

PIERRE VINOT

**Nouvelle méthode d'analyse de la structure du pouvoir  
d'achat et de la pression inflationniste**

*Journal de la société statistique de Paris*, tome 99 (1958), p. 119-143

[http://www.numdam.org/item?id=JSFS\\_1958\\_\\_99\\_\\_119\\_0](http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1958__99__119_0)

© Société de statistique de Paris, 1958, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « Journal de la société statistique de Paris » (<http://publications-sfds.math.cnrs.fr/index.php/J-SFdS>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme  
Numérisation de documents anciens mathématiques  
<http://www.numdam.org/>

## VI

# NOUVELLE MÉTHODE D'ANALYSE DE LA STRUCTURE DU POUVOIR D'ACHAT ET DE LA PRESSION INFLATIONNISTE

---

La Société de Statistique de Paris connaît déjà un premier aspect de la méthode d'analyse statistique du pouvoir d'achat dont nous avons établi la théorie et dont nous poursuivons la mise en œuvre. C'est celui qui s'exprime sous la forme de graphiques de type classique, par une représentation analogue à la figuration, usuelle en démographie, de la pyramide des âges.

Toutefois, la dénomination de « pyramides » des âges est impropre. Il s'agit en réalité d'un « profil », d'une *coupe* de pyramide. Ce mode de représentation convient lorsqu'il s'agit d'exprimer la distribution d'un effectif selon deux coordonnées (âges — nombres), ce qui peut être pleinement traduit par une figuration plane.

En matière d'analyse du pouvoir d'achat, on peut aussi recourir d'abord à une représentation à deux dimensions. Celle-ci permet déjà de découvrir des aspects très inattendus, révélant des écarts d'une amplitude insoupçonnée entre des apparences auxquelles on est accoutumé et les réalités qu'elles recouvrent et qu'elles dissimulent. D'où la nécessité de nos « radiographies » du pouvoir d'achat. Celles-ci ont fait l'objet de notre communication du 20 avril 1955. (*Journal de la Société de Statistique de Paris*, avril-juin 1955).

Dès ce moment nous pouvions indiquer déjà que cette théorie statistique comportait le passage à une représentation à trois dimensions. C'est là l'objet de notre nouvelle communication.

Afin de raccorder celle-ci à la précédente, nous récapitulerons brièvement ce qu'il faut savoir des pyramides planes.

Puis nous établirons un parallèle entre notre méthode et les statistiques tri-dimensionnelles telles qu'il en existe déjà; et nous verrons en quoi notre méthode, malgré les précédents qui peuvent être cités, est cependant entièrement originale.

Ensuite nous examinerons les utilisations auxquelles elle peut donner lieu, au niveau de l'entreprise : connaissance des conditions d'existence des salariés; étude de la structure des rémunérations et de ses variations; étude des élasticités de la demande et connaissance profonde du « marché ».

Nous aborderons enfin l'exploitation des informations ainsi obtenues sur le terrain économique, ou plutôt socio-économique, au niveau des attributions et des responsabilités de l'État; notamment du point de vue de la politique de l'emploi; ainsi que de la connaissance de la pression inflationniste, et par conséquent des moyens d'y résister.

## LES NIVEAUX DE VIE

Le point de départ de la méthode a été l'étude des budgets privés et de la consommation finale; au stade de ce qu'il est devenu de mode d'appeler le « panier de la ménagère »; expression d'ailleurs beaucoup trop restrictive, car la recherche doit porter sur la totalité des postes de la dépense individuelle et familiale.

### *La notion de « niveau »*

Pour aborder l'examen de la consommation finale et donc des niveaux de vie, il importe de remarquer une caractéristique essentielle de la notion même de niveau.

Un niveau est un *rapport*; il comporte donc nécessairement deux termes. C'est le cas pour le niveau d'un récipient quelconque, d'un réservoir. Un niveau est une expression fractionnaire.

Il n'en va pas différemment lorsqu'il s'agit de niveaux de vie. Il est curieux qu'on l'oublie si aisément dans ce cas, et qu'on voie si fréquemment confondre dans beaucoup de raisonnements économiques, le « salaire », par exemple, et le niveau de vie; c'est-à-dire en somme *un terme* et la *fraction entière* — sans qu'on se soucie de son dénominateur.

Cette confusion est entretenue par le fait qu'il existe des cas déterminés où ce dénominateur se trouve être égal à l'unité. Mais on court à de graves erreurs en tenant pour un fait général ce qui ne constitue qu'un cas particulier.

Une question typiquement statistique se pose : *combien* de cas, *quel pourcentage* de cas peuvent être ramenés à ce cas particulier? *Combien* présentent d'autres caractéristiques, et quelles en sont les conséquences?

L'étude des niveaux de vie permet de répondre à ces questions.

C'est ainsi que lorsqu'un salaire, un gain individuel, correspond à la couverture des besoins d'une personne, d'une *unité* de besoins de subsistance, le salaire est *identique* au niveau de vie brut. On peut établir deux séries concordantes :

*salaire :*

25 200 — 31 500 — 37 800 — 44 100 — 50 400 — 56 700 — 63 000 — 69 300 etc.

*niveau de vie (brut) :*

25 200 — 31 500 — 37 800 — 44 100 — 50 400 — 56 700 — 63 000 — 69 300 etc.

Mais si le salaire (ou ressource individuelle quelconque) entre dans un foyer où doit être assurée la subsistance de plusieurs personnes, entre lesquelles ce salaire, et ses prolongements (salaires indirects) se partagent, la similitude est rompue. On peut dresser un tableau des équivalences ou des discordances qui sont alors constatées. C'est le tableau de comparaison des niveaux de vie.

Celui-ci permet de relever directement les positions en niveaux de vie de chaque cas.

### *Les niveaux de vie*

Le niveau de vie ne peut se déterminer par la seule connaissance d'un montant de salaire, puisque, comme tout niveau, il se détermine par comparaison.

Le niveau s'établit à l'intérieur de la cellule de consommation dans le cadre de laquelle on fait bourse commune.

L'examen du tableau de comparaison permet de connaître des situations ramenées à un commun dénominateur (Voir p. 125).

On peut y faire une suite de constatations très significatives :

1<sup>o</sup> Niveau de vie (brut) et montant de salaire coïncident dans la première colonne; ils sont en discordance dans toutes les autres.

2<sup>o</sup> Les niveaux de vie fléchissent entre la première colonne et les suivantes; mais ce fléchissement n'est pas uniforme aux différents plans horizontaux;

3<sup>o</sup> les *marges d'insuffisance*, par rapport à un certain montant de ressource considéré comme un minimum social et comme un objectif à atteindre — quel que soit ce montant qui peut être discuté — sont déterminées par unité de consommation; *elles se répètent donc autant de fois* qu'il y a d'unités de consommation dans le foyer considéré, et *se multiplient* par le nombre d'équivalences-adultes dont il s'agit d'assurer la subsistance normale.

Mais surtout le gros intérêt de ce tableau est que, puisque toutes les situations qui y figurent sont ramenées à un commun dénominateur, il est possible de tracer différentes courbes de niveaux qui sont, en d'autres termes, des courbes d'iso-consommation au point de vue du pouvoir d'achat marginal et de l'accession à un groupe de biens correspondant à un niveau d'aisance déterminé.

### *Les courbes de niveaux*

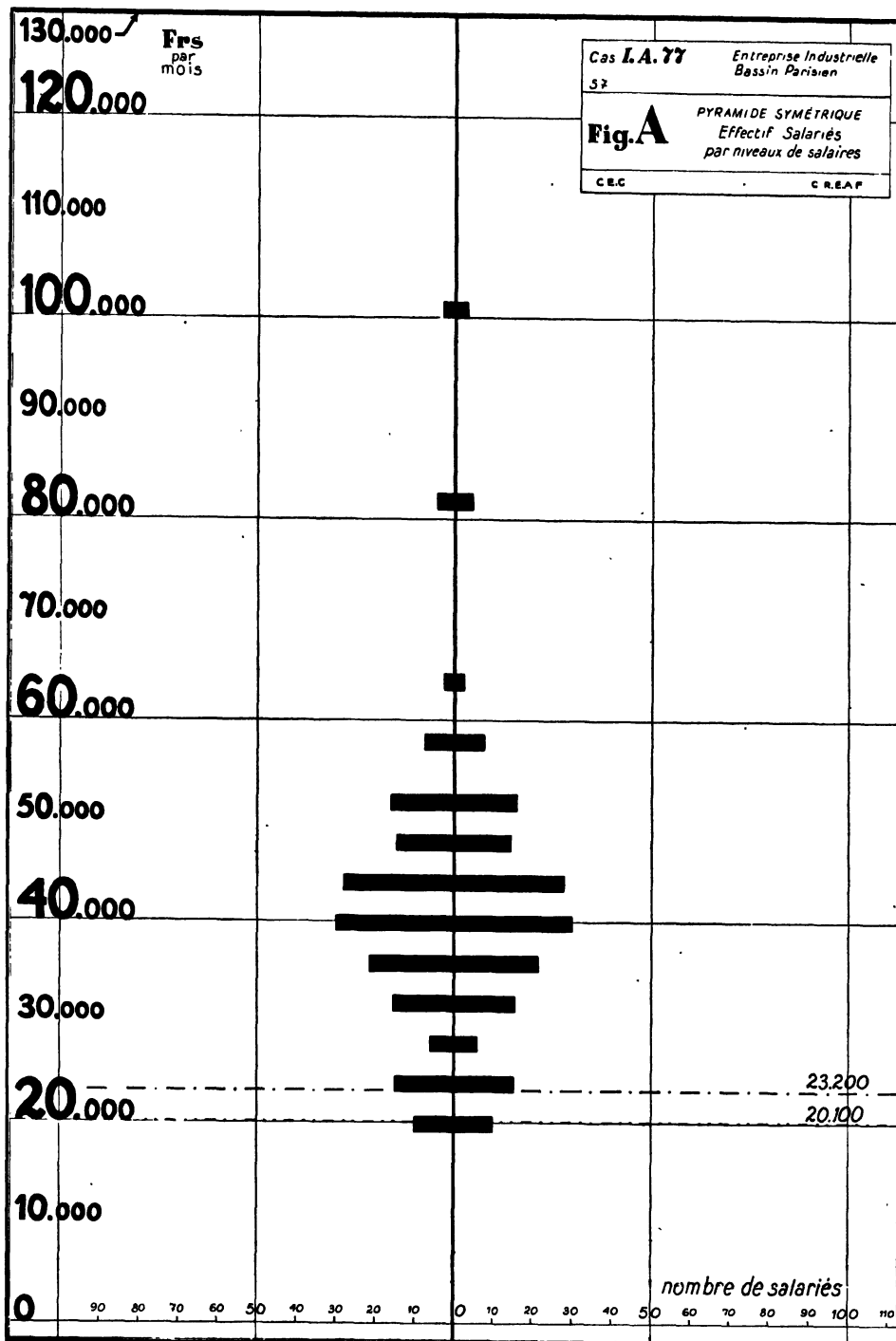
Si tous les salariés se rangeaient dans la première colonne du tableau, les niveaux de vie successifs s'inscriraient dans le prolongement exact et à la perpendiculaire de l'échelle des salaires.

Mais pour tous les autres cas, le niveau de vie, ou montant de ressource par unité de consommation, se sépare de l'étiage du salaire nominal individuel et s'inscrit à un niveau plus ou moins éloigné de celui-ci.

C'est ce qui apparaît tracé en trait gras pour le niveau de vie marginal de 25 000 sur notre tableau de comparaison.

On peut bien entendu tracer d'autres courbes de niveaux, correspondant à différents étiages d'aisance ou de privation. Ce qui est significatif est que la courbe ainsi obtenue au niveau d'un minimum social, ou de l'ordre de grandeur de celui-ci, ne se distribue nullement à la perpendiculaire de l'échelle des salaires, mais obliquement par rapport à celle-ci, à la diagonale de notre tableau.

La ligne ainsi obtenue est une ligne de crête; elle situe un clivage au-dessus



1. — Fig. A.

**Pyramide symétrique.**

Effectif des salariés rangé selon le montant des salaires

duquel s'incrivent les cas pour lesquels le minimum social est atteint; au-dessous duquel se distribuent les sous-consommateurs, n'ayant, par rapport à la couverture du minimum social, qu'un pouvoir d'achat déficient.

On peut considérer cette déficience du point de vue « social », et dire que les intéressés sont ainsi, si surprenant que cela paraisse en regard de certains montants de gains, des « économiquement faibles ».

Mais on peut aussi exprimer le phénomène du point de vue « économique », en disant que les marges de privation ainsi relevées constituent, *a contrario*, du chiffre d'affaires perdu pour la production; des occasions de travail perdues, du point de vue de l'emploi.

#### *Un tableau à double entrée*

La table de comparaison des niveaux de vie ne constituant qu'un barème, il ne suffit pas de connaître la répartition d'un effectif seulement entre les diverses colonnes — ce qui est une connaissance très accessible; ni même entre les différentes lignes horizontales, ce qui exige une recherche distincte. Il faudrait encore connaître la répartition détaillée à l'intérieur de chacune des différentes cases du tableau. Car même une connaissance exacte de l'effectif d'une colonne et de l'effectif d'une bande horizontale ne suffit en aucune façon à indiquer l'effectif au point d'intersection.

Une bonne connaissance du pouvoir d'achat de la clientèle, ou, à un autre point de vue, de la répartition du revenu national, exigerait donc que tout effectif de consommateurs soit analysé à travers la « grille » fournie par ce tableau.

Relativement aux apparences de la situation en salaires, il s'agit d'enregistrer des distorsions qui se révèlent être en bien des cas considérables.

Pourtant, ce n'est pas le tableau qui crée une « réfraction »; il se borne à l'enregistrer. La table de comparaison indique au contraire, en niveaux de vie réels, la réfraction qui se produit chaque fois qu'on prend un montant de salaire pour un niveau de vie; et il permet de retrouver la réalité du pouvoir d'achat marginal derrière les apparences.

#### *Les pyramides planes*

La méthode des pyramides de niveaux de vie comparés permet d'obtenir les aspects graphiques distincts de la situation et de la classification d'un même effectif, considéré successivement à ces différents points de vue.

Chaque figure est construite comme peut l'être une pyramide des âges. Mais à mesure que les caractéristiques retenues vont être différentes, le profil sera, lui aussi, différent.

Dans la figure A, un effectif déterminé de salariés est classé, aux différents niveaux, selon le montant de leur salaire. Chaque groupe s'inscrivant à un même niveau horizontal est réparti *par moitié* de part et d'autre d'un même axe vertical. La figure est ainsi arbitrairement *symétrique*.

Cette figure serait significative des niveaux de vie, dans l'hypothèse où tous les salariés se rangeraient dans la première colonne du tableau de compa-

raison; c'est-à-dire où ils gagneraient tous leur vie pour n'avoir à assurer que leur propre subsistance personnelle. Il va de soi que dans la pratique il n'en est généralement pas ainsi. Dans une entreprise, s'entremêlent, dans une proportion qui varie, les salariés individuels et ceux d'entre eux qui ont un foyer.

C'est cette répartition que fait apparaître la figure B.

Les salariés ne sont plus répartis de façon symétrique de part et d'autre de l'axe vertical; mais celui-ci est devenu un axe de tri binaire :

— à gauche, dans chaque bande horizontale, les individuels, ceux qui entreraient dans la première colonne du tableau;

— à droite, tous les autres, ceux qui se répartissent dans les différentes autres colonnes.

Pour le groupe situé à gauche, nous connaissons ainsi d'ores et déjà le niveau de vie, puisque nous savons que pour ceux-ci, il *coïncide* avec le montant de salaire.

Il n'en est pas de même pour le groupe de droite; nous ne connaissons pas encore le niveau de vie de ceux qui le composent; mais nous savons au moins que pour eux il est *différent* de la position apparente.

Il nous faut, maintenant, pour les uns et pour les autres, déterminer le niveau. C'est ce que fait ressortir la figure C.

Les salariés sont cette fois représentés selon leur niveau de vie, c'est-à-dire selon la ressource marginale ramenée à l'unité de consommation.

Le groupe de gauche est invarié. Le groupe de droite, lui, fait l'objet d'un nouveau classement, très différent de celui qui apparaissait en B, et qui d'ailleurs a été conservé en pointillé.

\* \* \*

Nous connaissons ainsi les conditions d'existence de chacun de ces salariés, compte tenu et dans le cadre de la cellule de consommation qui partage leur existence, et dont ils sont solidaires.

C'est donc cette figure qui est significative pour comparer les salariés entre eux; et pour connaître par exemple le niveau de satisfaction, de couverture des besoins, d'accession à l'aisance, auquel ils se situent réellement.

Mais du point de vue de la consommation, l'effectif à considérer n'est pas seulement celui de ces producteurs actifs. La clientèle est formée, quant aux besoins, *à la fois* de ces actifs et de leurs ressortissants à charge.

C'est ce que fait apparaître la fig. D, qui doit être comparée avec la fig. B. Les ressortissants à charge ont été ajoutés, non pas en nombre de personnes, mais convertis en *équivalences-adultes*, ou *unités de consommation*. Ils n'affectent naturellement pas la partie gauche de l'effectif, et s'ajoutent donc en totalité à droite. Chaque bande horizontale est ainsi prolongée par cet effectif, rangé ici *selon la position* que le salarié dont ils ressortissent occupe *en salaire*.

Cette figure, comme la figure B en ce qui concerne les salariés seuls n'exprime donc pas de niveaux de vie. Il faut à son tour la corriger, en effectuant la « radiographie », pour trouver, derrière elle, les niveaux de vie réels qu'elle dissimule; qu'elle ne nous présente qu'à travers un phénomène de réfraction.

Régime salariés  
Zone sans abattements

*Table de comparaison des niveaux de vie selon la situation de famille  
(compte tenu des prestations familiales)*

Niveau de vie brut réel, ramené à l'unité de consommation (1).

Situation janvier 1958.

Coefficient théorique de qualification (1)	Salaire individuel	Ménage 2 salaires	Situation supérieure, aux différents échelons, à celle de l'individuel sans charge de niveau de gain correspondant.							
			Individuel 0 enfant besoins : 100	Ménage 1 enfant — 220	Ménage 2 enfants — 270	Ménage 3 enfants — 320	Ménage 4 enfants — 370	Ménage 6 enfants — 470	Ménage 8 enfants — 570	
4	111 360		111 360	51 436	45 823	41 656	38 129	33 327	30 210	
3,5	97 440		97 440	45 109	40 667	37 306	34 367	30 365	27 767 -413	
3	83 520		83 520	38 782	35 512	32 956	30 605	27 404 -2 051	25 325 -14 333	
2,75	76 560		76 560	35 618	32 934	30 781	28 724	25 923 -9 011	24 104 -21 293	
2,5	69 600		69 600	32 455	30 356	28 606	26 842 -3 761	24 442 -15 971	22 863 -28 253	
2,25	62 640		62 640	29 290	27 777 -167	26 431 -4 508	25 011 -10 721	22 961 -22 931	21 662 -35 213	
2	55 680		55 680	26 127 -3 768	25 200 -7 127	24 256 -11 466	23 081 -17 681	21 480 -29 891	20 441 -42 173	
1,75	48 720		48 720	22 964 -10 728	22 623 -14 087	22 081 -18 428	21 200 -24 641	19 999 -36 851	19 220 -49 133	
1,50	41 760		41 760	19 800 -17 688	20 045 -21 047	19 906 -25 388	19 319 -31 601	18 519 -43 811	17 999 -56 093	
1,25	34 800		34 800	16 636 -24 648	17 467 -28 007	17 731 -32 348	17 438 -38 561	17 038 -50 771	16 778 -63 053	
1 (200 heures)	27 840		27 840	13 473 -31 608	14 889 -34 967	15 556 -39 308	15 556 -45 521	15 556 -57 731	15 557 -70 013	
1 (178 heures)	24 081		24 081	11 310 -35 367	13 497 -38 726	14 382 -43 067	14 541 -49 230	14 757 -61 490	14 897 -73 772	

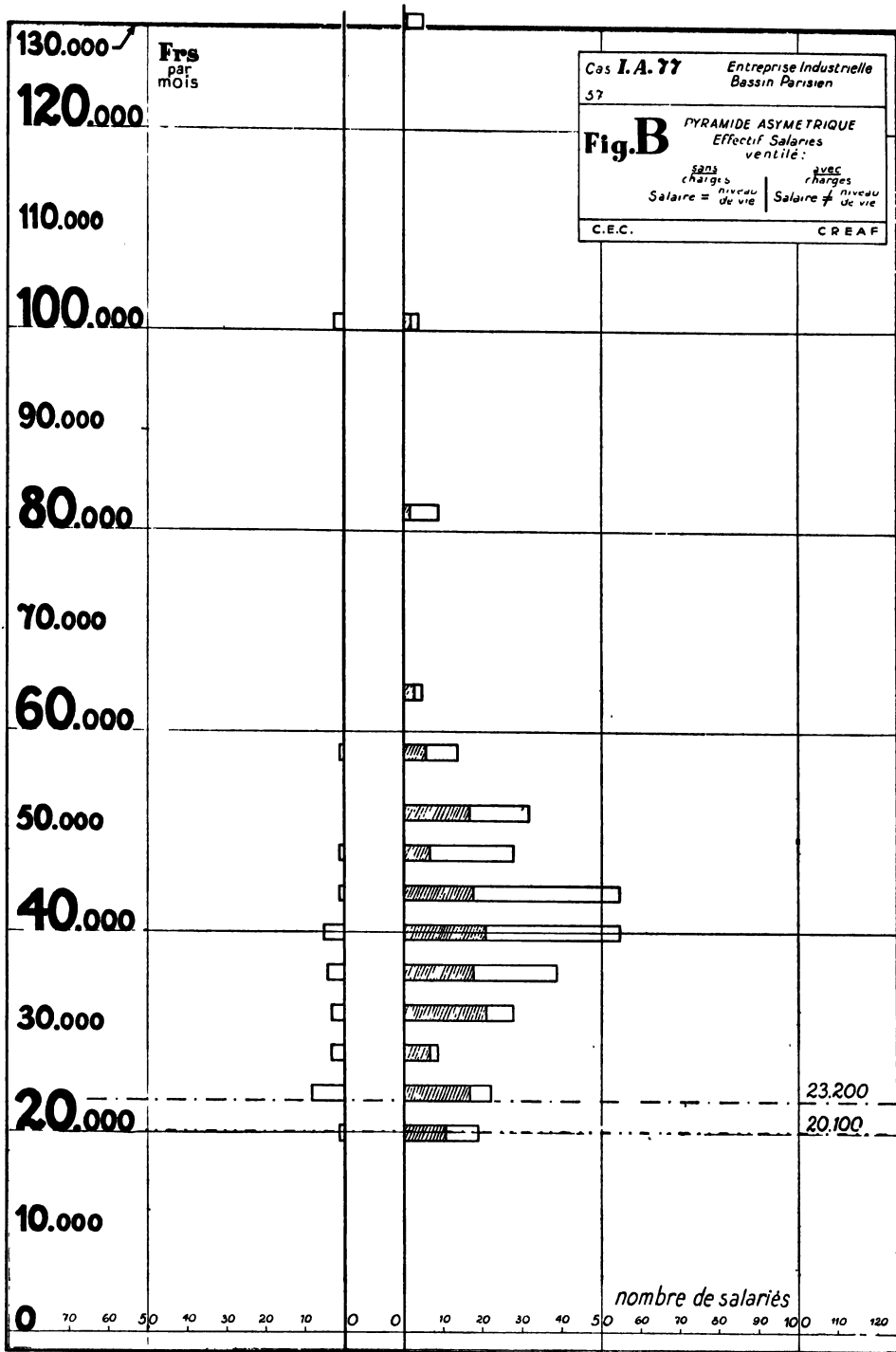
(1) Rappelons que l'Institut de Statistiques d'Oxford utilise pour les enfants l'échelle suivante, qui fait ressortir sur 14 années, une moyenne annuelle par enfant supérieure à 50 :

- au-dessous de 3 ans : 0,33;
- de 3 à 5 ans : 0,60;
- de 6 à 9 ans : 0,80;
- de 10 à 14 ans : 0,70.

(1) Base :

- Chef de famille : 100;
- Le ménage : 170;
- Chaque enfant (en moyenne) : 50.



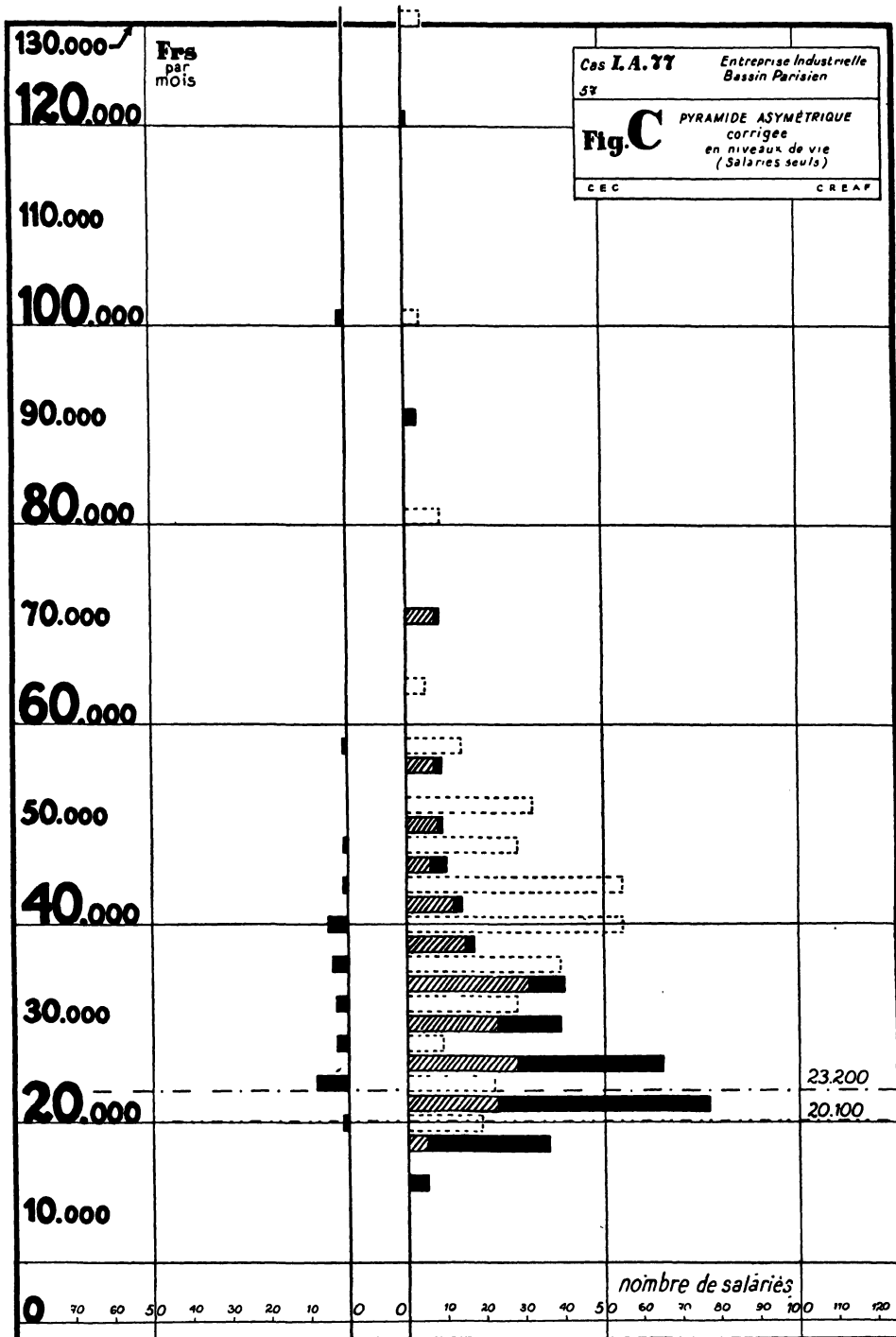


2. — Fig. B.

**Pyramide asymétrique.**

De part et d'autre de l'axe zéro, chaque groupe horizontal est scindé :  
 — à gauche les cas ayant une unité de gain d'activité pour une unité de besoins de subsistance (travailleur actif seul); ■  
 — à droite, tous les autres cas.

Le niveau de vie (brut) coïncide avec le montant du salaire pour le groupe de gauche seul.



3. — Fig. C.

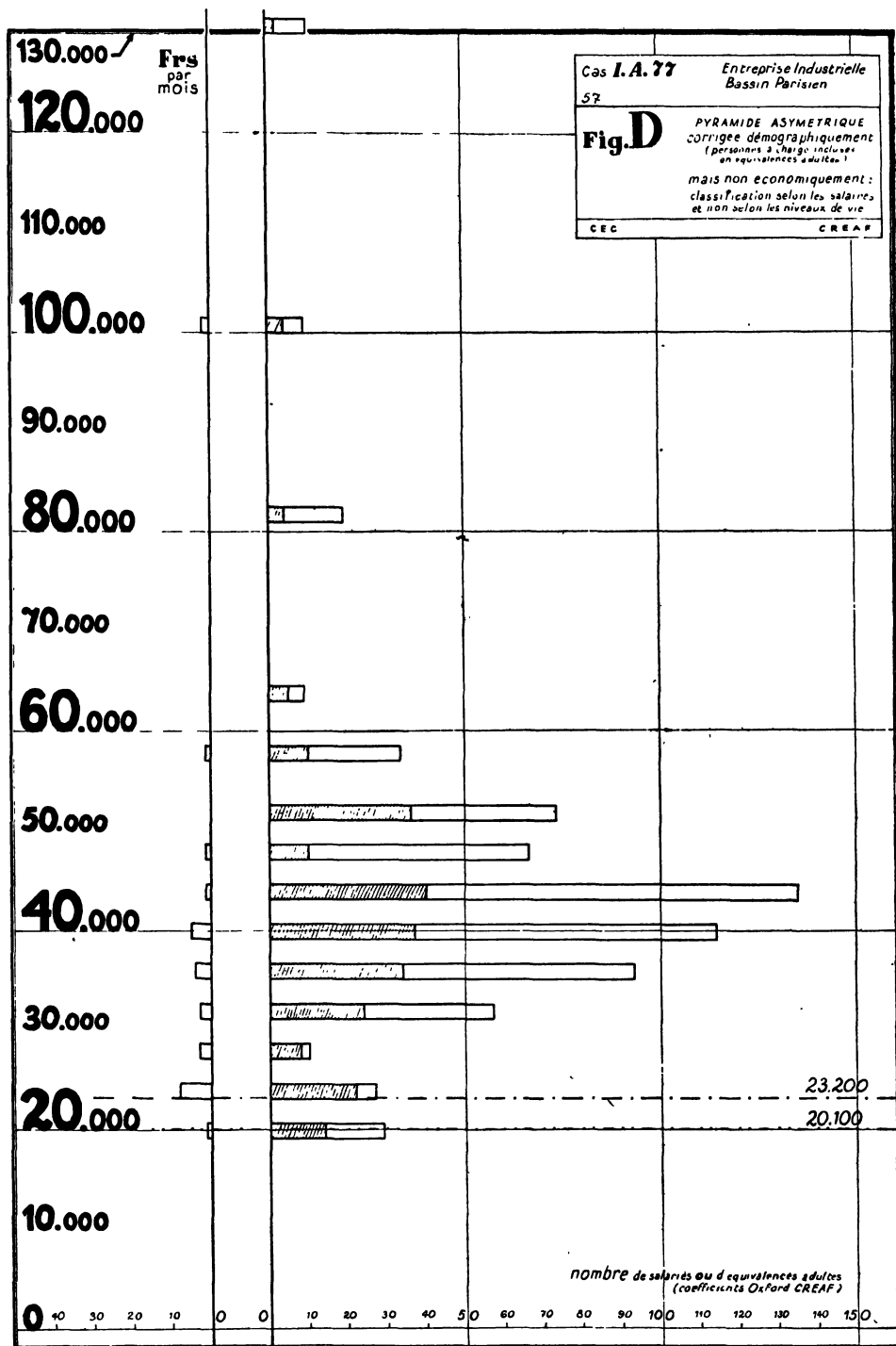
La pyramide exprime des niveaux de vie.

Le groupe de gauche est invarié.

Le groupe de droite glisse vers le bas par rapport à sa position apparente en B.

Le profil de ce groupe de droite tel qu'il apparaissait sur la fig. B est répété en pointillé pour permettre la comparaison.

Il s'agit toujours de l'effectif des actifs seulement.

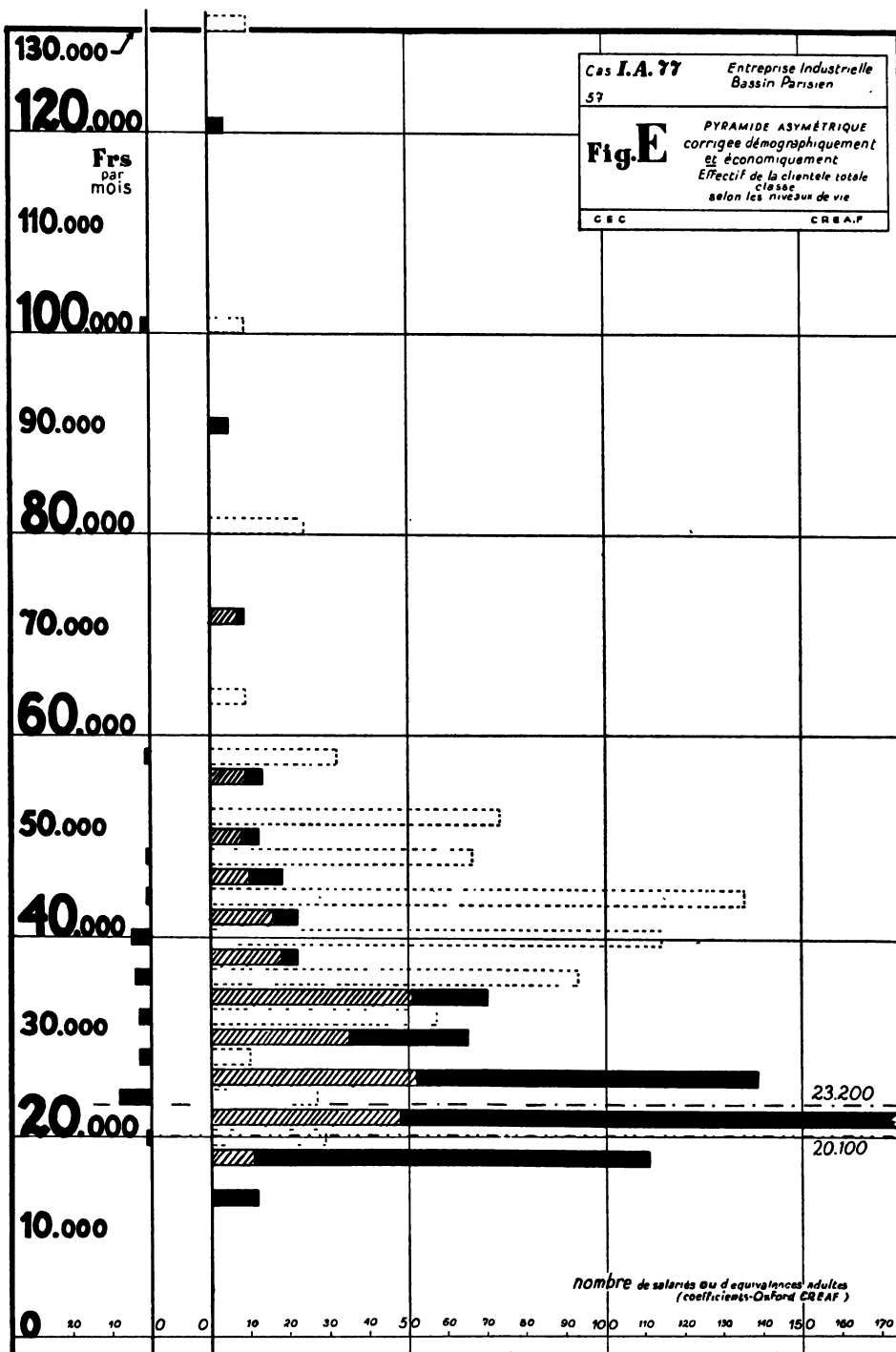


4. — Fig. D.

La pyramide est complétée démographiquement.

Elle englobe les ressortissants à charge des actifs. (Comptés en équivalents-adultes, c'est-à-dire avec des coefficients contractés afin de maintenir la comparabilité).

L'effectif ainsi complété par adjonction des consommateurs non-producteurs est encore rangé selon les positions en salaires.



5. — Fig. E.

La pyramide est corrigée démographiquement et en niveaux de vie.

Les effectifs sont ceux de la figure précédente, déjà complétés par adjonction des personnes à charge.

La pyramide exprime des *niveaux de vie*, comme en C, mais pour l'effectif consommateur total. On constate le même glissement vers le bas que de B en C.

Le profil du groupe de droite tel qu'il apparaissait en D est maintenu en pointillé pour permettre la comparaison.

C'est l'objet de la fig. E.

La réfraction est neutralisée. L'effectif consommateur total, actifs et non-actifs réunis, est rangé selon les niveaux de vie (bruts) réels.

La fig. C est celle qui doit être consultée pour connaître le niveau de satisfaction atteint par les membres du personnel, considérés à l'intérieur de l'entreprise. La figure E est celle qui doit être consultée pour connaître la clientèle réelle, à l'échelle du marché.

### POURQUOI LA TROISIÈME DIMENSION?

Si ces résultats significatifs et ces contrastes révélateurs peuvent être obtenus au moyen de graphiques établis selon les modes de représentation les plus classiques, pourquoi donc la « troisième dimension »? En quoi celle-ci est-elle nécessaire; à quoi est-elle utile?

#### *Importance des courbes d'iso-consommation*

La raison d'être de l'analyse tri-dimensionnelle nous est rendue sensible si, connaissant ce que révèle la comparaison entre la fig. A et la fig. E, nous nous reportons de nouveau à la table de comparaison de niveaux de vie et si nous y considérons les courbes d'iso-consommation qui peuvent y être tracées.

Nous constatons en effet qu'on trouve le long d'une même courbe — c'est-à-dire le long d'une *même horizontale* en C ou en E — des cas qui appartiennent à des positions de salaires *extrêmement différentes*.

Inversement, nous trouvons le long d'une même horizontale du tableau, c'est-à-dire d'une même bande de la figure A ou B, des cas qui vont se distribuer à des hauteurs très variées de la fig. C ou E.

Les graphiques nous fournissent donc un aspect général très nécessaire et très significatif; ils nous permettent d'observer les glissements qui se produisent entre A et C ou entre D et E. Mais ils ne nous permettent pas de scruter la structure de chacune des bandes horizontales; de déterminer, non seulement les positions de départ, mais les positions d'arrivée de chaque unité figurant sur une même bande horizontale en B ou en D; ou, en remontant, non seulement les points d'arrivée, mais en même temps les positions d'origine de chaque unité figurant sur une même bande en E, et dont nous voudrions connaître la provenance en A.

Ainsi rencontrons-nous les limites des résultats permis par le graphique, qui laisse subsister une opacité dans la structure des phénomènes dont il a si utilement rendu la physionomie générale (1).

C'est pourquoi nous avons été conduits à imaginer et à adopter un autre type de représentation.

---

(1) Sans doute peut-on recourir ici à des repères utilisant par exemple des jeux de couleurs différentes. Dans une analyse statique, ce procédé qui est encore à deux dimensions peut être d'un réel secours. Mais il s'avère insatisfaisant lorsqu'il s'agit d'utiliser le modèle dans la mobilité d'une suite d'hypothèses de variations de la structure constatée.

*Deux sortes de « troisième dimension ».*

Les pyramides en relief ont d'abord été conçues de façon purement théorique; et avant de voir prendre forme le premier des « solides » correspondant à ce concept, avant même d'en avoir réuni les données concrètes, nous avons pu en donner une description très précise.

Certes il existait auparavant des représentations statistiques à trois dimensions. C'est ainsi que l'on cite classiquement celle qui concerne la consommation d'électricité. Mais celle-ci constitue-t-elle un précédent auquel notre méthode puisse être ramenée? Il y a entre les deux formules une différence fort importante.

Voyons en effet comment s'obtient le modèle volumétrique que nous évoquons.

On peut établir une courbe journalière de la consommation d'électricité, avec ses pointes. Mais celles-ci, au cours des saisons, se modifient : elles peuvent être plus ou moins élevées; l'heure où elles atteignent leur maximum se déplace. Si donc on découpe pour chaque journée le contour ainsi obtenu, puis si on assemble les uns derrière les autres cette suite de profils journaliers, on aura obtenu un modèle *en relief*, présentant l'aspect d'une sorte de chaîne de montagnes, mettant en évidence ces variations des heures de pointe. On a bien ainsi une statistique à trois dimensions.

Ce n'est cependant pas là un véritable précédent à nos modèles en relief. En effet, dans ce cas, la représentation spatiale n'exprime pas réellement la « troisième dimension »; la profondeur du fichier correspond ici à un *axe-temps*. Si la représentation est bien tri-dimensionnelle, l'échelonnement en profondeur exprime alors la quatrième dimension, *en esquivant la troisième*.

Il n'y a donc similitude qu'apparente entre cette statistique à trois dimensions déjà existante, et la formule d'*analyse à trois coordonnées* que nous appliquons à la connaissance de la structure du pouvoir d'achat.

Notre méthode comporte elle aussi, comme nous pourrions le voir ultérieurement, le passage à la quatrième dimension — et nous constaterons alors qu'elle en facilite puissamment l'exploration. Mais avant que nous ayons ainsi à animer notre modèle et à en observer les variations dans le temps, il nous faut *d'abord* en bien connaître la contexture complexe, qui ne saurait se ramener à un profil écrasé dans un « univers » fictif à deux dimensions.

Notre troisième dimension se situe donc encore au cours d'un même instant. A une « coupe verticale », à une simple section qui ne peut rendre qu'un aspect obtenu selon un plan, elle substitue une représentation volumétrique.

Celle-ci seule sera en état de traduire, conformément à la réalité, des structures qui se développent effectivement selon trois coordonnées. Seule elle nous rendra perceptibles — et désormais claires pour notre imagination — des corrélations qui ne s'établissent pas seulement dans le monde sans épaisseur de la géométrie plane, mais qui se développent bien, concrètement, dans tous les sens d'un espace à trois dimensions.

### LES PYRAMIDES TRI-DIMENSIONNELLES

Notre objectif est donc d'obtenir une représentation aussi fidèle que possible de la structure du pouvoir d'achat réel d'un effectif déterminé, sous tous ses aspects, à la fois quant à la répartition des salaires et quant à la distribution de l'effectif selon les niveaux de vie. Il importe que nous puissions parcourir la figure obtenue en tous sens notamment selon des courbes de niveaux qui sont alternativement horizontales, selon les apparences ou obliques, selon les réalités; et que soit obtenue une visibilité totale là où régnait une opacité complète tant que nous étions abusés par la fausse identité salaire-niveau de vie; mais là où régnaient encore des opacités partielles, même après l'obtention des radiographies du niveau de vie.

Dans l'approche de ce résultat, nous scinderons la difficulté, et nous procéderons en quelque sorte par tranches successives.

#### *Établissement d'une strate*

Prenons, dans la pyramide A, l'un des groupes quelconque de salariés figurant sur une même horizontale, c'est-à-dire ayant un *même montant de salaire*.

Nous trierons ces salariés en trois groupes :

a) ceux qui ont *une unité de gain* d'activité pour *une unité de besoins de subsistance* et dont le *niveau de vie* coïncide ainsi avec le *salaire*. Ce sont les cas correspondant à la première colonne du tableau de comparaison;



Fig. F.  
Exemple d'une strate de la pyramide en relief.

b) ceux qui ont *une unité de gain*, pour un foyer comprenant un nombre quelconque d'unités de consommation, *supérieur à l'unité*;

c) ceux qui ont, dans un foyer, *plus d'une unité de gain* d'activité, pour un nombre *quelconque* d'unités de consommation; c'est-à-dire les foyers où il entre deux salaires ou plus, que les seconds salaires soient le fait des conjoints, ou de l'un ou plusieurs des enfants.

Si dans chaque cas le niveau de vie *coïncidait* avec le salaire, nous pourrions établir une simple planche dont la hauteur désignerait ce montant *à la fois* de salaire et de niveau de vie; et dont la largeur exprimerait des effectifs.

Nous pourrions ranger à la suite les unes des autres, verticalement, une suite de ces planches dont les hauteurs successives échelonnées en gradins exprimeraient la montée de l'échelle des salaires; et dont les largeurs inégales indiqueraient les *effectifs* au niveau de chacun de ces montants.

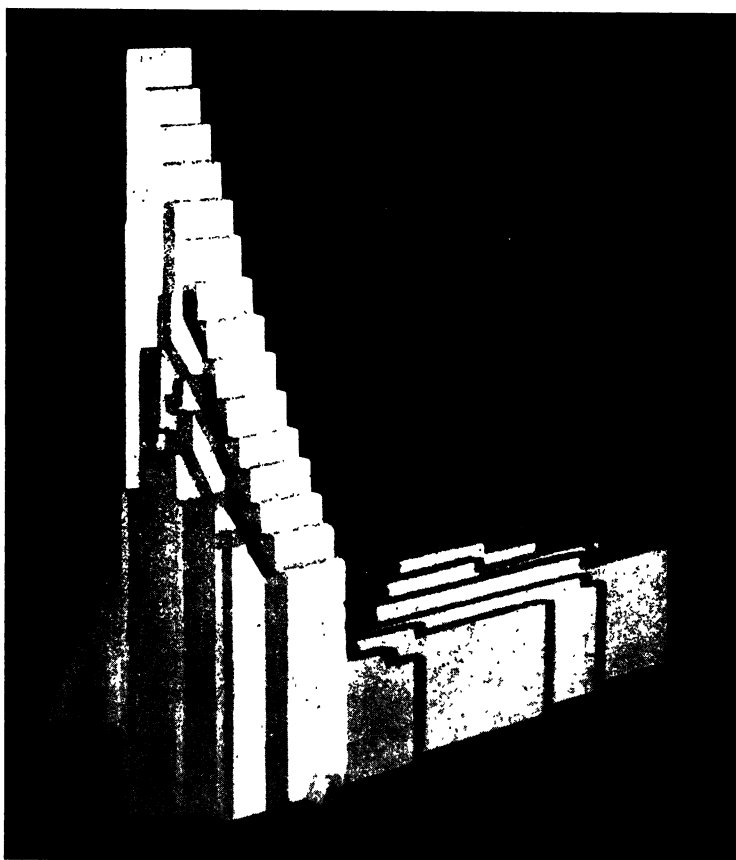


Fig. G.

Une pyramide à trois dimensions, vue de gauche.  
Les escaliers blancs expriment l'échelle des salaires.

Mais voici qu'au lieu de cela, dès lors que, pour un groupe ayant un *même salaire*, nous entreprenons la classification *selon les niveaux de vie*, nous nous trouvons devant un profil complexe et contrarié (Fig. F).

Pour l'étudier, nous séparerons les trois groupes *a), b), c)*, par deux bandes blanches, dont la largeur est indifférente, car elles n'ont d'autre rôle que d'éta-



blir un cloisonnement. Nous placerons le groupe *a*) au milieu. La hauteur de la bande blanche de droite exprimant le montant de salaire, les cas qui s'inscrivent en *a*) coïncideront, en niveaux de vie bruts, avec ce montant; ils s'inscriront à l'alignement de cette arête.

A gauche de la bande blanche de gauche, nous inscrirons le groupe *c*), celui des salariés au foyer desquels il entre deux gains ou davantage. Nous rencon-

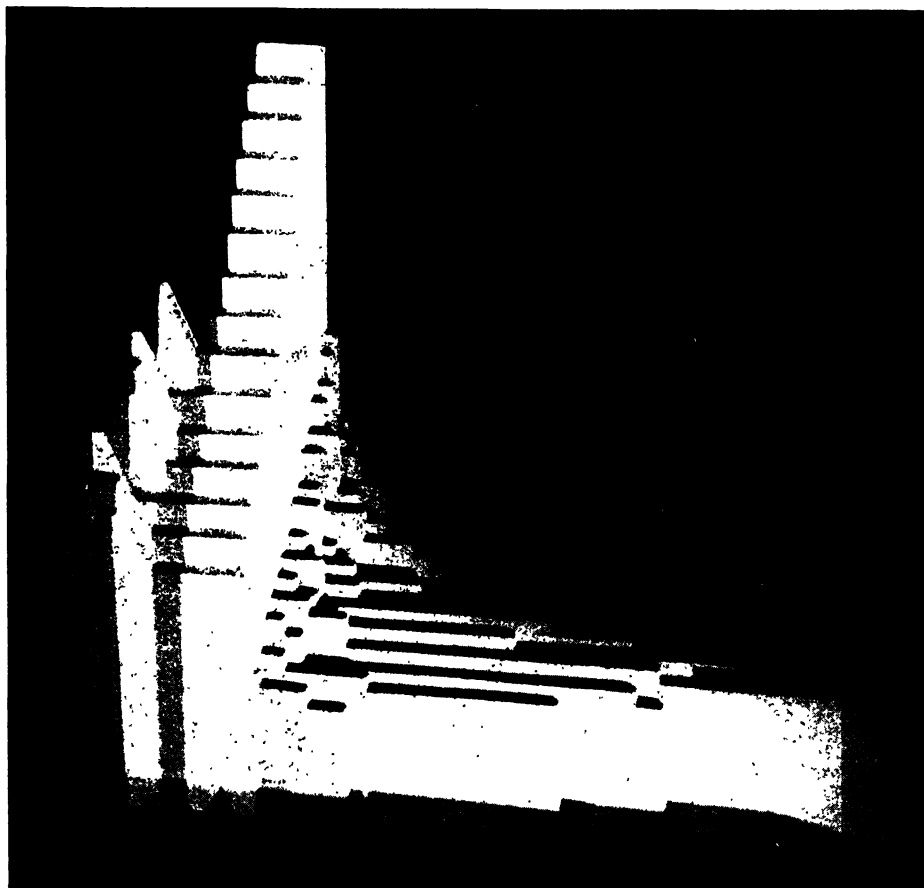


Fig. H.

La pyramide en relief, vue de face.

trerons ainsi des situations où le niveau de vie réel *peut être supérieur* à la position en montant de salaire, et l'est parfois en effet.

Enfin, nous porterons à droite le groupe *b*); les cas ayant une seule unité de gain, mais devant assurer la subsistance de plusieurs personnes.

Nous obtiendrons ainsi un profil du type de la figure F. On remarquera que ce profil relève encore d'une représentation à deux dimensions.

Mais ayant procédé ainsi pour l'un des groupes de salaires — ceux de 45 000 francs, par exemple — nous établirons ensuite de la même manière une figure analogue pour chacun des autres groupes de notre graphique A.

Si nous découpons les profils plans ainsi obtenus, suivant ce contour, puis

si nous les superposons, les parties débordantes de chaque figure nous dissimuleront les profils situés en arrière de celles-ci.

Nous devons donc conférer à chacune de nos planches ou *strates*, une épaisseur, elle-même purement conventionnelle — de telle sorte que nous puissions examiner la figure sous toutes ses faces. Le principe d'un tel relief est énoncé par Léonard de Vinci : « les aspects du pied sont six, à savoir : dessous, dessus, dedans, dehors, derrière, et devant... (1). »

Pourquoi ce qui est vrai de la géométrie dans l'espace ne le serait-il pas de la représentation de l'économie, qui, elle aussi, se situe dans l'espace...

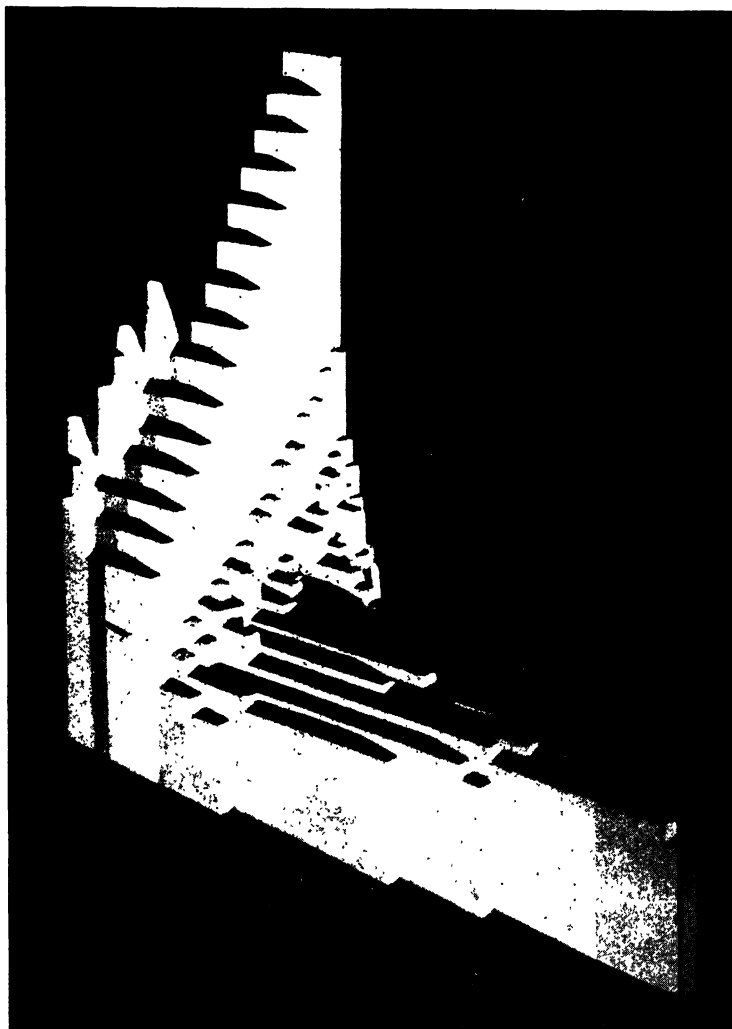


Fig. I.

La pyramide à trois dimensions, vue de droite.  
L'escalier supérieur exprime l'échelle des salaires.

A sa droite, en contre bas, les degrés des niveaux de vie effectifs du groupe de droite.

---

(1) Carnets de Léonard de Vinci, Préceptes pour l'étude des os du pied.

### *La « pyramide » en relief*

Effectivement l'étalement en profondeur de nos différentes strates, — dont chacune offre un profil contrarié à l'image de la situation du groupe qu'elle représente, — va nous fournir l'aspect général de la structure de notre effectif, non plus seulement selon les montants de salaires, mais selon les pouvoirs d'achat marginaux de chaque unité de consommation.

Nous pouvons examiner le modèle ainsi obtenu de gauche : fig. G. Nous voyons bien l'escalier des salaires nominaux ; et les « clochetons » des cas placés à gauche, vivant *plus haut* que leur salaire apparent ; mais nous ne pouvons discerner la répartition des cas situés à droite, qui sont, pour nous, à contre-pente.

La supériorité du modèle en relief est qu'ici nous pouvons alors le contourner ou le faire pivoter, et l'examiner maintenant de droite (fig. H).

C'est cette figure qui nous offre les aspects les plus caractéristiques du pouvoir d'achat. Nous y observons l'angle de progression des salaires nominaux (alignement de la partie supérieure des bandes blanches) et l'angle de gradation des niveaux de vie réels pour le groupe rangé à droite. Nous voyons — sortant de l'abstraction et de l'opacité — *prendre corps* la différence entre les deux notions et l'écart, croissant à mesure qu'on s'élève dans la hiérarchie, qui les sépare.

### *La pyramide « animée »*

Nous nous trouvons ainsi en possession d'un « modèle qui fournit, non plus seulement une coupe verticale de la situation à un moment donné, mais une représentation volumétrique d'une structure complexe ». Nous sommes en état d'observer cette structure supposée figée à un moment donné.

Mais nous sommes en mesure aussi de l'utiliser comme base pour imaginer des variations affectant distinctement telle ou telle de ses composantes ; et se propageant, soit, les unes, à la perpendiculaire de l'échelle des salaires, selon les horizontales situées dans le prolongement de chaque échelon ; soit selon les courbes d'iso-consommation, et se propageant à travers les bandes obliques que celles-ci délimitent.

Nous pouvons en examiner les incidences, avec les phénomènes d'amplification ou de dilution qui joueront différemment selon les modalités choisies.

\*  
\* \*

On imagine dès lors la multiplicité des utilisations auxquelles vont pouvoir se prêter de tels modèles, qui sont incomparablement plus riches qu'un graphique, réduit à un unique profil ; car, là aussi, « *les aspects de la pyramide sont six* »... — et chacun d'entre eux a quelque chose à nous présenter, chacune de ses faces est objet de connaissance et matière à réflexion.

## UTILISATIONS DANS L'ENTREPRISE

Les pyramides comparées trouvent leur emploi dans les entreprises, sociétés ou organismes employant un personnel important. Elles fournissent en effet un moyen irremplaçable de connaître les conditions d'existence véritables du personnel; les niveaux de satisfaction procurés par les méthodes de rémunération pratiquées; et particulièrement la corrélation entre d'une part l'effort fourni, la qualification atteinte; et d'autre part le niveau de satisfaction effectivement atteint par le salarié.

### a) *Politique des rémunérations*

Les pyramides de niveaux de vie et particulièrement la pyramide à trois dimensions, trouvant place parmi les instruments du tableau de bord de l'entreprise, permettent à ce point de vue non seulement d'avoir une connaissance précise de la situation à un moment déterminé, mais d'en étudier méthodiquement les variations possibles.

Une même modification globale de la masse salariale peut en effet revêtir diverses modalités, parcourir différents cheminements. Il est donc d'une extrême importance de pouvoir étudier, sur modèles réduits, les résultats qui seront provoqués par telle ou telle variation; puis de choisir ainsi entre les diverses formules envisagées, non plus au jugé, devant une masse globale dont on connaît seulement le profil externe, — quand encore on en connaît le profil vrai, et quand on ne s'arrête pas aux apparences offertes par la fig. A... — mais selon sa structure véritable et selon le rôle et l'influence de chacune de ses composantes.

### b) *Connaissance du marché*

Ici également la technique des pyramides tri-dimensionnelles introduit un progrès capital. Elle permet en effet de ne plus raisonner sur une « demande » globale, ou même sur une demande marginalement échelonnée, mais dont la répartition soit supposée coïncider avec le profil fourni par la figure A; mais bien sur un pouvoir d'achat complexe, dont les localisations marginales vraies sont déterminées; et à l'intérieur duquel il devient possible de connaître les effectifs à chacun des niveaux. C'est ainsi un véritable renouvellement de l'étude de marché qui est rendu possible et qui est d'ailleurs déjà entrepris, grâce à l'utilisation méthodique de notre technique de l'analyse tri-dimensionnelle du pouvoir d'achat.

A travers cet aspect, s'établit la corrélation entre les rémunérations, *prix du travail*, d'une part; et les rémunérations, *génératrices de clientèle*, d'autre part. On trouve là la conception fordiste, qui n'est pas seulement celle des « hauts salaires » au sens restrictif du terme, de sorte que réduits à eux-mêmes ils ne pourraient jamais procurer une pleine clientèle; mais au sens des hautes *rémunérations*, englobant tant les salaires directs que les salaires indirects,

et fournissant le moyen d'intégrer la généralité de la population dans le marché. Tel était d'ailleurs le véritable objectif de Ford. Mais les pyramides mettent à la disposition d'une telle conception et d'une telle politique un instrument nouveau permettant d'en porter les applications au point le plus élevé d'efficacité.

LES PYRAMIDES DE NIVEAUX DE VIE  
ET LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE DE L'ÉTAT

On admet que parmi les attributions de l'État moderne figurent la préoccupation de plein-emploi et les moyens d'en assurer l'obtention et le maintien.

Mais le plein-emploi ne peut être considéré comme une notion abstraite, globale et indifférenciée. L'emploi repose en dernière analyse sur l'écoulement de la production, et *des emplois* spécialisés reposent sur les débouchés respectivement obtenus par des productions elles-mêmes spécialisées. La pyramide des niveaux de vie, permettant de scruter la situation de la demande en potentiel, au niveau des diverses sortes de biens marginalement offerts sur le marché, — *corrélativement* avec leur utilité marginale parmi les aspirations des consommateurs, — il devient possible d'examiner les déficiences localisées de la demande et d'adopter les mesures appropriées pour y remédier.

La politique de plein-emploi est ainsi dotée elle-même d'un instrument d'une haute efficacité, non seulement quant à la visibilité, mais quant aux décisions et à leurs points ou leurs modalités d'application (1).

*Devant la pression inflationniste*

A l'opposé du danger de mévente, entraînant crise économique et chômage, figure le péril inverse : celui d'un pouvoir d'achat excédentaire, et d'une menace inflationniste.

Mais ce péril inflationniste n'est pas lui non plus de caractère global. On sait aujourd'hui qu'une *même quantité* de pouvoir d'achat n'entraîne pas les mêmes dangers pour la monnaie, suivant qu'elle donnera lieu à une demande portant sur des biens rares, ou sur des biens disponibles, et existant en quantité pléthorique.

Si cette discrimination est introduite dans la théorie monétaire, et dans la connaissance des pressions inflationnistes, elle demeure cependant pratiquement inutilisable tant qu'on ne possède pas l'instrument qui permette de discriminer les localisations du pouvoir d'achat et de savoir si la demande se portera sur l'une ou l'autre de ces sortes de biens.

Mais si cette même théorie des pressions inflationnistes s'accompagne de l'instrument statistique qui permettra d'opérer les discriminations essentielles, elle devient pratiquement exploitable. Ainsi le progrès introduit en statistique est-il de nature à rendre féconde une notion théoriquement acquise en matière monétaire, mais jusqu'ici fort peu mise à profit dans le comportement des États.

---

(1) « Le problème est alors de savoir... si les techniques par lesquelles les États modernes s'efforcent de maîtriser la conjoncture sont bien adaptées à toute la complexité de la situation ». Paul Coulbois, Conjoncture hésitante en Angleterre, *Revue de Défense Nationale*, avril 1958.

On cesse alors d'être réduit à une résistance à l'inflation menée par le procédé rudimentaire d'un étouffement global et délibéré du pouvoir d'achat, tendant à restreindre la demande sous toutes ses formes, faute de pouvoir distinguer celles d'entre elles qui sont dangereuses pour le sort de la monnaie.

A une « austérité » globale, irrationnelle et stérilisante, parce que s'exerçant aussi sur des compartiments dans lesquels les biens consommables existent, il devient possible de substituer une restriction mieux conduite et mieux appliquée, qui, respectant la faculté de choix et le libre comportement du consommateur, assure en même temps la meilleure sauvegarde de la monnaie.

\* \* \*

Ce ne sont là que quelques exemples des applications possibles, parmi les principales, de la technique des niveaux de vie comparés, tant dans le cadre et à l'échelle des intérêts privés, qu'au niveau des affaires publiques, où les pyramides constituent également un instrument de détermination de la politique économique, financière et monétaire de l'État.

Pierre VINOT.

## DISCUSSION

M. Gaël FAIN. — En examinant la pyramide des rémunérations dressée par M. Vinot, on constate que, si celles-ci étaient réparties également, compte tenu des charges de famille, l'amélioration du sort des ménages les moins favorisés apparaîtrait comme extrêmement faible, sinon dérisoire. Si, d'autre part, les rémunérations les plus modestes étaient nominalement majorées dans une mesure substantielle, ceci aurait pour effet d'écraser la hiérarchie et, corrélativement, de compromettre la productivité, sans que d'ailleurs le sort des bénéficiaires d'une telle disparité s'en trouve amélioré pour autant, car son effet serait plus que vraisemblablement annulé par la hausse des prix.

En fait, seul l'accroissement progressif du volume de la production est susceptible de relever dans une mesure appréciable le niveau d'existence de l'ensemble des consommateurs familiaux, et notamment de ceux qui se situent à la base de la pyramide, les possibilités afférentes à la répartition égalitaire ne pouvant dépasser certaines limites de fait, dès à présent plus ou moins atteintes.

M. RUFFIEUX, entièrement d'accord avec M. Fain, souligne combien il serait vain d'attendre de l'écrasement de la hiérarchie une amélioration appréciable du niveau de vie général des salariés : il faudrait que cela fût publié pour combattre mainte idée fausse ou partielle.

Il remarque, d'autre part, que M. Vinot a étudié tout d'abord les niveaux de vie réels des familles de salariés, ce qui était sans doute l'approche partielle la moins difficile d'un problème général. Peut-être serait-il intéressant de prévoir, dans la mesure où elle se révélerait possible, une étude ultérieure des niveaux de vie réels dans la part de la population dont les ressources ne proviennent pas de salaires.

M. VINOT répond à MM. Fain et Ruffieux que la méthode des pyramides de niveaux de vie n'a pas pour objet de prétendre dicter une politique, mais de permettre d'examiner les conséquences de différentes politiques qui peuvent être envisagées et de les comparer.

Il ne s'agit nullement de préconiser un nivellement et une répartition égalitaire; mais si l'on admet au contraire le bien-fondé d'une hiérarchie dans les satisfactions obtenues, en corrélation avec la hiérarchie dans les fonctions productives, l'analyse à trois coordonnées fait apparaître que cette corrélation est mal établie et subit des distorsions considérables. Il n'est donc aucunement proposé de préférer le nivellement à une hiérarchisation; mais, si l'on entend assurer une hiérarchisation, il faut constater que celle-ci est mal établie, et soumise à des graves perturbations. Les pyramides permettent de connaître ces perturbations, et d'étudier comment y remédier.

Peut-on considérer que « seul l'accroissement progressif du volume de la production » soit susceptible de relever les niveaux d'existence de ceux qui sont à la base de la pyramide? Cet accroissement est bien entendu une condition nécessaire, mais non suffisante. On peut concevoir que le volume de la production se développe, mais que ceux qui sont à la base de la pyramide n'en bénéficient en rien. Il est donc nécessaire d'examiner non seulement les conditions de cet accroissement de la masse des biens, mais encore celle de *la localisation d'une partie de ce surcroît de biens au niveau des zones inférieures* de la pyramide.

M. Vinot est d'accord avec M. Ruffieux pour considérer que l'étude ne saurait se limiter aux seuls groupes salariés, mais qu'il importe d'étendre la connaissance des niveaux de vie aux groupes de la population n'exerçant pas des professions salariées.

M. ROSENFELD. — On peut se demander si la ligne d'égal pouvoir d'achat est aussi inclinée que M. Vinot le fait apparaître dans le tableau à double entrée qu'il vient de nous présenter.

1. Il y aurait lieu tout d'abord d'éliminer la colonne relative aux travailleurs « individuels », c'est-à-dire n'ayant pas de charges familiales; ces cas sont exceptionnels ou temporaires et les échelles de rémunération prévalant dans les entreprises et plus généralement dans la société sont basées sur le développement normal des responsabilités familiales des travailleurs. Cette élimination supprimerait la brusque chute sur la gauche de la ligne d'égal pouvoir d'achat.

2. Cette élimination faite, on peut constater sur le tableau présenté par M. Vinot qu'aux niveaux les plus bas les lignes d'égal niveau sont pratiquement horizontales, et si inclinées il y a, elle se présente dans le sens opposé à celui des niveaux supérieurs. Cela signifie qu'aux niveaux inférieurs, le jeu des allocations familiales donne au chef de famille un pouvoir d'achat par unité de consommation d'autant plus grand que la famille est plus nombreuse.

3. C'est le contraire qui se présente aux niveaux plus élevés, seul exemple retenu par M. Vinot. Cependant, avant d'arriver définitivement à cette conclusion, il y aurait lieu d'ajouter aux chiffres du tableau les rémunérations en nature reçues par les travailleurs. Parmi les plus importantes citons les prestations de la sécurité sociale, qui sont en moyenne proportionnelles au nombre de personnes à charge, et les réductions dans les tarifs des transports.

4. Il y aurait lieu de tenir compte également du fait que pour les gains des niveaux supérieurs, le pouvoir d'achat tend à s'appliquer à l'acquisition de certains biens dont une seule unité suffit au ménage, quel que soit le nombre des consommateurs qu'il comprend, par exemple : appareil de T. S. F., réfrigérateur, automobile, téléphone, etc.

En résumé, il me semble qu'avant d'arriver aux conclusions, l'analyse de M. Vinot, qui représente un effort statistique très intéressant, mériterait d'être poussée plus loin.

Répondant à M. Rosenfeld, M. VINOT pense que dans le tableau à double entrée il serait très arbitraire et injustifié d'éliminer la colonne relative aux travailleurs individuels. Même si ces cas sont pratiquement minoritaires et pour beaucoup d'entre eux, temporaires, ils n'en correspondent pas moins à des situations réelles qui constituent un élément utile de comparaison. Il n'est pas établi d'autre part que les échelles de rémunération soient basées sur le « développement normal des responsabilités familiales ». La hiérarchisation des gains individuels peut avoir pour objet une promotion dans l'échelle des niveaux de vie, mais elle n'atteint ce résultat que si le travailleur est sans charges. Sinon, un coefficient de qualification qui ne fait, jusqu'à un échelon 300 ou plus, que contrebalancer l'accroissement des charges au niveau du minimum social, aboutit à ce résultat que la promotion est *réelle* dans la première colonne et *neutralisée* ou *nulle* dans les colonnes des salariés ayant les charges les plus importantes.

La seconde observation de M. Rosenfeld est fondée, tant que l'on raisonne par unité de consommation. Elle doit cependant être complétée par le fait qu'une marge de privations calculée par unité de consommation se multiplie selon le coefficient du foyer. Il peut être moins pénible d'avoir un niveau de 18 000 francs seulement par U. C., mais pour deux U. C., qu'un niveau de vie apparemment plus favorable de 20 000, mais pour cinq U. C. Dans le premier cas l'insuffisance par rapport à 25 000 par exemple est de 7 000, mais répétée deux fois, soit 14 000. Dans le second elle n'est *que* de 5 000, mais *répétée cinq fois* soit 25 000.

Sur le troisième point, M. Vinot ne se borne pas aux niveaux les plus élevés, mais effectue les comparaisons aux différents niveaux. Les études de niveaux de vie englobent lorsqu'il y a lieu les rémunérations en nature. On ne peut considérer à cet égard que les prestations de la Sécurité sociale redressent les chutes de niveaux de vie et corrigent les distorsions. Elles comportent en effet un ticket modérateur théorique de 20 %, pratiquement beaucoup plus élevé. Si l'assuré a un droit à des remboursements éventuels proportionnel au nombre des personnes à charge, cela implique du même coup que l'assuré doit supporter un montant de « tickets modérateurs » plus lourd — ce qui ne concourt évidemment pas à relever le niveau de vie.

Quant aux réductions jouant sur les transports, elles ne peuvent commencer à entrer en ligne que dans des budgets comportant une marge d'élasticité pour ce genre de dépenses. Jusque-là le droit aux transports à tarif spécial demeure fictif et inopérant. Et lorsqu'il joue, déplacer cinq personnes à demi-tarif représente deux voyages et demi à plein tarif; dépense à comparer à celle d'un voyage unique à tarif plein.



La quatrième observation de M. Rosenfeld est pleinement fondée. Il faut bien entendu tenir compte de l'existence de postes où la dépense nécessaire ne se multiplie pas. C'est précisément l'une des raisons pour lesquelles l'on dégage des coefficients de consommation contractés par rapport au nombre de têtes que compte le foyer. Par contre, d'autres dépenses ont un multiplicateur *plus lourd* que le coefficient contracté, car elles se répètent selon le nombre de têtes. C'est le cas par exemple pour des prix de journées d'hôtel, pour de grands enfants, pour des internats scolaires; etc. Il faut donc mettre en balance ces deux sortes de considérations en poussant plus loin, comme le souhaite M. Rosenfeld, l'investigation statistique.

M. LÉVY-BRUHL demande à M. Vinot. :

1° S'il ne pensait pas que l'enquête de 1956 du Centre de Recherches et de Documentation sur la consommation (C. R. E. D. O. C.), dont les premiers résultats viennent d'être publiés, permettrait d'éclairer certains aspects de ses recherches sur les variations du niveau de vie selon la taille de la famille.

2° Si pour comparer les revenus des familles suivant le nombre d'enfants il ne serait pas préférable de déduire la surtaxe progressive et de comparer les revenus nets d'impôts.

M. Vinot pense que la matière première de l'enquête citée du C. R. E. D. O. C. est en effet très riche. Il y aurait grand avantage à ce qu'elle soit scrutée selon les critères des niveaux de vie. Trop d'enquêtes de cet ordre ont été exploitées en retenant seulement le revenu du ménage, mais sans fournir aucun moyen de ramener celui-ci à la ressource par unité de consommation, ce qui prive malheureusement les chiffres de toute comparabilité.

En ce qui concerne la fiscalité, il est exact qu'en parallèle avec les tableaux de niveau de vie bruts, il faut utiliser également les tableaux de niveaux de vie nets, établis après déduction de l'impôt direct. Ces derniers tableaux font d'ailleurs apparaître que l'impôt à déduire dans la première colonne n'entraîne qu'un fléchissement très inférieur au dénivellement constaté dans les colonnes suivantes.

M. LE PRÉSIDENT. — Messieurs, M. Vinot s'efforce de jeter des clartés dans une matière extrêmement complexe et par conséquent il n'est pas surprenant que les observations des uns et des autres soient venues attirer notre attention sur des retouches dont il y ait lieu de tenir compte, retouches dont beaucoup donc seront d'un ordre de grandeur peu considérable.

Messieurs, je remercie beaucoup en votre nom M. Vinot qui nous a montré combien il dominait son sujet, et par conséquent nous lui faisons confiance pour vous apporter encore d'autres résultats très intéressants d'ici peu de temps, puisqu'il veut bien prendre l'habitude de nous faire part de ses acquisitions.

M. Charles PENGLAOU, qui, par suite d'engagements antérieurs, a dû quitter la salle avant que ne se produisent les interventions, a adressé au Secrétariat général la note suivante :

Dans la première partie de sa communication M. P. Vinot a souligné avec beaucoup de pertinence la flagrante injustice que constitue l'actuelle répartition des salaires et, *lato sensu*, des rémunérations allouées aux travailleurs des entreprises. Vérité d'évidence que les constructions graphiques de l'auteur

ont mise en pleine clarté, la démonstration étant menée, de surcroît, avec une rigueur statistique de la meilleure venue.

Mais là où l'orateur n'a pas paru suivi, ça a été dans la seconde partie de son exposé. Son analyse, à la vérité trop succincte, des phénomènes inflationnistes, devait aboutir à la description des thérapeutiques préconisées par lui et appliquées dans un certain nombre d'entreprises. Le but était double : montrer que ces méthodes étaient souveraines pour réduire l'inflation ; prouver qu'un nouveau régime de salaires se référant à ce que l'auteur appelle le « niveau de vie » mettait fin aux iniquités signalées dès le début de sa conférence. Il semble bien que les auditeurs soient restés sur leur faim en constatant que M. Vinot n'avait pas ouvert ses dossiers cliniques. Il y a lieu d'espérer que l'attente sera comblée par une communication ultérieure de l'orateur.

M. Vinot reconnaît très volontiers qu'il n'a pu dans son exposé s'étendre autant qu'il aurait été souhaitable sur les phénomènes inflationnistes. Le principe de l'utilisation des pyramides de niveaux de vie dans la résistance à la pression inflationniste réside dans une possibilité de connaître les localisations marginales de la demande, en regard soit des biens rares, soit des biens disponibles — ce qui est essentiel du point de vue monétaire. Il va de soi que ces aspects, et le recours à une sorte d'analyse spectrale dans l'étude des localisations marginales de la demande, appellent d'autres développements auxquels l'auteur de la communication entend bien, lorsque l'occasion s'en présentera, ne pas se dérober.

---