnaires. Circuit parallèle 63
2.5. Les revenus illégaux 64
2.6. Les revenus en devises 66
2.7. Les impôts 68
2.8. Les prix 69
2.9. Les marchés 71

3. Le marché de l'automobile 74
3.1. Divers types de consommateurs 74
3.2. La demande 75
3.3. L'offre 75
3.4. Les prix 75
3.5. Comment achète-t-on une automobile? 76
3.6. Le marché libre des automobiles 78

4. Le marché de l'automobile comme reflet de la situation économique . 78
4.1. Le déséquilibre du marché à travers le marché automobile . . . 79
4.2. La redistribution des revenus 81

5. L'évolution du marché des biens de consommation, du pouvoir d'achat et des inégalités en 1981-1982 (exemple numérique) 82
5.1. Le déséquilibre entre l'offre et la demande 83
5.2. Le pouvoir d'achat 86
5.3. Les inégalités 88

6. La réforme économique et l'équilibre sur le marché 90

Conclusion 92

Annexe 93

Bibliographie 93

L'économiste contemporain dispose d'un appareil statistique sans précédent dans l'histoire. Presque tous les aspects de notre vie font l'objet d'études statistiques, d'enquêtes différentes. Cette richesse d'information et les moyens

informatiques modernes permettent de fournir très rapidement presque toutes les données nécessaires pour examiner certains problèmes ou pour prendre une décision. Cette facilité d'accès à toutes sortes d'informations, cette disponibilité des moyens informatiques étant d'incontestables avantages créent certains dangers :

— on accepte plus facilement, sans une dose de critique suffisante, toutes les informations statistiques « valorisées » par l'usage de l'électronique moderne;

— les informations sont si nombreuses et si détaillées qu'elles peuvent « compenser » leurs propres défauts;

— on a l'impression que le processus de collecte et de traitement d'informations devenant de plus en plus formalisé, il est de plus en plus objectif et décrit mieux la réalité.

Malheureusement, on constate souvent que l'évolution des sociétés dépasse très souvent l'évolution des méthodes de description de ces sociétés. On se rend compte fréquemment que les statistiques officielles fournissent plus rapidement des informations riches mais qui représentent de moins en moins bien l'ensemble de l'évolution des phénomènes étudiés. La partie « explicable » de notre réalité est décrite avec beaucoup plus de précisions alors que la partie « inexplicable » devient de plus en plus importante. Notre connaissance du phénomène diminue plutôt qu'elle n'augmente. C'est pour cela qu'on pose une fausse question de la crise de la statistique contemporaine à laquelle échappent tous les mécanismes nouveaux dans l'économie au lieu d'essayer de trouver de nouvelles méthodes d'analyse. Ce n'est pas la statistique elle-même qui est en crise, mais plutôt la méthodologie de recherche qui fait défaut.

Nombreux sont les problèmes qui échappent aux statistiques officielles (la fraude fiscale et le travail noir pour donner les exemples cités le plus souvent). Ces problèmes ne sont pas observables directement par des moyens statistiques traditionnels mais ils sont suffisamment importants pour ne pas être négligés. Dans la modélisation économétrique, on rencontre souvent ce type de problèmes à cause des difficultés techniques d'estimation (manque de données pour certaines variables importantes ou multicolinéarité des variables explicatives ([1]).

Nous présenterons ici quelques problèmes d'analyse du niveau de vie, des inégalités, des marchés parallèles, des redistributions de revenus formelles ou informelles avec une référence au marché libre de l'automobile. Son rôle économique est faible, comparé à celui des grands phénomènes. Mais son

(1) La multicolinéarité signifie qu'une forte corrélation entre les variables explicatives d'un modèle modifie les estimateurs de paramètres de ce modèle et, par conséquent, l'interprétation des résultats d'application de ce modèle. Pour remédier à cet inconvénient, on peut remplacer la variable inobservable par une autre qui lui est fortement corrélée, qui donc, sans décrire le même phénomène, conduit à une observation assimilable. On parle alors de modèle symptomatique, qui n'étudie que les phénomènes secondaires. Il n'est pas causal, donc il ne peut pas expliquer les mécanismes d'un phénomène. Son seul avantage est de donner une approximation des facteurs inobservables. Autrement dit, il s'agit parfois d'utiliser comme moyen explicatif « de fausses corrélations » (ou corrélations fallacieuses).

observation explique mieux certains mécanismes et surtout certaines tendances dans l'économie nationale que toutes les statistiques « officielles » incomplètes et inadaptées à la réalité.

INTRODUCTION

Lorsqu'on observe l'économie d'un pays, c'est en général à travers des circuits officiels qu'on peut détecter certaines déformations dues à l'existence des circuits parallèles. Cependant, il se trouve qu'une analyse qui part des circuits informels modifie l'image de cette économie.

On ne peut pas dire que les statistiques officielles soient nettement moins bonnes en Pologne qu'ailleurs. Elles sont tout simplement insuffisantes et ne représentent qu'un des aspects de la vie économique. Elles décrivent souvent des situations assez particulières et rares en réalité. C'est surtout vrai pour les revenus, les prix, l'équilibre sur le marché, le coût de la vie, la consommation, mais aussi pour la rentabilité, les coûts de production, etc. Les statistiques officielles montrent par exemple une augmentation presque constante, au cours des années 1970 (*voir* annexe), des revenus réels. L'indice du coût de la vie utilisé pour les calculer est basé sur les prix officiels en ignorant complètement l'existence de deux phénomènes : l'effondrement du marché officiel (la demande non satisfaite devient de plus en plus importante) et le développement des marchés parallèles. Ces données, bien qu'elles soient « correctes » ne signifient pas grand-chose.

L'idée de cet article est de montrer, à travers des circuits parallèles, quelques mécanismes informels qui échappent à la statistique officielle et qui modifient considérablement l'image de l'économie. Cet article se propose de signaler certains aspects connus, mais rarement décrits, de la vie économique en Pologne, et de montrer qu'une étude plus approfondie dans ce sens pourrait aboutir à une contribution intéressante sur la connaissance des mécanismes informels dans l'économie. Cet article retrace seulement quelques possibilités de mesurer certains phénomènes considérés souvent comme inquantifiables (le décalage entre l'offre et la demande, l'évolution du pouvoir d'achat dans une situation de déséquilibre, la pression inflationniste).

L'analyse des phénomènes secondaires mais observables, grâce à leur forte corrélation avec la situation générale, peut servir d'approximation de la réalité. A travers cet article, nous présentons le fonctionnement du secteur de la consommation dans un déséquilibre structurel avec toutes les formes de prix, de revenus et de marché. Nous décrivons dans quelle mesure cette situation particulière crée des injustices sociales et des inégalités. Ces disparités existent parce qu'elles sont issues du système économique, mais aussi parce qu'elles sont, entre autres, une source de pouvoir et de motivation pour les cadres dirigeants.

Cet article n'a pas d'ambitions théoriques donc il n'est pas question de discuter les vagues problèmes de définition du marché parallèle, noir, de l'économie souterraine et de leurs rapports avec l'économie officielle.

Nombreux sont les travaux qui traitent de ce sujet d'une manière exhaustive sans pouvoir d'ailleurs définir les limites entre ce qui est officiel et ce qui est parallèle.

Les nuances entre différents types de marchés varient beaucoup en fonction des pays étudiés. En Hongrie, par exemple, on considère entre autres comme parallèle tout ce qui est privé, bien que cela soit parfaitement légal et officiel (*cf.* Gabor, 1979). Par ailleurs, d'autres travaux font de l'économie parallèle une économie manifestement illégale (*cf.* Duchêne, 1982; Chalidze, 1978). Des essais de classification des différents marchés en fonction de leur légalité ont été proposés (*cf.* Katsenelinboigen, 1978) qui attribuent à ces marchés des couleurs diverses (noir, gris, brun...), mais en principe, il est extrêmement difficile de séparer le légal de l'illégal dans une situation où les activités théoriquement illégales sont tolérées par les autorités et où la loi est rarement appliquée (*cf.* Duchêne, 1980). On définit parfois l'économie parallèle comme l'ensemble des comportements « anti-systématiques » qui menacent les structures officielles (Willes, 1979), mais aussi l'autoproduction des ménages (Gabor, 1979).

Cependant, relativement rares sont les publications qui donnent des estimations du marché parallèle (*cf.* Schroeder, 1979; Grossman, 1979; Ofer, dans Duchêne, 1980), de son rôle dans l'économie ou dans la redistribution des revenus (Duchêne, 1982). Cet article est un essai de chiffrement à partir d'observations empiriques disponibles de certaines tendances dans les circuits parallèles, qui pourraient compléter ou corriger les informations provenant des statistiques officielles.

Les deux premiers chapitres de cet article rappellent certaines notions et mécanismes de l'économie officielle et parallèle qui sont nécessaires pour mieux comprendre la partie empirique. Il ne faut donc pas traiter cette partie comme une description exhaustive de l'économie polonaise, mais uniquement comme un glossaire de mécanismes importants qui éclairent les problèmes posés par le déséquilibre entre l'offre et la demande.

En effet, on décrit seulement certaines sources de revenus et les rapports des prix sur différents marchés, sans analyser le système de fonctionnement de l'économie, ou la formation et la redistribution des revenus dans leur ensemble ([1]).

Il ne s'agit pas, non plus, d'une estimation globale de tous les phénomènes parallèles parce que les données nécessaires à une telle estimation n'existent pas. On se limite à l'observation de ces phénomènes sur un marché spécifique — celui de l'automobile. Le choix a été imposé par la disponibilité des données, mais aussi à cause de la diversité des mécanismes parallèles sur ce marché.

Le chapitre 3 présente les particularités du marché automobile et le chapitre 4 montre dans quelle mesure ce marché peut refléter les grands bouleversements de l'ensemble du secteur de la consommation.

(1) On peut trouver une description plus complète dans l'article de G. DUCHENE (1982).

Les deux derniers chapitres analysent le décalage entre le marché officiel et le marché parallèle et ses conséquences sur la redistribution pour la période qui couvre l'année précédent la réforme des prix et l'année qui l'a suivie (1981-1982).

1. PARTICULARITÉS DU SYSTÈME ÉCONOMIQUE POLONAIS

Pour l'économie polonaise, le secteur privé dans l'agriculture n'est pas moins important que le secteur nationalisé dans l'industrie. Différentes formes de propriétés coexistent dans l'artisanat, dans le commerce et dans les services. Tout cela donne une image bien différente par rapport à un modèle classique d'une économie socialiste.

A. Le secteur nationalisé est dominant dans l'économie surtout dans l'industrie. Toutes les grandes entreprises sont nationalisées ainsi que la majorité des moyennes. C'est incontestablement le secteur le plus important qui distribue 73,5 % du revenu national ([1]).

B. Le secteur « socialisé » (9,5 % du revenu national) contient à la fois les entreprises nationalisées organisées sous forme de coopératives, les coopératives réelles et les établissements d'État loués aux individus. Le premier groupe est constitué de tous les organismes du commerce intérieur liés au réseau de

TABLEAU I

Le revenu national et sa structure en 1980.

	En milliards de zlotys	% revenu national
Revenu national	2 179,2	100
1. Secteur nationalisé + socialisé	1 817,3	83,4
2. Secteur privé	361,9	16,6
3. Secteur nationalisé	1 601,2	73,5
4. Secteur socialisé	216,1	9,9
5. Industrie nationalisée	1 146,8	52,6
6. Industrie privée	40,1	1,9
7. Agriculture nationalisée et coopérative	31,1	1,4
8. Agriculture privée	247,8	12,8
9. Bâtiment nationalisé et coopératif	166,4	7,6
10. Bâtiment privé	33,9	1,5

Source : Rocznik Stratystyczny, 1981, tab. 5, p. 86.

(1) Tous les chiffres cités correspondent à l'année 1980.

distribution. Après la réorganisation du commerce intérieur en 1976 ils sont presque devenus un monopole dans la distribution et se sont transformés en grandes sociétés formellement indépendantes de l'État mais, en fait, ne se distinguant pas des sociétés nationalisées. Le second groupe consiste en coopératives aussi fictives mais qui réunissent les industriels privés. Cette forme est particulièrement répandue dans l'artisanat : les artisans forment une coopérative uniquement pour faciliter certains problèmes administratifs tout en préservant la liberté individuelle dans le domaine de la production et de la gestion. Troisième forme : les établissements d'État, restaurants, magasins, cantines loués par l'État aux individus, se répand de plus en plus. Les « commerçants locataires » après avoir payé une taxe forfaitaire à l'État ont toute liberté d'initiative et d'action. Contrairement à ce que l'on peut dire du premier groupe, les deux derniers constituent très souvent une forme quasi socialisée qui cache en fait la propriété privée.

C. Le secteur privé (16,5 % du revenu national), malgré la domination du secteur nationalisé, joue un rôle non négligeable notamment dans l'agriculture, dans la petite industrie et dans l'artisanat; ainsi, dans l'agriculture, les fermes individuelles fournissent 89 % de la production agricole. L'industrie privée constitue une production peu élevée en valeur (3,5 % de la production industrielle) mais qui est essentielle pour le fonctionnement des autres branches de l'économie (pièces détachées, outils, accessoires). Il y a aussi des entreprises privées dans le commerce intérieur et dans la restauration.

2. PARTICULARITÉS DU SECTEUR DE LA CONSOMMATION
(revenus, prix, mécanismes redistributifs), circuits officiel et parallèle

2.1. Revenus des salariés

Pour la grande majorité de la population, la source principale de revenu reste le salaire dans le secteur nationalisé (57 % des revenus). Néanmoins, le secteur privé avec 18,2 % des revenus disponibles reste un secteur très important de la distribution des revenus dans la société (11,8 % sont les transferts sociaux monétaires et 13 % les autres types de revenus) ([1]). Les salaires, dans le secteur nationalisé et socialisé, se divisent en deux parties : le salaire de base et la prime payée en fin de chaque trimestre, liée en principe à l'accomplissement du plan. En réalité, les primes sont versées automatiquement et, en cas de difficultés, on modifie le plan plutôt que les primes. Par ailleurs, les directeurs d'entreprises disposent d'un fonds de prix (récompense) qu'ils distribuent dans le cas où l'établissement accomplit le plan plus tôt que prévu ou quand il dépasse d'autres indicateurs de fonctionnement de l'entreprise (par exemple : introduction de nouveaux produits, augmentation des exportations, ...). Théoriquement, ces récompenses servent à favoriser ceux des cadres d'entreprise qui ont contribué le plus au succès de l'entreprise. En

(1) *Rocznik Statystyczny*, 1981, tab. 3, p. 111.

réalité, cette contribution étant très souvent symbolique, cette procédure est un moyen facile d'augmenter et de différencier les revenus parmi les cadres. Si les primes sont souvent difficiles à distinguer des salaires, la distribution de récompenses ne dépend pratiquement que de la décision du directeur. Ces récompenses représentent une source de revenus très importante pour les cadres (jusqu'à 50 à 100 % de leurs revenus annuels). Bien que les salaires des cadres de direction soient relativement peu élevés par rapport aux autres, leurs revenus qui comprennent toutes les primes et récompenses dépassent très souvent ceux des hauts fonctionnaires du parti et du gouvernement. Ce sont surtout ces primes et ces récompenses qui créent des inégalités très importantes dans les revenus des salariés.

2.2. Revenus dans le secteur privé

Les revenus monétaires des agriculteurs sont en moyenne très faibles par rapport à ceux des ouvriers de l'industrie. Depuis 1971, ils ont pleine liberté de choix du profil de leur production et ils ne sont pas obligés formellement de vendre leurs produits à l'État selon les prix beaucoup moins avantageux que les prix sur le marché libre. Ils peuvent cultiver tout ce qui leur rapporte le plus et vendre sur le marché libre. Cette situation, nouvelle par rapport à la période des livraisons obligatoires (avant 1971), donne des possibilités de développement de la production en fonction des capacités individuelles des agriculteurs. Cependant, cette liberté est très limitée et les grands bénéficiaires de ce système sont ceux qui peuvent vendre leurs produits sur le marché libre (les grandes villes) ou ceux qui ont les moyens de transformer leurs fermes en entreprises spécialisées. Les agriculteurs dont l'exploitation se situe aux alentours des grandes villes et ceux qui se sont spécialisés sont vite devenus les nouveaux riches de l'agriculture. Les autres, coincés entre le marché officiel (vente à l'État à des prix beaucoup moins élevés que sur le marché libre) et les difficultés d'approvisionnement en engrais, fourrage, machines agricoles (distribués par l'État à des prix relativement élevés) subissent une chute permanente de la rentabilité de leur exploitation. Cette situation a polarisé la population des agriculteurs entre un petit groupe de millionnaires et la grande majorité des agriculteurs à la limite de la faillite. Le mécanisme de redistribution dans l'agriculture est donc très particulier. Il dépend relativement peu de la surface de l'exploitation (qui est d'ailleurs très faible — 85,3 % des exploitations ont moins de dix hectares en 1980) ([1]) — mais plutôt de la possibilité de vendre sur le marché libre dans des grandes villes (proximité et moyens de transport) ainsi que du degré de spécialisation.

Cela s'est aggravé constamment au cours des années soixante-dix avec la détérioration du marché officiel (les moyens de production étant de plus en plus rares et chers) et le développement du marché libre (la différence entre les prix officiels et ceux du marché libre devenant de plus en plus grande). La politique des prix et la législation fiscale ont créé des conditions pour accélérer ce processus.

(1) *Rocznik Statystyczny*, 1981, tab. 68 (435), p. 342.

L'industrie privée, l'artisanat et le secteur quasi-socialisé (coopératives fictives, commerçants-locataires de l'État) se portaient très bien pendant cette période. Leurs revenus étaient largement plus élevés que ceux des cadres supérieurs dans l'administration et dans l'industrie. Tout cela grâce à la pénurie sur le marché officiel, au développement du marché libre, et à la rigidité du système fiscal.

2.3. Revenus des cadres d'entreprise. Circuit parallèle

Les cadres de direction d'entreprise ayant officiellement des salaires relativement faibles peuvent largement profiter d'avantages et de privilèges spéciaux dont la valeur est difficile à estimer. (Achats de biens et de services à très bas prix fournis par l'entreprise qu'ils dirigent ou échanges avec d'autres entreprises : construction et équipement de maisons, meubles, travaux, services domestiques, automobiles avec réparations et entretien, électroménager, etc.).

La valeur de ces revenus, difficile à estimer, est d'autant plus importante qu'ils concernent des biens et des services dont l'offre sur le marché est nettement inférieure à la demande : le prix payé réellement sur le marché noir est donc bien supérieur au prix officiel. L'accès à ces transferts informels et les profits qui en résultent dépendent largement de l'importance de l'entreprise dont les cadres font partie ainsi que du profil de production. Les entreprises productrices des biens les plus recherchés ont la position la plus confortable et leurs revenus informels peuvent être les plus élevés (industrie automobile, électronique, électroménager, mais aussi le bâtiment). Ce n'est pas le salaire qui motive les cadres dirigeants mais le profil de la production, leur position dans la hiérarchie de l'entreprise et l'accès aux avantages non salariaux (d'où la puissance de certaines branches produisant des biens de consommation). Une des raisons de la réussite relative de l'usine de voitures Fiat 126 à Bielsko par rapport à d'autres contrats de licence vient de ce que le produit qu'elle fabrique — la voiture particulière — est un bien suffisamment rare et désiré pour que certaines facilités d'acquisition que possède l'usine puissent être utilisées comme un moyen de se procurer les biens de production nécessaires aux investissements de l'usine. Les fournisseurs ayant la possibilité de livrer le ciment réglementé aux usines de tracteurs préfèrent le livrer à d'autres entreprises qui peuvent leur offrir en contrepartie des facilités d'achat de voitures de tourisme. Ce type de transactions informelles concernant les livraisons de tout le matériel rare est une règle. On confond de cette façon les intérêts de l'entreprise et ceux des cadres de direction.

La détérioration du marché des biens de production ainsi que des biens de consommation multiplie le nombre de transactions et de liens informels et renforce le rôle des structures et des groupes d'intérêt en dehors du système officiel de planification et de l'administration.

2.4. Revenus des fonctionnaires. Circuit parallèle

Les cadres fonctionnaires (du gouvernement et du parti) sont toujours relativement mal payés par rapport aux salaires, primes et récompenses versés

dans l'entreprise. Faute de biens qui pourraient servir de moyens d'échange, ils ont accès aux biens réglementés grâce à des bons d'achat.

Le rôle des bons d'achat ou droits d'achat ([1]) comme sources de revenus n'est pas négligeable. La différence entre le prix officiel (en achetant avec un bon d'achat) et le prix du marché libre est, pour certains produits (voiture), équivalente au salaire annuel d'un cadre supérieur. La quasi-légalité du marché noir a créé la possibilité de doubler ou de tripler son salaire annuel en spéculant sur les produits réglementés ou en revendant les droits d'achat. Le contrôle de distribution des droits d'achat a au moins deux rôles officiels :

(*a*) motiver les cadres au pouvoir en dehors de l'échelle des salaires;

(*b*) renforcer leur position politique et administrative grâce aux droits de distribution de biens rares, ceux-ci faisant l'objet de spéculations.

2.5. Les revenus illégaux

Les activités illégales et l'ambiguïté de la position envers toutes sortes de spéculations à la limite du marché officiel et du marché libre (semi-noir ou « gris ») sont, elles aussi, une source de revenus à la fois pour certains fonctionnaires et pour certaines catégories de salariés. Il s'agit surtout d'un grand nombre de transactions (achat ou vente) de produits et de services rares (pièces détachées pour les automobiles, matériaux de construction, services d'entretien, etc.) à des prix bien au-dessous des prix officiels.

Exemple : La remise à neuf d'un appartement pouvait se faire par les moyens suivants :

(*a*) Pour un fonctionnaire : il commande les services et matériaux correspondants qui lui sont facturés au-dessous de leur valeur réelle parce qu'ils sont effectués par une équipe d'un chantier en cours en utilisant les matériaux de ce chantier. Donc les coûts de l'opération sont comptabilisés en grande partie comme des coûts généraux du chantier.

(*b*) Pour un ingénieur-contremaître, la voie est moins légale. Il a la possibilité de se procurer tous les produits de construction et les services en payant un pot-de-vin aux ouvriers qui font les travaux en utilisant les matériaux de l'entreprise et dans le cadre de leur travail officiel.

(*c*) Pour un ouvrier : il peut se procurer assez facilement des produits et des matériaux du chantier pour effectuer les travaux après ou pendant ses heures de travail. Il peut aussi vendre directement des produits rares qui appartiennent à l'entreprise.

Cette chaîne d'activités illégales n'a rien d'extraordinaire, et peut exister dans d'autres pays; mais en Pologne, la pénurie généralisée de tous les produits (en particulier ceux de la construction) érige ces activités en un véritable système.

Donc dans des cas très nombreux (la plupart ?), le seul moyen d'effectuer certains travaux est d'entrer en contact avec le circuit illégal. On peut dire que

(1) Les droits d'achats (formels ou informels) doivent être interprétés comme des formes différentes de rationnement réservées à certains groupes de privilégiés (à titre de position ou de fonction). Le système des bons d'achat est une des possibilités les plus officielles du genre.

chaque famille, à un moment ou à un autre, a un contact avec ce circuit parce que ce n'est pas possible autrement. La construction, le transport, l'automobile et son entretien, toutes les réparations (pièces détachées comprises) sont les exemples les plus typiques où presque tout passe par le circuit illégal. La question qui se pose immédiatement est de savoir pourquoi les autorités sont tellement tolérantes à l'égard de ce circuit :

— premièrement, il facilite certaines opérations impossibles dans le cadre du système bureaucratique de gestion trop rigide et peu sensible aux besoins des consommateurs;

— deuxièmement, l'accès aux profits de ce circuit est un aspect non négligeable de motivation pour tous les bénéficiaires;

— troisièmement, ce circuit crée des moyens de chantage utilisables au moment opportun pour éliminer ou pour subordonner certains fonctionnaires (cette menace ne peut pas être utilisée contre les ouvriers, qui, en cas de licenciement, peuvent facilement trouver un emploi équivalent);

— quatrièmement, les autorités ne peuvent rien faire parce que le circuit tient aux défauts de fonctionnement de la bureaucratie qui encourage les malversations. Pour mieux comprendre comment le circuit illégal « collabore » avec le circuit officiel, voici un exemple : très souvent, pour réaliser le plan, il est nécessaire de prouver une consommation d'énergie de carburants, de matières premières, etc., donc une fuite à l'extérieur peut être tolérée comme le moindre mal par rapport à un gaspillage pur et simple (jeter le carburant, par exemple). Dans le bâtiment, les chauffeurs de poids-lourds doivent produire un certain montant de consommation de carburant comme preuve du travail effectué. Il arrive néanmoins qu'il n'y ait pas assez de matériaux à transporter; les chauffeurs sont alors menacés de non accomplissement du plan et obligés de déclarer des parcours non existants. La solution dans ce cas est très simple : jeter le carburant pris à la pompe ou le vendre sur le marché noir. Donc, si les chauffeurs s'organisent bien avec leurs clients tout le monde est content :

(*a*) L'entreprise a des preuves de réalisation du plan (estimée sur les parcours fictifs); elle obtient le droit de verser les primes d'accomplissement du plan à tous les employés de l'entreprise (y compris les chauffeurs);

(*b*) Les chauffeurs peuvent doubler leurs revenus en vendant le carburant sur le marché noir, les « clients » (le plus souvent les chauffeurs de taxi privés) ont l'essence à moitié prix, ce qui leur permet de rentabiliser leur activité.

On a donc une chaîne de relations qui crée un circuit illégal dû aux défauts du système de gestion dont les bénéficiaires sont certaines catégories professionnelles au détriment du reste des travailleurs. Cela explique aussi pourquoi on ne peut pas prendre seulement les salaires comme indicateur du niveau de vie, même pour des types d'emploi comparables. En effet, les revenus du travail d'un chauffeur de camion dans le bâtiment et ceux d'un chauffeur de transport en commun sont très différents, bien que leurs salaires soient comparables. Le chauffeur du bâtiment ayant l'accès à plusieurs circuits illégaux (essence, matériaux de construction, matériaux d'équipement pour les

appartements, ...) peut facilement multiplier ses revenus, ce qui n'est pas le cas du chauffeur d'autobus qui, lui, ne peut pas vendre grand-chose. Il est bien évident que les chauffeurs du bâtiment ne sont pas les seuls bénéficiaires de leurs malversations. Ils payent systématiquement une « commission » à leurs supérieurs directs, ces derniers à leurs supérieurs, etc. On ne peut pas dire que les dirigeants ou les cadres supérieurs tirent des bénéfices directs de ces procédés, mais ils ont intérêt à maintenir cette chaîne qui leur donne au moins deux avantages :

— un renforcement de leur pouvoir (chantage);

— une souplesse dans l'accomplissement du plan (ils peuvent les laisser en chômage technique en supprimant certains avantages salariaux pendant un certain temps où, faute de matériau, on ne peut poursuivre les travaux. Ils peuvent aussi exiger plus facilement un travail supplémentaire aux périodes difficiles où l'accomplissement du plan (*voir* primes) est menacé).

On ne peut pas dire que le circuit illégal soit officiellement encouragé par les autorités économiques et politiques, mais il est certainement toléré et considéré comme un complément informel du système de gestion; c'est d'autant plus facile que les règles générales de fonctionnement de l'économie sont très souvent violées (la discipline financière, la gestion des stocks, l'emploi, les salaires, etc.), ce qui crée un manque de respect des lois existantes.

2.6. Les revenus en devises

Une partie de la population a accès à des revenus en devises. Pratiquement chaque catégorie socio-professionnelle peut théoriquement en profiter sous des formes différentes.

A. *Les rémunérations officielles en devises*

(*a*) Les travailleurs des entreprises polonaises à l'étranger : s'ils sont envoyés dans les pays socialistes, ils obtiennent 30 à 50 % de leur salaire en « zlotys devises », ce qui leur permet d'acheter des produits occidentaux ou polonais mais introuvables sur le marché dans des magasins d'État spéciaux où les devises seules sont acceptées (automobiles, appartements, électroménager, meubles, outils, machines agricoles, électronique, produits alimentaires de luxe...). Par contre, ces zlotys devises ne peuvent pas être échangées directement contre des devises étrangères; elles sont donc une monnaie intérieure mais donnent droit aux achats qui normalement sont réservés aux possesseurs de devises.

Pour ceux qui sont envoyés en mission à l'Ouest ou dans le Tiers-monde, la situation est nettement plus favorable. Ils obtiennent leurs salaires en devises et un dédommagement en zlotys. Leurs salaires en devises sont inférieurs à ceux payés à leurs collègues occidentaux, mais ils sont beaucoup plus élevés que ceux qu'ils gagnent en Pologne;

(*b*) Les employés et représentants des entreprises du commerce extérieur en mission de longue durée ou en court déplacement reçoivent leurs salaires en devises dont les montants sont équivalents à ceux de leurs collègues

occidentaux. En cas de court déplacement, les frais de mission sont remboursés en devises;

(*c*) Les coopérants polonais envoyés par l'intermédiaire de la compagnie « Polservice » dans le cadre des contrats individuels et travaillant dans les entreprises étrangères;

(*d*) Les boursiers et les contractuels scientifiques;

(*e*) Les diplomates.

B. *Les rémunérations « non officielles » en devises*

Il s'agit essentiellement d'un groupe relativement important de gens travaillant à l'étranger en dehors du système officiel. Le plus souvent, ce sont des ouvriers qualifiés et non qualifiés, des étudiants et des jeunes (20-30 ans) de toutes professions. La durée de leur travail dépend de la catégorie; pour les étudiants, elle varie de deux mois (vacances) jusqu'à 1-2 ans; pour les ouvriers, les séjours sont plus longs (1-2 ans). Les pays les plus fréquentés sont la Suède, l'Allemagne de l'Ouest, la Grande-Bretagne, l'Autriche, la France, ainsi que les États-Unis. On connaît mal même l'ordre de grandeur de ce phénomène. Ce que l'on peut dire seulement c'est que le nombre de personnes qui sont parties pour travailler à l'étranger approche un million environ (1981). Seule, l'Allemagne Fédérale a délivré jusqu'à la fin du mois de septembre 1981 400 000 visas pour les Polonais [*cf.* Simon (1982) d'après Spiegel, n° 43/1981]. L'Allemagne est le pays le plus fréquenté par les touristes à la recherche d'un emploi temporaire et d'autre part est rarement visitée par les vrais touristes; elle peut donc servir d'indicateur.

C. *Les aides financières de l'étranger*

Cette aide concerne un nombre relativement grand de familles, surtout dans le sud du pays, ayant des parents et des amis à l'étranger (on estime à 10 millions le nombre de gens d'origine polonaise qui vivent à l'étranger, la population en Pologne étant de 35 millions environ).

Le montant total de tous les revenus en devises est très difficile à estimer, mais on sait par exemple que la somme de tous les comptes individuels en devises, en Pologne, est supérieure à un milliard de dollars. Qu'est-ce que cela signifie pour l'équilibre sur le marché, le pouvoir d'achat, la distribution des revenus? Pour en juger, il faut préciser quelle valeur représentent les devises par rapport aux revenus ordinaires (en zlotys) sur le marché noir (ou plutôt « gris » comme il est toléré par les autorités). Le dollar était coté, fin 1982, 550 zlotys (pour un dollar ou pour l'équivalent d'un dollar en zloty-devise). Ainsi, selon le cours du marché, un salaire moyen, en Pologne, de 11 000 zlotys valait à la fin de 1982 environ 20 $. Cette surévaluation des devises étrangères en Pologne est causée par le déséquilibre structurel entre l'offre et la demande dans l'ensemble de l'économie, mais pour certains biens en particulier (logement, automobile, électroménager, chaînes hi-fi, certains produits alimentaires). Le prix des devises représente le coût d'entrée sur le marché équilibré, car on peut se procurer tous les biens en payant en devises. Une autre raison de cette surévaluation est la possibilité de partir à l'Ouest. La

possession d'un compte en devises donne le droit de demander un visa de sortie. Ceux qui veulent partir à l'étranger pour la première fois sont obligés de se procurer des devises sur le marché libre. Dans ce cas, le prix des devises est aussi le prix d'entrée sur le marché du travail rémunéré en devises !

La conséquence du décalage entre zlotys et devises est très grave, car le pouvoir d'achat, bloqué sur les comptes de devises, représente seulement 25 % du montant des revenus disponibles de toute la population. Ce pouvoir d'achat n'apparaît pas dans les statistiques officielles, bien qu'il joue un rôle très important dans le déséquilibre du marché. On peut ainsi mieux comprendre la chasse aux devises des Polonais de toutes les couches sociales. L'accès aux revenus en dollars entraîne une progression du bien-être forte et systématique. C'est un moyen de s'enrichir plus rapidement que ne le permet une brillante carrière. D'où le renversement des motivations classiques par les salaires et les avancements en zlotys au profit de n'importe quel accès aux revenus en devises.

Des situations analogues existent également dans d'autres pays mais le décalage entre la monnaie extérieure et intérieure est rarement aussi important. Cet effet a certainement été renforcé par la semi-légalité de toutes les transactions en devises, la liberté totale de disposition des comptes en devises (il n'y a pas de réglementation des opérations financières avec l'étranger) et la création d'un réseau de magasins où l'on n'achète qu'avec des devises. On peut dire que le circuit en devises devient de plus en plus important et remplace la monnaie officielle dans un grand nombre de transactions (achat d'appartements, voitures, tracteurs, machines pour l'agriculture, matériaux de construction, gros et petit électroménager, électronique...).

L'évolution de ce phénomène a créé une situation où, d'un côté, tous les possesseurs de devises deviennent de plus en plus privilégiés tandis que de l'autre, ceux qui n'ont accès ni aux devises ni aux privilèges des hauts fonctionnaires affrontent des difficultés de plus en plus importantes pour trouver des biens sur le marché régis par la monnaie intérieure. Cette polarisation de situation des Polonais a joué un rôle très important dans la détérioration constante de la situation sociale du pays.

2.7. Les impôts

Les impôts sur le revenu n'existent que dans le secteur privé (agriculture et artisanat). Dans le secteur nationalisé et socialisé, les salariés ne payent pas d'impôts directs : leur salaire est net d'impôt et il n'y a pas de déclaration de revenus ([1]). Au moment où on a supprimé les impôts directs, on pensait simplifier la comptabilité en évitant les prélèvements d'une poche à l'autre à l'intérieur du secteur nationalisé. Mais cette opération a supprimé en même temps les effets de la progressivité de l'impôt en fonction du niveau de salaire. On a maintenu par contre des impôts (relativement faibles) pour tous les revenus non salariaux.

(1) Le système fiscal sera modifié en 1983. Un projet de loi prévoit entre autres un impôt sur les revenus qui dépasse un certain niveau (un peu plus de deux fois le salaire moyen).

Par conséquent, le cumul des postes (assez fréquent surtout chez les cadres) n'a pas de conséquences fiscales et permet de s'enrichir facilement. Les médecins occupent souvent des postes dans plusieurs endroits (cliniques, hôpitaux, médecine du travail), de même les professeurs d'universités et des grandes écoles, les chercheurs et les fonctionnaires, ont tous une possibilité d'avoir de 1,5 à 2 postes en même temps et de percevoir deux salaires pratiquement sans impôt. Tous les revenus en devises ainsi que les revenus du patrimoine sont exonérés d'impôt (sauf héritage). En général, les impôts directs jouent un rôle très faible dans les comptes nationaux. Tous les impôts directs versés par la population dépassent à peine 1 % du budget d'État ([1]).

Le système fiscal n'intervient donc que par les impôts indirects. Tous les revenus d'État proviennent de l'activité économique et des impôts indirects inclus dans les prix. Si les mécanismes redistributifs existent au sein du système fiscal, c'est seulement par l'intermédiaire de l'imposition (T.V.A.) de certains produits et la subvention des autres. Cette situation favorise énormément ceux qui ont la possibilité de gagner beaucoup en dehors de leurs salaires de base (primes, prix, revenus en devises, certains honoraires, revenus de la spéculation officialisée, voitures, etc.) au détriment de ceux qui ne gagnent que leur salaire de base (c'est-à-dire les cadres moyens, les ouvriers dans l'entreprise). Pratiquement, il n'y a que l'imposition par la consommation qui est la source de certains effets pervers dans la structure des dépenses.

2.8. Les prix

Le système des prix en Pologne est typique de tous les pays de l'Est. Il a néanmoins ses particularités dues à l'histoire des révoltes sociales d'une part et aux spécificités du secteur agricole d'autre part. Il a été introduit à la fin des années quarante, après les grandes réformes économiques (nationalisation, liquidation des grandes propriétés agraires, réforme monétaire). Le principe était de maintenir le plus bas possible les prix des biens, des produits de première nécessité (alimentation, logement, services médicaux, éducation, etc.). La stabilité de ces prix était un des dogmes de l'économie socialiste pendant les années cinquante. Cependant cette politique obligeait à compenser l'augmentation des coûts de production par des subventions de plus en plus importantes. Par contre, tous les produits dits « de luxe » (tous les biens industriels) étaient taxés proportionnellement pour financer les subventions aux produits de base. Ce système a plusieurs *avantages :*

(*a*) dans un pays pas très riche comme la Pologne, il permet de maintenir le niveau de vie minimal pour les plus pauvres;

(*b*) il décourage la consommation au-delà de ce minimum;

(*c*) il freine les tendances inflationnistes,

mais il a aussi plusieurs *défauts :*

(1) *Rocznik Statystyczny*, 1981, tab. 4, p. 584.

(*a*) il déforme le calcul économique : les coûts de production sous-estimés trompent certains indicateurs de rentabilité (ce qui est particulièrement important pour les biens qui font l'objet d'exportations);

(*b*) il provoque une sous-estimation du coût de la main-d'œuvre trop bon marché par rapport à son coût réel;

(*c*) il aggrave l'écart entre les prix alimentaires et industriels, encourage la consommation de biens de base plutôt que de biens manufacturés. Faute d'autres alternatives, la pression sur le marché alimentaire augmente proportionnellement avec le niveau de vie;

(*d*) il nécessite l'augmentation des subventions proportionnellement à la progression des prix de revient de ces produits.

Depuis des années (1960-1965), tout le monde était conscient de la nécessité d'une réforme des prix pour leur donner davantage de souplesse et les rendre plus proches des coûts réels. Les premiers essais de réforme de la structure des prix datent du début des années soixante et ils ont tous pratiquement échoué faute de détermination du pouvoir, à cause d'une mauvaise connaissance de la situation sociale et d'une négligence totale de la sensibilisation de la société dans ce domaine.

Les essais de réforme de prix

Les premières petites modifications ont été apportées par l'équipe de Gomulka au début des années soixante dans une forme classique : on augmente certains prix (alimentaires) en baissant d'autres prix (industriels) pour compenser. Cependant cette compensation est illusoire : elle ne concerne que les produits qui ne sont pas des biens de consommation (machines, outils) ou dont la part dans le marché est très faible (certains biens de luxe), ou bien, exceptionnellement, on réduit le prix d'un produit de grande consommation (le prix du sucre est passé de 12 zlotys à 10,50 zlotys en 1962). L'objectif de ces petits changements était de réajuster certains prix, mais en même temps de réduire la demande sur les biens qui devenaient de moins en moins disponibles sur le marché. Dans cette logique, il n'y avait donc pas de place pour une vraie compensation en revenu. Il n'existait aucune forme d'indexation des salaires (puisque officiellement, jusqu'à 1980, il n'y avait pas d'inflation en Pologne – ce mot ne concernait que les pays occidentaux) donc chaque opération même très limitée était perçue par la société comme une atteinte à leur niveau de vie. La stabilisation du pouvoir d'achat du salaire (ou plutôt sa baisse) était un élément délibéré de la politique de Gomulka qui voyait la progression du niveau de vie des familles par la multiplication des sources de salaires (salariés) dans la famille, plutôt que par l'augmentation de la valeur réelle du salaire moyen (l'activité professionnelle des femmes, les jeunes qui commencent à travailler tout en habitant chez leurs parents).

La dernière augmentation de ce type fut celle du mois de décembre 1970 (20-25 % sur les produits alimentaires) qui a provoqué des émeutes sanglantes à Gdansk, la chute de Gomulka et l'ascension de Gierek. Ce fut la première

explosion de grande ampleur du mécontentement vis-à-vis de la politique des revenus et des prix menée par le gouvernement.

Il a fallu six ans au parti pour oser à nouveau toucher au problème délicat des prix en proposant, avec des augmentations, une compensation partielle en revenu. Les compensations étaient proportionnelles aux revenus — donc inégales — par conséquent inacceptables du point de vue des principes de la politique sociale, surtout dans un domaine où la sensibilisation de la société était très particulière.

Après l'échec de l'augmentation de 1976 (elle a été de nouveau suivie d'émeutes), la forme des augmentations est devenue complètement différente : le marché a été divisé en secteur dit « de luxe » et en secteur « ordinaire » ([1]). Dans le secteur « de luxe », on trouvait la même marchandise que dans le secteur « ordinaire » mais plus chère. Évidemment, les magasins « de luxe » étaient mieux approvisionnés que les magasins « ordinaires ». Un essai — l'élargissement des prix « de luxe » à tous les magasins (1980) — a été suivi d'une nouvelle vague de grèves et de protestations (fameuses grèves de Gdansk en août 1980).

La dernière « réforme des prix » (février 1982) s'est traduite par une très forte augmentation (300-400 % pour l'alimentation, 200 % pour d'autres produits) avec une compensation partielle en revenu égalitaire (50-60 % de l'augmentation seulement ont été compensés).

2.9. Les marchés

Les problèmes de prix reflètent en fait la situation sur le marché des biens de consommation.

La diversité des formes de réglementations et des prix pour le même produit a pour origine le déséquilibre structurel entre l'offre et la demande mais elle est aussi due aux différents types de revenus et privilèges coexistants.

Le marché officiel des biens de grande consommation est le plus important mais son rôle diminue de plus en plus. Ses caractéristiques principales sont la stabilité des prix (notamment pour l'alimentation) à un niveau relativement bas et la distribution qui se fait en fonction du temps disponible des acheteurs (les produits désirés sont rares dans les magasins ce qui exige une disponibilité de temps importante pour les trouver et faire la queue ensuite pour les acheter).

Le marché des produits réglementés. Un sous-ensemble du marché précédent a été transformé en système de distribution réglementée. Il est devenu de plus en plus important au cours des années soixante-dix, mais il existe depuis la fin de la guerre.

(*a*) La distribution spéciale dans les grandes entreprises industrielles. Vers la fin des années soixante-dix, certains produits alimentaires comme la viande

(1) Ce système a été réalisé entièrement pour les boucheries seulement.

et la charcuterie étaient distribués directement dans les usines sous forme de paquets hebdomadaires payés selon les prix officiels les plus bas.

(*b*) La distribution spéciale dans les magasins réservés aux dirigeants du parti et hauts fonctionnaires ainsi qu'aux diplomates. Les prix payés sont ceux du marché officiel (bas). Le réseau de ces magasins, très étendu pendant les années cinquante, a diminué systématiquement au cours des années soixante pour être partiellement remplacé au cours des années soixante-dix par le système de livraison directe à domicile et par les bons d'achat. Presque tous les biens pouvaient faire l'objet de ce type de distribution. Le remplacement des magasins spéciaux par les livraisons directes à la commande et les bons d'achat s'est accompagné d'un élargissement de l'éventail des produits, des biens alimentaires aux vêtements, électroménager, meubles, appartements, maisons, voitures. Les bons d'achat ou le droit d'achat étaient devenus pour certains biens le seul moyen de s'en procurer selon les prix officiels. A la fin des années soixante-dix, il était pratiquement impossible d'acheter des voitures, meubles, appartements, téléviseurs en couleur, machines à laver sans ces droits d'achat distribués en fonction de la position dans la hiérarchie administrative.

Récemment (1982), ont été créés des magasins réservés aux mineurs pour augmenter la productivité dans les mines.

(*c*) La distribution par l'inscription sur des listes d'attente avec un versement (ou parfois sans) d'une partie du prix officiel. Ce système est un hybride du marché réglementé et non réglementé accessible à tout le monde. En s'inscrivant, on achète des biens tels que voitures, meubles, électroménager, hi-fi, téléviseurs, etc.

(*d*) La réglementation pure et simple par les tickets de rationnement. Ce système a été introduit en 1981 et s'étend à tous les produits de première nécessité. (Le sucre est rationné depuis 1976).

Le marché des devises

On peut distinguer deux parties dans ce marché : l'une purement monétaire où l'objet de toutes les transactions sont les monnaies étrangères ou les zlotys-devises et l'autre, constituée de marchandises vendues contre les devises ou les zlotys-devises.

(*a*) Bien que les ventes et achats de devises soient interdits en dehors du système bancaire officiel, toutes les transactions sont tolérées et, pour les zlotys-devises, elles sont semi-légales. Sur ce marché semi-légal, les devises se négocient à des cours beaucoup plus élevés que le cours officiel le plus avantageux (exemple : le cours officiel du dollar, jusqu'à 1980, était de 19 à 40 zlotys ([1]) pour différents types d'opérations financières et le cours sur le marché « gris » était de 130-140 zlotys; actuellement, le cours officiel le plus avantageux est de 80 zlotys/1 dollar et le cours sur le marché « gris » de 550 zlotys).

(1) 19 zlotys : cours de base, 40 zlotys : cours « touristique ».

(*b*) Il y a en Pologne tout un réseau de magasins d'État qui vendent les biens recherchés contre des devises et des zlotys-devises. Ce sont des biens de toutes sortes à la fois importés et polonais — machines, outils, matériaux de construction, voitures de tourisme, camions, électroménager, alimentation, ... Les prix dans ces magasins sont indiqués en dollars pour tous les produits. Les biens importés sont en général un peu moins chers que dans le pays d'origine (la T.V.A. est beaucoup plus faible ainsi que les marges). Les prix des produits d'origine polonaise sont beaucoup plus bas, ils sont fixés selon le cours du dollar sur le marché « gris »; exemple (fictif) : une bicyclette qui coûte 5 000 zlotys (prix officiel) aurait en 1980 un prix légèrement supérieur à 45-50 $ (donc 1 $ = 100-111 zt), ce qui est inférieur au prix sur le marché libre (1 $ = 130 zt). La seule exception à cette règle est le prix de la vodka dont l'équivalent en dollars est supérieur au cours sur le marché « gris ». C'est-à-dire qu'en achetant de la vodka contre les devises, on vendait ces devises plus cher que le cours libre (150 zlotys contre 130 zlotys pour 1 $ — toujours en 1980).

Les prix dans les magasins de devises reflètent d'une part la situation sur le marché ordinaire, d'autre part ils contribuent à la formation du prix des devises dans les transactions libres.

Le marché semi-officiel (« gris ») et le marché noir

Tous les biens entièrement ou partiellement rationnés font l'objet de spéculation directe ou indirecte : indirecte parce qu'elle passe par le réseau officiel (la position dans la file d'attente ou un bon d'achat font l'objet de la spéculation), directe quand le bien lui-même est vendu à un prix supérieur au prix officiel. Dans ces cas, les relations avec des gens bien placés (accès aux bons d'achat) ou le temps disponible (queues d'attente, inscriptions) sont les moyens d'acquisition des biens et de redistribution des revenus.

Le marché « gris » peut en réalité difficilement se distinguer des marchés libres et noirs. Les transactions légales, semi-légales et illégales se mélangent. Ce marché joue un rôle de plus en plus important. Au départ, très surveillé et contrôlé par l'État, il est devenu, ces dernières années, très autonome; les interventions de l'État (contrôle anti-spéculation) ont presque disparu. La richesse et la diversité de ce marché contrebalancent la pauvreté et la pénurie accrues du marché officiel. Comment fonctionne ce marché? En dehors du réseau commercial officiel, il y a relativement beaucoup de petits magasins privés où les prix sont peu contrôlés et qui vendent des biens fournis par l'artisanat et la petite industrie privée, des biens d'importation individuelle (touristique) ou provenant d'achats directs à l'étranger, ainsi que des produits agro-alimentaires achetés directement chez les agriculteurs. Par contre, théoriquement, ces petits magasins ne peuvent pas vendre de marchandises provenant du secteur nationalisé. Ces magasins couvrent une partie du marché libre et représentent un secteur tout à fait légal. Ce n'est plus le cas des marchés type « marchés aux puces » où on vend tout au prix d'équilibre (tout ce qu'on trouve de temps en temps, ce qu'on ne trouve plus, et ce qu'on ne trouve jamais dans les magasins d'État, ainsi que les produits étrangers

importés illégalement). On y trouve tout — du saumon fumé aux magnétoscopes, du jambon, fromage, chocolat, aux micro-ordinateurs. Les prix des transactions s'élèvent à 3-5 fois le prix officiel pour les biens produits par l'économie socialisée mais introuvables dans les magasins d'État. Les prix des biens importés sont calculés en fonction du cours du dollar sur le marché « gris ». Puisque les commerçants placent leurs revenus en devises, celles-ci deviennent le niveau de référence le plus fréquent. Rappelons que le salaire moyen exprimé en dollars au prix du marché est actuellement de 20 $ maximum.

3. LE MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE

3.1. Divers types de consommateurs

Si on superpose la structure des revenus à la structure des marchés, on obtient toutes les combinaisons (pour ne pas dire combines) de formation et de satisfaction de la demande des consommateurs. La segmentation des acheteurs se fait en fonction de leur accès aux différents types de revenus et de marchés.

(*a*) Les plus défavorisés sont ceux qui ne peuvent acheter que dans les magasins d'État à cause de revenus trop faibles pour payer le prix libre et qui n'osent pas donner de pots-de-vin aux vendeurs pour se procurer les biens désirés un peu plus cher mais un peu plus facilement. Généralement, s'ils disposent d'une somme d'argent suffisante pour acheter selon les prix officiels, ils attendent (ils font la queue, s'inscrivent sur des listes d'attente);

(*b*) Un peu plus heureux sont ceux qui, bien qu'ils aient des revenus relativement faibles, ont accès à la distribution réglementée (les bons d'achat) ou qui ont des relations dans le réseau de la distribution et qui paient facilement des pots-de-vin;

(*c*) Les plus privilégiés en général sont ceux qui gagnent beaucoup en zlotys ([1]) (petits industriels, artisans, certaines catégories d'agriculteurs) ou ceux qui ont une partie ou la totalité de leurs revenus en devises et qui ont un accès formel ou informel aux biens dans le réseau officiel de la distribution (les pots-de-vin, les bons d'achat, les relations personnelles).

(*d*) Il existe aussi une discrimination territoriale : certaines régions (Silésie), les grandes villes et notamment Varsovie sont beaucoup mieux approvisionnées que les petites villes et villages, ce qui fait que les habitants de province en général et des petites villes en particulier sont défavorisés par rapport aux Varsoviens qui peuvent se procurer beaucoup plus facilement des biens selon les prix officiels (les plus bas).

Il est difficile de montrer les mécanismes de fonctionnement du secteur de la consommation dans son ensemble parce que chacun de ces secteurs a ses particularités. Néanmoins, on peut essayer de le montrer en se limitant

(1) Ce qui leur permet d'acheter les devises sur le marché libre ou de s'approvisionner directement sur le marché libre.

uniquement à un produit au regard de tous les consommateurs et sur tous les marchés. Ce produit, c'est l'automobile. C'est le marché qui reflète le mieux les aspirations des consommateurs polonais (la Pologne est un pays encore relativement peu motorisé — 23 % des familles possèdent une voiture en 1981) ainsi que la complexité et la diversité des méthodes d'achat. En analysant l'évolution de ce marché, on peut essayer de suivre les difficultés et les succès de l'économie polonaise, au moins pendant les douze dernières années, ainsi que le rythme d'inflation, de spéculation et de dégradation du marché. Cette évolution montre aussi les mécanismes de corruption, et les avantages non salariaux liés à certains privilèges. L'automobile est un exemple un peu caricatural mais en même temps le plus représentatif, réunissant presque toutes les particularités de l'économie polonaise.

3.2. La demande

Une voiture particulière en Pologne est toujours (comme dans d'autres pays socialistes) un bien relativement rare et cher, 23 % seulement des familles possèdent une voiture de tourisme dont le prix moyen ([1]) (officiel) était, en 1980, l'équivalent de 20 à 30 salaires mensuels moyens. Malgré cela, l'automobile est devenue un des biens les plus désirés par les familles, même par celles dont les revenus sont relativement faibles. La possession d'une voiture est synonyme de succès, de réussite, ce qui compense le coût énorme de l'achat ainsi que le coût très élevé de l'exploitation et de l'entretien. Une autre raison plus rationnelle de l'achat d'une voiture est l'aspect-placement. Les voitures se vendent toujours très bien, leurs prix (libres) suivent et même dépassent largement le rythme de l'inflation.

3.3. L'offre

La production et l'importation de voitures sont insuffisantes pour satisfaire la demande intérieure. Donc, comme c'est le cas de la plupart des marchés, celui de l'automobile est en déséquilibre constant depuis toujours. Il n'y a pratiquement pas eu de période où on pouvait acheter une voiture neuve sans attendre plusieurs années ou sans bénéficier de certains privilèges d'achat.

3.4. Les prix

Il y a trois types de prix d'achat d'une automobile :

Le premier (le plus bas) est celui officiellement fixé comme prix de vente par la commission des prix. Ce prix fut très stable et est resté inchangé pendant de longues périodes pour des raisons un peu obscures mais partiellement explicables dans le contexte de la distribution privilégiée.

Le deuxième, c'est le prix sur le marché libre où on peut revendre sa voiture selon les lois de l'offre et de la demande. C'est un marché officiellement

(1) Les voitures comparables coûtent en France moins de 20 000 francs (FIAT 126) ou moins de 30 000 francs (LADA).

autorisé où chacun peut venir vendre et acheter toute voiture (polonaise, étrangère importée par l'État ou importée individuellement). Jusqu'en 1980, les prix libres en zlotys étaient 50-100 % plus élevés que les prix officiels.

Le troisième, c'est le prix en dollars pour ceux qui en disposent. Ce prix est calculé selon le cours du dollar sur le marché libre et le prix des voitures vendues sur le marché libre.

3.5. Comment achète-t-on une automobile ? (1)

A. *Les achats selon les prix officiels en zlotys* (les prix les plus bas) se font de plusieurs façons :

(1) Il faut verser 50 % du prix officiel de la voiture, s'inscrire sur une liste d'attente et attendre (4 à 6 ans selon le modèle de voiture désiré), sans avoir droit aux intérêts.

(2) Les achats sur « livret d'épargne » rémunéré à un faible intérêt sont une forme de vente inventée pour stabiliser le marché d'une part et financer la modernisation de l'industrie automobile d'autre part. On signe un contrat d'épargne systématique avec une date de livraison assez éloignée (4-6 ans) de façon à ce que les mensualités se terminent un an avant la livraison de la voiture. Le prix d'achat de la voiture est celui en vigueur au moment de la date du contrat. Ce type de vente était la source des plus grandes spéculations et le meilleur placement, vu l'inflation et la situation sur le marché de l'automobile. En investissant sur plusieurs livrets d'épargne, on pouvait tripler facilement le placement en revendant la voiture sur le marché libre.

(3) L'obtention d'un bon d'achat permet de s'inscrire sur une autre liste d'attente où l'on n'attend que quelques mois pour obtenir une automobile. Les bons d'achat sont distribués aux hauts fonctionnaires du parti et de l'administration et, exceptionnellement, comme une espèce de prix ou un cadeau de retraite aux cadres supérieurs, et très rarement aux cadres moyens des entreprises. Le bon d'achat donne le droit d'acheter plus vite que la normale et selon le prix officiel.

(4) Les gens ayant accès au réseau des bons d'achat obtiennent un bon de voiture contre un certain nombre de biens ou services utilisables aussi bien à titre privé que pour les besoins des établissements qu'ils dirigent. On peut « payer » en délivrant un bon d'achat soit pour en avoir d'autres (bons pour meubles, électroménager, téléviseurs couleur, etc.), soit pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise. Ce dernier est devenu relativement fréquent à la fin des années soixante-dix à cause d'une détérioration considérable de l'ensemble de l'économie polonaise, notamment sur le plan de l'énergie, des pièces détachées, des matières premières. En procurant des bons d'achat aux fournisseurs, on « achetait » la priorité de livraison, ce qui permettait d'accomplir plus facilement le plan et d'obtenir primes et récompenses liées à

(1) La situation dans ce domaine n'a jamais été stable. La description du système de ventes correspond à la période 1970-1980. En 1981, cependant, la situation évoluait vers une détérioration du marché officiel et un développement rapide du marché parallèle.

la réalisation du plan (rappelons qu'une des formes des récompenses était également le bon d'achat).

B. *Les achats selon les prix officiels payés en devises*

(1) Les achats en Pologne des voitures polonaises par l'intermédiaire des magasins PEWEX.

L'État vend, afin de récupérer les devises, les voitures polonaises sur le marché intérieur contre les devises « fortes ». Les prix sont un peu au-dessus des prix sur le marché libre. (Le prix en dollars multiplié par le cours du dollar sur le marché « gris » donne en principe le prix du marché libre ([1]). Les délais de livraison qui, au début des années soixante-dix étaient pratiquement négligeables, sont devenus importants à la fin de la décennie (jusqu'à un an d'attente).

(2) Les voitures étrangères sont vendues contre des devises par l'intermédiaire de PEWEX ou d'une entreprise du commerce extérieur aux prix d'achat majorés d'une taxe et de la marge commerciale. Cette taxe est calculée (probablement) à un niveau intermédiaire entre les droits de douane en cas d'importation individuelle exprimée en devises (le droit de douane divisé par le cours du dollar du marché « gris ») et la marge commerciale. Elle varie en fonction du type de voiture.

C. *Les achats aux prix officiels mixtes* (*devises + zlotys*) et en zlotys sous forme de « ventes accélérées ». A la fin des années soixante-dix, l'État a créé deux systèmes nouveaux que l'on peut classer comme mixtes :

— Pour acquérir une voiture (polonaise), on paie 3/4 en devises et 1/4 en zlotys. Les relations entre les deux composantes sont fonction du prix des voitures et des devises sur le marché libre (1/4 en zlotys divisé par le cours « gris » du dollar donne la somme en dollars, qui ajoutée à la part en devises, donne le prix en dollars. Ce dernier correspond bien entendu au prix du marché libre de la façon décrite précédemment.

— Une autre manière d'acheter plus vite certains modèles de voitures était de payer un prix dit « de livraison accélérée ». Ce prix étant fixé un peu au-dessous du prix du marché libre donnait droit à une livraison au bout de 2-3 mois. Cette méthode de vente avait comme objectif de détruire le marché libre au profit du marché officiel, c'est-à-dire de récupérer la marge du marché libre au moins pour une partie du marché automobile. Ce système n'a pas pu fonctionner longtemps à cause du manque de voitures dont une partie de plus en plus importante était distribuée en dehors du marché en zlotys au profit des autres réseaux de distribution (devises, bons d'achat, réalisation des livraisons payées auparavant).

---

(1) Les prix des voitures en devises ainsi que le prix de la vodka dans les magasins « Pewex » étaient des facteurs très importants qui influençaient le cours du dollar sur le marché « gris » de devises. Dans une certaine mesure, l'État pouvait intervenir pour corriger le cours des devises sur le marché.

L'importation individuelle de l'étranger fut un moyen d'acquisition de plus en plus fréquent à la fin des années soixante-dix. A cause du système de taxation des voitures importées (100 zlotys pour 1 kg), le parc de ces voitures est assez particulier. Ce sont surtout les voitures de luxe pour lesquelles la rentabilité par kilogramme est la plus élevée (d'où relativement beaucoup de Mercédes, de BMW et autres marques de luxe en Pologne). Leurs prix sur le marché libre sont équivalents aux prix payés à l'étranger en devises selon le cours « gris » plus les droits de douane.

3.6. Le marché libre des automobiles

Les voitures vendues selon les systèmes décrits ci-dessus se retrouvent toutes (immédiatement ou au bout d'un certain temps) sur le marché libre qui est un marché « officialisé ». Cela veut dire que toutes les transactions portant sur des automobiles entre les particuliers sont légales et que l'État n'intervient pas directement sur ce marché, ni par des limitations quelconques, ni par le contrôle de prix. En effet, les prix négociés sont les prix d'équilibre dont le niveau dépend de l'offre et de la demande de voitures disponibles tout de suite. La seule contrainte, c'est la taxe qu'il faut payer à l'État au moment de la transaction qui est un pourcentage du prix de vente (5 % pour les voitures qui ont plus de 2 ans et 20 % au-dessous) ([1]). Cependant, la fraude est très fréquente – on ne change pas de carte grise pour les voitures neuves en attendant deux ans et, pour les vieilles, sur le contrat de vente figure un chiffre inférieur au prix réellement payé. Ce marché fonctionne par des annonces dans la presse quotidienne et par les grandes bourses de voitures une fois par semaine (dimanche), dans plusieurs grandes villes de Pologne, sur les grandes places aménagées à cet effet.

4. LE MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE COMME REFLET DE LA SITUATION ÉCONOMIQUE, DU DÉSÉQUILIBRE SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR, DES MÉCANISMES DE REDISTRIBUTION DES REVENUS

Bien que l'automobile soit en Pologne un bien de luxe et que son rôle dans la consommation soit un peu particulier par rapport aux pays développés, le marché de l'automobile est peut-être le plus représentatif pour l'ensemble du secteur de la consommation. Toutes les difficultés économiques et institutionnelles, toutes les nuances entre l'économie officielle et parallèle y sont les plus transparentes. Ce marché est représentatif dans le sens que l'on y retrouve presque tous les éléments de la distribution non commerciale (bons

(1) En 1983, cette taxe a été modifiée. Elle ne concerne que les voitures achetées à l'État et vendues sur le marché libre pour la première fois. Elle passe à 25% du prix sur le marché libre, la première année, pour les voitures qui ont moins d'un an; à 12% si elles ont 2 ans; et à 5% à l'âge de 3 ans et plus. Le vendeur risque également une taxe sur le revenu en cas de vente d'une voiture neuve (*Zycie Gospodarcze*, n° 35/1983, Gielda Samochodowa).

d'achat, livrets d'épargne, inscriptions), la distribution en devises et le marché libre qui n'existent que partiellement pour d'autres biens (appartements, meubles, électroménager...).

4.1. Le déséquilibre du marché à travers le marché automobile

Pendant toute la période de l'après-guerre, il n'y avait, à aucun moment, équilibre entre la demande et l'offre, bien que l'ampleur de ce phénomène soit certainement différente pendant les années soixante qu'à la fin des années soixante-dix. Le pouvoir d'achat a toujours été élevé par rapport à l'offre des biens et des services. Cette situation a quatre conséquences pratiques :

(*a*) les achats non effectués faute de marchandise se transforment en épargne, appelée épargne « forcée » ou surplus inflationniste;

(*b*) une partie des achats sont des acquisitions de remplacement (pas seulement de substitution). Par exemple, au lieu d'acheter un frigidaire, on achète un téléviseur parce que le téléviseur est disponible sur le marché bien que le réfrigérateur soit plus nécessaire, mais il est introuvable. Ce type d'opération peut s'appeler un achat « forcé » ([1]);

(*c*) au moment où la situation sur le marché s'aggrave rapidement, les achats deviennent des placements d'argent; comme pendant les périodes d'inflation galopante, tout le monde essaie de se débarrasser de tout argent liquide;

(*d*) le marché « normal » se transforme de plus en plus en un marché de la distribution réglementée.

Dans la vie quotidienne des familles, cette situation se traduit par un comportement d' « alerte d'achat » permanent c'est-à-dire une chasse aux occasions. Chacun porte toujours une somme d'argent nécessaire pour acheter à tout moment un des biens théoriquement accessibles mais introuvables sur le marché. Bien qu'on ne puisse acheter qu'un seul des biens désirés, on se tient prêt à acheter chacun de ces biens qui figurent sur une longue liste d'achats potentiels. Donc, si on n'assure pas l'équilibre sur tous les marchés en même temps, les consommateurs se chargent d'anéantir tous les essais d'établissement d'un équilibre partiel en rachetant immédiatement tout sur un marché équilibré.

Cette « force de frappe » des consommateurs réagissant à tout moment opportun a paralysé progressivement le marché à la fin des années soixante-dix et a conduit à une désorganisation complète du marché à la fin de l'année 1981 où le décalage entre l'offre et la demande a atteint son maximum ([2]).

---

(1) Une analyse théorique de ce genre de comportement se trouve dans *Economics of Shortage*, de J. KORNAI, North Holland, 1980.

(2) La désorganisation du marché, en 1981, fut une action partiellement délibérée du gouvernement qui, par une aggravation accélérée de la situation économique avant le coup d'État, voulait justifier la nécessité de cette intervention. Une nette amélioration de l'approvisionnement, juste après le coup d'État, sans augmentation ni de la production, ni de l'importation en est la preuve.

Le marché de l'automobile illustre très bien l'évolution de cette situation. A la fin des années soixante, le marché de l'automobile n'était pas équilibré mais c'est à cause des prix très élevés, de la demande encore relativement faible que la situation n'était pas très tendue. Néanmoins, les ventes étaient réglementées, il a fallu payer à l'avance et attendre 2-3 ans. Le système des bons d'achat existait mais était réservé aux plus hauts fonctionnaires. Les ventes contre les devises étaient peu importantes. Avec le « boom » du début des années soixante-dix et la politique d'expansion de Gierck, la situation a complètement changé. Grâce aux achats à l'étranger des voitures et des licences (Fiat 125, Fiat 126), l'offre de voitures a augmenté. Les livraisons en 1975 ont augmenté de 226,5 % par rapport à 1970 ([1]). D'un autre côté, grâce aux augmentations massives de salaires et au rattrapage du pouvoir d'achat, la demande potentielle a augmenté également. Cependant, cette demande accrue dans un premier temps s'est orientée vers d'autres produits moins luxueux que l'automobile. Par conséquent, un équilibre fragile sur ce marché a été atteint en 1974. C'est la seule période où, pour acheter les voitures de fabrication polonaise (Fiat 125), il suffisait de payer, d'attendre quelques jours pour que l'automobile soit livrée. Il y avait même des possibilités d'obtention de crédits à des taux relativement bas. Il n'en était pas de même pour les voitures d'importation, mais la période d'attente était relativement courte. Cette année-là (1974), le marché est devenu presque équilibré. Les prix officiels étaient plus élevés que les prix sur le marché libre. Le cours du dollar, sur le marché « gris », était très bas (1 $ = 60-70 zt contre 100 zt à la fin des années soixante; 700 zlotys à la fin de 1981 et 550 zlotys à la fin de 1982). Mais cette période fut très courte. Dès 1975, la situation est redevenue « normale » (équilibrée). Pourquoi ce renversement de la tendance? Les revenus n'ont cessé d'augmenter, la production des biens de consommation n'a pas augmenté au même rythme, les importations ont été limitées notamment pour les biens de consommation à cause de l'aggravation de la balance du commerce extérieur mais aussi à cause de la demande de plus en plus importante de biens d'investissement. Donc à partir de 1975, la situation ne cesse de s'aggraver. Les livraisons augmentent toujours relativement vite — elles passent de 111 000 voitures en 1975 à 224 000 en 1978, mais à partir de 1979 le renversement de la tendance s'amorce. Elles diminuent légèrement en 1979 (218 000) et chutent à 165 000 en 1980 ([2]). Les files d'attente s'allongent, la distribution par les bons d'achat s'étend, les ventes contre les devises deviennent de plus en plus importantes, les prix sur le marché libre montent ainsi que le cours libre du dollar. L'écart entre les prix des voitures comparables sur le marché libre et sur le marché officiel devient de plus en plus important. Il passe de 20 % du prix officiel en 1976 à 40 % en 1978, pour atteindre presque 100 % à la fin de l'année 1980. Cet exemple illustre bien l'évolution du marché des biens de consommation, d'une part l'augmentation des revenus

(1) *Rocznik Statystyczny*, 1981, tab. 14 (596), p. 434.

(2) *Rocznik Statystyczny*, 1980, tab. 12 (495), p. 328; *Rocznik Statystyczny*, 1981, tab. 14 (596), p. 434.

et des prix officiels relativement stables, d'autre part, la stagnation et souvent la chute de la production et des importations des biens de consommation.

La conséquence c'est l'aggravation de l'écart entre la demande potentielle et les biens disponibles sur le marché et une redistribution des revenus selon la possibilité d'accès au marché officiel. Ainsi, les consommateurs se voient discriminés en fonction du mode d'approvisionnement (marché officiel, marché de devises, marché libre). Les plus privilégiés sont en fait ceux qui peuvent tout acheter sur le marché officiel, par contre, les plus « défavorisés » ([1]) sont ceux qui sont obligés d'acheter sur les marchés libres. Pour ceux qui achètent contre les devises, la situation est un peu plus complexe. Tout dépend de la façon dont ils ont obtenu des devises — grâce aux missions à l'étranger, ou grâce aux achats de devises sur le marché « gris ».

Dans le premier cas, ils sont privilégiés par le fait qu'ils ont des possibilités de gagner en devises. Dans le deuxième cas, soit ils gagnent très bien en zlotys et peuvent se procurer des devises même aux prix libres, soit ce sont des petits épargnants qui dépensent tout leur argent pour se procurer des devises et ensuite un bien désiré.

4.2. La redistribution des revenus

En général, les effets du déséquilibre entre la demande trop importante par rapport à l'offre sans ajustement des prix ressemblent beaucoup aux effets inflationnistes. La seule différence c'est leur répartition dans la société. Dans un calcul global (macro), cela revient au même pour le niveau de vie et le pouvoir d'achat global si la demande reste non satisfaite à un niveau de prix bas mais constant, ou si ce sont les prix qui, en augmentant, réduisent la demande initiale. Dans le premier cas, on dit souvent qu'il n'y a pas d'inflation, seule la demande n'est pas satisfaite; dans le deuxième cas, on dit que c'est l'inflation qui a réduit le pouvoir d'achat d'une manière telle que certains consommateurs doivent renoncer à l'achat faute de moyens suffisants. Dans le deuxième cas, la redistribution des revenus par les prix est très transparente, tandis que dans le premier, on a l'impression que le partage des biens insuffisant a plus de chances de s'effectuer d'une façon égalitaire, par un système de réglementation. Cependant, ce n'est le cas ni en Pologne, ni dans aucun des pays de l'Est. La répartition se fait par des voies informelles, parallèles ou officielles, mais sans aspiration à la justice sociale.

Quels sont les mécanismes de redistribution ? Qui gagne et qui perd dans le cas de l'automobile ? Les perdants sont tous ceux qui n'ont pas de moyens ou de possibilités d'acheter une voiture au prix officiel. Ceux qui achètent au prix du marché ne perdent pas, mais ils ne gagnent pas non plus. Ils ne perdent pas parce que l'automobile est un très bon placement en Pologne dont la rentabilité dépasse largement l'inflation. Néanmoins, les vrais gagnants sont les

(1) Défavorisés ou privilégiés dans le sens de prix payé pour le même bien, ce qui ne veut pas dire qu'ils soient forcément défavorisés ou privilégiés en termes de niveau de vie.

possesseurs de bons d'achat. Ils achètent sans attendre une voiture qui leur coûte moins de 50 % du prix sur le marché libre. Chaque bon d'achat vaut donc plusieurs dizaines de milliers de zlotys. Cette prime dépasse souvent le salaire moyen annuel.

Un bon d'achat est donc une prime non négligeable (non imposable) d'autant plus que les voitures se revendent facilement sur le marché libre. Rappelons que les bons d'achat sont distribués par les hauts fonctionnaires et pour les hauts fonctionnaires du parti et de l'administration avec peu d'exceptions à cette règle. Un autre groupe de gagnants est celui qui a eu assez d'argent pour investir dans plusieurs livrets d'épargne populaire ou a pu réserver plusieurs places dans la file d'attente. Cette dernière solution est tout de même nettement moins rentable. Les livrets « auto » à un moment encore plus rentables que les bons d'achat ont toutefois été une occasion ponctuelle seulement.

5. L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES BIENS DE CONSOMMATION, DU POUVOIR D'ACHAT ET DES INÉGALITÉS EN 1981-1982 (EXEMPLE NUMÉRIQUE)

Le marché libre de l'automobile prend deux formes comme cela a été dit précédemment :

— par annonce tous les jours, ceux qui veulent vendre ou acheter mettent une annonce;

— et par la bourse aux voitures tous les dimanches dans plusieurs grandes villes polonaises. Il n'y a pas d'information sur les prix payés au cours des transactions de particulier à particulier par annonce. Par contre, on publie systématiquement dans les hebdomadaires « Zycie Gospodarcze » (ZG) (la Vie économique) et « Motor » les informations sur les prix demandés à la bourse des voitures à Varsovie (qui est le marché le plus important). Bien entendu, les prix relevés sont seulement une approximation des prix des transactions mais la marge d'erreur est relativement faible. En général, les prix des voitures vendues à la bourse sont légèrement moins élevés que ceux des ventes par annonce, ce qui compense une surestimation éventuelle des prix de la bourse affichés et des prix des transactions. La bourse aux voitures est un marché libre presque parfait où, seuls, les rapports entre l'offre et la demande jouent un rôle dans la détermination du prix de vente. Cependant, la bourse est un marché d'occasion (dans le sens que toute voiture mise en vente a déjà été vendue au moins une fois). Il n'y a donc pas de voiture offerte directement par le producteur ni par les concessionnaires. C'est un marché de particuliers. Néanmoins, on y retrouve les automobiles qui proviennent de toutes les sources (achetées aux prix officiels en zlotys, en dollars, achetées contre les bons d'achat, livrets d'épargne, importées de l'étranger). Voici, pour les trois modèles de voitures les plus populaires, les différents modes d'acquisition :

(*a*) Fiat 126 (650) : la voiture populaire la moins chère que l'on peut acheter avec un livret d'épargne, contre un bon d'achat, contre des dollars.

(*b*) Fiat 125 (1 500) : une voiture beaucoup plus luxueuse que la précédente qui se vend selon le système des files d'attente — inscription avec le versement de 50 % du prix officiel — dans le système de vente en devises et également dans le système de vente par les bons d'achat.

(*c*) Lada (1 500) : une voiture importée (russe), qui est distribuée de deux façons seulement : contre les devises et contre les bons d'achat.

5.1. Le déséquilibre entre l'offre et la demande

Dans le tableau II, on présente l'évolution en 1981 et 1982 des prix officiels, des prix officiels en dollars, des prix sur le marché libre et les cours du dollar sur le marché « gris ». L'année 1981 a été une période d'aggravation

TABLEAU II

L'évolution des prix officiels et libres en 1981-1982 (automobiles et devises) en milliers de zlotys et en zlotys par dollar.

	Fiat 126 p (650) (*)		Fiat 125 p (1 500) (*)		Lada (1 500) (*)		Cours du dollar zt/1 $
	Prix libre zlotys	Prix officiel zlotys	Prix libre zlotys	Prix officiel zlotys	Prix libre zlotys	Prix officiel zlotys	
1981							
I-II	210	90	380	185	470	190	130
III-IV	200	130	360	260	-	260	130
V-VI	230	130	370	260	450	260	200
VII-VIII	285	130	550	260	650	260	250
IX-X	350	130	620	260	820	260	300
XI-XII	500	130	670	260	900	260	500
1982							
I-II	550	130	800	260	1 100	260	500
III-IV	400	130	760	260	1 000	260	300
V-VI	430	215	780	454	1 100	520	350
VII-VIII	440	215	830	454	1 100 (**)	520	490
IX-X	450	215	900 (**)	454	1 200 (**)	520	550
XI-XII	550	215	950 (**)	454	1 300 (**)	520	580

(*) Prix de voitures neuves.
(**) Valeurs estimées d'après les prix des voitures plus anciennes.

permanente de la situation sur le marché intérieur dans tous les domaines. Le début de l'année fut marqué par la continuation de la tendance de la dernière décennie, c'est-à-dire la détérioration du marché intérieur, lente mais systématique. Le rationnement n'existait pas encore, bien qu'il fut ouvertement

discuté. Les prix officiels du premier trimestre de 1981 sont restés inchangés depuis 6 à 8 ans et le décalage entre le prix officiel et le prix sur le marché libre a augmenté considérablement (en 1978, les prix officiels étant les mêmes, les prix du marché libre étaient les suivants : Fiat 126 : 170 000 zlotys, Fiat 125 : 250 000 zlotys, Lada : 300 000 zlotys). La situation sur ce marché correspondait donc à celle du marché en général. Le déséquilibre entre l'offre et la demande s'aggrave, les biens de consommation deviennent introuvables, le blocage social ne permet pas l'ajustement des prix.

Quand l'ajustement intervient, il est trop tard, le marché est trop déréglé pour réagir conformément aux lois de l'offre et de la demande. L'exemple de l'automobile le prouve d'une manière évidente. Les augmentations de prix intervenues au début du deuxième trimestre 1981 et à la fin du deuxième trimestre 1982 n'ont pas modifié les relations sur le marché libre. Ce dernier évoluait conformément à la situation économique générale plutôt qu'à la situation sur le marché automobile seulement. Cependant, la réaction a été légèrement différente entre la première hausse de 1981 et celle de 1982. En 1981, il y a eu une très courte réaction du marché libre dans le sens souhaité par les autorités économiques. (Les prix sur le marché libre sont tombés légèrement au-dessous de leur niveau d'avant la hausse pour toutes les voitures étudiées). La baisse était courte mais significative. Le marché possédait encore à cette époque certaines caractéristiques d'un marché « normal ». C'était probablement le dernier moment où une réforme des prix dans toute l'économie aurait pu donner les résultats attendus. La deuxième hausse en 1982 est passée pratiquement inaperçue sur le marché libre. Il n'y a eu aucun fléchissement des prix, bien au contraire, la hausse des prix libres n'a pas été affectée par l'augmentation des prix officiels. La même réaction a été observée dans toute l'économie après les hausses de prix du début de 1982, notamment pour les produits non alimentaires. Dans le contexte économique et politique polonais, cette hausse tardive n'a pas amélioré la situation sur le marché (du point de vue de l'équilibre entre l'offre et la demande) mais elle a accentué certaines inégalités sociales. Le surplus du pouvoir d'achat par rapport à l'offre a été réduit suite aux augmentations, mais il est resté suffisamment important pour paralyser le marché. Le rythme de production insuffisant par rapport aux augmentations des salaires a fait que ce surplus a atteint, à la fin de 1982, le même niveau qu'à la fin de 1981. Par contre, la situation politique a eu son influence sur le marché. L'incertitude politique, la situation économique catastrophique et le manque de perspectives de réformes nécessaires ont conduit à un effondrement complet des mécanismes économiques à la fin de l'année 1981. Les gens se précipitaient à cette époque pour changer tout leur argent liquide contre n'importe quel bien matériel. N'importe quelle forme de placement ou plutôt de thésaurisation était bonne à la seule condition qu'elle permette de transformer des billets en valeurs matérielles. C'était une vraie panique avec la fuite devant l'argent liquide. Sur le marché de l'automobile, cela s'est traduit par le doublement des prix pendant les deux derniers mois de l'année 1981. Le coup d'État (13-12-1981) a freiné cette panique, les prix libres ont baissé et ils ont repris le rythme

d'augmentation d'avant la période de panique pour atteindre, à la fin de 1982, le même niveau qu'à la fin de 1981.

Le problème du déséquilibre sur le marché, du décalage entre l'offre et la demande des biens de consommation mérite une analyse plus approfondie. L'évolution des indices de prix libres des automobiles nous servira de niveau de référence puisque les indices de prix officiels n'en tiennent pas compte (tableau III). Le marché libre de l'automobile est un marché qui représente

TABLEAU III

Les indices de prix officiels et du marché automobile 1981-1982.
1. Janvier 1981 = 100 (base constante).

	Indice officiel	Indice Fiat 126	Indice Fiat 125	Indice Lada	Indice $
Janvier	153	262	210	234	384
Février	216	190	200	-	-
Mars	237	195	200	234	230
Avril	237				
Mai	243	207	205	212	269
Juin					
Juillet	250	210	218	212	376
Août					
Septembre-octobre	280 (*)	214	236	212	423
Novembre-décembre		309	250	276	446

(*) Estimation.

2. Mois 1982, mois correspondant 1981 (base mobile).

	Indice officiel	Indice Fiat 126	Indice Fiat 125	Indice Lada	Indice $
Janvier	153	262	210	234	384
Février	215				
Mars	219	200	211	-	230
Avril	209				
Mai	214	186	216	244	175
Juin	213				
Juillet	210	154	151	244	196
Août	211				
Septembre		128	145	146	183
Octobre					
Novembre		110	141	144	116
Décembre					

Source (pour l'indice officiel) : *Zycie Gospodarcze*, n° 43/1982, Ceny.

seulement certaines tendances dans l'ensemble de l'économie et reflète toujours une catégorie de biens de luxe. Donc, il déforme un peu la situation réelle. Par contre, le cours du dollar sur le marché « gris » est une mesure beaucoup plus générale qui représente mieux notamment le décalage entre l'offre et la

demande globale. Le dollar étant une monnaie avec laquelle on peut acheter presque tout à tout moment est un laissez-passer sur un marché équilibré. L'évolution du prix de cette clé au Sésame représente bien la situation générale. Le cours du dollar sur le marché « gris » (semi-officiel) peut être observé directement, mais ces informations sont rarement publiées. Cependant on peut le calculer à l'aide des relations avec le marché automobile.

Parmi les possibilités d'acquisition de voitures décrites page 82, on distingue la vente « mixte » : on paie une partie en dollars et le complément en zlotys. Par comparaison avec le prix libre, on peut estimer le prix du dollar. Le prix mixte de la Fiat 126 était, à la fin de l'année 1982, de 750 $ + 117 000 zt. A cette période, le prix libre était de 550 000 zlotys. Donc le cours « libre » du dollar est égal à (550 000-117 000 zt) : 750 $ = 577 zt/1 $. Un autre exemple de la Fiat 125 confirme ce rapport : le prix « mixte » de 1 250 $ + 215 000 zt et le prix libre de 950 000 zlotys donnent (950 000-215 000) : 1 250 = 588 zt/1 $. Ce cours est légèrement surestimé parce que ce type de vente est une forme de promotion organisée de temps en temps par l'État pour se procurer des devises.

L'évolution du cours du dollar par rapport à l'indice de prix officiel (tableau III) montre qu'après le choc des augmentations du début de 1982 le prix du dollar est tombé au niveau de l'indice officiel pour vite remonter fortement pendant les deux derniers trimestres 1982. Cette évolution retrace bien la situation sur le marché. Au début de 1982, suite à l'augmentation des prix, le pouvoir d'achat a baissé et le niveau de la demande s'est stabilisé. Ensuite, le rythme accéléré des augmentations salariales accompagnées de la stagnation, voire de la diminution de la production des biens de consommation commence à creuser à nouveau ce décalage. A la fin de l'année 1982, l'indice du prix du dollar atteint son niveau record et est largement supérieur à l'indice officiel (450 % contre 280 % environ).

On peut donc en conclure que la situation sur le marché, non seulement ne s'est pas améliorée par rapport à la même époque l'année précédente, mais qu'elle est devenue beaucoup plus difficile avec un écart grandissant entre l'offre et la demande.

5.2. Le pouvoir d'achat

Les hausses de prix, débutant par les augmentations de tous les produits alimentaires de 300 à 400 % au mois de février 1982, ont affecté considérablement le pouvoir d'achat et le niveau de vie, bien qu'en même temps une certaine amélioration des salaires ait été effectuée. D'après les données officielles, le pouvoir d'achat de la monnaie a diminué de 34 % [9] au mois d'août 1982 par rapport à août 1981. Le pouvoir d'achat d'un salaire moyen a baissé de plus de 40 % entre les mois d'août 1981 et 1982. Cette diminution a été calculée d'après le tableau suivant publié dans *Zycie Gospodarcze* (1).

(1) *Zycie Gospodarcze*, n° 38/1982.

TABLEAU IV

La diminution du ratio salaires-prix dans différentes branches du secteur productif. Août 1981-août 1982.

Le salaire moyen au mois d'août 1982

	En zlotys	Août 1981 = 100 %	Le pourcentage du pouvoir d'achat du salaire 1982 par rapport à 1981
1. Industries	11 800	155,7	74,0
dont : Mines	21 100	172,0	81,7
autres industries	10 600	147,8	70,2
2. Bâtiment	10 800	136,9	65,0
3. Transports et communication	10 400	137,9	65,6
4. Commerce	9 100	149,9	71,2
TOTAL (1+2+3+4)	11 100	149,6	71,1
L'ensemble de l'économie	9 900	144,7	68,7

Source : Zycie Gospodarcze, n° 38/1982, Dochody, Ceny, Podaz.

Le salaire moyen dans les quatre secteurs principaux en août 1981 était de 7 400 zlotys et en août 1982 de 11 100 zlotys. Ce dernier ne représentait que 71,1 % du pouvoir d'achat de 1981. Donc, pour qu'il n'y ait pas de perte de pouvoir d'achat, le salaire de 1982 aurait dû être de 15 600 zlotys (11 100 : 71,7 %). La différence entre le salaire réel et le salaire théorique pour la même période c'est la perte du pouvoir d'achat nette. L'augmentation du coût de la vie était de 210,5 % (15 600 : 7 700). Pour l'ensemble de l'économie, on obtient les mêmes résultats.

Comment cette baisse se traduit-elle par l'évolution des cours sur le marché de l'automobile et non sur le marché des devises? Les comparaisons des prix libres entre les mois d'août 1981 et 1982 donnent les indices suivants :

TABLEAU V

Prix des voitures sur le marché libre en août 1981 et 1982 (en milliers de zlotys).

	Fiat 126 p	Fiat 125 p	Lada	$
A. VIII 1981	285	550	650	250
B. VII 1982	440	830	1 000	490
B : A	154 %	151 %	154 %	196 %

Source : d'après le tableau II.

Pour les trois marques, l'indice était du même ordre de grandeur et il était inférieur à l'indice du coût de la vie (210,5 %).

On peut donc conclure que le pouvoir d'achat des salariés a été considérablement touché au cours du premier semestre 1982, ce qui a diminué la demande sur certains biens de luxe (baisse relative du prix des voitures). Par contre, la demande globale semble être peu affectée. (Le cours du dollar a suivi l'évolution des prix.)

D'autre part, on peut s'apercevoir que les prix sur le marché de l'automobile ne dépendent ni du niveau des prix officiels, ni du rationnement de l'essence, ni des problèmes d'entretien et de pièces détachées. Tous ces problèmes se sont accentués au cours de l'année 1982 pratiquement sans aucune répercussion sur l'évolution des prix libres ([1]). Cela veut dire que l'automobile est toujours non seulement le moyen de transport et l'objet des aspirations des Polonais, mais surtout un placement qui, en l'absence d'autres formes de protection du pouvoir d'achat sous forme d'épargne, reste une des meilleures garanties contre les effets inflationnistes.

5.3. Les inégalités

Au cours de l'année 1982, les possibilités d'acquérir une voiture ont pratiquement été limitées officiellement à deux :

— par un bon d'achat et en payant en devises. Le deuxième groupe d'acheteurs paye le prix qui suit l'inflation (avec le prix du dollar) donc leur situation reste inchangée sur le plan du pouvoir d'achat, seules les inégalités par rapport à tous ceux qui ne disposent pas de devises s'accentuent. Ceux qui achètent contre les bons d'achat sont dans une situation plus privilégiée qu'avant puisque le nombre de bons d'achat a probablement diminué bien que leur « prime » due aux différences entre le prix officiel et celui du marché libre ait légèrement baissé. Cette baisse est de moins en moins importante à la fin de l'année, vu l'évolution des prix libres et la stabilité des prix officiels.

Cette situation correspond à celle du marché en général où il y a deux types de rationnements : par les tickets de rationnement et par les prix du marché libre (noir). Cela permet l'enrichissement très rapide de tous ceux qui ont les moyens de spéculer sur le marché noir et l'appauvrissement de ceux qui n'ont plus de moyens financiers pour utiliser leurs cartes de rationnement. On ne trouve pas les produits sur le marché, d'où une polarisation beaucoup plus accentuée qu'auparavant de la société non seulement en fonction des revenus mais surtout selon les possibilités d'accès au marché.

La différence entre les prix officiels et les prix libres donne la marge de spéculation. Cette marge est perçue par tous ceux qui ont un accès formel (bons d'achat) ou informel (relations dans la production ou la distribution) au marché selon les prix officiels. Le marché libre de l'automobile permet d'estimer cette « prime spéculative » qui existe, explicitement pour tous les biens réglementés à l'aide des bons d'achat et implicitement pour ceux qui sont

(1) La tendance générale n'a pas été modifiée ni par le rationnement de l'essence ni par l'augmentation des prix officiels des voitures.

réglementés par des moyens informels. Le marché automobile peut servir d'approximation de cette prime en fonction du degré de réglementation. Plus un bien est réglementé, plus la prime est élevée. L'évolution des primes ainsi que de l'indice de prime (base janvier 1981) pour trois types de voitures montre certains mécanismes de disparités sur des marchés réglementés (tableau VI). La prime dépend du niveau du prix officiel et du prix libre. Chaque augmentation du prix officiel a comme effet la chute de la prime. Mais il suffit

TABLEAU VI

« La prime de bon d'achat » selon le type de voiture en 1981-1982 (en milliers de zlotys) Base de l'indice, janvier 1981.

	Fiat 126		Fiat 125		Lada	
	Valeur	Indice	Valeur	Indice	Valeur	Indice
1981 :						
Janvier-février	120	100	195	100	280	100
	augmentation des prix officiels					
Mars-avril	70	58	100	51	-	-
Mai-juin	100	83	110	56	190	67
Juillet-août	155	129	290	148	390	139
Septembre-octobre	220	183	360	184	560	200
Novembre-décembre	370	308	410	210	640	228
1982 :						
Janvier-février	420	350	540	276	840	300
Mars-avril	270	225	500	256	740	264
	augmentation des prix officiels					
Mai-juin	215	179	326	167	580	207
Juillet-août	225	187	376	192	580	207
Septembre-octobre	235	195	446	228	680	242
Novembre-décembre	302	251	496	254	780	278

de deux-trois mois pour que la prime « récupère » la perte. La prime varie en fonction du type de voiture. Elle est la plus élevée pour les automobiles Lada et la plus faible pour les Fiat 126. Ce phénomène traduit bien la différence entre les divers marchés de voitures. L'exemple des Lada qui sont attribuées uniquement contre des bons d'achat et des devises reflète le décalage entre le marché libre et celui strictement réglementé pour les privilèges. Par contre, le marché de la Fiat 126 est également réglementé mais mixte (différentes formes de réglementations coexistent). Donc, la prime de Lada, c'est la prime de privilège uniquement, tandis que celle de la Fiat 126 c'est la moyenne de toutes sortes d'avantages formels et informels. La prime de la Fiat 125 se situe entre les deux. Ce qui est peut-être le plus intéressant, c'est l'évolution du pouvoir d'achat issu de toutes ces primes par rapport au salaire moyen. Dans le

tableau VI, on peut constater que le pouvoir d'achat reste stable au moins par rapport au marché officiel. Par contre, il a considérablement augmenté par rapport au salaire moyen qui, rappelons-le, a perdu en août 40 % de son pouvoir d'achat de janvier 1981. Le salaire moyen en janvier 1981 était de l'ordre de 7 000 zlotys donc « les primes » correspondaient à 17, 27, et 40 salaires moyens pour Fiat 126, Fiat 125 et Lada respectivement. En novembre-décembre 1982, le salaire moyen était de l'ordre de 12 000 zlotys ce qui donne la valeur de la prime équivalente à 25, 41 et 65 salaires moyens respectivement.

On peut donc conclure que la prime s'adapte mieux à l'évolution du coût de la vie. Tous les bénéficiaires de cette prime (privilégiés) obtiennent une compensation monétaire qui peut-être n'équilibre pas entièrement la baisse du pouvoir d'achat lié à leur salaire, mais qui leur permet de garder ou même d'augmenter la distance par rapport à un salarié moyen. Cependant, l'évolution du dollar montre que le marché de l'automobile sous-estime ce phénomène par rapport à l'ensemble de l'économie. Le cours du dollar qui reflète la marge spéculative pour l'ensemble du marché des biens de consommation a grimpé encore plus vite. Cela prouve que tous ceux qui ont accès à tous les biens (et non seulement à l'automobile) selon les prix officiels peuvent facilement maintenir leur niveau de vie et augmenter l'écart par rapport aux autres. La dégradation du marché permet donc aux privilégiés de compenser la chute de leur pouvoir d'achat.

6. LA RÉFORME ÉCONOMIQUE ET L'ÉQUILIBRE SUR LE MARCHÉ

— Rétablissement des mécanismes économiques, liquidation des subventions,

— Diminution de l'écart entre les prix des produits alimentaires et des produits industriels,

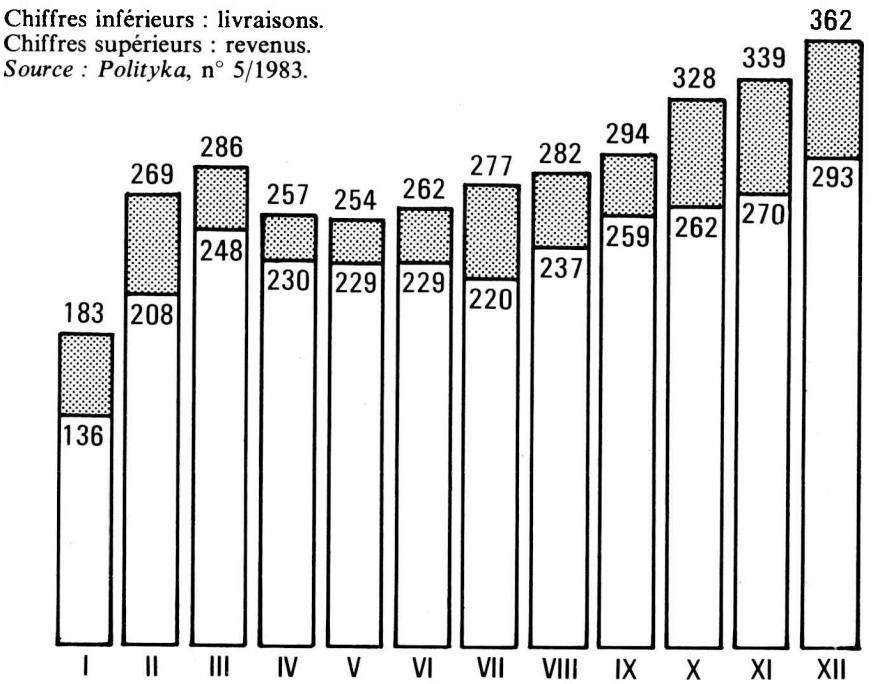
— Diminution de la pression inflationniste sur le marché, tels étaient les principaux objectifs de la réforme économique mise en place après le coup d'État. La création du ministère des prix chargé du réajustement des rapports des prix est la preuve de l'importance du problème. Une des premières mesures de ce ministère fut une augmentation de tous les prix des produits alimentaires de 300 à 400 % avec une compensation partielle et dégressive pour tous les salariés. Ensuite, la libéralisation des prix des biens industriels a donné le feu vert aux augmentations dans toutes les branches mais, cette fois, sans aucune compensation des salaires. L'objectif était clair, liquider l'excédent du pouvoir d'achat par rapport à l'offre, qui, accumulée depuis des années, paralysait le marché. A la fin de l'année 1981, selon les statistiques officielles, cet excédent s'élevait à 15 % des revenus disponibles de la population. (Cet excédent est souvent appelé le surplus inflationniste et il représente la valeur approximative de la demande non satisfaite cumulée.) Après la réforme des prix, ce surplus

a baissé jusqu'à 10 % au cours des 6 premiers mois de 1982 pour atteindre de nouveau 12-13 % en fin d'année ([1]). Il y a plusieurs raisons à cette situation qui, après douze mois de grands bouleversements, est revenue pratiquement au point de départ.

Les augmentations étaient très fortes mais les revendications salariales, la chute de la production et de la productivité au cours de 1982 ont provoqué l'aggravation du déséquilibre à la fin de 1982. Après le choc des premiers mois de 1982, les anciens mécanismes se sont rétablis avec le rythme d'accroissement des dépenses (faute de marchandise) inférieur au rythme des revenus ([2]). On est donc revenu à la situation d'avant la réforme avec le même surplus inflationniste, avec un rationnement beaucoup plus étendu mais avec des revenus réels plus bas. Pourquoi cette opération n'a-t-elle pas réussi ? On ne peut nier que la réforme des prix a joué son rôle dans la diminution du pouvoir d'achat et l'élimination de la demande excédentaire. Mais, en même temps, d'autres mécanismes n'ont pas joué. Notamment du côté de l'industrie, il n'y a eu aucune relance ni de la production, ni de la productivité, non seulement à cause de la démobilisation presque totale des travailleurs et le manque de matières premières, mais surtout à cause de l'insuffisance des réformes dans le fonctionnement du système économique (graphique ci-après).

Les différences entre la masse des revenus et les livraisons de biens de consommation sur le marché intérieur en 1982 (en milliards de zlotys).

Chiffres inférieurs : livraisons.
Chiffres supérieurs : revenus.
Source : Polityka, n° 5/1983.



(1) *Zycie Gospodarcze*, n° 47, 12.12. 1982.
(2) *Zycie Gospodarcze*, n° 44, 1982.

En début 1983, le gouvernement affronte exactement le même problème que l'année précédente, mais dans une situation beaucoup plus difficile sur le plan politique, économique et social. Il ne peut plus augmenter les prix de l'alimentation, ni des biens manufacturés. Les premiers sont déjà très élevés par rapport aux revenus. La production des biens manufacturés n'est pas suffisante pour réduire le surplus inflationniste. Les seuls biens qui peuvent encore être augmentés sont le café, l'essence et les cigarettes ([1]). Presque tous les responsables du gouvernement actuel affirmaient plus ou moins ouvertement l'échec de la réforme des prix, échec dont les responsables sont le système de fonctionnement de l'économie, l'insuffisance de réformes et la volonté de garder le système parallèle de privilèges à côté de l'économie marchande.

CONCLUSION

Dans l'économie polonaise où les circuits parallèles jouent un rôle important, où plusieurs mécanismes informels de redistribution coexistent, les statistiques basées sur les seuls circuits officiels ne décrivent que partiellement la situation économique et sociale du pays. Faute de renseignements précis sur les circuits parallèles, on peut utiliser certaines informations ponctuelles et marginales qui reflètent bien les tendances dans l'ensemble de l'économie.

L'exemple d'utilisation du marché automobile comme moyen d'observation parallèle de l'économie prouve que ce genre d'approche peut être fructueux. Cette méthode donne des résultats cohérents par rapport aux données officielles et permet de vérifier certaines hypothèses qui ne peuvent être testées autrement.

Cette étude n'est qu'un essai limité à un secteur de l'économie et couvrant une période relativement courte. Elle devrait être complétée par une recherche plus approfondie et élargie à d'autres secteurs.

(1) Comme l'avoue le ministre des prix M. KRASINSKI (*Polityka*, n° 5/83).

ANNEXE

L'évolution du revenu national du salaire moyen et des revenus salariaux moyens

Année	Revenu national (prix constants)	Salaires nominaux	Salaires réels	Revenus salariaux nominaux	Revenus salariaux réels
	1970 = 100				
1975	159	159,3	141,4	189,3	168,1
	1975 = 100				
1980	108	152,5	109,7	159,3	114,6
	1970 = 100				
1980	172	243,1	155,3	300,8	192,1
	le taux moyen de croissance				
1971-1975	9,8	9,8	7,2	13,6	10,9
1976-1980	1,8	8,8	1,9	9,7	2,7
1971-1980	5,8	9,3	4,6	11,7	6,8
	l'année précédente = 100				
1971	108	105,5	105,7	109,0	109,2
1972	111	106,4	106,4	112,3	112,3
1973	111	111,5	108,7	115,1	112,2
1974	110	113,8	106,6	117,6	110,1
1975	109	111,8	108,5	114,2	110,9
1976	107	108,8	103,9	110,6	105,6
1977	105	107,3	102,3	109,0	103,9
1978	103	105,8	97,3	107,0	98,4
1979	98	108,8	102,0	109,1	102,2
1980	96	113,5	104,0	113,0	103,6

Source : Maly Rocznik Statystyczny, 1977, s. 53, 60, 67, 1981, s. 56, 66, 71.

BIBLIOGRAPHIE

BERLINER (J.). The Informal Organization of the Soviet Firm, *Quarterly Journal of Economics*, août 1952.

CHALIDZE (V.). *Le crime en Union Soviétique*, Olivier Orban, Paris, 1978.

DOWIE (J. A.). Illegal Activities as Measured and as not, *The Economic Record*, décembre 1970.

DUCHÊNE (G.). (*a*) Une nouvelle approche des économies de type soviétique : « La seconde économie », *Le Courrier des Pays de l'Est*, octobre 1980.

DUCHÊNE (G.). (*b*) L'officiel et le parallèle dans l'économie soviétique, *Libre*, n° 7, 1980.

DUCHÊNE (G.). Économie parallèle et inégalité, *Revue d'Études Comparatives Est-Ouest*, vol. 13, n° 3, 1982.

GABOR (J. R.). The Second (Secondary) Economy, *Acta Economica*, n° 3-4, 1979.

GERSHUNY (J.). L'économie informelle, *Futuribles*, février 1979.

GROSFELD (I.) et SMOLAR (A.). L'économie parallèle en Pologne, *Futuribles*, janvier 1981.

GROSSMAN (G.). The Second Economy of the USSR, *Problems of Communism*, septembre-octobre 1977.

GROSSMAN (G.). Notes on the Illegal Private Economy and Corruption, in : *US Congress Joint Economic Committee*, 1979, p. 834-855.

KATSENELINBOIGEN (A.). Coloured Markets in Soviet Union, *Soviet Studies*, janvier 1977.

KORNAI (J.). *The Economics of Shortage*, North Holland, 1980.

SCHIRAY (M.), L'économie cachée, conflits sociaux et l'avenir des sociétés industrielles, Frascati, Rome, les 25-28 novembre 1982, in : *M.S.H. Informations*, n° 43, 1983.

SCHROEDER (G.) et GREENSLADE (R.). *On the Measurement of the Second Economy*, vol. XXI, n° 1, 1979.

SIMON (C.). L'économie polonaise en mouvement..., *Revue d'Études Comparatives Est-Ouest*, vol. 13, n° 4, 1982.

WILLES (P.). L'économie parallèle ou les comportements anti-systémiques dans toutes les économies avec références spéciales à l'URSS, Conférence à Paris, 1979.

ZYCIE GOSPODARCZE 1981, 1982 (hebdomadaire).

POLITYKA 1981, 1982 (hebdomadaire).

ROCZNIK STATYSTYCZNY 1980, 1981 (Annuaire Statistique).

CONSOMMATION-REVUE DE SOCIO-ÉCONOMIE

AU SOMMAIRE DES DERNIERS NUMÉROS

1981

N° 3. — Liberté ou planification en matière de recherche médicale. — Popularité des gouvernants et politique économique. — L'effet redistributif du régime de retraite de la Sécurité sociale des États-Unis. — La théorie économique de la famille : une critique méthodologique. — L'économie non officielle. — Politique conjoncturelle et fluctuations de la construction de logements aux États-Unis.

N° 4. — La production d'enseignement supérieur dans les établissements français. Demande médicale induite par l'offre : chimère ou réalité ? — Les styles de vie. Pour une réinterprétation de la notion de tendance. — Mode de vie et style de vie. Quatre observations sur le fonctionnement des termes. — Styles de vie et courants socio-culturels : pour quoi faire ?.

1982

N° 1. — La rationalité économique des artisans. — L'analyse statistique des réponses libres dans les enquêtes socio-économiques. — Conjoncture économique et cycle des grèves.

N° 2. — L'évolution du rapport patrimoine/revenu au cours du cycle de vie : une comparaison France-Canada. — Les déterminants de la mobilité matrimoniale. — Allocation rationnelle du temps des ménages en Colombie. — La planification, les coûts et les avantages des actions médicales.

N° 3. — Confluences. — Convergence dans les systèmes nationaux de relations professionnelles. — Relations industrielles, rapport salarial et régulation : l'inflexion néo-libérale. — La prise en compte des ressources dans l'attribution des aides monétaires aux familles. — Conditions de vie et aspirations des Français. Premiers résultats de la quatrième phase.

N° 4. — Le langage de l'abstention. – Les jeux de la précision et du silence. – La gestion sociale des silences. – Le malaise de la macro-économie et l'économie invisible. – La consommation élargie en Autriche. – Extrapolation des tableaux de la consommation par C.S.P.

1983

N° 1. – Les modes de consommation de quelques pays occidentaux : comparaison et lois d'évolution (1960-1980). – Les ressources des familles et l'impact des prestations familiales. – Mobilité sociale des ménages et évolution économique.

N° 2. – L'évolution de la consommation marchande en Europe et aux USA depuis 1960. – L'indice des prix de la C.G.T. : une analyse critique. – Remarques sur une critique de l'indice C.G.T. – L'élasticité-revenu des dépenses publiques : les problèmes théoriques et empiriques de son évaluation.

N° 3. – Construction d'indicateurs de redistribution. – Endettement des ménages et rationnement du crédit. – Réflexions sur la relation fécondité-mobilité sociale. – La demande d'éducation post-obligatoire des familles paysannes. – Conditions de vie et aspirations des Français. Premiers résultats de la cinquième phase d'enquête.

AU SOMMAIRE DU PROCHAIN NUMÉRO

La variance des salaires réels, indicateur d'inégalité. – La semaine d'un enfant scolarisé. – Comportement en cours d'étude et emploi. – Déterminants économiques de la fécondité.

COPYRIGHT

The appearance of the code at the bottom of the first page of an article in this journal indicates the copyright owner's consent that copies of the article may be made for personal or internal use, or for the personal or internal use of specific clients. This consent is given on the condition, however, that the copier pay the stated per-copy fee through the Copyright Clearance Center, Inc., Operations Center, 21, Congress St., SALEM, MASS. 01970, U.S.A. for copying beyond that permitted by Sections 107 or 108 of the U.S. Copyright Law. This consent does not extend to other kinds of copying, such as copying for general distribution, for advertising or promotional purpose, for creating new collective works, or for resale.

IMPRIMERIE GAUTHIER-VILLARS, France

Dépôt légal 1983 : Imprimeur : 2483 — Éditeur : 020 — CPPP 56687

6164-83 novembre 1983 *Imprimé en France*

Le Directeur de la publication : JEAN-MANUEL BOURGOIS

Dunod

tel père, tel fils ?

Position sociale et origine familiale

Claude Thélot

Préface de Jean Fourastié

Collection L'œil économique

Qui monte et qui descend l'échelle sociale ?

Une analyse, chiffres à l'appui, de l'évolution des statuts sociaux en France

CREDOC

Centre de Recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de vie

Le C.R.E.D.O.C., Association sans but lucratif régie par la loi de 1901, est un organisme scientifique placé sous la tutelle administrative du Commissariat Général du Plan. Fondé en 1953 pour effectuer des études statistiques des structures et tendances de la demande, le C.R.E.D.O.C. a élargi son activité. Ses travaux portent sur les conditions de vie de la population et les politiques les concernant. Quels que soient les domaines abordés, il s'agit toujours de recherches et d'études socio-économiques dans lesquelles les comportements des ménages sont les préoccupations centrales du C.R.E.D.O.C.

Il en est ainsi notamment des travaux d'économie médicale, de ceux relatifs à la redistribution des revenus et au fonctionnement des services publics, comme l'enseignement, de ceux qui ont trait à la consommation et aux conditions de vie des ménages, ainsi que de ceux qui portent sur des groupes particuliers de la population.

Le C.R.E.D.O.C. effectue des travaux pour le compte des administrations publiques, pour celui d'organismes internationaux ou de droit privé; ces travaux sont publiés sous la responsabilité du C.R.E.D.O.C.

C.R.E.D.O.C., a non profit organization, is a research center supervised by the French Planning Authority. Founded in 1953 to study the patterns and trends of households' demand, C.R.E.D.O.C. has broadened its activities. The research now deals with the living conditions of the population and policies that concern them; whatever the field, investigations are centered on the behaviour of families.

Such is the case of the work on health care economics, on income redistribution and the functioning of public services such as education, on household consumption and living conditions and on particular groups of the population.

The work is commissioned by public bodies, international organizations or private institutions, and published under the responsibility of C.R.E.D.O.C.

Président :
Hubert PREVOT
Commissaire au Plan

Vice-Présidents :
Philippe HUET
Inspecteur Général des Finances, Expert du Conseil de l'O.C.D.E.
Edmond MALINVAUD
Directeur Général de l'I.N.S.E.E.

Directeur :
André BABEAU
Professeur à l'Université de Paris-X

Sommaire

GUY CAIRE	Plaidoyer et agenda pour la prise en compte des ressources humaines dans la recherche relative aux pays sous-développés	3
MARIE-AGNÈS BARRÈRE-MAURISSON, FRANÇOISE BATTAGLIOLA et ANNE-MARIE DAUNE-RICHARD	Trajectoires professionnelles des femmes et vie familiale	23
KRZYSZTOF STARZEC	L'économie polonaise vue à travers des circuits parallèles	55

1983 n° 4 OCTOBRE-DÉCEMBRE

CENTRE DE RECHERCHE POUR L'ÉTUDE
ET L'OBSERVATION DES CONDITIONS DE VIE