

DETTES: METHODOLOGIE
Travail à remettre

Première partie : Discutez l'importance de la méthodologie de recherche dans un travail universitaire.

Deuxième partie : Fiche de lecture.

L'INFLATION

L'inflation est une *hausse du niveau général des prix*. Elle ne doit pas être confondue avec la hausse du prix d'un bien ou de quelques biens particuliers. Elle mesure une hausse du *prix moyen* de tous les biens et services. Le *taux d'inflation* publié dans les statistiques officielles est le *pourcentage de variation annuelle* du niveau général des prix, habituellement estimé par l'évolution d'un indice des prix à la consommation. Le contraire de l'inflation est la *déflation*, qui indique *une baisse du niveau général des prix*. La déflation doit être distinguée de la *désinflation*, qui désigne une baisse du taux d'inflation et non une baisse du niveau des prix.

1. Les mécanismes de l'inflation

Comme nous l'avons déjà constaté, le niveau général des prix résulte d'un équilibre entre l'offre et la demande globales. D'une manière ou d'une autre, toute hausse du niveau général des prix constitue donc un mécanisme d'ajustement de l'économie à un déséquilibre entre l'offre et la demande globales. Par ailleurs, nous montrerons que quelle que soit l'origine du déséquilibre, l'inflation est toujours associée à une création de monnaie plus rapide que la création de biens et services nouveaux ; il s'agit donc, par nature, d'un phénomène monétaire. On oppose parfois ces deux visions de l'inflation (déséquilibre entre l'offre et la demande ou phénomène monétaire) mais nous verrons qu'elles ne constituent que les deux facettes d'un même processus.

1.1. Un déséquilibre entre l'offre et la demande

Un déséquilibre entre l'offre et la demande globales peut trouver son origine du côté de la demande (on parle alors *d'inflation par la demande*) ou du côté de l'offre (on parle alors *d'inflation par les coûts*).

- ***L'inflation par la demande***

Imaginons une situation d'équilibre de l'économie nationale où l'offre est égale à la demande globale et où les prix sont stables. Intervient alors un phénomène qui entraîne une augmentation sensible de la demande globale (ce peut être une expansion de la demande étrangère, une politique de soutien de la consommation ou de l'investissement, etc.).

Au niveau général des prix initial, qui équilibrait l'offre et la demande, on constate désormais un excès de demande : le volume des biens et services demandés dépasse le volume des biens et services offerts. Concrètement, les entreprises voient leur carnet de commandes gonfler rapidement et ne peuvent satisfaire toutes ces commandes dans les mêmes délais que par le passé. La pression exercée par cette demande excédentaire va entraîner les prix vers le haut.

L'ampleur de l'inflation provoquée par la demande excédentaire dépend du degré et de la rapidité de réaction de l'offre — ou encore de *l'élasticité de l'offre*. Si les entreprises disposent d'importantes capacités de production inutilisées et peuvent augmenter leur main-d'œuvre en réembauchant des chômeurs sans augmenter les salaires, nous avons vu que l'offre est alors très élastique : les producteurs peuvent et acceptent de développer rapidement la production sans relever leurs prix ou en pratiquant une hausse modérée des prix. L'inflation par la demande est donc faible si l'offre est très élastique. En revanche, si l'économie est proche du plein emploi des facteurs de production, nous avons vu que l'offre est relativement rigide. Les entreprises ont des difficultés à développer l'offre de biens et ne peuvent le faire qu'en supportant une augmentation importante des coûts de production. Dans ce cas, la pression de la demande globale se traduira par une forte augmentation des prix et une faible augmentation de la production.

• *L'inflation par les coûts*

Le déséquilibre entre l'offre et la demande peut provenir d'un choc du côté de l'offre. Nous avons montré ci-dessus les effets d'une augmentation des coûts de production sur l'offre globale : l'offre se déplace vers la gauche, entraînant une récession de la production et une hausse du niveau général des prix. La hausse des coûts peut avoir différentes origines : hausse généralisée des salaires (en mai 1968 en France, par exemple), choc pétrolier (1974, 1979), augmentation des taxes grevant les produits, dépréciation de la monnaie nationale qui renchérit le coût des importations (fortes hausses du dollar dans les années 1980), etc. Imaginons par exemple une hausse généralisée du prix des matières premières : cela réduit la rentabilité de la production. Si les entreprises veulent maintenir leur marge bénéficiaire par rapport aux coûts, elles doivent augmenter les prix de vente dans les mêmes proportions que le coût des matières premières, ou bien trouver le moyen de réduire d'autres coûts de production (en abaissant les salaires, par exemple).

Le problème majeur de l'inflation par les coûts tient à son caractère auto-entretenu et cumulatif. En effet, si les producteurs répercutent les hausses de coûts sur les prix, la hausse du niveau général des prix dégrade le pouvoir d'achat des salariés. Si ces derniers anticipent les effets de l'inflation en cours sur leur pouvoir d'achat — et, en tout cas, une fois qu'ils auront constaté ces effets —, ils revendiquent des hausses de salaires pour compenser l'inflation. Les hausses de salaires ainsi obtenues viennent augmenter les coûts des producteurs, qui tentent alors de rétablir leurs marges en relevant leurs prix ; le pouvoir d'achat des salariés se dégrade à nouveau, provoquant de nouvelles revendications, et ainsi de suite. L'économie peut ainsi être piégée dans une course-poursuite des prix et des salaires qui accélère indéfiniment l'inflation. Notons que même si son origine est autre (une demande excessive, par exemple), tout processus d'inflation est susceptible de déclencher une inflation par les coûts dans la mesure où, à un moment ou à un autre, les travailleurs cherchent à rattraper toute perte de pouvoir d'achat. Les phénomènes *d'anticipation* peuvent ainsi contribuer à accentuer l'inflation par les coûts même après la disparition de ses causes initiales. Dans une économie où les agents sont habitués à l'inflation, le seul fait de s'attendre à l'inflation conduit à revendiquer des hausses de salaires qui seront effectivement

inflationnistes. De même, les producteurs qui s'attendent à devoir concéder des hausses de salaires peuvent relever leurs prix par anticipation pour préserver leurs marges.

1.2. Un phénomène monétaire

Quelle que soit sa cause initiale, l'inflation est par nature un phénomène monétaire. En effet, si le prix moyen des biens en francs augmente, cela implique que l'on dépense plus d'unités monétaires (plus de francs) qu'auparavant pour chaque unité de bien échangée dans l'économie ; cela suppose soit une augmentation de la quantité de monnaie en circulation, soit une élévation de la *vitesse de circulation de la monnaie* : chaque franc en circulation change de mains un plus grand nombre de fois et permet d'effectuer un nombre de transactions plus élevé qu'auparavant.

L'analyse économique libérale considère habituellement que la vitesse de circulation de la monnaie est stable : la quantité de monnaie qui est nécessaire pour assurer un volume donné d'échanges dépend essentiellement des habitudes de paiement, du mode d'organisation et du degré de développement du système bancaire, or ces facteurs sont très stables. Si la vitesse de circulation de la monnaie est stable, l'inflation ne peut se développer sans une expansion de la masse monétaire. Les libéraux, et en particulier les monétaristes, estiment donc que l'inflation résulte toujours d'une expansion trop rapide de la quantité de monnaie. Il incombe au gouvernement et / ou à la banque centrale de veiller à ce que la masse monétaire ne se développe pas plus vite que la quantité de biens et services offerts dans l'économie.

Notons que cette vision monétariste de l'inflation ne diffère pas fondamentalement d'une théorie de l'inflation par la demande. En effet, si le gouvernement et / ou la banque centrale, qui contrôlent la création de monnaie, décident d'accroître la masse monétaire en circulation (en facilitant le crédit, par exemple), les agents vont se retrouver avec des moyens de paiement excédentaires par rapport au volume d'échanges qu'ils effectuaient auparavant. Ils n'ont aucune raison d'accumuler de nouvelles encaisses monétaires sans les dépenser. Ils vont donc chercher à utiliser ces moyens de paiement en effectuant des dépenses supplémentaires, ce qui implique une augmentation de la demande globale. Comme nous l'avons vu, pour une offre donnée de biens et services, cette pression de la demande entraîne les prix à la hausse.

L'ampleur de l'inflation dépend alors de l'élasticité de l'offre. Les monétaristes considèrent que l'économie est toujours au plein emploi (cf. ci-dessous) et qu'en conséquence les entreprises ne peuvent pas développer la production : l'offre est rigide. Dans ce cas, le seul effet d'une politique monétaire expansionniste (développement de la masse monétaire) sera une élévation des prix proportionnelle à celle de la quantité de monnaie. Les keynésiens estiment au contraire que l'économie peut se trouver en situation de sous-emploi, avec des équipements et des travailleurs inutilisés et disponibles rapidement pour produire davantage.

Dans ce cas, l'offre globale est croissante, et une expansion de la masse monétaire se traduira par une élévation des prix *et* de la production, le partage entre les deux effets dépendant de l'élasticité de l'offre : plus l'offre est élastique, plus l'effet sur la production l'emporte ; plus l'offre est rigide et plus l'inflation est forte.

L'erreur de l'approche monétariste consiste à faire du laxisme monétaire du gouvernement la seule cause de l'inflation; or, il s'agit seulement de l'un des facteurs coexistant avec les autres chocs sur les coûts et la demande globale et les facteurs structurels que nous évoquerons ci-dessous. Mais l'approche monétariste conserve un mérite essentiel : elle attire l'attention sur le

fait qu'en règle générale, l'inflation ne peut pas se développer sans une certaine expansion de la quantité de monnaie ; il faut bien que les agents trouvent quelque part les moyens de paiement nécessaires à l'achat de biens et services dont le prix moyen augmente. Dès lors, quelles que soient les causes fondamentales de l'inflation, la création monétaire en constitue une *condition permissive* que le gouvernement peut contrôler par la politique monétaire. En somme, la *politique* monétariste est plus performante que *l'explication* monétariste.

2. Les sources structurelles de l'inflation

Contrairement à une opinion fréquente, les analyses présentées ci-dessus ne constituent pas vraiment des théories de l'inflation. Elles ne décrivent que des mécanismes par lesquels l'inflation se développe. Ainsi, la « théorie » de l'inflation par la demande n'explique pas pourquoi la demande peut rester excédentaire et alimenter une pression continue sur les prix sur de longues périodes. Jusqu'au début du XXe siècle, les périodes de forte demande et de forte inflation étaient suivies par des périodes de faible demande et de baisse des prix. Pourquoi les économies industrielles sont-elles entrées, à la suite de la Seconde Guerre mondiale, dans une ère d'inflation quasi permanente ? De même, la « théorie » de l'inflation par les coûts ne dit pas pourquoi les entreprises répercutent les hausses de coûts sur les prix alors que d'autres modes d'ajustement existent — et ont d'ailleurs prévalu dans le passé. Une véritable explication de l'inflation doit aussi répondre à ces questions. Les réponses sont à chercher principalement dans les caractéristiques structurelles de l'économie, tant du côté de la demande que du côté de l'offre.

2.1 Les causes structurelles de l'inflation par la demande

Dans une économie en croissance continue, le développement de l'investissement et des services non marchands alimente en permanence une demande excédentaire qui constitue une source structurelle d'inflation.

Tout investissement productif a pour effet de distribuer immédiatement des revenus supplémentaires alors que les biens nouveaux produits grâce à cet investissement devront être attendus plus ou moins longtemps. Par exemple, la construction d'un nouvel établissement industriel peut demander plusieurs années. Durant ces années, l'entreprise paie les travailleurs et les fournisseurs qui assurent la réalisation de cet investissement. Elle distribue donc dans l'économie des revenus nouveaux qui augmentent la demande de biens et services. Cependant, dans le même temps, l'entreprise n'offre pas davantage de biens sur les marchés. L'offre supplémentaire ne se développera qu'une fois l'installation du nouvel établissement terminée. Mais au moment où l'offre de cette entreprise augmente enfin, d'autres investissements ont lieu, dans cette entreprise ou ailleurs, qui continuent à distribuer des revenus supplémentaires sans développer aussitôt la production. En période de croissance continue, l'investissement ne s'arrête jamais totalement : il introduit en permanence un décalage entre la distribution de revenus et l'offre de biens.

Une demande excédentaire structurelle provient aussi du développement des services non marchands, et en particulier des services publics. Le développement de systèmes publics d'éducation et de santé, de la sécurité sociale et, de façon générale, des services produits par les administrations publiques, amène une distribution importante de revenus dans l'économie : salaires des fonctionnaires qui produisent ces services et autres dépenses de fonctionnement des établissements publics. Ces revenus contribuent à gonfler la demande globale pour les

biens et services marchands. Or, dans le même temps, la croissance des services non marchands ne développe pas, par définition, l'offre de biens et services marchands ; elle alimente donc une demande excédentaire qui exerce une pression à la hausse des prix ; et, contrairement à ce qui se passe pour l'investissement, cette demande excédentaire est définitive et non pas seulement temporaire.

2.2 Les causes structurelles de l'inflation par les coûts

Nous soulignerons deux sources essentielles de l'inflation par les coûts : les mutations de la concurrence et le conflit entre les partenaires sociaux pour le partage du revenu national.

• *Les mutations de la concurrence*

Sur un marché parfaitement concurrentiel, la concurrence s'exerce d'abord par les prix. Confrontée à une hausse des coûts, une entreprise en situation de concurrence parfaite, au sens traditionnel du terme, ne peut pas relever ses prix de vente car elle risque de perdre l'essentiel ou la totalité de ses parts de marché au profit des concurrents qui maintiendront leurs prix à un niveau inchangé. Chaque producteur aurait intérêt à ce que l'ensemble des concurrents se concertent pour décider en même temps de relever les prix. Mais, outre le fait que les ententes entre producteurs sont habituellement interdites par la loi, le nombre trop important des producteurs rend les accords entre entreprises trop difficiles ou trop coûteux, et impossibles à surveiller.

Cependant, dans la plupart des économies industrielles, les marchés concurrentiels du début du xxe siècle ont progressivement laissé place à des marchés de concurrence imparfaite où la concurrence ne se fait plus nécessairement sur le prix des biens. La concentration croissante des entreprises aboutit souvent à des situations *d'oligopole* où un nombre restreint de grandes entreprises domine un secteur et fait la loi en matière de fixation des prix. Les guerres de prix étant désastreuses pour les profits, ces entreprises ont intérêt à limiter la concurrence par les prix. Face à un choc pétrolier, par exemple, une *entente tacite* entre grands producteurs les conduira à reporter en même temps le coût supplémentaire sur les prix de vente, ce qui ne modifie en rien les conditions de concurrence initiale. Cela est possible lorsque le nombre d'entreprises est restreint, parce qu'il est alors aisé de surveiller les prix pratiqués par les concurrents.

Par ailleurs, dans la plupart des secteurs, y compris ceux où subsiste un nombre relativement important de concurrents, la concurrence s'exerce autant, si ce n'est davantage, par la *différenciation du produit* que par le prix. La compétition s'effectue sur toutes les caractéristiques du produit (solidité, fiabilité, *design*, couleur, nom, marque, service après-vente, délais de livraison, etc.). Le développement de ce type de concurrence a été favorisé par celui des moyens de communication et de la publicité, ainsi que par l'élévation du niveau de vie, qui rend les acheteurs de plus en plus sensibles aux caractéristiques qualitatives des produits.

• *La lutte pour le partage de la valeur ajoutée*

Dans la section précédente, nous avons déjà souligné le problème fondamental posé par une hausse généralisée des coûts de production : le partage de la charge supplémentaire entre employeurs et employés. Si les partenaires sociaux sont d'accord sur un partage de la valeur ajoutée, les entreprises peuvent réagir à un choc sur les coûts sans augmenter les prix. Une partie du coût supplémentaire est compensée par une baisse des salaires ; l'autre partie du coût

d'ajustement est supportée par les entreprises qui, en acceptant de produire la même quantité à un coût supérieur mais sans augmentation des prix de vente, réduisent leurs marges.

La réduction des salaires et des marges est proportionnelle à la part convenue de chaque partenaire dans la valeur ajoutée, si bien que le partage initial du revenu reste inchangé et que personne n'est incité à contester le mécanisme d'ajustement. Si les travailleurs pensent que la baisse des salaires réduit trop leur part dans la valeur ajoutée, ils exigeront des hausses de salaires. Les entreprises leur accorderont éventuellement ces hausses pour limiter les conflits sociaux, mais si elles considèrent à leur tour que cela réduit trop leur propre part dans la valeur ajoutée, elles compenseront la hausse des salaires par des hausses de prix ; l'inflation va alors dégrader le pouvoir d'achat des salaires et, quand les travailleurs vont s'en rendre compte, ils revendiqueront de nouvelles hausses de salaires, et ainsi de suite. Seule une entente durable entre les partenaires sociaux sur la part de chacun dans les revenus tirés de la production permet un ajustement non inflationniste aux chocs sur les coûts de production. Si les relations entre ces partenaires sont fondamentalement conflictuelles et marquées par la défiance réciproque, l'inflation est, en revanche le moyen d'ajustement le plus facile. Il évite l'affrontement direct en éludant le débat sur le partage du revenu : chacun à leur tour, quand les circonstances jouent en leur faveur, les deux partenaires rétablissent la part qu'ils estiment équitable grâce à des hausses de salaires (pour les travailleurs) ou à des augmentations de prix (pour les entreprises). Les conflits s'en trouvent atténués mais l'inflation, elle, est accélérée. Dans ce processus, l'État peut jouer un rôle important en contrôlant la création monétaire. En effet, l'inflation ne peut se développer sans création monétaire.

Le gouvernement a donc, en quelque sorte, le pouvoir de *ratifier* l'inflation déclenchée par les partenaires sociaux, en créant les moyens de paiement nécessaires à son développement. S'il s'oppose à l'inflation en freinant la création monétaire, les entreprises vont être confrontées à des problèmes de trésorerie en raison de la raréfaction et du renchérissement du crédit ; elles ne pourront plus répondre aux revendications salariales aussi aisément qu'en l'absence de restrictions monétaires, et elles seront contraintes de résister à la hausse des salaires. En freinant l'inflation, le gouvernement contraint les partenaires sociaux à une vraie négociation sur *les salaires réels*.

Référence : Jacques Généreux, « Introduction à l'économie », Troisième édition du Seuil, mai 1992, septembre 1994 et janvier 2001.

Travail à faire :

- Lire attentivement le document (lecture active) ;
- Rédiger une fiche de lecture selon la méthodologie appropriée.

Instructions :

- La fiche de lecture doit être rédigée au minimum en une page (400 mots) et au maximum en deux pages (800 mots) ;
- La rédaction du travail doit être soit **saisie** en WORD, police TIMES NEW ROMAN, taille 12, interligne 1,15 ou **écrite** (écriture lisible);
- La remise des travaux doit être en version papier, format A4;
- Indiquer le NOM, Prénom, date de naissance, section et groupe ;
- Les travaux seront remis à mains propres Jeudi 24/03/2022 de 14h à 15h, à la salle 1*

Remarque :

le présent travail est impérativement individuel, par conséquent, les travaux identiques seront sanctionnés.

La date limite pour la remise des travaux est fixée pour le 24 Mars 2022. Dépasser le délai, aucun travail ne sera accepté.