

JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

JEAN MARCZEWSKI

Inflation et chômage, analyse quantitative, méthodologie statistique

Journal de la société statistique de Paris, tome 118, n° 4 (1977), p. 269-291

http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1977__118_4_269_0

© Société de statistique de Paris, 1977, 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/>

INFLATION ET CHOMAGE, ANALYSE QUANTITATIVE, MÉTHODOLOGIE STATISTIQUE

(Communication faite le 28 juin 1977 devant les Sociétés de statistique de Paris et de France
et l'Union des agriculteurs français pour le renouveau)

Jean MARCZEWSKI

Professeur à l'université de Paris I

L'auteur a appliqué une méthode d'analyse des mouvements inflationnistes à l'étude de l'inflation française au cours de la période 1966-1975. Il a mis en évidence les causes immédiates de l'inflation ainsi que leur importance relative. Cela lui a permis de préciser les conséquences de ce phénomène et d'en déterminer les causes effectives.

The author applied a method of analysis of inflation movements to study the French inflation during the 1966-1975 time period. He outlined direct causes of inflation together with their relative importance. This allowed him to state the consequences of this phenomenon precisely and to determine the real causes.

Der Verfasser hat eine analytische Methode zum Studium der inflationistischen Bewegungen der französischen Inflation für den Zeitraum von 1966-1975 angewendet. Diese Analyse gestattet die unmittelbaren Ursachen dieser Inflation zu erkennen, aber auch ihre relative Bedeutung. Diese Untersuchung gestattet also dem Verfasser die Folgen dieses Phänomens zu charakterisieren und die wirklichen Ursachen zu bestimmen.

Une économie moderne peut être assimilée à un ensemble d'agents qui échangent entre eux des biens et services contre de la monnaie.

Considérés pendant une période de temps, par exemple une année, ces échanges forment des flux : flux « réels » composés de biens et services, et flux « monétaires » comprenant la monnaie au sens large (monnaie métallique, billets, monnaie scripturale, créances).

Il y a « inflation » lorsque le débit des flux monétaires augmente par rapport à celui des flux réels; la situation inverse porte le nom de « déflation ».

Les causes d'un changement du rapport entre les débits des deux types de flux peuvent être de trois sortes ⁽¹⁾ :

1° *une modification de l'intensité des flux réels par rapport à l'intensité des flux monétaires et vice versa* : variations de la productivité, variations autonomes des stocks, variations

1. Cf J. MARCZEWSKI, *Inflation et chômage en France, Explication quantitative*, Éditions Économica, Paris, 1977. Nous avons proposé cette définition pour la première fois dans notre ouvrage, *Planification et croissance des démocraties populaires*, P.U.F., Paris, 1956, p. 392.

autonomes des prix, des salaires, des profits ou des taux d'intérêt, dans la mesure où elles ne sont pas compensées par une politique restrictive du crédit;

2° *une modification du volume global des flux monétaires par rapport à celui des flux réels et vice versa* : variations de la masse monétaire en circulation, variations du volume des biens disponibles. Cependant cette cause ne peut guère intervenir sans mettre en jeu l'une des causes du premier ou du troisième groupe;

3° *une modification respective de l'orientation des flux monétaires et des flux réels* : le volume et l'intensité des flux peuvent rester sans changement, mais certains flux réels ou monétaires sont détournés du marché où se produit un déséquilibre local pouvant s'étendre à l'ensemble de l'économie.

Il en est ainsi notamment lorsque la structure du produit national est modifiée en faveur de ce que nous appellerons désormais les « dépenses à effet productif différé », comme la dépense publique, les investissements immédiatement non productifs ou les exportations nettes.

Dans ce cas, l'intensité des flux réels ne diminue pas par rapport à celle des flux monétaires. Elle peut même augmenter à la suite de l'accroissement de la productivité. L'équilibre global au sens le plus large n'est pas rompu dans l'immédiat. Toutefois, une divergence s'introduit entre l'orientation des flux réels, dont une partie se détourne du marché des biens de consommation, et l'orientation des flux monétaires qui continuent à se diriger vers ce marché à travers les revenus des travailleurs occupés, directement ou indirectement, à la production des services publics, des biens d'équipement ou des produits exportés. L'équilibre ne pourrait être préservé que si tout accroissement de la dépense publique était financé par un prélèvement sur le revenu *engendré au cours du même circuit*; si tout accroissement de l'investissement était financé par une épargne formée *au cours du même circuit*; si tout accroissement des exportations était compensé par un accroissement équivalent et simultané des importations.

Il résulte de cette définition que l'inflation peut être due à un grand nombre de causes différentes donnant naissance à des types multiples de mouvements inflationnistes. Ne pouvant nous livrer ici à l'étude générale de tous ces types d'inflation, nous nous limiterons à un exemple concret, celui de l'inflation française pendant la dernière décennie (1966-1975).

Notre première démarche consistera à déterminer les principales causes de l'inflation française.

Pour ce faire, nous essayerons d'exprimer quantitativement les différences entre les débits annuels des flux monétaires et des flux réels correspondants et nous chercherons à déterminer les opérations qui ont donné naissance aux écarts inflationnistes ainsi créés. Ces opérations pourront être considérées comme les causes *apparentes* de l'inflation.

Nous remonterons ensuite aux causes *effectives* (1), en nous demandant chaque fois quel est l'acte *volontaire* qui est à l'origine de l'opération qui a engendré un écart inflationniste. S'agit-il d'un acte tendant à conserver la position antérieure de l'agent intéressé face à une augmentation de ses propres « intrants (2) » ou s'agit-il d'une tentative délibérée d'accroître le rapport entre la valeur nominale de ses « extrants (3) » et celle de ses intrants. Dans le premier cas, la recherche de la cause effective doit être poursuivie en procédant à

1. La chaîne des causes et des effets d'un phénomène est infinie. Nous appelons « cause effective », la première des causes, situées en amont du phénomène à expliquer, qui ne puisse pas être considérée comme endogène à ce qu'on appelle couramment « le système économique ».

2. Appelés couramment « input » en français économique.

3. « Output ».

l'examen du comportement des fournisseurs de l'agent en question. Dans le second, c'est l'acte par lequel l'agent augmente le rapport entre ses extrants et ses intrants qui constitue la cause effective de l'inflation.

Dans la mesure où les changements des rapports entre les extrants et les intrants des différents agents tendent à devenir durables, ils s'expriment par des modifications de la structure des prix de biens et de facteurs, ce qui à son tour modifie la structure des échanges économiques et la position relative des agents qui y participent. Une des conséquences les plus graves de ces modifications est, dans le cas de la France (mais aussi dans celui de la plupart des autres pays industrialisés), l'extension du chômage.

I — LES CAUSES APPARENTES DE L'INFLATION FRANÇAISE

A. La définition de l'écart inflationniste

Soient X la valeur nominale en année $n-1$ d'un facteur utilisé dans la production d'un secteur quelconque et ΔX l'accroissement total en valeur nominale de ce facteur pendant l'année n . Soient d'autre part c le taux d'accroissement du coût par unité produite de ce facteur et r le taux d'accroissement en volume de la production du secteur pendant l'année n . On peut écrire que la valeur nominale du facteur en l'année n est égale à sa valeur nominale en l'année $n-1$, multipliée par le coefficient d'accroissement en volume de la production $(1+r)$ et par l'accroissement du coût du facteur par unité produite $(1+c)$:

$$\begin{aligned} X + \Delta X &= X (1+r) (1+c) & (1) \\ &= X + Xr + Xc + Xcr \end{aligned}$$

$$\Delta X = Xr + Xc + Xcr$$

$$\Delta X - Xr = Xc (1+r) \quad (2)$$

Dans cette dernière expression, le terme $\Delta X - Xr$ représente la différence entre l'accroissement nominal du facteur X et son accroissement réel exprimé en prix de l'année précédente. Cette différence constitue l'écart inflationniste du facteur X en l'année n . D'autre part, le terme $Xc (1+r)$ n'est autre chose que le coût par unité produite du facteur X .

En effet, l'accroissement du coût par unité produite est égal par définition à :

$$\frac{X + \Delta X}{X} = \frac{X + \Delta X}{X(1+r)}$$

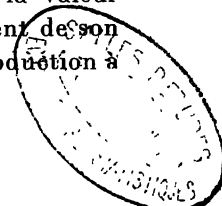
Or, d'après (1) : $X + \Delta X = X(1+r)(1+c)$

Donc : $\frac{X + \Delta X}{X(1+r)} = 1 + c$

Il en résulte qu'entre les coûts c et les écarts inflationnistes, il existe une relation simple donnée par l'expression (2) :

$$\Delta X - Xr = cX(1+r).$$

L'écart inflationniste d'un facteur de production est égal au produit de la valeur nominale de ce facteur, aux prix de l'année précédente, par le taux d'accroissement de son coût par unité produite et par le coefficient d'accroissement en valeur de la production à laquelle ce facteur participe.



B. *L'écart inflationniste total*

Ainsi défini, l'écart inflationniste peut être calculé pour n'importe quel agrégat ou opération de comptabilité nationale.

L'expression la plus générale de la poussée inflationniste subie par un pays est l'écart inflationniste des ressources totales. Nous l'appellerons désormais écart inflationniste total.

Les ressources totales sont, par définition, égales à la somme du produit intérieur brut (Y) et des importations (M).

Conformément à la définition précédemment formulée, l'écart inflationniste total est donc égal à :

$$(\Delta Y - Y_{-1} \cdot \Gamma_y) + (\Delta M - M_{-1} \cdot \Gamma_m) = c_y Y_{-1} (1 + \Gamma_y) + c_m M_{-1} (1 + \Gamma_m)$$

où $\Gamma_y, \Gamma_m, c_y, c_m$, représentent respectivement les taux de croissance et les coûts par unité produite du produit intérieur brut et des importations.

Calculé de cette façon pour la France, l'écart inflationniste total a été :

TABLEAU I

Écart inflationniste total en milliards de francs et en pourcentage des ressources totales, France 1966-1975

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Écart inflationniste :										
— en milliards de francs :	16,3	15,8	27,7	51,4	52,9	51,6	54,8	87,1	219,1	179,0
— en % des ressources totales	2,7	2,4	3,9	6,1	5,6	4,9	4,7	6,4	13,2	10,4
Taux de croissance de l'indice des prix à la consommation de l'I.N.S.E.E.	2,7	2,6	4,5	6,4	5,3	5,5	5,9	7,3	13,7	11,7

Le coefficient de corrélation entre l'écart inflationniste total exprimé en pourcentage des ressources totales (ligne 2 du tableau I), et le taux de croissance de l'indice des prix à la consommation de l'Institut national de statistique et des études économiques (ligne 3 du tableau I) est égal à 0,99.

C. *La décomposition de l'écart inflationniste total*

Cette décomposition a pour objet la recherche des liens entre le comportement des différents agents économiques et la génération de l'écart inflationniste total. Comme nous l'avons constaté précédemment, la contribution des agents à l'écart inflationniste total consiste à augmenter le rapport entre les valeurs nominales de leurs extrants et celles de leurs intrants. La décomposition de l'écart inflationniste total doit donc être faite de façon à retrouver les écarts inflationnistes partiels réalisés par les principales catégories d'agents économiques.

Dans le cas des agents producteurs, un écart inflationniste apparaît lorsque la valeur nominale des revenus bruts qu'ils touchent par unité produite, augmente. Pour la société, ces revenus sont des coûts de production. Il s'agit donc d'un écart de coûts. Or, l'agrégat ressources totales est lui-même composé du produit intérieur brut, qui est égal à la somme des revenus bruts des facteurs, des impôts indirects nets de subventions et des importations qui, au niveau national, sont également, des coûts de production. On peut donc écrire : écart inflationniste total = Σ écarts inflationnistes des coûts.

Dans le cas des agents utilisateurs, l'écart inflationniste est égal à la différence entre l'augmentation de leurs dépenses et l'augmentation du volume des biens disponibles. Or les ressources totales sont elles-mêmes égales à la somme des dépenses finales : consommation + formation brute de capital + exportations. On peut donc écrire :

Écart inflationniste total = Σ écarts inflationnistes des dépenses.

Ainsi un lien précis peut être établi entre le comportement inflationniste de n'importe quel agent producteur ou utilisateur et l'écart inflationniste total.

D. L'écart inflationniste des coûts

Le tableau II présente la structure et l'évolution de l'écart inflationniste des coûts pour la France de 1966 à 1975.

Il résulte de ce tableau que le rôle principal dans le gonflement nominal des coûts revient aux salaires et charges sociales (48,6 % de l'écart total en moyenne) et plus particulièrement aux salaires et charges sociales des entreprises non agricoles (34 %) et des administrations publiques (11 %).

Parmi les revenus non salariaux, jouent un rôle important l'épargne brute des sociétés (12 %), les intérêts (11 %), le revenu brut des entrepreneurs individuels (8,5 %). La contribution des dividendes et parts est négative; celles des autres revenus négligeable.

Il est à noter toutefois que le coût dont l'augmentation moyenne par unité produite est la plus élevée, est celui des intérêts (20 % contre 7 % pour les salaires et charges sociales). Le poids de ce coût dans l'ensemble des coûts du producteur est cependant très faible (1,5 %). C'est ce qui exprime sa contribution relativement peu élevée à l'écart inflationniste.

Le rôle des impôts nets de subventions est extrêmement variable selon les années et selon les branches. Certaines activités, dont en premier lieu l'agriculture, bénéficient d'un véritable impôt négatif, d'autres au contraire payent un impôt positif considérable.

TABLEAU II

Structure et évolution de l'écart inflationniste des coûts, France 1966-1975

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	Moyenne arithmétique 1966 1974	1975	Moyenne arithmétique 1966 1975
I. Salaires et charges sociales.												
Total	34,3	51,4	67,9	86,6	45,7	51,4	51,5	47,7	35,0	46,3	64,9	48,6
— Entreprises non agricoles	21,2	38,2	46,1	24,3	33,8	34,3	37,5	38,7	28,8	33,3		
— Entreprises agricoles	1,8	-0,9	0,4	0,8	-0,1	0,6	0,9	0,5	0,5	0,5		
— Ménages	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0		
— Administrations	9,2	10,2	18,9	10,2	9,9	13,5	11,7	7,5	5,2	10,5		
— Institutions financières	2,1	3,9	2,5	1,3	2,1	2,8	1,4	1,2	0,5	2,0		
II. Revenus de la propriété et de l'entreprise A. S. C. (1). Total	58,4	44,8	40,8	42,9	28,2	24,7	41,5	29,3	25,9	37,4	0,7	33,7
— Intérêts	26,1	10,1	13,5	10,8	12,4	6,8	7,2	7,9	6,5	11,3		
— Dividendes et parts	-23,5	-2,3	-1,0	0,6	-0,7	1,8	0,7	1,0	0,6	-2,5		
— R. B. E. I. (2) non agricole	10,0	19,6	7,9	1,3	5,8	7,6	8,3	7,9	7,2	8,4		
— R. B. E. I. (2) agricole	8,1	1,3	-2,9	6,3	6,5	3,2	12,6	6,4	-0,8	4,4		
— Épargne brut des sociétés	29,2	4,3	20,0	22,5	2,1	3,1	10,6	6,0	11,0	12,1		
— R. B. E. (2) des ménages	8,5	11,8	3,3	1,4	3,1	1,2	0,9	0,1	1,5	3,6		
III. Impôts nets de subventions	1,6	2,2	-7,1	12,3	4,5	11,9	11,3	11,6	4,6	5,9	12,5	6,6
IV. Importations	6,1	-2,7	-3,9	7,5	18,9	8,1	-4,5	10,0	37,3	8,5	1,3	7,8
V. Divers	-1,5	4,4	5,2	2,9	5,2	6,1	2,3	4,0	1,7	3,3	20,5	3,3
P. N. B. A. S. C. et importations	99	100	103	102	102	100	101	102	100	100	100	100

1. Appréciations sur stocks comprises.
2. Revenu brut des entrepreneurs individuels.
3. Revenu brut d'exploitation.

Au total et en moyenne, la charge fiscale nette a contribué à l'écart inflationniste à concurrence de 6,6 %, mais cette contribution a varié, selon les années, entre -7,1 % en 1968 et 12,5 % en 1975.

Enfin, les prix des produits importés exercent le plus souvent sur l'inflation française une action modératrice puisqu'ils augmentent généralement moins vite que les prix intérieurs français. Cette règle comporte cependant deux exceptions importantes :

- les années 1969, 1970 et 1971 : à la suite de la dévaluation du franc de 1969, la contribution des importations à l'écart inflationniste a été respectivement de 7,5; 18,9 et 8,1 %;
- les années 1973 et 1974 : la hausse mondiale des prix du pétrole et d'autres matières premières et la dépréciation de franc ont contribué à l'écart inflationniste total à concurrence de 10,0 et 37,3 %.

Ainsi, en 1974, la hausse des importations a-t-elle été la cause principale de l'inflation; avant les salaires (35 %) et les revenus de la propriété et de l'entreprise (0,7 %).

E. L'écart inflationniste des dépenses

L'écart inflationniste des ressources totales peut aussi être mesuré au moment où les revenus sont dépensés. Il apparaît lorsque l'accroissement nominal d'une dépense excède l'augmentation en volume des ressources correspondantes en biens et services. Étant donné que la valeur de la production est nécessairement égale au montant de la dépense de ceux qui l'achètent, l'écart inflationniste total des dépenses est nécessairement égal à l'écart inflationniste total des coûts.

L'écart des dépenses est composé de différentes catégories de dépenses, telles que : la consommation et la formation brute de capital fixe des ménages; la consommation, les dépenses de personnel et la formation brute de capital fixe des administrations et des institutions financières; la formation brute de capital fixe et la variation de stocks des entreprises; les exportations. Du point de vue du rôle qu'elles jouent dans le processus inflationniste, il est commode de regrouper ces dépenses en deux catégories : d'une part, la consommation des ménages, et d'autre part, les dépenses à effet productif différé. Dans cette dernière catégorie, nous rangeons toutes les dépenses qui ont pour effet de détourner les facteurs productifs de la production des biens de consommation susceptibles d'être offerts sans retard sur le marché intérieur. Ces dépenses créent des revenus consommables, sans pour autant accroître dans l'immédiat la masse de biens de consommation disponibles. Entrent dans cette catégorie les dépenses publiques, la formation brute de capital fixe, la variation de stocks, et les exportations.

La distinction entre la consommation des ménages et les dépenses à effet productif différé est extrêmement importante. La consommation évolue essentiellement en fonction du revenu disponible des ménages dont les salaires représentent la part prépondérante. Ses fluctuations obéissent à des lois de comportement relativement stables. Les dépenses à effet productif différé sont financées par les impôts, le crédit, l'épargne provenant pour la plus grande part des revenus de la propriété et de l'entreprise, les recettes de l'extérieur provenant des importations et le crédit positif ou négatif de l'extérieur couvrant la différence entre exportations et importations. Elles varient fortement en fonction de la conjoncture extérieure et déterminent, par leurs fluctuations, les écarts du produit intérieur brut par rapport à la tendance de longue durée résultant du mouvement de la consommation.

Les dépenses à effet productif différé peuvent à leur tour être regroupées en trois sous-ensembles :

- les dépenses publiques qui englobent la formation de capital et la consommation des administrations publiques y compris les dépenses de personnel;
- les dépenses privées qui comprennent la formation de capital des entreprises, des institutions financières et des ménages;
- les exportations.

Le tableau III présente l'évolution et la structure de l'écart inflationniste des dépenses en France de 1966 à 1975.

TABLEAU III

*Structure et évolution de l'écart inflationniste des dépenses en France 1966-1975
(en pourcentage de l'écart inflationniste total)*

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	Moyenne arithmé- trique 1966 1975
I. Consommation privée	43,3	70,4	61,9	48,6	34,0	60,7	61,6	51,6	45,5	70,5	54,8
II. Dépenses à effet productif différé privées	64,4	7,6	26,5	41,7	19,1	7,8	31,8	29,6	17,3	-14,7	23,1
— F. B. C. F. entreprises	30,7	24,1	12,4	23,2	17,0	16,1	19,7	12,8	12,6	3,7	17,2
— F. B. C. F. Inst. Fin.	0	0	0,6	0	0,4	0,6	0,4	0,3	0,1	0	0,3
— Variation stocks	27,0	-19,0	2,3	16,6	-1,1	-16,5	5,8	10,0	-0,5	-21,4	0,3
— F. B. C. F. Ménages	6,7	2,5	11,2	1,9	2,8	7,6	5,9	6,5	5,1	3,0	5,3
III. Dépenses à effet productif différé publiques	8,1	21,5	22,5	11,3	11,9	14,1	11,5	11,0	11,7	26,7	15,0
— Dépenses de personnel	4,3	7,1	18,5	6,0	8,8	9,6	8,4	6,0	4,3	15,0	8,8
— Dépenses de matériel	-0,6	3,4	1,4	1,3	0,5	3,2	1,2	2,3	1,5	5,7	2,0
— F. B. C. F.	4,4	11,0	2,6	4,0	2,6	1,3	1,9	2,7	5,9	6,0	4,2
IV. Exportations	-15,8	0,5	-10,9	-1,6	35,0	17,4	-4,9	7,8	25,5	17,5	7,1
— nécessaire au financement, hausse du prix à l'impor- tation	6,1	-2,7	-3,9	7,5	18,9	8,1	-4,5	10,0	37,3	1,3	7,8
— excédent sur importations	-21,9	3,2	-7,0	-9,1	16,1	9,3	-0,4	-2,2	-11,8	16,2	-0,7
— écart inflationniste des dépenses	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source J. Marczewski, *Inflation et chômage en France*, Éditions Économica, Paris, 1977, p. 196.

Dans l'ensemble et en moyenne, le rôle principal revient à la consommation des ménages (54,8 % de l'écart total). Viennent ensuite les dépenses à effet productif différé privées (23,1 %), les dépenses publiques (15 %) et le commerce extérieur (7,1 %).

Il est frappant de constater que les années où l'écart inflationniste des salaires est particulièrement fort (1967, 1968, 1971, 1972 et 1975) sont également celles où l'écart inflationniste de la consommation des ménages est le plus élevé. Une étude détaillée du processus de transformation des différentes catégories de revenus en dépenses ⁽¹⁾ confirme qu'en moyenne 84 % de l'écart inflationniste de la consommation sont dus à l'augmentation inflationniste des salaires nets et prestations sociales ⁽²⁾. Les 16 % restants proviennent des accroissements inflationnistes des autres revenus et des transferts.

1. J. MARCZEWSKI, *Inflation et chômage en France, explication quantitative*, Éditions Économica, Paris, 1977, p. 99.

2. La somme : salaires nets plus prestations sociales est approximativement égale à la somme : salaires bruts plus charges sociales plus, éventuellement, déficit de la Sécurité sociale.

Les dépenses à effet productif différé ont joué un rôle inflationniste particulièrement important en 1966, 1969, 1972. Ce sont précisément les années caractérisées par une augmentation particulièrement forte des revenus de la propriété et de l'entreprise.

Les dépenses publiques ont accusé des accroissements inflationnistes particulièrement forts en 1967, 1968 et 1975. Ici, la correspondance avec les accroissements inflationnistes des impôts nets payés par les entreprises est plutôt exceptionnelle. Cela tient au fait que les pouvoirs publics disposent d'autres sources de financement que les impôts payés par les entreprises, notamment des impôts sur le revenu des personnes physiques, nets de transferts versés au ménages, et du crédit de la Banque centrale. Néanmoins, il est certain que les impôts payés par les entreprises sont une des sources de financement des dépenses publiques. Il est donc tout à fait légitime de les considérer comme faisant partie du circuit inflationniste de la dépense publique.

Il apparaît ainsi que le processus inflationniste s'organise autour de cinq circuits inflationnistes principaux (*cf.* fig. ci dessous) :

- un circuit « salaires consommation » qui draine en moyenne 46 % de l'écart inflationniste total;
- un circuit « revenus de la propriété et de l'entreprise consommation » qui contribue à l'écart inflationniste total à concurrence de 8,8 % en moyenne;
- un circuit « revenus de la propriété et de l'entreprise dépenses privées à effet productif différé » qui représente en moyenne 20,4 % de l'écart inflationniste total;
- un circuit « impôts nets-dépenses publiques » qui charrie en moyenne 15 % de l'écart inflationniste total et qui est composé de plusieurs flux indépendants dont le plus important provient des impôts payés par les entreprises (6,6 %);
- un circuit du commerce extérieur qui explique en moyenne 7,1 % de l'écart inflationniste total.

F — Les circuits inflationnistes

Il y a circuit inflationniste lorsqu'un écart engendré par l'augmentation d'un coût ou d'une dépense est répercuté sur d'autres coûts ou dépenses en formant un flux inflationniste qui, après avoir alimenté un nombre plus ou moins important d'opérations, revient à son point de départ pour reprendre aussitôt le même périple.

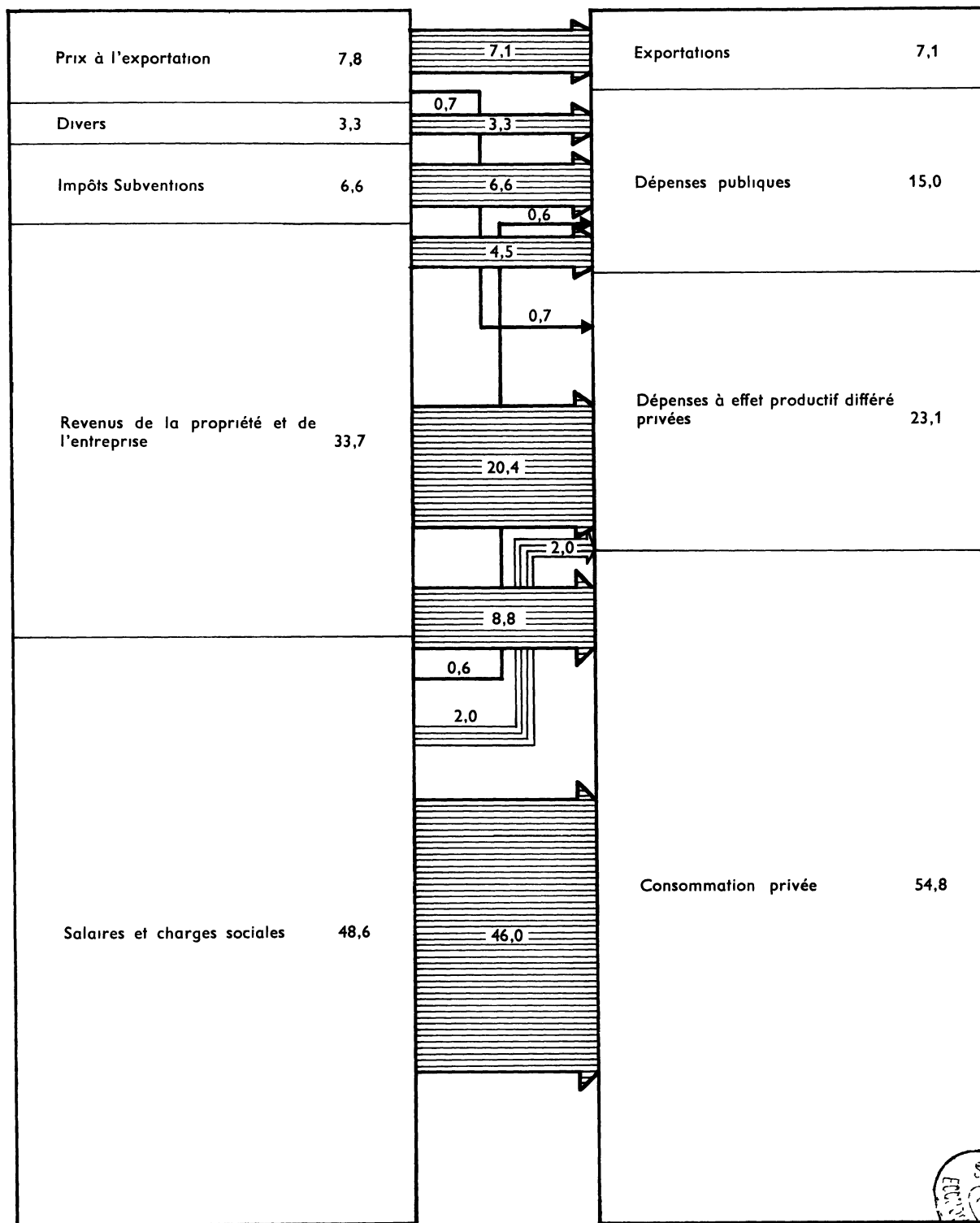
1. Le circuit « salaires consommation »

En France, le plus important des circuits inflationnistes est le circuit « salaires-consommation ». Comme il résulte de la figure 1 ci dessus, il draine un peu moins de la moitié de l'écart inflationniste total. Son parcours est facile à établir : les augmentations de salaires qui dépassent l'accroissement de la production, alimentent le revenu disponible des ménages qui en dépensent la plus grande partie à l'achat de biens de consommation. Ils permettent ainsi aux entreprises d'augmenter leur prix et de récupérer au moins en partie l'augmentation du coût salarial. En même temps, la hausse des prix des biens de consommation justifie de nouvelles revendications salariales. Un nouveau tour du circuit commence...

2. Le circuit « Revenus de la propriété et de l'entreprise Dépenses à effet productif différé privées »

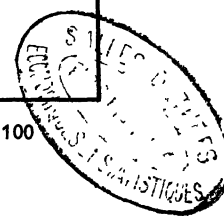
Le second dans l'ordre d'importance est le circuit « Revenus de l'entreprises-Dépenses à effet productif différé privées ». Il alimente en moyenne un cinquième de l'écart inflationniste total.

FIG. 1. — Principaux circuits inflationnistes 1966-1975



Écart inflationniste des coûts = 100

Écart inflationniste des dépenses = 100



Il est également lié à la conjoncture extérieure. Une accélération de la croissance extérieure (1966, 1968, 1972, 1973) ou une dévaluation de la monnaie nationale (1969) stimule les exportations françaises (1966, 1968, 1969, 1972, 1973), ce qui aboutit à une première distribution de revenus sans contrepartie immédiate sur le marché intérieur. Il en résulte une augmentation de l'emploi, de la consommation, des investissements et de la dépense publique qui, au début, n'est que partiellement compensée par une augmentation des importations, des impôts et de l'épargne. Les taux d'intérêt s'élèvent, la hausse des prix s'accélère. Elle est par ailleurs stimulée par les revendications des salariés et des agriculteurs qu'elle ne manque pas de déclencher (liaison avec le circuit salaires consommation).

Dans une première période (1966, début 1968, 1972), la hausse des prix est plus rapide que celle des salaires. Les sommes investies tendent donc à revenir aux investisseurs sous forme de bénéfices accrus qui permettent de financer de nouveaux investissements. Le circuit est bouclé. Son débit s'accroît par rapport au débit du circuit salaires-consommation (1966, 1969, 1972).

Mais, en même temps, commence un double freinage. D'autre part, les importations augmentent, les revendications salariales s'intensifient, les hausses des salaires rattrapent et devancent celles des prix, les marges bénéficiaires s'amenuisent.

D'autre part, la conjoncture extérieure s'essouffle (1967, 1970-1971, 1974-1975), l'expansion des exportations se ralentit. La rentabilité attendue des investissements décroît. Tout cela finit par provoquer un affaiblissement relatif du circuit « revenus de la propriété et de l'entreprise dépenses à effet productif différé privées » au profit du circuit « salaires-consommation » (1967, 1970-1971, 1975).

Tout se passe donc comme si, au circuit inflationniste permanent entretenu par l'augmentation régulière des salaires et de la consommation et dont le débit minimum est d'environ 35 % de l'écart inflationniste total, se superposait un mouvement inflationniste cyclique entraîné alternativement par des accélérations du circuit « revenus de la propriété et de l'entreprise-dépenses à effet productif différé privées » et par celles du circuit « salaires-consommation ». Au moment de sa plus grande crue (1968), le circuit « salaires-consommation » explique 60 % de l'écart inflationniste total. Le maximum atteint en 1966 par le circuit « revenus de la propriété et de l'entreprise-dépenses à effet productif différé » est de 56 %. Mais, depuis cette date, son importance tend à décroître. Son débit moyen sur trois ans qui, au début de la période étudiée était d'environ 35 % de l'écart inflationniste total, n'est plus, à la fin de cette période, que de 16 %. Cette constatation est très importante, car elle traduit un changement structurel fondamental.

3. *Le circuit inflationniste « impôts nets-dépenses publiques »*

Ce circuit charrie en moyenne 15 % de l'écart inflationniste total. Une augmentation des impôts nets, payés par les entreprises, a pour effet, soit une diminution des marges bénéficiaires après impôts, soit une augmentation des prix. Dans le premier cas, il n'y a pas d'effet inflationniste immédiat, mais la rentabilité des entreprises est amoindrie, ce qui peut avoir des répercussions négatives sur leurs investissements et l'emploi. Dans le second cas, un circuit inflationniste est créé. La hausse des prix se répercute sur les salaires et les prix agricoles. L'augmentation des revenus nominaux gonfle les dépenses de consommation qui viennent s'ajouter à l'augmentation de la dépense publique, financée par l'accroissement des recettes fiscales. La hausse des prix qui en résulte, oblige tôt ou tard les autorités publiques à augmen-

ter de nouveau le taux de l'impôt. Si elles ne le font pas, le déficit budgétaire les obligera bientôt soit à réduire les dépenses, avec des conséquences négatives sur l'emploi, soit à trouver d'autres moyens de financement.

Comme il résulte du tableau III, la hausse inflationniste moyenne des impôts payés par les entreprises est égale à 6,6 % de l'écart inflationniste total, tandis que l'augmentation des dépenses publiques atteint 15 % de ce même écart, le financement de la différence se fait par les augmentations des impôts sur le revenu sur des personnes physique est par les avances de la Banque de France. Ces deux modes de financement n'affectent pas directement les coûts de production. C'est la raison pour laquelle ils ne figurent pas explicitement dans l'écart inflationniste des coûts. Leur effet inflationniste s'exerce au niveau de la dépense publique dans la mesure où leur accroissement est financé par la création monétaire ou par l'accroissement inflationniste des revenus nominaux des contributions qui les payent. C'est ce qui explique les flux qui relient les salaires et les revenus de la propriété et de l'entreprise aux dépenses publiques (fig. 1).

Le débit du circuit « impôts nets dépenses publiques » est très variable selon les années. Il a été particulièrement important en 1967, 1968 et 1975 où il a dépassé 20 % de l'écart inflationniste total.

4. *Le circuit inflationniste « revenus de la propriété et de l'entreprise-consommation »*

Le surplus inflationniste des revenus de la propriété et de l'entreprise n'est pas entièrement investi dans les dépenses à effet productif différé. Une fraction de ces surplus finance la consommation de leurs bénéficiaires. Cette fraction s'élève en moyenne à environ 9 % de l'écart inflationniste total (fig. 1), mais elle varie considérablement selon les années. Elle est particulièrement importante pendant les années de ralentissement économique (1967, 1971, 1975), qui sont caractérisées par une diminution des investissements productifs. Cela explique pourquoi, pendant ces années, l'augmentation inflationniste de la consommation est toujours supérieure à l'augmentation inflationniste des salaires, bien que celle-ci soit alors également particulièrement forte.

5. *Le circuit inflationniste « prix à l'importation-exportation »*

Cinquième dans l'ordre d'importance moyenne, ce circuit a un débit extrêmement variable. Alimenté par les hausses des prix à l'importation et par l'excédent des exportations sur les importations, il grossit dangereusement au lendemain des dévaluations du franc (1970) ou des hausses massives des prix du pétrole et d'autres matières premières importées (1974), pour tomber ensuite, sous l'effet de la diminution de l'excédent d'exportations, à des pourcentages très faibles voire négatifs de l'écart total (1966, 1968, 1969, 1972). La hausse des produits importés qui le déclenche se répercute sur les prix intérieurs, provoque des revendications des salariés et des agriculteurs (liaison avec le circuit « salaires consommation » et le circuit agricole), et contribue à augmenter les prix des produits exportables. Mais, dans le même temps, elle procure des devises aux pays exportateurs de matières premières qui augmentent leurs achats aux pays industrialisés. Ceux-ci ont donc la possibilité, malgré la concurrence acharnée à laquelle ils se livrent sur les marchés des pays « nouveaux riches », de répercuter progressivement la hausse des matières importées sur leurs prix d'exportation à destination des pays fournisseurs. Au bout d'un certain temps, la hausse des prix des produits industriels déclenche une nouvelle hausse des matières premières, et le circuit recommence.

Cependant la position des différents pays industrialisés, dans les échanges avec les pays fournisseurs de matières premières et, en particulier, les pays pétroliers, n'est pas identique. Certains de ces pays, dont en premier lieu l'Allemagne fédérale, parviennent à maintenir leur taux d'inflation interne à un niveau plus bas que les autres. La hausse des prix de leurs exportations peut donc être tenue dans des limites nettement inférieures à celle de la plupart de leurs concurrents, dont la France, obligés de faire face simultanément à la hausse des matières importées et à une très forte augmentation du coût salarial.

Le fait que l'effet inflationniste du circuit « prix à l'importation exportation » soit souvent négatif (1966, 1968, 1969, 1972), signifie que l'inflation due à la hausse des prix à l'importation a été plus que compensée par l'incidence déflationniste du déficit de la balance commerciale (1966, 1969) ou que cet effet déflationniste est venu s'ajouter à l'effet déflationniste d'une baisse relative des prix à l'importation (1968, 1972). L'insuffisance de l'épargne intérieure a été alors comblée par une diminution des investissements français à l'étranger ou par des apports de capitaux étrangers sous la forme de prêts, d'achats de valeurs mobilières et d'investissements directs. Dans la mesure où il s'agit d'investissements à court terme, prêts à quitter le pays au moindre signe annonçant une évolution défavorable du change, ce phénomène est extrêmement dangereux pour la stabilité économique du pays. Le danger est d'autant plus grand que l'afflux de capitaux étrangers peut, pendant un certain temps, masquer l'ampleur de l'inflation interne et inviter les autorités nationales à renoncer à des mesures impopulaires de lutte contre l'inflation. Un brusque retournement du mouvement de capitaux est alors de nature à rendre nécessaire une dévaluation de la monnaie nationale. Il en résulte une hausse brutale des prix à l'importation et une augmentation des exportations dont les effets inflationnistes s'additionnent (1970, 1971) et amplifient l'inflation interne.

II — LES CAUSES EFFECTIVES DE L'INFLATION FRANÇAISE

A. *Les causes de l'avance des coûts salariaux*

L'augmentation des coûts salariaux est due à deux séries de causes :

- la hausse des prix des biens de consommation dans la mesure où elle ne provient pas elle-même de l'augmentation des coûts salariaux;
- la stratégie des syndicats ouvriers qui revendiquent et obtiennent une avance permanente des salaires nominaux sur les prix et sur la productivité apparente du travail.

Seule la stratégie des syndicats peut être considérée comme l'expression d'un comportement conscient d'agents économiques tendant à améliorer leurs termes de l'échange avec la société. Elle est donc une des causes effectives de l'inflation française.

La hausse des prix indépendante de l'augmentation des coûts salariaux est un chaînon causal intermédiaire dont il faudra trouver ultérieurement les causes effectives.

1. *La stratégie des syndicats ouvriers*

La hausse des prix des biens de consommation est nettement plus lente que la hausse des salaires et des charges sociales.

TABLEAU IV

Hausse comparée des prix à la consommation et de la charge salariale moyenne par travailleur en pourcentage par rapport à l'année précédente

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	Moyenne géométrique 1966 1975
Croissance de la charge salariale moyenne par travailleur (s)	7,4	6,2	10,6	11,7	10,0	10,4	11,0	12,7	17,0	17,3	11,5
Indice des prix à la consommation de l'I.N.S.E.E. (p)	2,7	2,6	4,5	6,4	5,2	5,5	6,1	7,5	13,7	11,7	6,5
Rapport $\frac{\Delta(1+s)}{\Delta(1+p)} - 1$	4,9	3,5	5,8	5,0	4,6	4,6	4,6	5,0	3,7	5,0	4,7

Source : J. Marczewski, *Inflation et chômage en France, explication quantitative*, Économica, Paris, 1977, pp 4 et 21.

La hausse des biens de consommation ne saurait donc être considérée comme la cause unique de l'augmentation des salaires. Elle ne saurait l'être d'autant moins que l'augmentation du coût salarial *par unité produite* justifie à elle seule amplement la hausse de la majorité, sinon de la totalité des prix.

TABLEAU V

Hausse comparée du coût salarial et du prix à la production

	1959 1969	1969 1973	1974	1975
Taux de croissance du prix à la production	3,4	6,2	14,9	10,2
Taux de croissance du coût salarial	4,8	6,4	15,9	16,2

Source : J. Marczewski, *Inflation et chômage en France, explication quantitative*, Éditions Économica, Paris, 1977, p. 105.

Cette avance continue des coûts salariaux sur les prix se réalise malgré les investissements de substitution très considérables auxquels les entreprises ont procédé jusqu'en 1974, et malgré les progrès très rapide de la productivité apparente du travail qui en ont résulté. Comme il n'est pas dans l'intérêt des entreprises qui plient déjà sous le poids des charges financières liées aux investissements en question, d'accroître la part du coût salarial dans leur valeur ajoutée, il faut bien admettre que cette avance est due avant tout à la pression des syndicats ouvriers. Cette interprétation est d'ailleurs entièrement confirmée par l'observation historique. Celle ci montre que les augmentations de salaires, obtenues par les syndicats d'abord dans les branches les plus progressives du secteur nationalisé, s'étendent ensuite sur toutes les autres branches, sans qu'il y ait le moindre rapport entre les augmentations des salaires consenties et les progrès de la productivité réalisés dans les branches concernées.

La stratégie appliquée en cette matière par les syndicats ouvriers consiste à revendiquer *d'avance* des augmentations des salaires nominaux garantissant une progression du pouvoir d'achat réel égale, ou même supérieure, à l'amélioration possible de la productivité. Elle revient à exiger une augmentation des salaires nominaux au moins égale à la hausse

escomptée des prix plus l'amélioration possible de la productivité. Celle-ci est estimée forfaitairement d'après les performances passées des entreprises les plus avancées, quelle que soit la situation de l'entreprise concernée et du pays. Cette stratégie est doublement inflationniste :

- elle incorpore dans le calcul du salaire une amélioration de la productivité qui *n'est pas encore réalisée* et qui dans la plupart des entreprises et des branches ne sera pas réalisée;
- en anticipant la hausse des prix, elle la rend inévitable, puisqu'elle aboutit à créer d'avance le pouvoir d'achat nécessaire pour en assurer le financement.

La stratégie des syndicats est donc la source principale, sinon unique, du circuit inflationniste « salaires-consommation ».

Les « monétaristes » objecteront sans doute qu'une politique restrictive du crédit serait de nature à rendre impossibles les augmentations excessives de salaires et que, par conséquent, c'est la politique monétaire et non le comportement des syndicats qui est cause de l'inflation. Nous sommes tout à fait d'accord avec eux sur le fait que, théoriquement, il est possible d'arrêter une inflation en arrêtant le crédit. Nous reconnaissons aussi qu'une politique de régulation rationnelle du crédit est un des outils indispensables de la lutte contre l'inflation. Mais, pour des raisons sociales et politiques évidentes, ni la France, ni aucun autre pays d'Europe occidentale ne peut pousser une telle politique jusqu'au point où elle pourrait, à elle seule, commencer à être vraiment efficace. Cela d'autant moins que tout en étant la cause principale de la hausse des prix, l'augmentation excessive des salaires n'en est pas la cause unique. Toute action visant à freiner l'augmentation des salaires doit donc être accompagnée des mesures tendant à arrêter ou à modérer les hausses des prix qui se produisent indépendamment de l'augmentation des salaires. Comme nous le verrons, ces hausses ne peuvent pas non plus être maîtrisées par la seule politique monétaire.

2. *Les hausses des prix indépendantes de l'augmentation du coût salarial*

Parmi les branches dont les prix à la production ont augmenté plus que le coût salarial (mais moins que le salaire), figurent :

- entre 1959 et 1974, les industries de biens de consommation;
- entre 1959 et 1973, l'agriculture et les industries d'équipement;
- entre 1969 et 1974, le logement, le bâtiment et travaux publics et les industries intermédiaires.

En revanche, en 1975, l'augmentation du coût salarial a été, dans toutes les branches, nettement plus forte que celle du prix à la production.

Pour la plupart des branches, l'avance du prix sur le coût salarial peut s'expliquer (dans la mesure où elle se manifeste) par l'action simultanée d'une augmentation particulièrement rapide des coûts non salariaux et d'une pression particulièrement forte de la demande intérieure et extérieure. Aussi bien l'augmentation des coûts non salariaux que la pression de la demande relèvent des trois causes apparentes de l'inflation autres que l'augmentation du coût salarial.

Elles seront donc examinées dans les sections consacrées à ces causes.

Il est cependant impossible d'appliquer cette explication à l'agriculture dont les prix ont augmenté plus que les coûts salariaux, malgré une demande qui a été à plusieurs reprises et pour plusieurs produits importants nettement inférieure à la production.

3. *La fixation administrative des prix agricoles*

Le coût salarial ne représente en moyenne que 10 % de la valeur ajoutée par unité produite de l'agriculture. Sa part dans le prix à la production est encore plus petite. On ne peut donc prétendre que la hausse des salaires soit une cause directe de la hausse des prix agricoles.

En revanche, les principaux prix agricoles, fixés par l'État et la Commission européenne, le sont toujours en hausse, quelles que soient les conditions de l'offre et de la demande. Cette politique non seulement entraîne d'énormes gaspillages ⁽¹⁾ mais encore sert de point de départ à une hausse continue des prix des produits alimentaires sur lesquels les salaires sont pratiquement indexés. L'augmentation des salaires industriels, ainsi stimulée, conduit à une hausse des prix des produits industriels consommés par l'agriculture. L'effet de cette hausse est amplifié par une extension continue du *volume* de la consommation intermédiaire par unité de production agricole. En effet, le fait que le prix, fixé administrativement, soit garanti quelles que soient les quantités produites et les conditions de la demande, incite les agriculteurs à augmenter constamment leur production. Le seul moyen de le faire, dans les conditions actuelles de l'agriculture française, est d'accroître l'équipement et la consommation intermédiaire d'origine industrielle. Les rendements de cette consommation intermédiaire sont nécessairement décroissants. Elle augmente en volume plus vite que la production. Avec la hausse des salaires et des prix des produits industriels, l'augmentation en valeur est encore plus rapide. Ainsi, quels que soient les prix fixés par l'administration, l'augmentation du coût de la consommation intermédiaire par unité produite finit par dépasser la hausse du prix de vente. Jointe à l'augmentation des frais financiers, due à l'endettement croissant et à la hausse des intérêts, elle freine la croissance de la valeur ajoutée agricole qui augmente finalement bien moins vite que les prix à la production, justifiant ainsi de nouvelles revendications des agriculteurs. Un véritable circuit inflationniste « prix agricoles-consommation intermédiaire » se greffe sur le circuit principal « salaires consommation », dont il accélère la rotation.

Cela ne veut pas dire qu'il ne faille rien faire pour aider certaines catégories d'agriculteurs. Mais cette aide doit et peut être accordée d'une façon moins absurde, plus efficace et moins coûteuse.

B. Les causes de l'avance des dépenses à effet productif différé privées

Les dépenses à effet productif différé contribuent à l'inflation, indépendamment de la hausse des salaires, dans la mesure où leur proportion dans la dépense nationale s'accroît. Les fluctuations de ces dépenses, intimement liées à la conjoncture internationale, confèrent à l'économie nationale un caractère cyclique qu'il n'est pas possible de supprimer. Joint à la politique interventionniste du type keynésien, le cycle renforce encore le rôle inflationniste des dépenses à effet productif différé.

À la pression inflationniste propre aux périodes d'expansion, s'ajoute l'effet inflationniste des mesures prises pendant les périodes de ralentissement pour en compenser l'influence déflationniste. Mais la formation de capital productif et le développement des exportations sont indispensables à la croissance économique et au maintien d'un niveau d'emploi satisfaisant. Il n'est donc pas question de les limiter. Ce qu'il faut rechercher en revanche,

1. Produits dénaturés ou exportés à un prix inférieur à la moitié du prix de revient, rétention de facteurs de production dans les activités peu rentables, etc.

c'est une plus grande stabilité de leur proportion dans le P.N.B. Une action efficace dans ce domaine supposerait un degré de concertation internationale qui est loin d'être réalisé en ce moment.

Il y a cependant des dépenses privées dont l'effet productif est non seulement différé, mais nul ou quasiment nul. Ce sont avant tout les placements refuges que les particuliers recherchent pour échapper à la dépréciation de leurs épargnes. Leur développement excessif est dû à la politique interventionniste des pouvoirs publics dans le domaine des opérations financières.

L'augmentation des frais financiers par unité produite est encore plus forte que celle du coût salarial. Elle s'est élevée entre 1966 et 1974 à 20 % l'an, en moyenne, contre environ 7 % pour le coût salarial. Elle résulte de la hausse des taux d'intérêt et de l'augmentation de l'endettement des entreprises et des ménages.

Ces deux phénomènes sont, à la fois, des causes et des conséquences de l'inflation. L'augmentation des prix et des salaires rend la position de débiteur particulièrement intéressante. Elle contribue à accroître la demande de crédits longs. Il s'ensuit une hausse tendancielle des taux d'intérêt et une augmentation continue de l'endettement des producteurs. Cette tendance se heurte à la *réglementation limitant les taux d'intérêt, interdisant l'indexation des prêts et pénalisant fiscalement le revenu des actionnaires*. Il en résulte que, pratiquement, un particulier, qui n'est pas lui-même dans les affaires, est dans l'impossibilité totale de tirer un revenu non négatif de ses placements dans le secteur productif. L'épargne primaire, détournée des investissements productifs, recherche des placements refuges dans des biens susceptibles de conserver la valeur du capital : terres, immeubles, œuvres d'art, pierres et métaux précieux, etc. Cela contribue directement à la hausse des prix et augmente les dépenses à effet productif non seulement différé, mais souvent nul.

L'insuffisance de l'offre primaire de capitaux longs qui en résulte, aboutit à la quasi-disparition du marché financier. Une multitude de circuits privilégiés, organisés par les pouvoirs publics, oriente le reste de l'épargne longue vers les investissements les moins rentables. Les investissements les plus productifs sont condamnés à recourir à l'auto-financement ou aux crédits provenant des opérations de « transformation » de dépôts à court terme en prêts à long et à moyen terme.

Pratiqués par nécessité d'une façon excessive, ces deux modes de financement contribuent à l'inflation et à la hausse des prix.

La spoliation des épargnants primaires constitue donc, à côté de la stratégie des syndicats et de la politique de soutien des prix agricoles, la troisième cause effective de l'inflation française.

C. *Les causes de l'avance des dépenses à effet productif différé publiques*

L'extension des services publics est rationnelle dans la mesure où elle permet de dégager des effets externes positifs qu'il serait impossible d'obtenir en ayant recours au marché, ou de supprimer des effets externes négatifs dont le marché ne tient pas compte. Dans tous les autres cas, une extension des services publics qui devance la croissance des ressources totales alimente le circuit inflationniste « impôts nets dépense publique ». Une politique d'équilibre budgétaire ne suffit pas à neutraliser son effet inflationniste. Pour qu'elle soit efficace, il faudrait qu'aucune augmentation de la dépense publique ne soit financée par des impôts qui accroissent les charges des entreprises ou, s'il s'agit d'impôts sur le revenu des personnes physiques, conduisent à une augmentation équivalente ou supérieure de ces revenus.

Dans la réalité, il est rare que toutes ces conditions soient observées. L'extension des services publics est considérée communément comme un moyen d'accroître l'emploi et de réaliser une plus grande justice sociale. C'est cette conviction, jointe à des considérations politiques de certains partis, qui constitue la cause effective de l'accroissement inflationniste des dépenses publiques. Elle s'exprime par l'accroissement de la proportion des services non marchands dans le P.N.B.

D. Les causes de la hausse des prix à l'importation

Une hausse des prix à l'importation peut provenir soit d'une dépréciation de la monnaie nationale (tableau III, années 1969, 1970 et 1971), soit d'une hausse exogène des prix étrangers (tableau III, années 1973 et 1974).

Dans le premier cas, il ne s'agit que d'une conséquence de l'inflation interne due à une ou plusieurs des causes mentionnées précédemment. Le second cas constitue en revanche une cause effective et indépendante de l'inflation importée.

Pour amortir cette dernière inflation, il faudrait procéder à une réduction équivalente des revenus nominaux de tous les agents économiques nationaux, ce qui socialement et politiquement est impossible.

III — LES CONSÉQUENCES STRUCTURELLES DE L'INFLATION : L'EXTENSION DU CHOMAGE

Une augmentation continue des salaires nominaux qui excède durablement les progrès de la productivité :

- accélère la substitution du capital au travail;
- ralentit la croissance des investissements productifs;
- augmente l'écart entre le taux de croissance du P.I.B. nécessaire pour assurer l'emploi maximum et le taux de croissance compatible avec l'équilibre extérieur.

Il en résulte une diminution de l'emploi qui est d'autant plus forte que l'avance des salaires sur la productivité est grande.

A. L'accélération de la substitution du capital au travail

L'avance des salaires nominaux sur les prix oblige les entreprises à accélérer leurs investissements de substitution, ce qui conduit à un accroissement rapide de la productivité apparente du travail.

Cependant, dans la mesure où la hausse des salaires nominaux dépasse le progrès de la productivité, celui-ci ne suffit pas à compenser la progression du coût salarial.

En conséquence, et compte tenu de l'élasticité de la demande et de la concurrence, il n'y a aucune raison que les débouchés intérieurs et extérieurs s'élargissent à un rythme supérieur à celui de l'amélioration de la productivité. Au contraire, dans la mesure où la progression du coût salarial en France est plus rapide que chez ses principaux concurrents étrangers, ses parts du marché intérieur et extérieur risquent plutôt de rétrécir. En tout cas, comme le montre le tableau VII, dans les branches à croissance rapide de la productivité, l'emploi diminue ($-1,2\%$ par an). Il augmente, en revanche, dans les branches à croissance de la productivité lente ($1,5\%$ par an) ou nulle ($2,2\%$).

TABLEAU VI

Relation entre la croissance du taux des salaires et la productivité apparente au travail
(en pourcentage par an)

	1959 1969			1969 1973			1974		
	Δ Salaire	Δ Productivité	Δ Salaire Δ Productivité	Δ Salaire	Δ Productivité	Δ Salaire Δ Productivité	Δ Salaire	Δ Productivité	Δ Salaire Δ Productivité
Branches intéressant directement la consommation									
1. Logement	n.d.	n.d.	n.d.	10,0	7,9	1,9	15,9	9,9	5,5
2. Services	8,4	2,9	5,3	10,9	1,5	9,3	19,4	1,6	17,5
3. Commerce	8,5	4,0	4,3	10,6	2,7	7,7	18,8	1,9	16,6
4. Industries de consommation	8,8	5,9	2,7	11,2	6,5	4,4	19,8	6,4	12,6
5. I. A. A.	9,5	5,3	4,0	11,8	4,5	7,0	20,8	4,4	15,7
6. Agriculture	10,3	6,5	3,6	14,5	8,6	5,4	20,2	4,1	15,5
Autres branches									
7. Bâtiment et travaux publics	9,5	4,4	4,9	10,9	5,5	5,1	18,6	6,0	11,9
8. Transports et Télécommunications	7,9	3,8	3,9	10,7	6,5	4,0	18,2	5,4	12,1
9. Industries intermédiaires	8,3	6,6	1,6	12,4	6,3	5,7	19,4	5,2	13,5
10. Industries d'équipements	8,3	6,7	1,5	11,6	6,0	5,3	18,4	1,5	16,6
11. Énergie	8,4	8,9	0,5	n.d.	11,3	n.d.	n.d.	2,0	n.d.
Ensemble des branches (sans logement)	8,8	5,9	2,7	11,6	4,9	6,4	19,1	2,8	15,9
Ensemble des branches 1975 :									
17,3 0,9 16,2									

Source : J. Marczewski, *op. cit.*, p. 103.

TABLEAU VII

Relation entre la productivité apparente du travail et l'emploi par branche

	Croissance annuelle productivité du travail 1952 1972 (en %)	Emploi				Taux de croissance en volume de la production 1966-1974	
		Effectifs totaux (en milliers)		Structure en % du total 1965	Structure en % du total 1976		Taux de croissance annuel moyen 1965 1976
		1965	1976				
Branches à croissance rapide de la productivité du travail							
Énergie	8,8	381	265	1,9	1,3	3,3	5,8
Industries intermédiaires	6,7	1 523	1 722	7,7	8,2	+1,1	6,1
Agriculture	6,3	3 315	2 039	16,8	9,7	+4,5	2,1
Industries de consommation	6,2	1 798	1 528	9,1	7,2	-1,5	5,4
Industries d'équipement	5,7	1 565	1 974	7,9	9,4	+2,1	7,4
Total		8 582	7 528	43,4	35,8	-1,2	5,5
Branches à croissance lente de la productivité du travail							
I. A. A.	4,4	660	605	3,3	2,9	-0,8	4,4
Transports, télécommunications	4,3	1 017	1 238	5,1	5,9	+0,8	6,7
B. T. P.	3,8	1 964	1 821	9,9	8,7	0,7	4,9
Commerces	3,3	2 145	2 520	10,8	12,0	+1,5	5,0
Services, autres	2,7	2 249	3 296	11,4	15,7	+3,3	5,3
Services du logement		62	62	0,3	0,3	0,0	6,0
Total		8 097	9 542	40,9	45,5	1,5	5,3
Emplois hors branches							
(Adm. inst. fin., services domestiques)		3 093	3 921	15,6	18,7	2,2	
(Pop. active occupée)		19 772	20 991	100,0	100,0	0,54	

Sources : J. Marczewski, *op. cit.*, p. 176.

Contrairement aux classements utilisés dans les tableaux précédents, les industries intermédiaires comprennent ici, en plus de la sidérurgie, des minerais et métaux non ferreux, des demi produits non ferreux et de la chimie, la transformation des métaux qui était précédemment classée dans les industries d'équipement, et le papier et carton qui l'était dans les industries de consommation

L'emploi dans les branches à croissance de la productivité rapide représentait en 1965, 43,4 % de la population active occupée. Il n'en représente plus, en 1976, que 35,8 %. En revanche, les branches à croissance lente de la productivité emploient actuellement 45,5 % de la population active occupée contre 40,9 % en 1965. Enfin, les branches à croissance de la productivité nulle voient leur part dans l'emploi total passer de 15,6 % à 18,7 %.

Il ne faudrait cependant pas croire que l'augmentation de l'emploi dans les activités à croissance de la productivité faible ou nulle puisse résoudre le problème du chômage créé par la diminution de l'emploi dans les branches à croissance de la productivité forte.

La capacité d'accueil des activités à croissance de la productivité faible ou nulle est limitée.

En effet, l'augmentation de la proportion de ces activités dans l'emploi total conduit à une réduction du taux de croissance de la production marchande par tête de population totale et de population active occupée.

TABLEAU VIII

Taux de croissance annuels de la production marchande par tête de la population active occupée et de la population totale (en pourcentage)

	Moyenne géométrique des années .			Année 1975
	1960 1964	1965 1969	1970 1974	
1. Taux de croissance de la P. I. B. aux prix de l'année précédente (P)	6,6	5,6	5,3	-1,5
2. Taux de croissance de la population active occupée (P. A. O.)	0,9	0,7	0,9	-1,5
3. $\frac{1 + P}{1 + P.A.O.} - 1$	5,6	4,9	4,4	0
4. Taux de croissance de la population totale (P.T.)	1,4	0,8	0,8	0,1
5. $\frac{1 + P}{1 + P.T.} - 1$	5,1	4,8	4,5	-1,6

Sources : I I N S E E., *Rapports sur les comptes de la Nation*, vol. 3, 1975, p. 14, 1974, pp. 22-23; 1972 pp. 24, 25, 1970, pp. 14-15, 1959-1966, pp. 66 à 69
 2 *Ibid.*, 1975, p. 164, 1974, p. 164; 1972, p. 156; 1970, p. 164; 1959-1966, pp. 238-239
 3. *Ibid.*, 1975, vol. 2, p. 42, 1974, vol. 3, p. 159, 1972, p. 161; 1970, p. 167; 1959-1966, p. 240.

Le mécanisme mis en jeu à cette occasion peut être schématisé de la façon suivante :

1) Une hausse des salaires dépassant les progrès de la productivité réalisés avec les équipements existants oblige les entreprises soumises à la concurrence étrangère à accélérer le rythme des investissements de substitution;

2) Dans la mesure où la hausse des salaires continue, amélioration de la compétitivité, obtenue grâce aux investissements de substitution, perd de son efficacité et ne permet pas d'élargir suffisamment les débouchés intérieurs et extérieurs pour accroître les effectifs et même, le plus souvent, pour éviter leur réduction;

3) Il en résulte une diminution en valeur absolue des effectifs occupés dans les branches exposées à la concurrence extérieure (tableau VII);

4) La main-d'œuvre licenciée des branches exposées et les nouvelles générations de travailleurs cherchent alors à se placer dans les activités non exposées à la concurrence extérieure qui sont à peu près les seules à pouvoir augmenter leurs effectifs;

5) Or la croissance de la productivité de ces activités est en règle générale très inférieure à celle de la productivité des branches exposées. Cela est dû, d'une part, à leur nature (administrations, services, commerces), et d'autre part, à l'absence du stimulant qu'est la concurrence;

6) La croissance de la productivité moyenne nationale subit de ce fait un ralentissement progressif qui se répercute négativement sur la compétitivité des branches exposées. En effet, le développement des administrations et des institutions financières entraîne une augmentation directe des charges fiscales et financières, tandis que l'augmentation excessive de la population employée dans les activités abritées accroît la pression de la demande intérieure sur les produits des secteurs exposés et sur les importations. Les possibilités d'exportation s'en trouvent réduites, tandis qu'une proportion croissante de la demande finale intérieure est couverte par les importations.

La pression qui en résulte sur le solde du commerce extérieur oblige les pouvoirs publics à choisir entre deux politiques possibles :

- celle de la dépréciation continue de la monnaie nationale qui, en augmentant le coût des importations par rapport aux facteurs de production nationaux, diminue encore plus la productivité nationale du travail en terme de produits étrangers;
- celle des restrictions quantitatives ⁽¹⁾ à l'importation qui freine le développement de l'industrie nationale et, par conséquent, agit aussi négativement sur le progrès de la productivité nationale du travail.

En d'autres termes, une augmentation des salaires qui dépasse considérablement les augmentations pratiquées par nos principaux partenaires commerciaux, oblige nos entreprises des secteurs exposés à réaliser un rythme de substitution du capital au travail proportionnellement supérieur à celui de nos concurrents. Dans la mesure où ces entreprises réussissent à maintenir ce rythme, elles gardent leurs parts des marchés intérieur et extérieur, mais l'emploi qu'elles offrent aux Français diminue. Dans la mesure où, pour des raisons techniques ou financières, elles ne réussissent plus à le maintenir, leurs parts de marchés diminuent et elles sont obligés de réduire leurs effectifs. Dans les deux cas, une hausse excessive des salaires se traduit par une diminution de l'emploi.

L'augmentation compensatrice de l'emploi dans les secteurs non exposés et hors branches n'est pas une solution. Elle augmente les besoins d'importation, tout en diminuant les possibilités d'exportation. La proportion des activités qui participent à la consommation de produits étrangers ne peut excéder indéfiniment celle des activités qui participent à l'exportation de produits nationaux. La nation toute entière consomme les produits importés, seules les entreprises des secteurs exposés participent aux exportations. La France ne peut devenir une nation de fonctionnaires, de commerçants et de prestataires de services, car les Français ont besoin de produits étrangers et ces produits ne peuvent être acquis que contre des produits français exportables. Encore faut-il pouvoir les produire et les vendre et cela ne se fait pas à n'importe quel prix.

B. *Le ralentissement de la croissance des investissements productifs*

Depuis 1972, on observe en France un ralentissement continu de la croissance des investissements productifs.

1. Nous ne mentionnons pas les augmentations des tarifs douaniers puisqu'ils produisent le même effet sur les prix à l'importation qu'une dévaluation de la monnaie nationale. Elles présentent cependant l'avantage d'une plus grande sélectivité qui peut dans certains cas être utile.

TABLEAU IX
*Taux de croissance des investissements productifs aux prix
 de l'année précédente*
(en pourcentage)

Moyenne géométrique des années		
1960 1964	1965 1969	1970 1974
9,6	8,0	6,3

Source . I. N. S. E. E. : *Rapports sur les comptes de la Nation*, vol 3, 1974, pp 22 23; 1972, pp. 24 25, 1970, pp. 14 15c 1959 1966, pp. 66 à 69.

Contrairement à ce que l'on serait tenté de penser, il n'y a pas nécessairement contradiction entre ce ralentissement et la substitution accélérée du capital au travail constatée précédemment. Il s'agit en effet de deux phases distinctes et successives de l'inflation salariale affectant une entreprise ou une branche et, dans les cas plutôt exceptionnels, l'économie nationale.

La substitution accélérée du capital au travail constitue la première réaction de l'entreprise à une hausse des salaires que celle-ci ne peut répercuter entièrement sur les prix de vente. Elle entraîne une diminution de la durée économique des capitaux investis, contribue à la hausse des taux d'intérêts et, par conséquent, augmente considérablement le coût des investissements nécessaires pour obtenir une augmentation donnée de la productivité apparente du travail. A plus longue échéance, elle aboutit à alourdir le bilan des entreprises d'un passif « historique » important qui réduit leurs capacités d'auto-financement et d'endettement.

Lorsque, malgré les investissements accélérés, les entreprises ne parviennent plus à maintenir la croissance du coût salarial à un rythme inférieur ou égal à celui de la hausse du prix, la marge bénéficiaire par unité de production commence à décroître en valeur réelle ⁽¹⁾. L'investissement ne peut alors être rentable que si le marché permet une augmentation considérable de la production. Encore faut-il, que l'entreprise dispose d'une capacité de financement adéquate, ce qui n'est pas toujours le cas pour les raisons déjà indiquées.

Les entreprises hésitent donc à investir. Leur appréhension devant les dépenses nouvelles d'investissement sont encore plus vives si elles disposent d'importantes capacités inutilisées, comme c'était le cas en France au lendemain de la récession de 1974-1975. Les capacités sont composées essentiellement d'installations un peu plus ancienne que celles qui sont en fonctionnement. Leur utilisation a cessé d'être rentable compte tenu du prix de la main-d'œuvre nécessaire pour les faire fonctionner. Il est évident que si la marge entre la croissance des salaires nominaux et celle de la productivité était moins large, une grande partie de ces capacités aurait pu être remise en fonctionnement et les entreprises pourraient envisager avec plus de confiance la rentabilité des investissements nouveaux.

C. *L'augmentation de l'écart entre le taux de croissance nécessaire pour assurer l'emploi maximum et le taux de croissance compatible avec l'équilibre du commerce extérieur*

On peut démontrer que dans un pays de structure économique, sociale et politique donnée, avec un ensemble de ressources donné et pour une échelle de préférences donnée, il existe, dans un environnement extérieur donné, un taux de croissance bien déterminé

1. Pour la démonstration cf. J. Marczewski, *Inflation et chômage en France, Explication quantitative* Éditions Economica, Paris, 1977, pp. 124 et suiv.

qui assure l'emploi maximum de la main-d'œuvre disponible. Soit r_e ce taux de croissance. On peut démontrer aussi que dans les mêmes conditions, il existe un taux de croissance bien déterminé qui est compatible avec l'équilibre du commerce extérieur. Soit r_s ce taux de croissance. Dans les conditions normales, et plus particulièrement dans les conditions de l'économie française qui est caractérisée par une élasticité d'importation très élevée, due à la rareté des ressources naturelles, le solde du commerce extérieur est fonction décroissante du taux de croissance dont l'emploi est fonction croissante.

Jusqu'au début de 1974, l'ajustement réciproque de r_s et de r_e bénéficiait des conditions particulièrement favorables de la conjoncture mondiale. Le commerce international était en expansion rapide et quasiment continue. La France dont la population active n'avait pour ainsi dire pas augmenté, depuis un siècle, n'éprouvait pas de difficulté fondamentale à réaliser une croissance moyenne, de l'ordre de 5,6 % par an, compatible à la fois avec l'emploi maximum et avec un équilibre assez satisfaisant du commerce extérieur. Elle souffrait même d'un certain déficit de main d'œuvre peu qualifiée qu'elle complétait par une immigration assez importante de travailleurs étrangers.

Le quadruplement du prix du pétrole intervenu en 1973, la hausse généralisée des matières premières qui l'a suivi et qui, malgré les baisses ultérieures, est demeurée importante, et la récession économique de 1974-1975, ont modifié de fond en comble les conditions de l'équilibre extérieur.

En même temps, l'arrivée à l'âge de travailler des générations particulièrement nombreuses nées au lendemain de la guerre ainsi que les conséquences de l'inflation sur la structure de l'économie nationale ont modifié profondément les conditions de l'emploi.

La reprise plutôt hésitante de l'économie mondiale ne permet pas un développement suffisamment rapide des exportations, tandis que la hausse des prix du pétrole et des matières premières, même si ses effets ont été atténués par la hausse postérieure des produits industriels, s'exprime par une détérioration des termes de l'échange du commerce extérieur français. Il faut désormais donner plus de travail (et d'autres facteurs rares) français pour une unité de produits étrangers. Il faut donc accroître les exportations nécessaires au financement d'un volume donné d'importations. Or, les importations augmentent plus que proportionnellement à l'accroissement du taux de croissance du produit national. La réalisation de l'égalité $r_e = r_s$ exige donc désormais un effort à l'exportation beaucoup plus grand qu'avant 1974. Pour pouvoir combattre l'effet de stagnation relative des marchés extérieurs, il faudrait pouvoir accroître la part des exportations françaises dans les importations étrangères, ce qui ne peut être obtenu qu'en abaissant les prix français par rapport aux prix étrangers. Cela suppose un taux d'inflation sensiblement inférieur pour la France à celui de ses principaux partenaires commerciaux. Si cette condition n'est pas satisfaite, il faudra ou bien admettre une nouvelle dépréciation de la valeur extérieure du franc, ou bien se résigner à un taux de croissance r_s de 4 % maximum, très inférieur au taux r_e de 6 % au minimum qui serait nécessaire pour restaurer et maintenir un niveau d'emploi satisfaisant.

Cependant la dépréciation du franc ne constitue en aucun cas une solution définitive du problème. En renchérissant les importations et en stimulant les exportations, elle contribue à renforcer les tendances inflationnistes et à approfondir la détérioration des termes de l'échange. Le rétablissement de la balance commerciale qu'elle permet d'obtenir n'est que momentané, s'il ne correspond pas aux conditions du taux d'échange optimal déterminé par le rapport entre les rémunérations et les productivités réelles des facteurs intérieurs et extérieurs.

CONCLUSION

La méthode d'analyse de mouvements inflationnistes que nous venons d'appliquer, à titre d'exemple, à l'inflation française des années 1966-1975, semble présenter les avantages suivants :

1° Elle permet de déterminer de façon quantitative, et par conséquent objective, les causes immédiates (ou apparentes) de l'inflation. A notre connaissance, il n'existe aucune autre méthode susceptible de donner ce résultat d'une façon aussi simple et sûre;

2° En mettant en évidence ces dernières causes et en indiquant leur importance relative, elle donne la possibilité, d'une part, de préciser les conséquences de l'inflation (dont le chômage est un exemple particulièrement néfaste, mais nullement unique), et d'autre part, de remonter aux causes effectives, exogènes au système économique *stricto sensu*;

3° La connaissance de ces dernières causes est la condition nécessaire (sinon suffisante) d'une politique efficace de lutte contre l'inflation et le chômage.