

Série de documents de travail  
du Groupement Scientifique  
Institutions, Emploi et Politique Economique

N° 8701

Politique et Formation des Prix Industriels  
des années 1950 aux années 1980

Un essai d'évaluation économique de la politique des prix

- Jacky FAYOLLE\*
- Jacques ZACHMANN\*\*

Janvier 1987

\* Jacky FAYOLLE, Administrateur de l'INSEE

\*\* Jacques ZACHMANN, Chargé de cours à l'Université de Paris-Dauphine



## RESUME

Ce document de travail étudie les objectifs et l'impact de la politique des prix industriels menée par l'Etat français depuis les années 1950. Ses effets sur la formation des prix sont particulièrement examinés. Le texte émet l'idée d'une "trajectoire historique" de cette politique : alors qu'elle était pour partie, dans les années 1950, une politique des structures industrielles, elle devient, dans les années 1980, un instrument de la politique salariale. La difficulté, dans les années 1960, à mettre sur pied des relations contractuelles stables entre l'Etat, les entreprises, les syndicats ouvriers, qui portent conjointement sur les salaires, les prix et les choix industriels, est le noeud de cette évolution.

\* \* \*

## ABSTRACT

This workpaper studies the objectives and the effects of the industrial prices policy determined by the french state since the fifties. The effects on the formation of the industrial prices are particularly studied. The paper expresses the idea of an "historic trajectory" of this policy : it was partly, during the fifties, a policy of the industrial structures ; it becomes, in the eighties, a tool of the wages policy. The difficulty, during the sixties, in doing stable contractual relations between the state, the firms and the trade-unions in the field of the incomes and prices, is the crux of this evolution.

- SOMMAIRE -

---

**POLITIQUE ET FORMATION DES PRIX INDUSTRIELS  
DES ANNEES 1950 AUX ANNEES 1980**

Un essai d'évaluation économique de la politique des prix\*

---

**INTRODUCTION : INTERET ET DIFFICULTES D'UNE APPROCHE ECONOMIQUE DE LA  
POLITIQUE DES PRIX**

- 1) Les dispositifs institutionnels
- 2) les détours de la pratique
- 3) la spécificité de l'approche économique

**PARTIE I. - LES ANNEES 1950 : LA TENTATIVE D'UNE "COMPETITIVITE  
ADMINISTREE"**

- 1) Les faits et les politiques
  - 1.1) Les mouvements statistiques : coûts, prix, compétitivité, marché
  - 1.2) La doctrine de la politique des prix : à l'intersection d'une gestion difficile du rapport salarial et de l'exigence de compétitivité

2) Une équation pour saisir l'interaction entre formation et politique des prix

2.1) Présentation

2.2) Résultats et interprétation

2.3) Les enchaînements conjoncturels

3) La politique des prix en partie relayée par les comportements sectoriels de formation des prix

3.1) Chimie, Sidérurgie : des cas-types

3.2) Un impact incertain sur la structure des prix relatifs

4) Le tournant de 1958-1959 : vers une gestion salariale plus active

PARTIE II. - LES ANNEES 1960-1970 : LA CONTRACTUALISATION IMPOSSIBLE

1) Du libéralisme du plan Rueff à la démarche contractuelle

2) Contrat ou contrôle : les oscillations de la politique des prix sont le miroir du cycle inflationniste

3) Une formation des prix plus "autocentrée"

PARTIE III. - LES ANNEES 1980 : LA POLITIQUE DES PRIX, OUTIL DE LA TRANSFORMATION DE LA GESTION SALARIALE

1) Une trame pour l'interprétation de la période récente

1.1) Les conditions macroéconomiques de crédibilité de la politique des prix

1.2) La politique des prix, relais dans la mise en oeuvre des dispositifs macroéconomiques de l'intervention étatique

## 2) Eléments de vérification

- 2.1) La difficile mesure de l'impact de la politique des prix
- 2.2) Le recours aux nouveaux indices de prix à la production
- 2.3) Les normes sectorielles de prix font vivre la norme générale mais la réciproque est moins assurée

## CONCLUSION

## ANNEXE - GLISSEMENTS AUTORISES ET EFFECTIFS DES PRIX A LA PRODUCTION DE CERTAINS PRODUITS INDUSTRIELS, DE 1983 A 1985 : TABLEAUX ET COMMENTAIRES

## BIBLIOGRAPHIE

\* Ce texte prend appui sur les recherches d'un groupe de travail animé par les auteurs en 3ème année de la division des statisticiens-économistes de l'ENSAE, durant l'année scolaire 1985-86. Yves DAVISSE, Bernard LOUP, Laurent MAGNE participaient à ce groupe et, sans eux, ce travail n'aurait pu être mené à bien. Nous les en remercions vivement.

INTRODUCTION : INTERET ET DIFFICULTES D'UNE APPROCHE ECONOMIQUE DE LA  
POLITIQUE DES PRIX

La politique des prix, composante active et permanente de la régulation de l'économie française depuis la Libération est fréquemment et abondamment commentée mais a rarement fait l'objet jusqu'à présent d'un effort d'évaluation rigoureuse de son rôle économique effectif. Les articles et ouvrages qui lui sont consacrés restent le plus souvent descriptifs lorsqu'ils abordent ses modalités institutionnelles ou les enchaînements conjoncturels qu'elle a contribué à modeler. Quand ils la critiquent ou la justifient, les thèses émises font certes appel à des raisonnements économiques explicites, mais la preuve est souvent déficiente et l'exercice reste spéculatif. De leur côté, les économètres ont plutôt pour habitude de considérer cette politique comme un élément "gênant", temporellement irrégulier, qu'il convient de neutraliser pour spécifier et estimer correctement les comportements standard de formation des prix : l'intervention de l'Etat dans le domaine des prix est dès l'abord de l'ordre de l'intrusion exogène dans le jeu de ces comportements.

Cette difficulté à apprécier et à mesurer le rôle économique de la politique des prix, sur la courte comme sur la longue période, n'est pas pour rien dans le caractère confus du débat politique en la matière : apprécier la portée réelle des discours et des intentions, les conséquences possibles de leur mise en oeuvre n'est pas aisé lorsque le passé reste incompris.

Mais ces difficultés sont motivantes. Les économistes manifestent aujourd'hui une volonté active et renouvelée de réflexion sur le rôle des dispositifs institutionnels dans la formation de la régulation macroéconomique. La politique des prix, la succession historique de ses modalités institutionnelles constituent naturellement un des objets d'une telle réflexion.

Les raisons des difficultés ne sont d'ailleurs pas sans intérêt : elles tiennent fondamentalement à la distance existante entre, d'une part, l'énoncé formel et immédiat des dispositifs juridiques fondamentaux et des modalités institutionnelles variables de la politique des prix et, d'autre part, la réalité des régulations et processus où elle s'insère : le passage de l'un à l'autre n'est pas transparent et l'explicitier suppose nécessairement d'être discursif. Les problèmes d'observabilité des marchés et des prix ne permettent pas à la politique des prix de s'appliquer telle qu'elle s'énonce ou se présente. En retour, la révélation des processus auxquels elle participe n'est pas spontanée et suppose, dans une optique rétrospective et historique, le mariage d'une approche documentaire et d'un recours à l'économétrie : c'est la méthode de travail qui est à la base de ce texte.

Aller de l'énoncé à la réalité de la politique des prix constitue un mouvement en trois temps.

### 1) Les dispositifs institutionnels

La politique des prix peut faire l'objet, tout d'abord, d'une mise à plat de ses dispositifs institutionnels, enracinés dans les deux ordonnances de 1945. La première (n° 45-1483) donne pouvoir au Ministre chargé de l'économie de prendre "toutes décisions relatives aux prix de tous produits et services". Cette attribution de compétence n'est pas soumise à une délibération du Conseil des Ministres, mais les arrêtés pris par le Ministre doivent être soumis au Comité National des Prix, organisme consultatif composé des représentants des acteurs économiques et sociaux et des administrations concernées. Point important : les décisions prises doivent être publiées dans un Journal Officiel spécifique (aujourd'hui le Bulletin Officiel de la Concurrence et de la Consommation). La seconde ordonnance organise la constatation, la poursuite et la répression des infractions à la législation économique.

Ces deux textes fondamentaux ont certes des précédents très lointains mais ils sont surtout dans le prolongement des mesures prises en 1936-1937 pour réprimer des hausses de prix jugées abusives ou excessives et de la première codification du contrôle des prix par le régime de Vichy en 1939-1940.

J.P. COURTHEOUX [1986] a récemment proposé une typologie exhaustive des différents dispositifs institutionnels en matière de contrôle des prix. Il distingue les procédures affectant instantanément la structure du système des prix et les procédures guidant l'évolution des prix sur un horizon donné. En allant des premières aux secondes, on va d'ailleurs des régimes de prix formellement les plus contraignants (le blocage ; la taxation) aux régimes plus souples de nature contractuelle en passant par des régimes intermédiaires (liberté contrôlée ou surveillée)<sup>(1)</sup>. Les formules contractuelles sont relativement récentes, puisque ce sont les "engagements de stabilité" de 1965 qui inaugurent la négociation de conventions de formation des prix entre l'Etat et les représentants des entreprises. Les "contrats de programme" formalisent cette démarche contractuelle en inscrivant la concertation sur les prix dans une concertation plus large sur les objectifs à moyen terme du V\*\*\* plan en matière d'investissements, de productivité, de salaires. Par la suite, les accords contractuels auront plutôt tendance à réduire leur champ aux seuls prix et à l'horizon annuel.

La typologie détaillée que présente J.P. COURTHEOUX brise très vite l'image de dirigisme brutal et simpliste qu'a fréquemment la politique des prix ; la diversification des régimes de prix s'appuie en particulier sur des critères économiques précis : la nature des produits, le comportement des producteurs, la structure des marchés... Le droit et le règlement ont fait appel à l'économie.

---

(1) Pour la définition précise de chacun des régimes, nous renvoyons à l'article de J.P. COURTHEOUX [1986], "Modalités et critères de la différenciation des régimes de prix", *Revue de la Concurrence et de la Consommation*, n° 34, 2\*\*\* trimestre 1986.

## 2) Les détours de la pratique

Cet appel à l'économie reste cependant formel. Pour qu'une politique de prix soit applicable telle qu'elle s'énonce, faut-il encore que le niveau ou l'évolution des prix, selon le régime, soient vérifiables et donc observables.

Cette condition n'est pas aisément respectée. La première ordonnance précise ainsi (article 17 de l'ordonnance 45-1483) la notion de prix qu'il convient de retenir lorsqu'il est question d'en estimer le niveau. Il s'agit des prix effectivement pratiqués par l'entreprise, c'est à dire non pas de prix catalogue, de mercuriales ou de barèmes, mais des prix assortis de "tous les avantages habituellement consentis par l'entreprise à l'occasion des transactions" (comme les remises et ristournes). Le régime de blocage, par exemple, est censé s'appliquer à ces prix effectifs, entreprise par entreprise : si, au moment du blocage, le prix d'un même produit diffère d'une entreprise à l'autre, le blocage devrait, pris à la lettre, figer cette structure (dans le régime de taxation, par contre, toutes les entreprises se voient imposer un prix identique pour un produit donné). L'application stricte du régime de blocage est donc soumise à une double contrainte : l'observation des prix de marché effectifs, compte tenu des pratiques commerciales ; l'observation non seulement des prix moyens, mais des prix entreprise par entreprise.

Si le cas du blocage est extrême, ce problème d'observabilité est plus général. La complexité des stratégies commerciales est croissante et différencie les prix pratiqués par une entreprise pour un produit donné en fonction des canaux de commercialisation empruntés et des pratiques commerciales associées. La définition du produit est elle-même sujette à incertitude : le "marketing" a favorisé des efforts de distinction visant à doter le produit d'une spécificité masquant la standardisation industrielle par ailleurs recherchée en vue d'économies d'échelle ; les efforts de segmentation qui entraînent une multiplication des références pour des variations techniques mineures créent une opacité du marché. L'internationalisation des productions, par le jeu des prix de cession, intensifie cette opacité.

Le suivi des accords de prix de la part de l'administration a reposé historiquement sur des outils qui n'étaient pas à même de traiter convenablement ces problèmes d'observabilité : dans le cas de l'industrie, par exemple, les indices de prix de gros, qui reposaient essentiellement sur le relevé de prix de barème ; les indices des prix de détail ou à la consommation, lesquels sont bien trop en aval de la formation des prix pour être adéquats au suivi des engagements pris par les producteurs. Les indices au détail agrègent les comportements intervenant le long de chaque filière, sans qu'il soit possible de les séparer. Leur nomenclature spécifique accentue la difficulté d'en faire un outil opérationnel d'une véritable politique de prix "administrés". On conçoit dès lors que l'attention, toujours privilégiée mais parfois quasi-exclusive, accordée par les responsables de la politique des prix à l'indice des prix à la consommation en raison de son usage comme référence dans les indexations, puisse être qualifiée de dégénérescence de la politique des prix (la "politique de l'indice").

L'I.N.S.E.E., depuis peu, élabore et publie progressivement des indices de prix de vente industriels à la production qui remplacent les anciens indices de prix de gros et résolvent partiellement les problèmes d'observabilité : dans la partie du texte portant sur les années 1980, ils sont utilisés pour expliciter les caractéristiques de la politique des prix menée de 1982 à 1986.

Aux problèmes d'observabilité s'ajoute la difficulté, pour l'Administration, de traiter directement avec les entreprises : pour un marché donné, leur nombre, éventuellement important, est à lui seul une raison mais la disparité des systèmes d'information d'une entreprise à l'autre est également un facteur explicatif. Si les grandes sociétés savent organiser la révélation de leurs coûts et peuvent disposer d'un service chargé de leur représentation auprès de l'administration, nombreuses sont les entreprises qui ne disposent pas d'une comptabilité analytique et méconnaissent le détail de la formation de leurs prix. C'est un obstacle particulièrement important

dans le cas des régimes contractuels. La contractualisation ne prend son plein effet que si les entreprises ont les moyens d'information nécessaires sur la formation des prix des produits qu'elles commercialisent.

Ces difficultés d'observabilité des prix réellement pratiqués et de révélation de leur formation induisent une pratique de la politique des prix autrement plus complexe que la simple application de dispositifs réglementaires prédéfinis et, en quelque sorte, autosuffisants. Les syndicats professionnels de branche vont être un intermédiaire privilégié entre l'Etat et les entreprises : à la fois organisme de représentation de celles-ci et "courroie de transmission" des réglementations, la pondération entre les deux rôles pouvant varier selon les conjonctures et les entreprises. La représentation des intérêts de ces dernières par le syndicat de branche peut fort bien n'être pas uniforme et conduire à des normes de prix favorisant l'élimination des entreprises marginales les moins productives. La négociation de ces normes entre l'Etat et les syndicats professionnels s'insère dans la recherche d'une certaine organisation de la concurrence dans les branches concernées et d'une évolution désirée des structures productives. L'image d'un dirigisme pur et dur, qui peut réellement caractériser certaines périodes conjoncturelles, doit être pondérée par la réalité de processus collusifs, recouvrant la recherche d'un consensus entre l'administration et les entreprises dominantes.

### 3) La spécificité d'une approche économique

Cette pratique de la politique des prix, qui donne du jeu aux dispositifs réglementaires, justifie une approche proprement économique de cette politique. Cette approche ne doit pas s'en tenir aux critères économiques formellement énoncés mais s'efforcer de décrypter la logique effective d'une politique inscrite dans une conjoncture donnée. Les politiques de prix de l'après-guerre ont

toujours fait partie de dispositifs d'intervention macroéconomique de l'Etat et en cela leur usage concret est difficilement séparable de celui des autres instruments de la politique économique. Il s'agit en fait d'articuler deux niveaux d'analyse :

. l'insertion de la politique des prix dans la configuration de politique économique et sociale retenue pour traiter une conjoncture donnée et le rôle particulier qu'elle y joue.

. l'action de la politique des prix sur la structure des prix et son évolution, et par là, sur les structures productives elles-mêmes (allocation des ressources, stratégies de concurrence et d'accumulation).

Ce faisant, il sera possible de caractériser plus aisément la ou les politiques des prix : s'agit-il de politiques simplistes, se bornant à définir une contrainte exogène sur les prix ? Parviennent-elles au contraire à agir en profondeur sur le mode de formation des prix, induisant ainsi un certain type de comportement des entreprises ? Ont-elles en fait d'autres objectifs que les prix eux-mêmes, qui ne seraient en ce cas qu'une variable intermédiaire dans l'action sur d'autres paramètres ?

Ce texte est évidemment loin d'épuiser le sujet. Il se limite tout d'abord à la politique des prix dans le champ industriel, à l'exclusion de l'agriculture, des services privés et publics, du commerce. L'impact de la politique des prix sur la formation des prix industriels à la production est l'objet prioritaire d'analyse. Les années 1950 et la période récente, de 1981 à 1986, sont privilégiées : au-delà des ressemblances formelles qu'elles manifestent dans le domaine de la politique des prix, les logiques réelles de celle-ci sont profondément différentes dans les deux cas. L'intérêt de la démarche retenue est ainsi illustrée. Les parties correspondantes du texte mobilisent des matériaux statistiques encore peu étudiés : les comptes trimestriels de la période 1946-1962 pour les années 1950 ; les indices de prix industriels à la production récemment élaborés par

I.N.S.E.E. pour les années 1980. Les années de l'immédiat après-guerre ne sont pas analysées : la taxation généralisée, pointilleuse et complexe, qui est alors retenue par l'Etat se heurte à la réalité du marché noir. Sur ces années, le problème d'observabilité reste a posteriori difficile pour l'économiste<sup>(1)</sup> ; le texte consacre une partie aux années 1960 et 1970, mais de manière assez succincte. La politique des prix, active tout au long de ces vingt années, présente sur cette période une oscillation caractéristique de ses modalités, corrélée au cycle inflationniste lui-même. L'exploration économétrique a déjà produit de nombreux travaux sur ces deux décennies. Le texte se borne à montrer quelles sont les inflexions du comportement de formation des prix, induites, en référence aux années 1950, par les innovations de la politique des prix. Il s'interroge, ce faisant, sur les difficultés de la stabilité des régimes contractuels.

#### PARTIE I. - LES ANNEES 1950 : LA TENTATIVE D'UNE "COMPETITIVE ADMINISTREE"

Par "années 1950", nous entendons ici une période allant du début de l'année 1950 à la fin de l'année 1962. Cette périodisation, qui n'a aucune valeur absolue, répond à plusieurs critères :

L'année 1949 est l'occasion d'une certaine stabilisation économique, au terme de la période de reconstruction de l'immédiat après-guerre. Cette stabilisation concerne en particulier le mouvement des prix et le partage des revenus. L'inflation des années de reconstruction a tranché en faveur des profits des entreprises et les prix officiels ayant rejoint ceux du marché noir, ce dernier s'éteint. La "remise en ordre" des changes de septembre 1949 permet de régulariser les conditions concurrentielles des échanges internationaux. Mais cette stabilisation provisoire recouvre des tensions latentes dont l'héritage va peser lourd dans la suite des

(1) Sur cette période, on peut se reporter à l'article de G. LAROQUE [1981], "la fin des restrictions", *Economie et Statistique*, n° 129, janvier 1981.

années 1950. En octobre 1949, l'indice du pouvoir d'achat des salaires hebdomadaires sur base 100 en 1938 est au niveau 77, s'il s'agit des salaires bruts, au niveau 90 s'il s'agit des salaires avec compléments sociaux (I.N.S.E.E., [1958]). Les exigences sociales, compréhensibles dans ce contexte, vont marquer les années 1950 : en quelque sorte, vingt ans de pression sur les revenus salariaux sont à "digérer". Le tournant de la période 1958-1962 s'inscrit dans la continuité des contradictions typiques de la décennie qui s'achève mais les premières mesures du pouvoir gaulliste, inspirées par le plan Rueff puis par le rapport Armand-Rueff qui orientent le contenu économique de sa politique, constituent un traitement cohérent de ces contradictions et inaugurent une nouvelle phase.

Les comptes trimestriels de la période 1946-1962, de confection récente quoique s'appuyant sur la base 1956 de la comptabilité nationale annuelle (J. BOURNAY, G. LAROQUE [1979]), permettent un traitement descriptif et explicatif de cette période à partir d'un matériau statistique transformé qui a ses fragilités mais constitue le produit conjointement le plus fiable et homogène qu'on puisse tirer des statistiques conjoncturelles de l'époque. Ces comptes sont d'ailleurs probablement plus solides sur la période 1949-1962 que sur la période de reconstruction en raison des difficultés de collecte de l'information statistique significative dans une économie encore soumise à des rationnements.

Cette période des années 1950 se caractérise à première vue par une grande hétérogénéité, qui est à rapprocher de l'instabilité gouvernementale de l'époque. La régulation des évolutions nominales demeure chaotique, si on s'en tient à une vision factuelle : elle est faite d'une succession de phases d'inflation très vive, frôlant parfois l'hyperinflation, et de phases de stabilité des prix. De même, la croissance de la production est vive de 1953 à 1957, mais cette période est encadrée par deux années de franche récession. Résumer dans un "tronc commun" les régulations propres à cette période peut sembler risqué.

Nous partirons d'un certain nombre d'hypothèses, basées sur l'examen des faits et des politiques de prix. Elles seront testées puis utilisées pour la compréhension des enchainements conjoncturels et de l'insertion de la politique des prix industriels dans les régulations typiques de la période.

## 1) Les faits et les politiques

### 1.1) Les mouvements statistiques : coûts, prix, compétitivité, marché

Les graphiques 1 à 3 permettent une première périodisation, sans prétention, de la décennie, au vu des évolutions du prix à la consommation familiale (indice d'ensemble parisien base 100 en 1949) et du prix de la valeur ajoutée de l'industrie, issu des comptes trimestriels<sup>(1)</sup>.

. Fin 1949 - printemps 1952 : une inflation très vive, particulièrement en 1951.

. Mi-1952 - mi-1955 : les prix à la consommation sont stables, les prix à la production de l'industrie connaissent une tendance modérément décroissante.

. Fin-1955 - fin 1958 : une nouvelle "explosion" inflationniste qui atteint son intensité maximale en 1957. Si le mouvement s'amorce très nettement dès la fin 1955 pour les prix industriels, il n'est guère sensible, en apparence, pour l'ensemble des prix de détail qu'à partir de 1957.

---

(1) Le prix de la valeur ajoutée est retenu car la base 1956 de la Comptabilité Nationale ne recense pas les intraconsommations au sein du Tableau d'Echanges Interindustriels : ses diagonales sont vides. Au niveau d'un agrégat comme l'industrie, dont l'essentiel des consommations intermédiaires est formé d'intraconsommations, le prix à la production comptable est "presque" un prix de la valeur ajoutée. Autant retenir ce dernier, dont l'interprétation est plus claire. Il faut noter enfin que les équilibres ressources-emplois sont, dans cette base 1956, évalués aux prix intérieurs (d'où la nécessité d'une correction de prix à l'exportation). Le prix de la valeur ajoutée comptable suivi ici et le taux de marge associé concernent donc le marché intérieur.

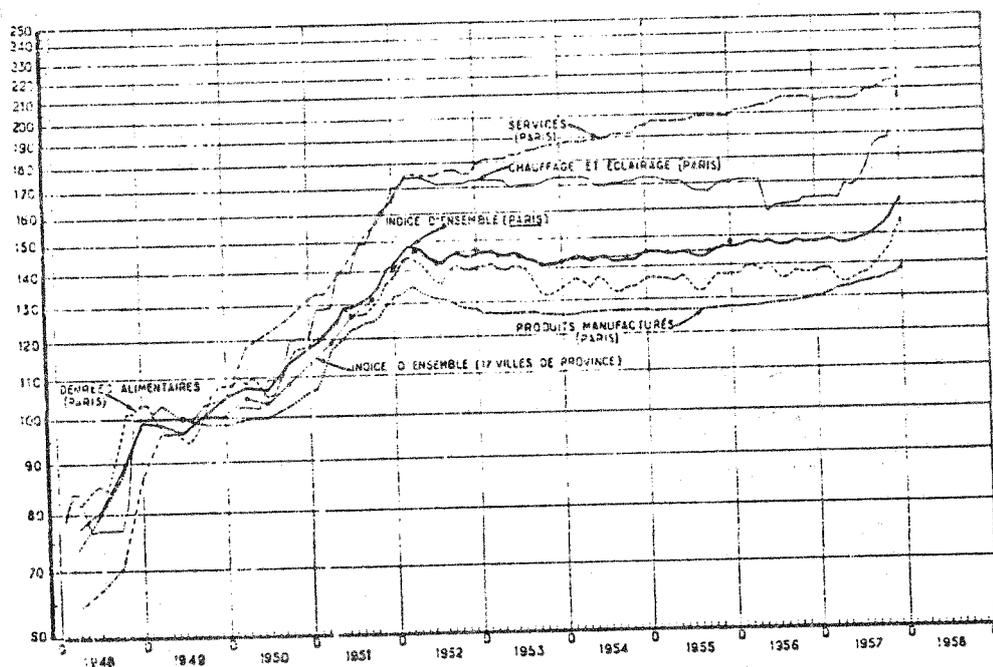
Par ailleurs le champ industriel concerne ici la seule industrie manufacturière, à l'exclusion des IAA, de l'énergie, du BTP.

GRAPHIQUE 1 - PRIX AU DETAIL EN DIVERS PAYS  
(base 100 en 1949)



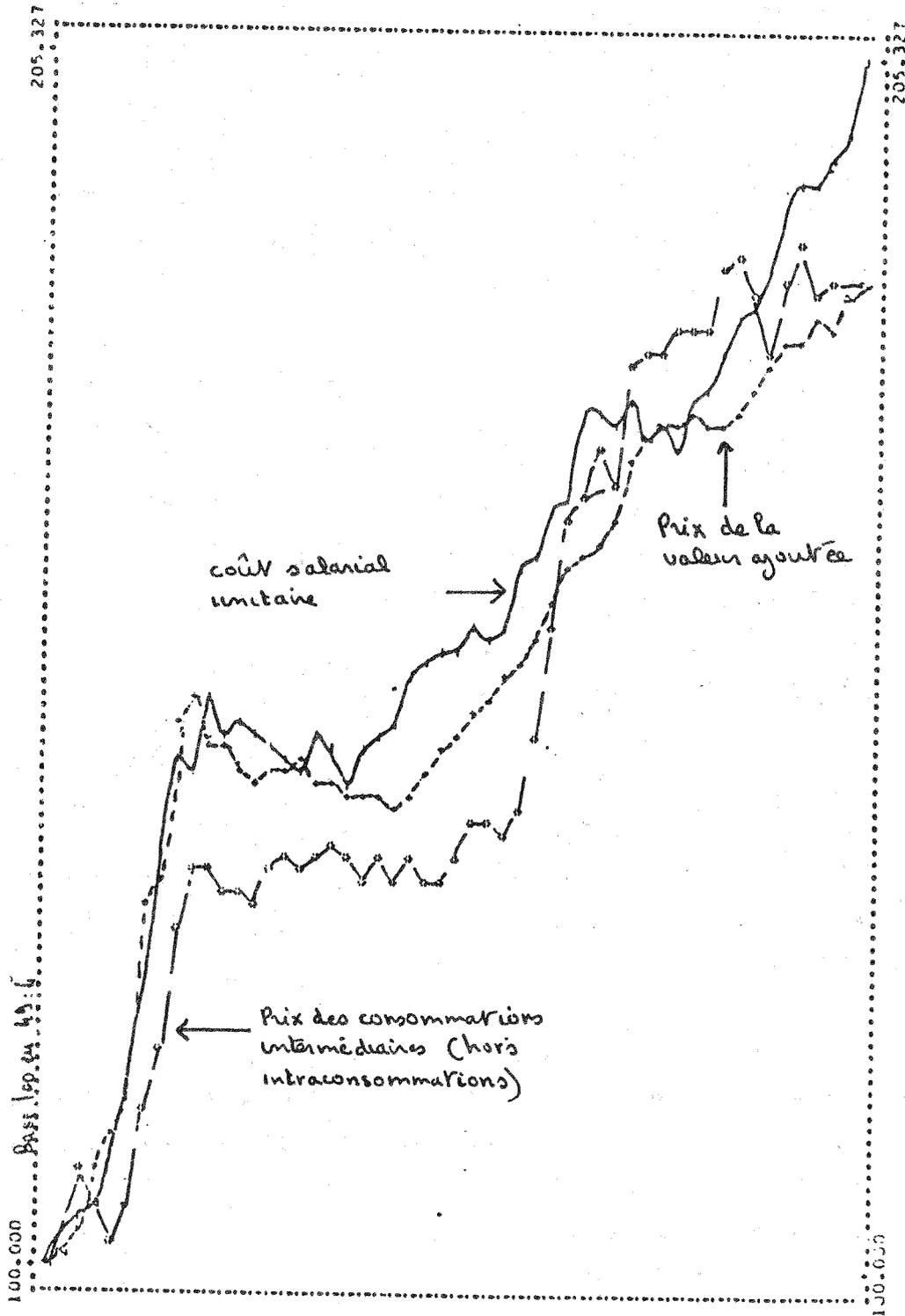
Source : I.N.S.E.E. (1958)

GRAPHIQUE 2 - PRIX A LA CONSOMMATION FAMILIALE  
(base 100 en 1949)



Source : I.N.S.E.E. [1958]

GRAPHIQUE 3 - PRIX ET COUTS DANS L'INDUSTRIE  
Base 100 au 4ème trimestre 1949



1953 1952 1951 1950 1949 1948 1947 1946 1945 1944 1943 1942 1941 1940 1939 1938 1937 1936 1935 1934 1933 1932 1931 1930 1929 1928 1927 1926 1925 1924 1923 1922 1921 1920 1919 1918 1917 1916 1915 1914 1913 1912 1911 1910 1909 1908 1907 1906 1905 1904 1903 1902 1901 1900 1999 1998 1997 1996 1995 1994 1993 1992 1991 1990 1989 1988 1987 1986 1985 1984 1983 1982 1981 1980 1979 1978 1977 1976 1975 1974 1973 1972 1971 1970 1969 1968 1967 1966 1965 1964 1963 1962 1961 1960 1959 1958 1957 1956 1955 1954 1953

Source : Comptes trimestriels

. Début 1959 - fin 1962 : après la stabilisation de 1959, l'inflation reprend progressivement mais plus modérément au début des années 1960.

La tendance du taux d'inflation sur l'ensemble de la période est difficile à apprécier : le pic inflationniste de 1957 est moins prononcé que celui de 1951 mais au début des années 1960 une inflation rampante semble s'installer et tranche avec la remarquable stabilité des prix de la période 1952-1955.

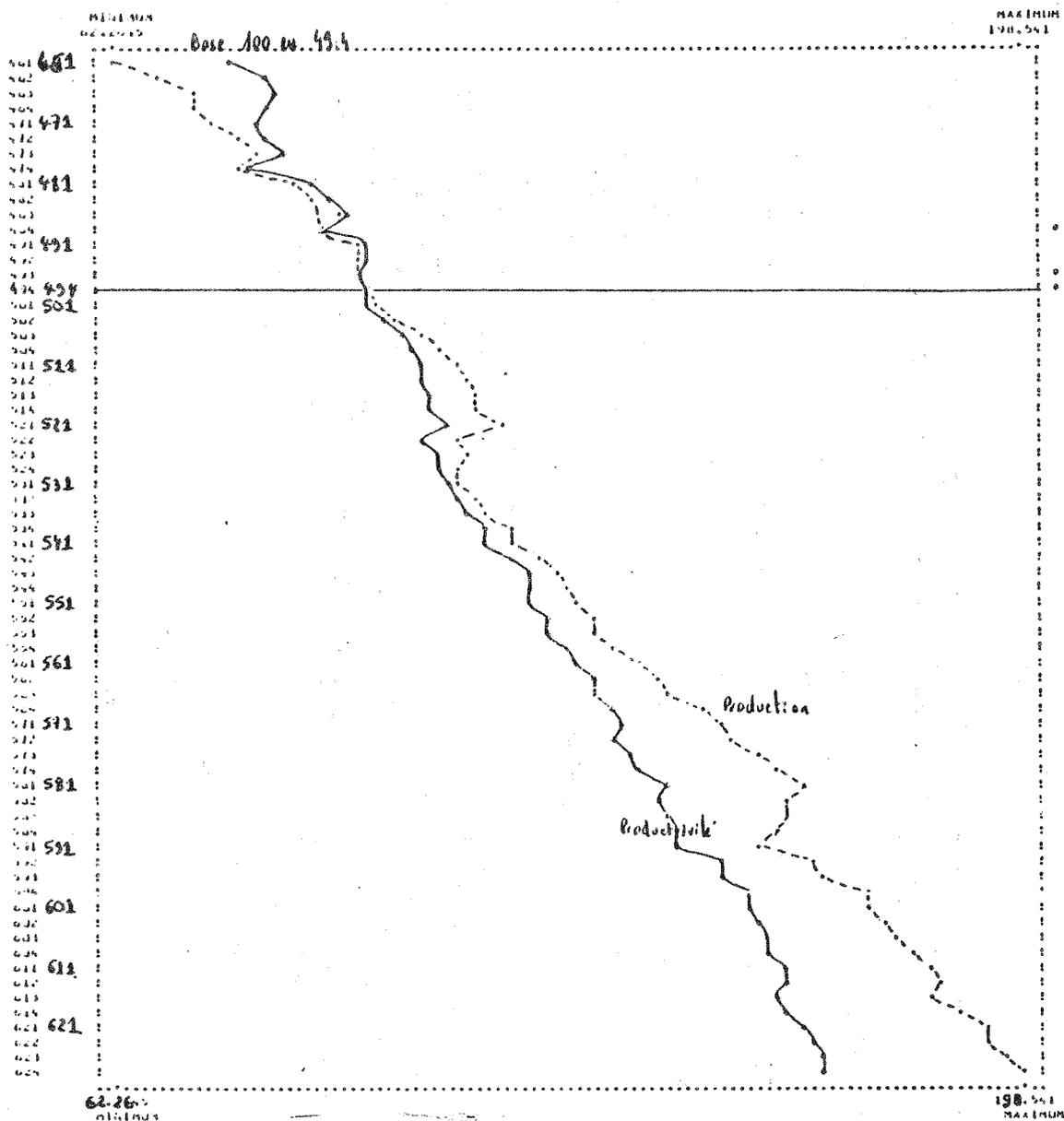
La stabilisation des prix industriels a accompagné (1952) ou suivi (1959) des récessions industrielles (1952, 1958) dont la durée a été de l'ordre de l'année et qui ont interrompu une croissance rapide associée à des gains assez réguliers de productivité. Ces récessions affaiblissent fortement les tensions affectant les marchés (cf. graphiques 4 et 5) mais sur la période 1953-1955 les tensions ne cessent de s'accroître alors que les prix sont remarquablement stables. Ce paradoxe est à retenir.

Le taux de marge industriel (prix de la valeur ajoutée/coût salarial unitaire), élevé durant la période inflationniste 1950-1951, affiche une tendance décroissante sur la période de stabilité ou de repli des prix qui suit, jusqu'à tomber à un niveau bas fin 1955 (graphique 6). Sa chute est spécialement prononcée cette dernière année. La vague inflationniste de 1956-1957 amène un redressement partiel et transitoire de ce taux de marge, qui est négativement affecté par la récession de 1958 et le freinage conjoint des prix. Mais il connaît une vive remontée en 1959, en liaison avec les opérations de dévaluation, avant d'entrer dans une nouvelle phase de dégradation tendancielle. Sur l'ensemble de la période, la tendance est plutôt décroissante.

L'analogie est forte et mérité d'être relevée entre l'évolution tendancielle et conjoncturelle du taux de marge industriel et celle de la compétitivité interne de l'industrie, appréciée par le

GRAPHIQUE 4 - PRODUCTION ET PRODUCTIVITE DANS L'INDUSTRIE

— Productivité horaire du travail  
 - - - - Production

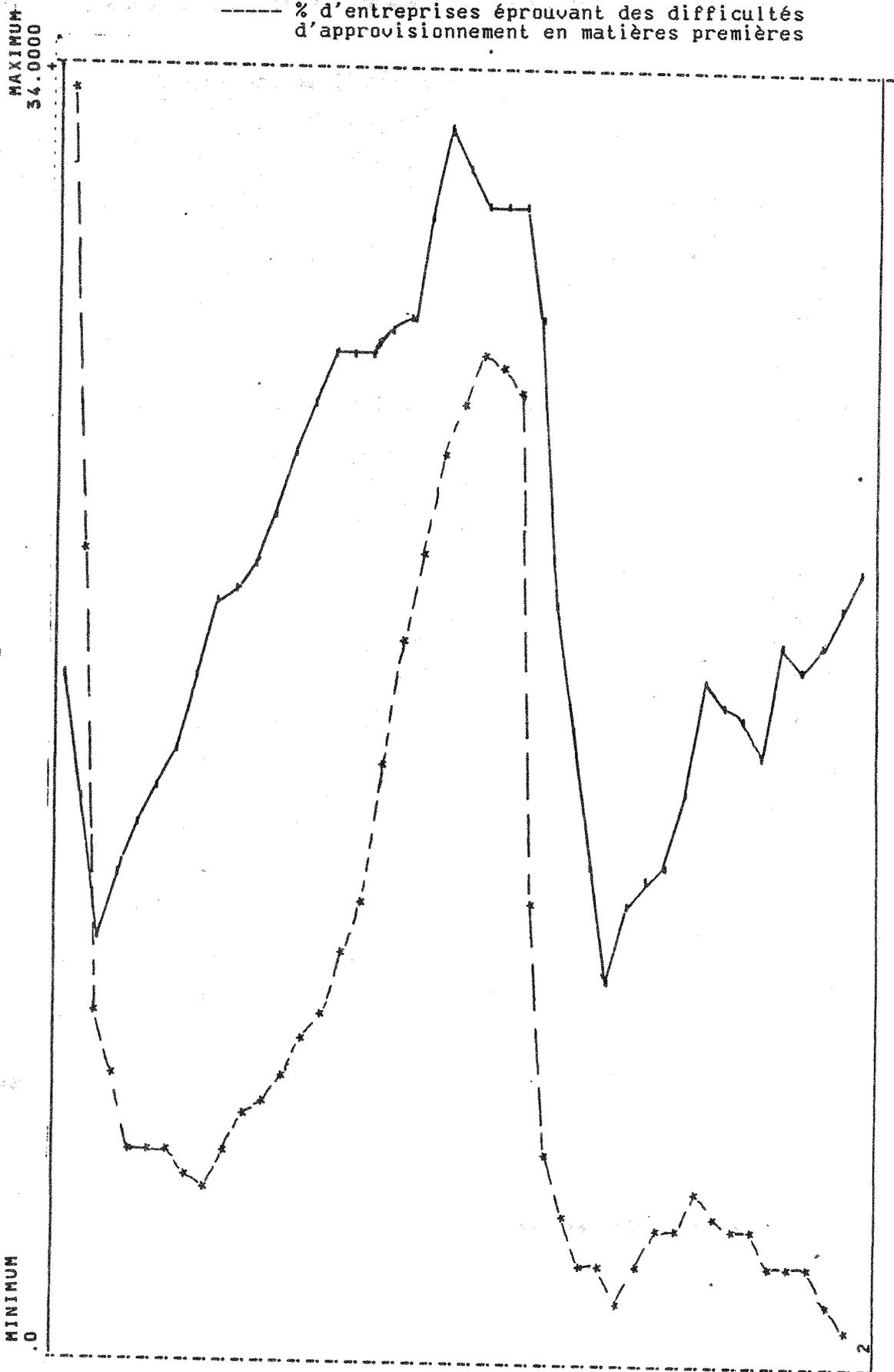


Source : Comptes Trimestriels

GRAPHIQUE 5 - LES TENSIONS SUR LES MARCHES INDUSTRIELS

— % d'entreprises éprouvant une insuffisance de leur équipement

- - - % d'entreprises éprouvant des difficultés d'approvisionnement en matières premières

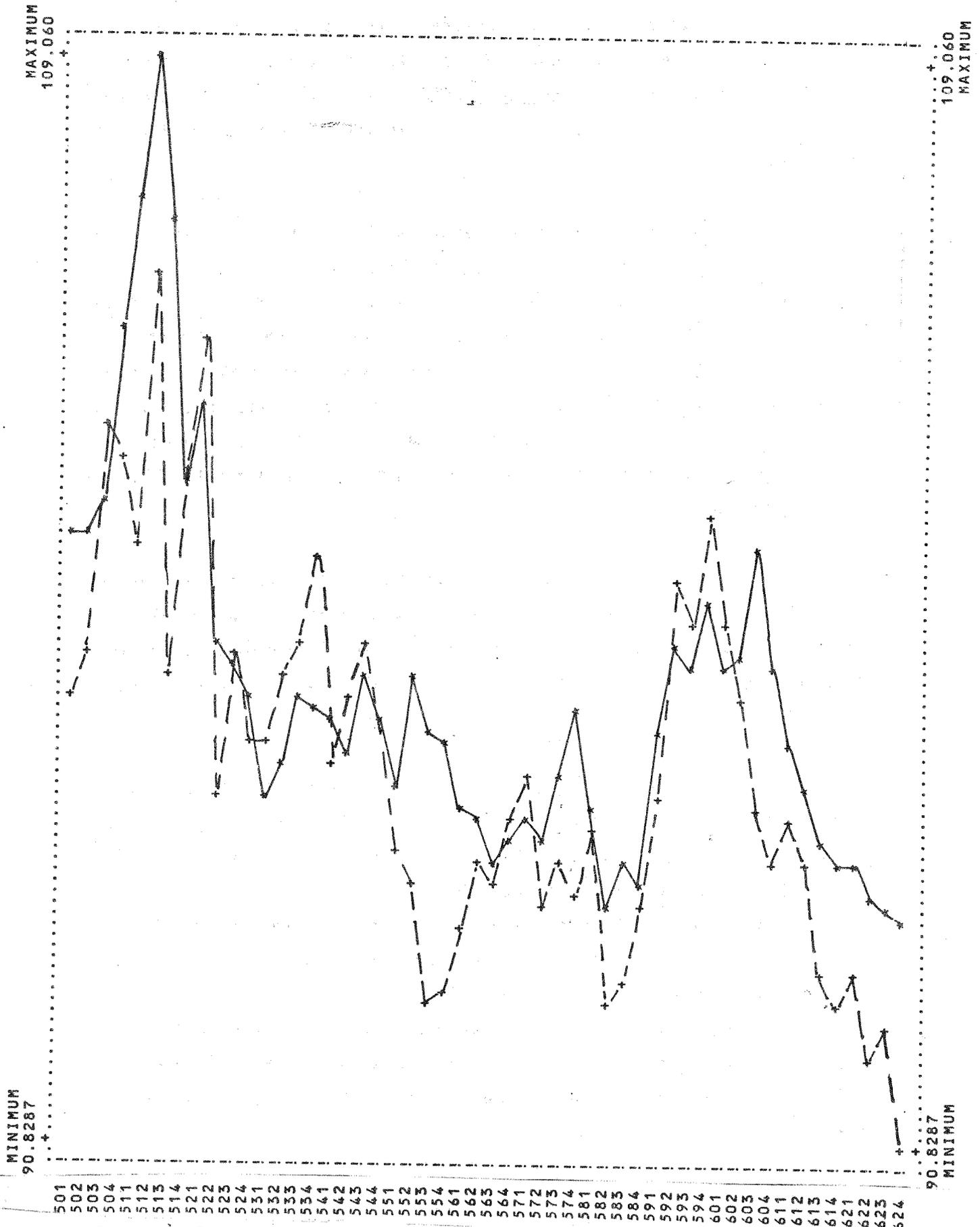


1951  
1952  
1953  
1954  
1955  
1956  
1957  
1958  
1959  
1960  
1961  
1962

**GRAPHIQUE 6 - TAUX DE MARGE EFFECTIF ET DESIRE DANS L'INDUSTRIE**  
 (Base 100 = taux de marge effectif en 49-4)

Le taux désiré obéit à la formule :  $TM_t^* = 100 \times (1 - 0,32 \times 0,0032 \times COMPI_t)$   
 Si la compétitivité est à son niveau (100) du 4ème trimestre 1949, le  
 taux de marge désiré coïncide exactement avec le taux effectif  
 (cf. p. 38).

— taux désiré  
 - - - - - taux effectif



Source : Comptes trimestriels

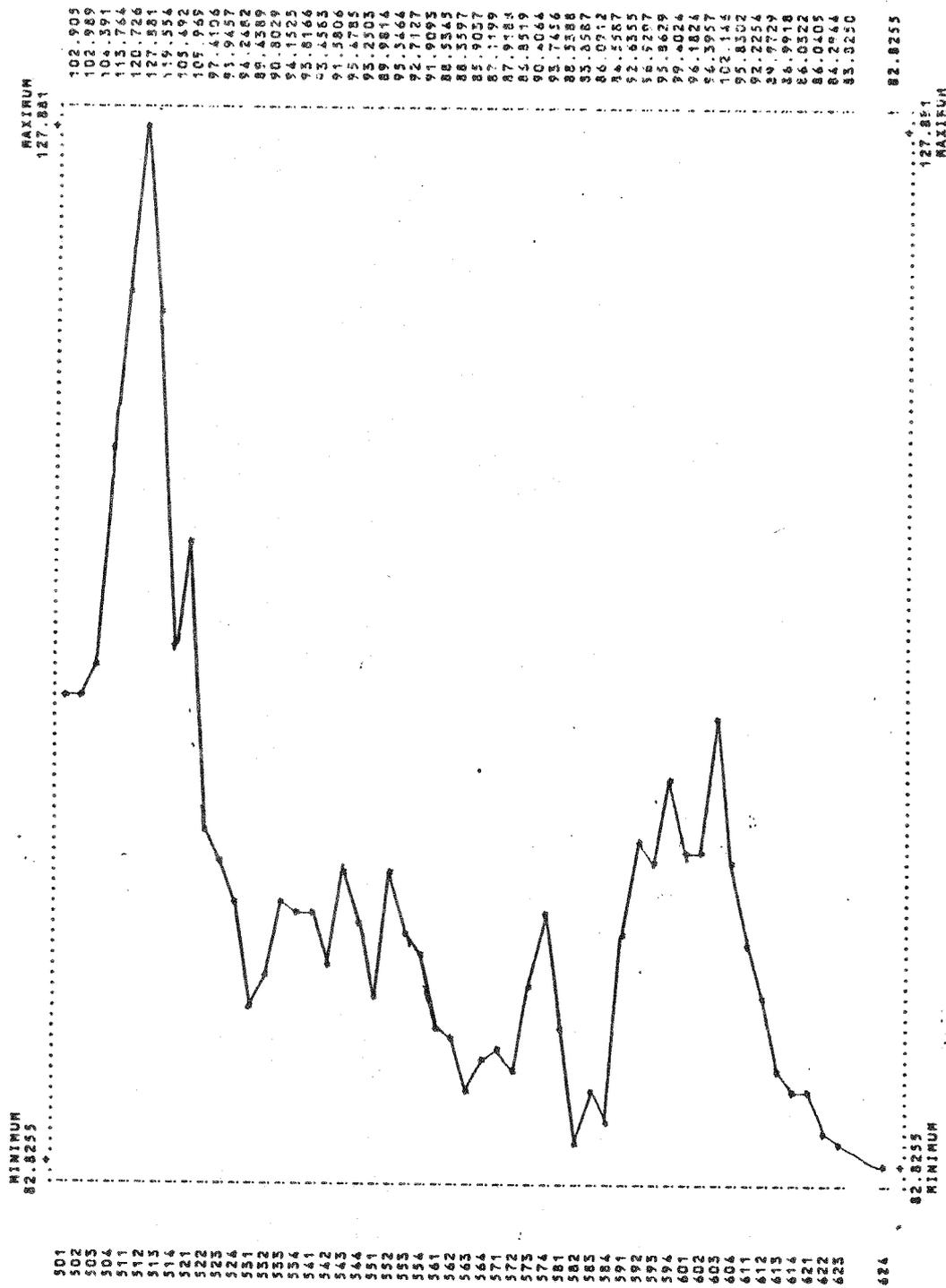
rapport prix des importations industrielles (y compris droits et taxes)/coût salarial unitaire de l'industrie (cf. graphique 7). Cette analogie met d'autant plus en évidence les points de divorce : l'indice de compétitivité est, sur base 100 commune au 4ème trimestre 1949, beaucoup plus élevé que le taux de marge durant l'inflation des années 1950-1951 ; il ne se dégrade pas aussi nettement que ce taux de marge en 1955.

La confrontation de ces deux courbes suggère l'idée que le critère de compétitivité a pris une part importante dans la régulation nationale des prix au cours des années 1950. Dans les deux cas où la compétitivité interne et le taux de marge de l'industrie divergent franchement (1950-1951 ; 1955), les exportateurs étrangers en France laissent dériver leurs prix plus vite que ceux des producteurs français. Si la question "qui s'aligne sur qui ?" est réelle, la contrainte concurrentielle semble peser sur le comportement de prix des producteurs nationaux.

Enfin le suivi de la dynamique de prix au trimestre le trimestre, très irrégulière, fait nécessairement intervenir la référence aux décisions ponctuelles, aux revalorisations salariales brutales qui rythment la vie sociale de cette époque (cf. graphique 8).

Quelle première image du processus inflationniste des années 1950 obtient-on ? L'interdépendance des inflations étrangère et nationale apparaît nette, à travers l'impact possible de la compétitivité interne sur la détermination du taux de marge sur le marché intérieur. Les vagues expansionnistes et inflationnistes de 1950-1951 et 1956-1957 poussent au redressement de ce taux, qui souffre des récessions de 1952 et 1958, via l'affaiblissement des gains de productivité et le freinage des prix. Mais l'impact du degré des tensions offre-demande sur les prix apparaît dissymétrique puisqu'il ne se manifeste pas entre 1952 et 1955, lorsque ces tensions s'élevent.

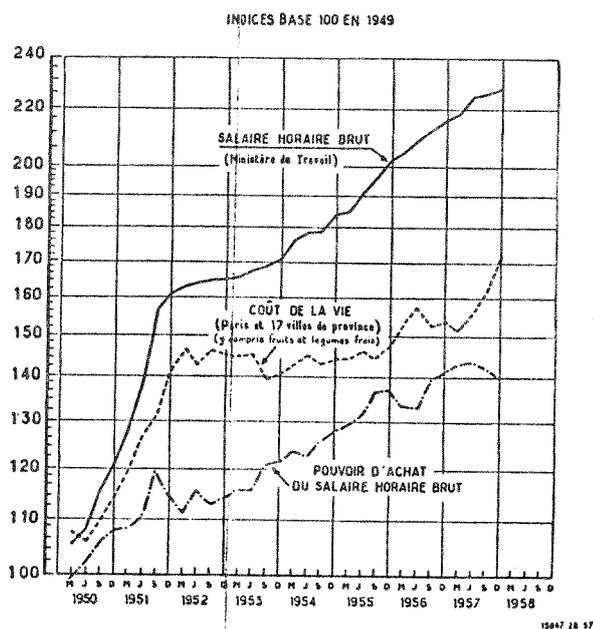
**GRAPHIQUE 7 - LA COMPETITIVITE INDUSTRIELLE**  
**Prix des importations industrielles/coûts salarial unitaire de**  
**l'industrie**  
**(base 100 en 1949-4)**



Source : Comptes Trimestriels

# GRAPHIQUE 8 - SALAIRE HORAIRE BRUT ET SON POUVOIR D'ACHAT

(moyenne France entière)



Source : I.N.S.E.E. [1958]

1.2) La doctrine de la politique des prix :  
à l'intersection d'une gestion difficile du rapport  
salarial et de l'exigence de compétitivité

Se faire une idée de la doctrine de la politique des prix au cours des années 1950 est décisif pour dépasser l'image d'une politique simplement dirigiste, imposant des normes exogènes de prix aux producteurs au moyen des outils les plus sévères de la panoplie fournie par les ordonnances de 1945. La période allant du blocage Pinay de septembre 1952 aux mesures de blocage encore prises en 1957 se résumerait, sur ce plan, à la succession répétitive de mesures de blocage ou de "plafonnage" des prix, incapables cependant de garantir la stabilité des prix dès lors que les déséquilibres macroéconomiques deviennent suffisamment intenses pour bousculer les barrières administratives, comme c'est le cas en 1956-1957. Mais les matériaux nécessaires pour s'écarter de cette image sont a priori maigres : la lecture, par exemple, d'un ouvrage de référence sur la politique des prix comme celui de J. CHARPY [1973] ne procure guère d'indications à cet égard.

Or, la documentation de l'actuelle Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes du Ministère des Finances (l'ex-Direction Générale des Prix) est riche de rapports élaborés durant les années 1950 à des fins de préparation des décisions. Ces rapports montrent la permanence des préoccupations et critères de la politique des prix sur cette période. La définition de cette politique apparaît au confluent de deux problèmes :

1 - La gestion du rapport salarial est difficile et conflictuelle. Le passif est lourd, comme on l'a vu, et nourrit les revendications. Si la loi du 11 février 1950 sur les conventions collectives rétablit le principe de la négociation contractuelle des salaires, les tensions en moyenne fortes sur le marché du travail, suscitées notamment par la stagnation de la population active, et la diffusion des procédures d'indexation (officialisées par la loi du 18

juillet 1952 sur l'échelle mobile qui règle la revalorisation du SMIG en fonction de l'évolution de l'indice des 213 articles) constituent des points d'appui pour les salariés. Le salaire nominal est difficilement une variable d'ajustement pour la politique économique dans ces conditions.

2 - L'économie française est une économie en voie d'ouverture accélérée et de reconversion de ses échanges externes dans un cadre plus concurrentiel. Le Marché Commun Européen est désormais une perspective tangible. Or, à la suite de la vague d'inflation de 1950-1951, la différence des niveaux de prix entre la France et certains de ses futurs partenaires, comme la R.F.A., est sensible (cf. graphique 1), si l'on prend le 4<sup>ème</sup> trimestre 1949 comme période de base commune (la remise en ordre des changes de septembre 1949 autorise à le faire). Cette préoccupation de parité des prix avec les futurs partenaires pèsera sur l'ensemble de la décennie. La politique économique anticipe les exigences de compétitivité d'une économie nationale destinée à s'ouvrir. La politique progressive de libération des échanges, de suppression des contingentements à l'importation incite les entreprises à intérioriser ces exigences.

La capacité à contrôler cette différence de prix avec les partenaires européens, voire à retrouver la parité, est rendue d'autant plus difficile par le caractère conflictuel de la gestion salariale. La "doctrine pratique" de la politique des prix se situe à cette intersection. En témoigne la suite des rapports consacrés au sujet par la Direction Générale des Prix (cf. bibliographie).

Ainsi, dès octobre 1952, peu après l'annonce du plan Pinay, le "Rapport sur l'origine des disparités actuelles entre les prix français et étrangers" (Direction Générale des Prix et du Contrôle économique, octobre 1952) énonce très clairement : *"L'analyse des prix de revient fait, en effet, apparaître que la France est perdante sur la plupart de leurs éléments constitutants. Le fait est*

*particulièrement significatif pour les salaires d'une part parce que, directement ou indirectement, ceux-ci occupent une place prépondérante dans les coûts de production et, d'autre part, parce que leur mouvement doit être considéré, dans l'immédiat comme irréversible"* (p. 63, souligné par nous).

La politique des prix apparaît donc comme un contre-feu au risque inflationniste lié aux contradictions de la gestion salariale et entend faire prendre en compte par les entreprises le critère de compétitivité dans la fixation de leurs prix. La politique de libération des échanges, progressive mais effective est un moyen de poids en ce sens. La capacité des entreprises à faire face à cette contrainte concurrentielle dépend, pour la Direction des Prix, de l'intensité et de l'efficacité de leur effort d'investissement (cf. le chapitre intitulé "le problème des investissements" dans "les grandes options de la politique économique française", Direction Générale des Prix, janvier 1956). La réglementation des prix peut représenter à cet égard une contrainte limitant l'autofinancement mais son impact propre ne peut être apprécié indépendamment de celui de financements publics compensateurs et des changements fiscaux détaxant les investissements. La création de la TVA en 1954-1955, en supprimant les taxes "en cascades", allège considérablement le coût du capital et est une incitation à des gains de productivité basés sur une substitution plus vive du capital au travail.

Plus largement, pour absorber l'irréversibilité des revalorisations salariales, la politique des prix entend inciter aux gains de productivité et elle apparaît ainsi dotée d'un horizon plus long que ne le laisserait croire une lecture trop "crédule" des arrêtés des prix typiques des années 1950, qui fixent parfois au mois le mois les niveaux maximums de prix. L'incorporation de l'exigence de compétitivité dans la détermination des normes de prix revient à anticiper sur ces gains de productivité.

La contribution de la politique des prix au double processus de modernisation et de concentration est le support de cette incitation à la productivité. Les normes de prix sont en effet toujours négociées avec les syndicats professionnels de branches, qui organisent la "révélation collective" des coûts (moyens ? marginaux ?) des entreprises concernées tandis que l'administration entend, plus ou moins explicitement, promouvoir un taux de marge de référence, "normal", garantissant l'alignement des prix sur la concurrence étrangère ou limitant les écarts. Les entreprises ont la possibilité d'améliorer ce taux si elles élèvent leurs performances de productivité et une telle amélioration peut passer en fait, dans chaque secteur, par l'élimination des entreprises marginales ou leur absorption par des entreprises plus performantes. La réglementation des prix contribue ainsi au processus de concentration, suivi de près par les responsables de la politique des prix (cf. le rapport "Conversion, Concentration, Spécialisation", Direction Générale des Prix et des Enquêtes Economiques, 1955). Par ce biais les gains de productivité transitent dans les prix. Un exemple précis : le rapport qui vient d'être cité note, pour l'industrie de l'acide sulfurique, *"que pour le mettre à parité avec les prix de nos concurrents immédiats, le prix de l'acide sulfurique devrait baisser de 20 pourcent environ"*. Le rapport chiffre l'économie de prix de revient qui pourrait être obtenue par rapport à la référence retenue pour la fixation du prix taxé de janvier 1952 en promouvant les techniques modernes, au vu des résultats d'un échantillon d'ateliers témoins (cf. encadré 1).

Si un tel régime de formation des prix, où d'une certaine façon les entreprises et l'Etat s'accordent et se partagent les rôles, prévaut durablement au niveau d'un secteur ou de l'industrie dans son ensemble, il devrait se lire dans les chiffres disponibles. Sa stabilité n'est cependant pas assurée, comme le suggère l'explosion inflationniste de 1957 et le passage à un nouveau mode de régulation des prix. Des essais économétriques doivent aider à l'interprétation de cette instabilité.

## ENCADRE 1 :

## EXTRAIT DU RAPPORT "CONVERSION, CONCENTRATION, SPECIALISATION"

Direction Générale des Prix et des Enquêtes Economiques, 1955

Cet extrait porte sur l'industrie de l'acide sulfurique

Acide de contact: L'éventail des prix de revient des cinq ateliers-témoins se présente ainsi:

DESIGNATION DES ATELIERS-TEMOINS	CAPACITE de production en tonnes/jour de monohydrate.	PAR RAPPORT AU PRIX de revient de l'atelier ayant le meilleur coût (indice 100). — Eventail des prix.	PAR RAPPORT AU PRIX de revient moyen pondéré (indice 100) retenu pour la fixation du prix taxé de janvier 1952.	
			Eventail des prix.	Economie ou charge. P. 100.
Ateliers neufs et modernes:				
Atelier E.....	130	100	81,1	— 15,9
Atelier D.....	100	107	90,2	— 9,8
Ateliers anciens:				
Atelier C.....	108	120	100,8	+ 0,8
Atelier B.....	90	116	97,7	— 2,3
Atelier A.....	26	119	125,1	+ 25,1

Acide des chambres: L'éventail des prix de revient des quatre ateliers-témoins est le suivant:

DESIGNATION DES ATELIERS-TEMOINS	CAPACITE de production en tonnes/jour de monohydrate.	PAR RAPPORT AU PRIX de revient de l'atelier ayant le meilleur coût (indice 100). — Eventail des prix.	PAR RAPPORT AU PRIX de revient moyen pondéré (indice 100) retenu pour la fixation du prix taxé de janvier 1952.	
			Eventail des prix.	Economie ou charge. P. 100.
Atelier neuf (Kachkaroff) « K ».....	60 — 70	100	103,5	+ 3,5
Atelier neuf (grillage) ancien (chambres) « H ».....	80	95	98,3	— 1,7
Atelier ancien « G ».....	60	101	105,6	+ 5,6
Atelier ancien « F ».....	70	98	101,9	+ 1,9

Les études faites en ce qui concerne l'ensemble de l'industrie n'ont évidemment pas la même rigueur scientifique. Elles donnent, cependant, un ordre de grandeur qui est largement suffisant pour permettre d'apprécier les avantages théoriques que l'on obtiendrait par une concentration et une modernisation plus poussées.

Acide des chambres:

	Tonnage produit en pourcentage.	Prix moyen.
Usines de 1 <sup>re</sup> catégorie.....	61,3	100
Usines de 2 <sup>e</sup> catégorie.....	28	107,8
Usines de 3 <sup>e</sup> catégorie.....	10,7	115,4
Tonnage total.....	100	
Prix moyen pondéré.....		103,8

Acide de contact:

	Tonnage produit en pourcentage.	Prix moyen.
Usines de 1 <sup>re</sup> catégorie.....	42	100
Usines de 2 <sup>e</sup> catégorie.....	8,9	105,9
Usines de 3 <sup>e</sup> catégorie.....	44,2	120
Usines de 4 <sup>e</sup> catégorie.....	4,9	138,1

Tonnage total..... 100

Prix moyen pondéré..... 111,2

Si toute la production était réalisée dans les mêmes conditions que celles des usines de 1<sup>re</sup> catégorie, le prix moyen de l'acide des chambres pourrait être abaissé de 3,8 p. 100, celui de l'acide de contact de 11,2 p. 100.

## 2) Une équation pour saisir l'interaction entre formation et politique des prix

### 2.1) Présentation de la spécification

Ne cherchant pas tant à innover formellement qu'à bien prendre en compte les caractéristiques structurelles de la période, nous partirons de la forme canonique des équations de prix dans les modèles économétriques actuels, soit le modèle dit de correction d'erreur :

$$(1) \quad \frac{P_t}{P_{t-1}} = \left( \frac{P_t^*}{P_{t-1}^*} \right)^\beta \left( \frac{P_{t-1}}{P_{t-1}^*} \right)^\gamma$$

où P est le prix et P\* le prix désiré par les entreprises.

Le prix désiré P\* peut être assimilé à une cible que visent les entreprises. Mais cette cible bouge. Aussi la variation de prix d'un trimestre sur l'autre dépend de deux facteurs immédiats :

. la variation du prix désiré lui-même, c'est à dire le déplacement de la cible, selon un coefficient d'ajustement  $\beta (0 < \beta < 1)$ .

. l'écart, au trimestre antérieur, entre le prix désiré et le prix réel, selon un coefficient  $\gamma (0 < \gamma < 1)$ . Cet écart passé à la cible constitue le terme de correction d'erreur.

Le prix désiré P\* peut recevoir des définitions concurrentes. Par exemple : (2)  $P^* = CU (1 + TM^*)$  ou (2')  $P^* = CU + TP^* \times K$ , où CU est le coût unitaire de production, K le stock de capital en valeur, TM\* et TP\* respectivement les taux de marge et de profit désirés. Les deux formulations sont défendables mais l'économétrie trimestrielle privilégie la première, ne serait-ce

que pour des raisons de disponibilité du matériau statistique (absence de séries de capital et de taux de profit dans la périodicité trimestrielle). Aussi elle sera retenue ici. Elle recouvre la traditionnelle référence au "mark-up" de la concurrence monopoliste. Le taux de marge désiré n'est pas observable et doit être explicité en fonction de facteurs qui le sont.

Tenant compte à la fois de l'observation descriptive des années 1950 et de la logique de la politique des prix à cette époque, l'hypothèse suivante a été testée :

$$(3) TM^* = a + b \text{ COMPI}$$

où COMPI est la compétitivité interne potentielle, appréciée par le rapport du prix des importations au coût de production unitaire de l'industrie nationale. Cet indicateur désigne la marge de rentabilité qu'obtiendraient les producteurs nationaux sur le marché intérieur s'ils s'alignaient strictement sur les prix des exportateurs étrangers en France.

L'appellation de "taux de marge désiré" mérite d'être relativisée. Elle désigne plutôt, compte tenu des pages précédentes, le taux de marge résultant d'une convergence négociée entre les "désirs" des entreprises et les objectifs de l'intervention étatique. Si l'Etat et les entreprises parviennent à s'accorder à la fois sur l'importance du critère de compétitivité et la mesure de celle-ci, la politique des prix participe par ce biais à la formation des prix : le taux de marge désiré est un taux "consensuel". Au-delà de cet effet, cette politique ne déforme pas le système des prix tant qu'il n'y a pas divergence entre les partenaires. La divergence entre l'Etat et les entreprises s'exprimera par une infériorité du taux de marge réel au taux désiré, résultant d'une action sévère de l'Etat sur les prix alors que les entreprises pensent garder la maîtrise de leur compétitivité avec des prix plus élevés. Mais une telle divergence n'a aucune raison d'être permanente sur la période de contrôle des prix.

D'autres facteurs que la compétitivité peuvent a priori influencer le taux de marge désiré. La limitation du matériau statistique sectoriel dans la périodicité trimestrielle ne permet de tester qu'un nombre limité d'alternatives. Mais il est remarquable que le pourcentage d'entreprises ne pouvant produire plus par insuffisance de leur équipement (ainsi que d'autres indicateurs de tensions sur les marchés) n'intervient jamais significativement dans l'équation estimée, que ce soit comme déterminant du taux de marge désiré ou sous une autre forme. Or, une telle variable aurait pu intervenir à la fois parce qu'elle mesure le degré des tensions sur le marché des biens et parce que son niveau joue favorablement sur l'incitation à investir. Une bonne tenue des marchés, déplaçant la courbe de demande qui s'adresse aux entreprises, et un effort d'investissement important, exigeant des financements à la hauteur, sont a priori des facteurs de hausse du taux de marge désiré. Cet effet ne se manifeste pas. L'explication numérique en est claire et déjà relevée : les prix sont stables de 1952 à 1955 alors que les tensions sur les marchés s'élèvent et cette distorsion ne permet pas de faire apparaître ces tensions comme facteur du taux de marge désiré.

L'équation, sous forme estimable, dérive de (1) par passage aux logarithmes et différenciation, compte tenu de (2) et (3) :

$$(4) \quad \frac{\Delta P_t}{P_{t-1}} = \beta \frac{\Delta CU_t}{CU_{t-1}} + \beta \frac{\Delta TM^*}{1+TM_{t-1}^*} + \gamma \text{Log} \left[ \frac{CU_{t-1} (1+TM_{t-1}^*)}{P_{t-1}} \right]$$

soit

$$(4') \quad \frac{\Delta P_t}{P_{t-1}} = \beta \frac{\Delta CU_t}{CU_{t-1}} + \beta b \frac{\Delta \text{COMPI}_t}{1+a+b \text{COMPI}_{t-1}} + \gamma \text{Log} \left[ \frac{CU_{t-1} (1+a+b \text{COMPI}_{t-1})}{P_{t-1}} \right]$$

Effet à court  
terme de la  
variation du  
coût unitaire

Effet à court terme  
de la variation du  
taux de marge désiré

Terme de correction  
d'erreur

avec  $\Delta x_t = x_t - x_{t-1}$

L'équation estimée obéit à certaines contraintes supplémentaires, qu'il est nécessaire de préciser :

a) le prix P modélisé est le prix de la valeur ajoutée industrielle sur le marché intérieur. Ce prix est d'une certaine façon la bonne variable pour apprécier l'impact de la politique des prix sur les prix internes. L'impact sur les prix à l'exportation est possible, si les entreprises cherchent à compenser la contrainte subie sur le marché intérieur. Mais il est moins tangible et conduit, par effet d'agrégation, à dissimuler le rôle du contrôle des prix si le prix P modélisé est le prix de la valeur ajoutée globale, toutes destinations mêlées. Les caractéristiques des comptes nationaux de la base 1956, dont les équilibres sont évalués aux prix intérieurs (cf. note p. 14), obligent en fait à ce choix du prix P modélisé.

Par cohérence, le coût unitaire CU associé est le seul coût salarial (hors cotisations sociales employeurs) et la compétitivité COMPI est définie comme le rapport du prix des importations industrielles à ce coût salarial.

Cependant si le prix P modélisé est celui de la valeur ajoutée, les entreprises fixent en fait le prix de la production q, qui est le véritable prix de marché. Ce n'est que dans le cas où la répercussion des hausses de coûts intermédiaires est à la fois instantanée et complète que le prix de la valeur ajoutée évolue comme celui de la production. La répercussion n'étant en réalité que progressive, il est nécessaire d'en tenir compte dans la modélisation du prix de la valeur ajoutée.

La relation suivante, de type comptable, prévaut (c désigne le prix des consommations intermédiaires) :

$$(5) \quad \frac{\Delta q_t}{q_{t-1}} = \frac{\Delta P_t}{P_{t-1}} x + \frac{\Delta c_t}{c_{t-1}} (1-x)$$

où x est la part de la valeur ajoutée dans la production (en Francs

courants). D'où :

$$(6) \quad \frac{\Delta P_t}{P_{t-1}} = \frac{1}{x} \left[ \frac{\Delta q_t}{q_{t-1}} - (1-x) \frac{\Delta c_t}{c_{t-1}} \right]$$

Supposons que le seul facteur d'évolution du prix  $q$  fixé par les entreprises soit le mouvement du prix  $c$  des consommations intermédiaires et qu'elles le repercutent selon une structure de retards  $d_i$  :

$$(7) \quad \frac{\Delta q_t}{q_{t-1}} = \sum_{i=0}^k d_i \frac{\Delta c_{t-i}}{c_{t-i-1}} \quad d_i > 0 \quad \forall i = 0 \dots k$$

La variation du prix de la valeur ajoutée est alors donnée par :

$$(8) \quad \frac{\Delta P_t}{P_{t-1}} = \sum_{i=0}^k f_i \frac{\Delta c_{t-i}}{c_{t-i-1}}$$

$$\text{avec } f_0 = \frac{1}{x} (d_0 - (1-x))$$

$$f_i = \frac{d_i}{x} \quad \forall i = 1 \dots k$$

$f_0$  est de signe incertain : à très court terme, le prix de la valeur ajoutée est amputé par la hausse du prix des consommations intermédiaires mais cet effet comptable peut être compensé, plus ou moins, par la répercussion de cette hausse sur le prix à la production. Les trimestres ultérieurs, cette répercussion se poursuit ( $f_i > 0 \quad i = 1 \dots k$ ).

Si les entreprises fixent  $q$  et non  $P$ , il faut donc ajouter au second membre de l'équation 4' qui explique la variation du prix de la valeur ajoutée une suite de termes  $\left( f_i \frac{\Delta c_{t-i}}{c_{t-i-1}}, i = 0 \dots k \right)$ ,

traduisant l'impact progressif des hausses de coûts intermédiaires. La variable  $c$  utilisée est le prix des consommations intermédiaires de l'industrie (hors intraconsommations).

b) Le coût salarial unitaire  $CU_t$  est défini par le rapport  $\frac{s_t}{\text{PRODL}_t}$  où  $s$  est le taux de salaire horaire nominal et  $\text{PRODL}$  la productivité horaire du travail. Mais il s'agit d'une productivité lissée, calculée par la formule :

$$(9) \quad \text{PRODL}_t = \alpha \text{PRODL}_{t-1} + (1-\alpha) \text{PROD}_t \quad 0 < \alpha < 1$$

où  $\text{PROD}_t$  est la productivité instantanée (volume de valeur ajoutée en t/heures travaillées en t). Des essais économétriques simples montrent que, sur la période étudiée, la productivité instantanée joue peu significativement. La valeur optimale de  $\alpha$  a été déterminée par tâtonnement.

c) Les diverses grandeurs ( $P$ ,  $CU$ ,  $\text{COMPI}$ ) sont exprimées sur la base 100 au 4<sup>ème</sup> trimestre 1949. Le taux de marge plus l'unité ( $1+TM$ ), qui est égal au rapport  $\frac{P}{CU}$ , est donc également exprimé en référence à cette base. Aussi le taux de marge désiré plus l'unité ( $1 + TM^*$ ) qui apparaît dans l'équation n'est-il pas non plus exprimé en valeur absolue mais après être rapporté au taux de marge effectif de la fin 1949. Ainsi si la compétitivité  $\text{COMPI}$  reste au niveau qu'elle avait ce trimestre de base, soit 100, le taux de marge désiré plus l'unité, rapporté à la valeur prise par  $(1 + TM)$  au 4<sup>ème</sup> trimestre 1949, vaudra-t-il  $(1+a+bx100)$ . Cette remarque permet de comprendre les valeurs prises par les estimations de  $a$  et  $b$ .

d) Le deuxième, troisième et quatrième trimestre 1951 présentent des valeurs très irrégulières du taux de croissance trimestriel du prix de la valeur ajoutée industrielle : respectivement + 13,7 % ; + 1,5 % ; + 10,1 %. Tout ajustement a beaucoup de mal à respecter cette oscillation brusque et a tendance à lisser la vive inflation de

l'année 1951 : ces trois observations sont très mal ajustées. Des variables indicatrices, pour chacun de ces trois trimestres, respectivement notées I512, I513, I514 ont été introduites. Les résultats sont présentés avec et sans variables indicatrices afin d'apprécier l'impact des points extrêmes de 1951 sur l'estimation. L'absence des variables indicatrices rend plus difficile le tâtonnement sur le coefficient de lissage de la productivité, qui est donc pris dans ce cas implicitement égal à 0. C'est l'équation estimée avec variables indicatrices qui est prioritairement commentée et utilisée par la suite.

## 2.2) Résultats et interprétation

La période d'estimation va du 1<sup>er</sup> trimestre 1950 au 4<sup>ème</sup> trimestre 1962. L'estimation, compte tenu de la forme de l'équation est non linéaire. L'équation finalement testée, avec ou sans variables indicatrices, est :

$$(10) \frac{\Delta P_t}{P_{t-1}} = \beta \frac{\Delta CU_t}{CU_{t-1}} + \delta \frac{\Delta COMPI_t}{1+a+b COMPI_{t-1}} + \gamma \text{Log} \left[ \frac{CU_{t-1} (1+a+b COMPI_{t-1})}{P_{t-1}} \right] \\ + \sum_{i=0}^k \rho_i \frac{\Delta C_{t-i}}{C_{t-i-1}} + \left( + \sum_{i=2}^4 h_i \cdot I51i \right)$$

En principe,  $\delta = \beta b$

Les résultats sont donnés par le tableau 1.

a) Le coefficient  $\beta$  présente une valeur habituelle aux équations de type. Lorsque le coût salarial unitaire augmente de 1 %, la répercussion immédiate sur le prix de la valeur ajoutée est de 0,3 % (à terme la répercussion est complète, par construction).

- TABLEAU 1 -

Résultats de l'estimation de l'équation 10		
Ensemble de l'industrie		
	Sans variables indicatrices	Avec variables indicatrices
$\alpha$	0,0	0,65
$\beta$	0,34 (2,7)	0,30 (2,3)
$\gamma$	0,67 (5,8)	0,38 (4,3)
a	- 0,40 (8,7)	- 0,32 (6,6)
b	0,0040 (8,0)	0,0032 (6,0)
$\delta$	0,0024 (4,7)	0,0018 (5,4)
$f_0$	/	/
$f_1$	0,08 (1,0)	0,09 (1,9)
$h_2$	/	0,075 (6,3)
$h_3$	/	- 0,018 (1,3)
$h_4$	/	0,075 (6,4)
Ecart-type de la régression	0,015	0,009
Moyenne trimestrielle de $\frac{\Delta P}{P}$ sur la période d'estimation	0,012	0,012
Durbin-Watson	2,26	1,59

Les nombres entre parenthèses sont les t de Student associés à chacun des coefficients estimés. Le coefficient  $\alpha$  de lissage de la productivité est fixé par tâtonnement.

b) L'estimation du coefficient  $\gamma$  est la plus affectée par la présence des variables indicatrices puisque leur introduction en diminue la valeur de près de la moitié. Cette valeur est alors plus vraisemblable. Les irrégularités de l'inflation de 1951 sont absorbées par un gonflement du coefficient afférent au terme de correction d'erreur, qui permet en partie de simuler la succession de ces irrégularités. Si on retient la valeur de l'estimation avec variables indicatrices, un écart de 1 % entre prix désiré et prix réel induit, à la période suivante, une hausse de 0,38 % du prix de la valeur ajoutée. C'est considérable et significatif des dangers inflationnistes d'une situation où la politique des prix ne s'accorderait plus avec les entreprises.

c) Les coefficients  $a$  et  $b$  sont à commenter simultanément. Si la compétitivité reste à son niveau du 4<sup>ème</sup> trimestre 1949, le taux de marge désiré est quasiment identique au taux de marge effectif de ce trimestre de base (ce qui confirme la stabilisation provisoire caractérisant la fin de l'année 1949). Si la compétitivité est supérieure de 10 points à son niveau de référence (COMPI = 110), le taux de marge désiré est environ égal à 1,03 fois le taux de marge effectif du 4<sup>ème</sup> trimestre 1949.

d) Le coefficient  $\delta$  prend une valeur double de sa valeur théorique  $\beta b$ . Ceci peut être dû au fait que l'effet de la variation de la compétitivité, représentant en principe celle du taux de marge désiré, peut être parasité par l'effet suivant : le prix  $c$  des consommations intermédiaires ne prend pas en compte le prix des intraconsommations industrielles, dont une part notable est importée. L'impact d'une hausse de ce prix peut fort bien transiter, dans ces conditions, par l'effet de la variation conjointe du prix des importations industrielles, qui est au numérateur de la compétitivité.

e) Le coefficient  $f_0$  apparaît systématiquement non significatif : l'effet comptable d'amputation de la valeur ajoutée compense la répercussion instantanée des coûts intermédiaires. Le coefficient  $f_1$  est à la limite de la significativité et nul retard supplémentaire sur les prix de consommation intermédiaire n'apparaît. La modération du

coefficient  $f_1$  se réfère au fait que seules ici les consommations intermédiaires de produits non industriels par l'industrie sont prises en compte et qu'elles ne constituent qu'une part minoritaire du total des consommations intermédiaires (intraconsommations incluses).

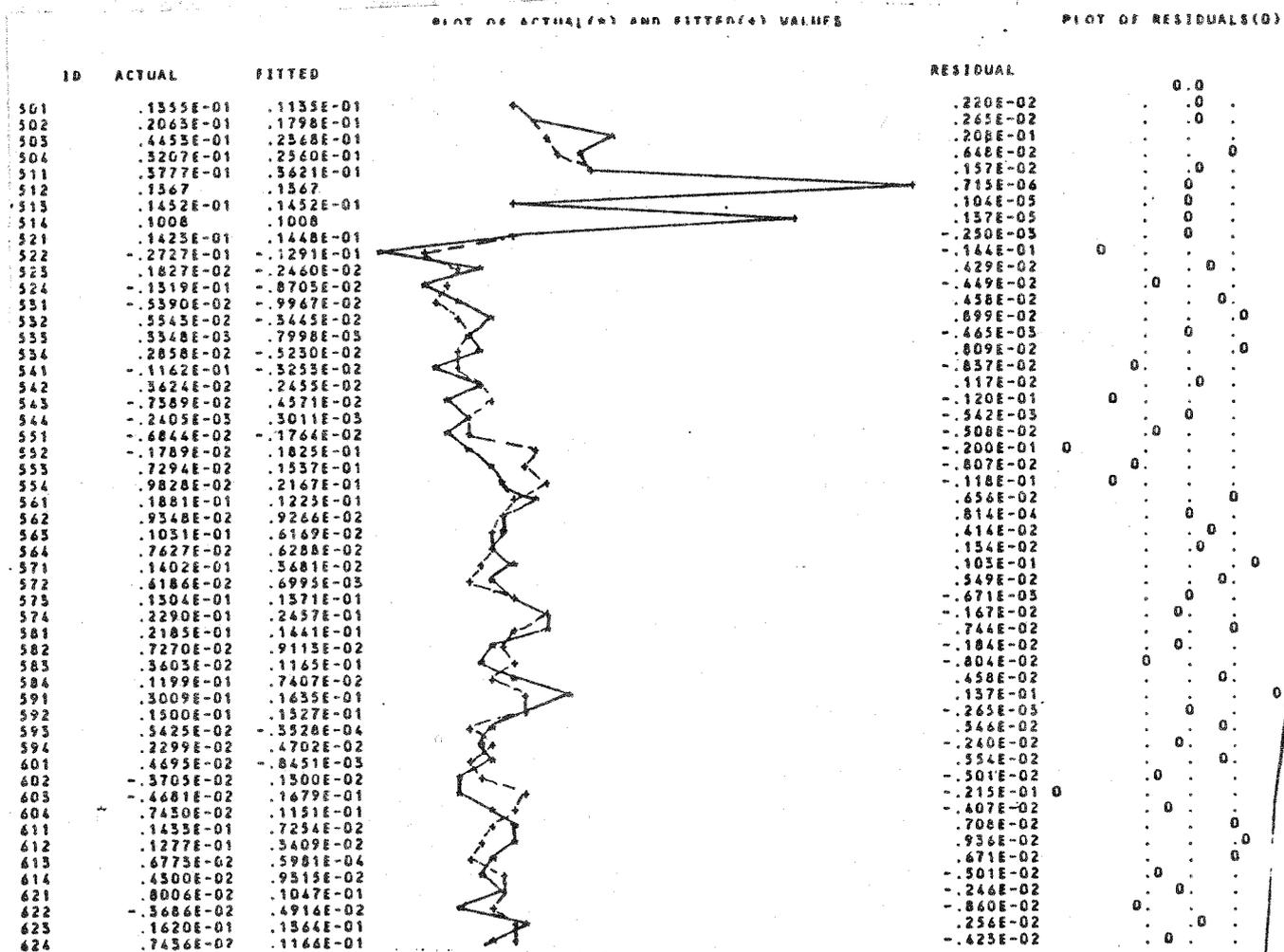
f) Les valeurs prises par les coefficients des variables indicatrices montrent l'intensité des chocs inflationnistes non expliqués par l'équation qui interviennent aux 2<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> trimestres 1951 (7,5 % de hausse non expliquée sur chacun de ces trimestres !).

g) L'ajustement, qui témoigne d'une certaine autocorrélation positive, montre des résidus sensibles et de même signe sur certaines années (cf. graphique 9). C'est en particulier le cas sur l'année 1955, mais non sur les années 1952 à 1954 où la politique des prix avait été tout autant active et les prix stables. En 1955 l'inflation ajustée reprend plus brutalement que l'inflation effective, dont le redémarrage est progressif.

L'écrasement visuel du cycle stabilité des prix -inflation- désinflation postérieur à 1952 par les hausses de prix exceptionnelles de 1951 ne rend pas aisé la lecture des résidus. Mais si on enlève les années 1950-1951 de l'ajustement, la qualité de celui-ci se détériore, bien qu'il garde les mêmes caractéristiques. De fait, les motivations de la politique des prix active inaugurée en septembre 1952 prennent leur racine dans l'inflation très vive de 1950-1951 et il importe de saisir économétriquement l'unité d'une période qui voit se succéder des rythmes d'inflation hétérogènes. L'intérêt de la tentative économétrique est de rechercher une spécification apte à simuler cette succession apparemment chaotique. L'importance du coefficient  $\gamma$  associé au terme de correction d'erreur est en ce sens démonstratif des risques inflationnistes prononcés consécutifs à un excès du taux de marge désiré sur le taux de marge réel. La politique des prix peut être efficace s'il y a consensus avec les entreprises, mais la rupture du consensus est coûteuse.

GRAPHIQUE 9 - AJUSTEMENT DU MOUVEMENT TRIMESTRIEL DU PRIX  
A LA PRODUCTION DE L'INDUSTRIE

—— taux observé  
----- taux ajusté



Le taux de marge désiré ( $1 - 0,32 + 0,0032 \text{ COMPI}$ ) peut désormais être calculé et rapproché du taux de marge effectif (cf. graphique 6). A terme, leur évolution est semblable, mais la divergence est nette en certaines conjonctures qui connaissent un excès sensible du taux désiré sur le taux effectif : de la fin 1950 à la fin 1951 ; en 1955 ; et, de manière moins prononcée mais plus durable, sur le début des années 1960.

### 2.3) Les enchainements conjoncturels

La vive inflation de 1950-1951 n'est pas, dans le cas français, réductible à l'inflation dite de Corée (hausse des prix des matières premières internationalement échangées). Si cette dernière hausse constitue le facteur initial, l'inflation de 1950-1951 fait intervenir des facteurs spécifiquement nationaux qui débouchent, à la sortie de la vague inflationniste, sur une différence de niveau de prix importante par rapport aux partenaires européens (cf. graphique 1 et tableau 2). L'arriéré salarial est partie intégrante de ces facteurs, mais il ne joue pas indépendamment de structures économiques affectées de rigidités (déconnection des mouvements de l'offre et de la demande, généralisation des procédures d'indexation, bien au-delà de la seule revalorisation des salaires), qui donnent de la force aux anticipations de hausse des prix. L'interaction des facteurs conjoncturels et des structures est complexe (cf. P. HERZOG [1967]) et entraîne des rythmes d'inflation dont la périodicité trimestrielle ne suffit pas à expliciter la dynamique. Dans l'équation présentée, cette dynamique n'est saisie, pour partie, que par des variables indicatrices.

De septembre 1952 à la fin 1954 la politique des prix est une réussite car elle ne se contente pas de contribuer à la stabilisation des prix mais elle est "acceptée" par les entreprises qui s'alignent sur la concurrence étrangère pour déterminer leurs objectifs de profit. Le blocage Pinay de septembre 1952, intégré dans un dispositif d'ensemble (encadrement du crédit, encouragement à

l'épargne), avait contribué à briser une spéculation généralisée à la hausse des prix qui finissait par détériorer les trésoreries à cause du gonflement nominal des charges d'exploitation. Le ralentissement des prix permettait, dans ces conditions, un assainissement conjoncturel des trésoreries et le Ministère Pinay a su organiser la concertation nécessaire. Au-delà, l'impact conjoncturel du plan Pinay se prolonge en un régime de formation des prix stable jusqu'en 1955.

C'est cette année que le divorce éclate : le taux de marge désiré ne se réduit guère, contrairement au taux de marge effectif qui subit l'impact d'un redémarrage des coûts salariaux unitaires. L'inflation vive de 1956-1957 rétablit la parité des deux taux et marque le terme d'une politique des prix qui ne parvient plus à faire accepter ses objectifs nominaux, alors que les tensions sur les marchés sont désormais très fortes. Cette politique dégénère en une "politique de l'indice" (précisément, celui des 213 articles sur lequel est indexé le SMIG), et a pour contrepartie des subventions nombreuses et importantes qui obscurcissent le système des prix. Le contrôle des prix perd en efficacité et les mesures de "déblocage" de la fin 1957 entérinent cette détérioration. Elles suppriment certaines détaxations et subventions, organisent les répercussions de la taxation de 20 % des importations intervenue depuis peu et de la hausse du taux de TVA. Elles libèrent une vague inflationniste brève et brutale, qui contribue au retournement récessif en pesant sur le pouvoir d'achat.

La remontée parfaitement parallèle des taux de marge effectif et désiré en 1959 correspond à l'allègement de la concurrence étrangère apporté par les opérations de dévaluation (à l'opération 20 % de 1957 s'ajoute la dévaluation de 17,5 % de décembre 1958). La parité avec les prix étrangers, que n'avait pu obtenir la politique des prix, est retrouvée (cf. tableau 2). Calme provisoire : le début des années 1960 voit l'entrée dans une phase d'inflation rampante, traduisant des tensions rémanentes sur le partage de la valeur ajoutée, sans excès de prix sensible, néanmoins, par rapport aux partenaires étrangers.

## - TABLEAU 2 -

INDICE DES PRIX DU PRODUIT NATIONAL BRUT  
EVALUE EN DOLLARS AU TAUX DE CHANGE

(Base 100 en 1950)

Années	France	Allemagne	Italie	Pays-Bas	Royaume- Uni	Etats- Unis
1950	100	100	100	100	100	100
1952	138	113	113	115	117	110
1956	151	120	121	126	135	117
1960	140	140	132	151	148	135
1966	174	186	162	196	180	168

Source : Comptes nationaux de l'O.C.D.E.

Ce tableau est tiré de J.J. CARRE, P. DUBOIS, E. MALINVAUD [1969].

3) La politique des prix en partie relayée par les  
comportements sectoriels de formation des prix

Retrouve-t-on la formulation testée pour l'ensemble de l'industrie au niveau de chaque branche ? Si c'était le cas, l'intérêt serait double : confirmer le bien-fondé de la spécification retenue ; obtenir une information à propos de l'impact de la politique des prix sur la structure des prix relatifs. Cet impact, en effet, peut n'être pas transparent. Si la politique des prix n'est autre chose qu'une contrainte exogène et dirigiste imposée à l'évolution "naturelle" des prix, elle déforme, au moins transitoirement, cette structure ; si, par contre, elle contribue à l'intériorisation, dans la formation des

prix, de critères tels que l'exigence de compétitivité, elle influence l'évolution de la structure des prix relatifs sans apparaître pour autant, ex post, comme une contrainte spécifique. En ce sens, la politique des prix, sur les années 1950, aurait contribué à favoriser la différenciation progressive entre des secteurs exposés à la concurrence internationale et des secteurs protégés ou abrités, représentation très prisée par les économistes dans les années 1960-1970.

Il est cependant difficile de fournir des indications très solides sur l'impact sectoriel de la politique des prix. La fragilité du matériau statistique est sur ce plan un obstacle de taille : les séries comptables trimestrielles de prix sont élaborées à partir d'indicateurs qui sont principalement les indices de prix de gros alors disponibles, peu adéquats à un suivi des prix effectivement pratiqués, puisqu'ils résultent d'une observation des prix de barème.

Dans certaines branches, comme le textile, il est difficile d'estimer une équation convenable de prix, ne serait-ce que sous l'angle d'une indexation correcte des prix sur les coûts. Le caractère erratique des variations trimestrielles de prix explique sans doute pour une bonne partie cette difficulté. Dans le cas des industries mécaniques et électriques, l'hétérogénéité de cette "super-branche" explique des difficultés analogues (au demeurant un tel agrégat disparaît des nomenclatures ultérieures).

Ainsi, se contente-t-on ici de remarques partielles.

### 3.1) Chimie, Sidérurgie : des cas-types

La formulation proposée permet une estimation convenable de l'équation de prix dans certains secteurs de base (biens intermédiaires). Il faut y voir la conjonction de plusieurs éléments : ces branches fabriquent des produits assez standardisés, ce qui peut favoriser la représentativité des indicateurs de prix ; pour la même raison, ils sont sensibles à la concurrence étrangère ; pour certains

de ces secteurs, la politique de prix a été formellement très présente, s'exprimant sur la période 1952-1957 par des arrêtés successifs de blocage ou de plafonnement des prix très précis, par types de produits. La simple conjonction des deux derniers faits appuie d'ailleurs l'interprétation proposée par ce texte.

La Chimie paraît le cas-type d'une telle conjonction. L'équation explicative de la variation trimestrielle du prix de la valeur ajoutée obéit parfaitement à la formule canonique présentée précédemment, quoique la qualité globale de l'ajustement reste médiocre (cf. tableau 3). La productivité prise en compte est la productivité instantanée ; l'impact des coûts intermédiaires (hors intraconsommations) ne peut apparaître ; la présence des variables indicatrices pour l'année 1951 n'est pas nécessaire, mais une variable indicatrice pour le premier trimestre 1959 l'est. Ce point est visiblement aberrant quoiqu'il enregistre probablement l'impact de la dévaluation de décembre 1958, qui accroît les coûts.

Les coefficients estimés permettent le calcul du taux de marge "désiré". La confrontation au taux effectif (cf. graphique 10) accentue la nature de l'interprétation proposée pour l'ensemble de l'industrie : le taux désiré est largement au-dessous du taux effectif de 1952 à 1955, ce qui relativise le caractère contraignant d'arrêtés de prix formellement très précis (cf. exemple de l'encadré 1). C'est en 1955 que le taux désiré rejoint et dépasse le taux effectif. L'enchaînement conjoncturel mis en évidence dans le cas général est retrouvé.

## - TABLEAU 3 -

## RESULTATS DE L'ESTIMATION DE L'EQUATION

$$\frac{\Delta P}{P_{t-1}} = \beta \frac{\Delta CU_t}{CU_{t-1}} + \delta \frac{\Delta COMPI_t}{1+a+b COMPI_{t-1}} + \gamma \text{Log} \left[ \frac{CU_{t-1} (1+a+b COMPI_{t-1})}{P_{t-1}} \right]$$

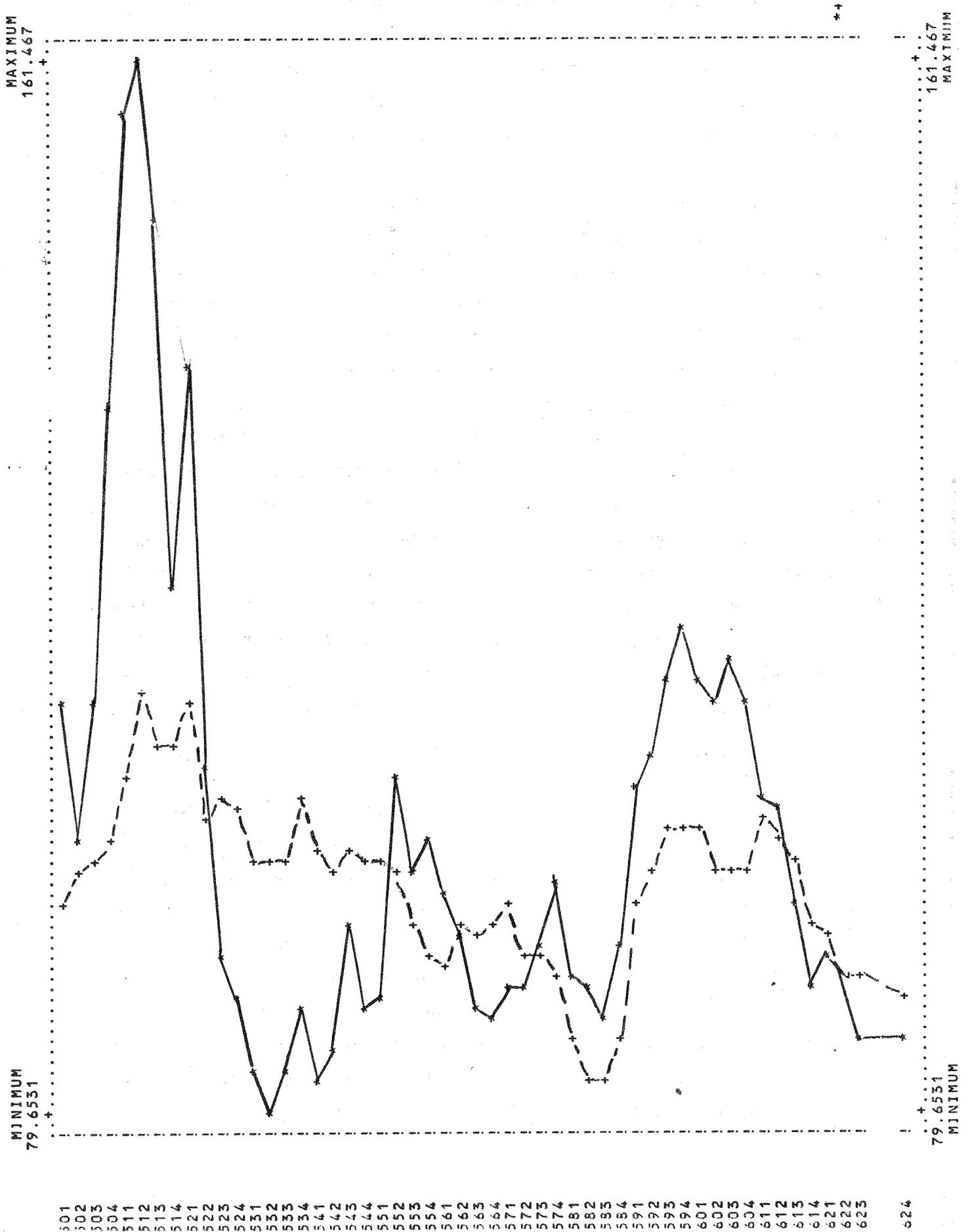
## DANS LA CHIMIE ET LA SIDERURGIE

	Chimie	Sidérurgie
$\beta$	0,21 (1,8)	0,62 (3,9)
$\gamma$	0,15 (2,8)	0,19 (2,1)
$a$	- 1,07 (3,2)	- 0,87 (3,1)
$b$	0,0119 (3,3)	0,0114 (4,4)
$\delta$	0,0008 (2,0)	0,0059 (3,4)
$h_1$	0,101 (4,9)	/
Période d'estimation	1950 - 1/ 1962 - 4	1952 - 1/ 1962 - 4
Ecart-type de la régression	0,019	0,025
Moyenne trimestrielle de $\frac{\Delta P}{P}$ sur la période d'estimation	0,009	0,013
Durbin-Watson	1,39	1,70
Remarques : . $h_1$ est le coefficient d'une variable indicatrice portant sur le 1 <sup>er</sup> trimestre 1959. . Les nombres entre parenthèses sont les $t$ de Student associés à chaque coefficient estimé . La productivité est ici instantanée ( $CU_t = s_t / PROD_t$ )		

**GRAPHIQUE 10 - TAUX DE MARGE EFFECTIF ET DESIRE DANS LA CHIMIE**  
 (Base 100 = taux de marge effectif en 1949-4)

Le taux désiré obéit à la formule :  $TM^* = 100 \times (1 - 1,07 + 0,0119 \times COMPI_t)$ .  
 Si la compétitivité est à son niveau (100) du 4<sup>ème</sup> trimestre 1949, le  
 taux de marge désiré vaut 1,12 fois le taux de marge effectif de ce  
 trimestre.

— taux désiré  
 - - - - - taux effectif



Paradoxalement, la formulation retenue permet également une estimation dont les coefficients sont satisfaisants dans le cas de la sidérurgie (cf. tableau 3). Les années 1950-1951 n'ont pas été intégrées dans l'estimation car les trop fortes valeurs à donner aux variables indicatrices rendent difficile l'estimation non linéaire. Le paradoxe porte ici sur le fait que le gouvernement français n'est plus compétent en matière de prix dans la sidérurgie, puisque cette compétence a été transférée à la CECA, prototype d'un Marché Commun unifié. Mais cela n'empêche pas la sidérurgie d'être typique des régulations propres aux années 1950. L'encadré 2, qui est un extrait du rapport sur "les grandes options de la politique économique française" (Direction Générale des Prix, 1956) en montre très clairement les raisons : le critère de compétitivité est directement présent à travers la recherche d'un alignement, par les sidérurgistes français, sur les prix des concurrents européens et la gestion de la CECA favorise un tel alignement ; le gouvernement français continue à agir sur les prix de la sidérurgie, par le biais des blocages ou plafonnages imposés aux clients de celle-ci. Le rapport souligne explicitement la concordance de ces deux facteurs de régulation du taux de marge jusqu'en 1955 et leur divorce ensuite. Simplement, dans le cas de la sidérurgie, la primauté des règles de la CECA permet aux sidérurgistes de passer outre, aisément, aux préoccupations du gouvernement français : la répercussion des variations de coût salarial est rapide ( $\hat{\beta} = 0,62$ ) de même que l'alignement sur les prix étrangers ( $\hat{\delta} = 0,006$ ) et le taux de marge effectif suit de très près le taux désiré, tout en lui étant le plus souvent inférieur (cf. graphique 11). L'élévation parallèle de ces deux taux au long des années 1950, dans le contexte d'un marché mondial de l'acier en déficit structurel, relativise sérieusement l'explication des difficultés ultérieures de la sidérurgie par la limitation de l'autofinancement censée être causée par la politique générale de contrôle des prix en France. Si le taux de marge se retourne à la baisse en fin de période, c'est en liaison avec un changement des caractéristiques du marché mondial, qui devient excédentaire.

**ENCADRE 2 :**  
**EXTRAIT DU RAPPORT SUR "LES GRANDES OPTIONS DE LA POLITIQUE**  
**ECONOMIQUE FRANCAISE"**  
 (Direction Générale des Prix, 1956),  
 Cet extrait porte sur la sidérurgie

Conséquences de l'abandon de compétence du Gouvernement  
en matière de prix

Le prix de vente de l'acier par les sidérurgistes s'est trouvé libéré.

L'on a vu que, lors de l'établissement du marché commun, les sidérurgistes avaient voulu user de cette liberté pour augmenter leurs prix. L'action du Gouvernement Français (maintien du blocage des prix pour les clients de la sidérurgie) et la résistance de ces mêmes clients a mis en échec la politique de hausse de la sidérurgie ; en fait cette action avait été très favorisée par le marasme du marché, et les mêmes phénomènes de stabilisation ou de baisse s'étaient produits dans les pays voisins (Allemagne ou Belgique).

Mais le retour à une période d'expansion en 1954 a créé une nouvelle situation, et les sidérurgistes ont été tentés d'augmenter leurs prix.

- d'une part pour tenir compte des hausses de leurs prix de revient (salaires et ferrailles) ;

- d'autre part, pour tenir compte de l'état du marché et du niveau de la demande.

C'est ainsi que les sidérurgistes français augmentèrent en Février-Mars 1955 les aciers Thomas de 2,5 % et les aciers Martin de 4%, le 1er Octobre 1955 les aciers Martin de 4% environ, et le 28 Novembre l'ensemble des aciers vendus en France de 3,29 %.

Ces hausses étaient d'ailleurs inférieures à celles pratiquées par les sidérurgistes belges, et du même ordre que celles pratiquées par les sidérurgistes allemands. A la fin de 1955, les prix pondérés des aciers en Allemagne et en France étaient voisins (Thomas plus cher en Allemagne et Martin plus cher en France). Quant aux prix belges, ils leur étaient supérieurs de 5 %.

On constate donc que la pression exercée par le Gouvernement français (blocage temporaire des prix des clients de la sidérurgie) a été efficace jusqu'au mois de Septembre 1955, mais par la suite les augmentations de charges subies par les sidérurgistes les ont amenés à profiter effectivement de la liberté qui leur était laissée par la Haute Autorité et à passer outre aux demandes de modération du Gouvernement français.

Les négociants en produits sidérurgiques et les industries de transformation demandent avec insistance que l'acier soit considéré comme produit importé et que les variations de ces prix puissent être répercutées automatiquement par les utilisateurs de produits sidérurgiques. Si le Gouvernement adoptait une telle mesure, il abandonnerait l'un de ses moyens de pression les plus efficaces sur la sidérurgie.

Cette situation met en évidence l'antagonisme qui existe entre la politique de blocage des prix pratiquée par le Gouvernement français et la politique libérale pratiquée par la Haute Autorité.

**GRAPHIQUE 11 - TAUX DE MARGE EFFECTIF ET DESIRE DANS LA SIDERURGIE**  
 (Base 100 = taux de marge effectif en 1949-4)

Le taux désiré obéit à la formule  $TM^* = 100 \times (1 - 0,87 + 0,0114 \times COMPI,)$ . Si la compétitivité est à son niveau du 4<sup>ème</sup> trimestre 1949 (100), le taux de marge désiré vaut 1,27 fois le taux de marge effectif de ce trimestre.

—— taux désiré  
 - - - - - taux effectif



### 3.2) Un impact incertain sur la structure des prix relatifs

Le regard sur le graphique 12, présentant l'évolution de la structure des prix relatifs entre branches industrielles, ne fournit que des informations limitées. Sur une base 100 commune au 4<sup>ème</sup> trimestre 1949, l'éventail des prix relatifs s'ouvre pendant la vague inflationniste de 1950-1951. Puis la stabilité de cette structure est remarquable de 1952 à 1955. Par la suite, l'éventail s'ouvre de nouveau mais les évolutions sont lentes et tendanciennes, au-delà de fluctuations courtes. On ne peut exclure que la politique de prix ait contribué en partie à figer la structure des prix relatifs entre 1952 et 1955.

Le rapprochement avec le travail de référence de A. VINCENT ("Productivité et prix relatifs dans quinze branches de l'économie française : 1949-1963" [1966]) incite cependant à la circonspection : A. VINCENT rapproche l'évolution du prix des produits de chaque branche de celle de la productivité globale de ses facteurs de production et de ses coûts nominaux (prix des consommations intermédiaires, salaires,...). Si une branche se manifeste par une évolution de ses prix de vente qui dépasse celle de ses coûts globaux de production, un tel écart transparaît dans un coefficient appelé "coefficient d'influence des éléments financiers sur les prix des produits", qui regroupe l'impact des intérêts et impôts versés et de l'autofinancement. Le coefficient prend alors une valeur supérieure à 1 (inférieure à 1 dans le cas contraire). Le tableau 4 présente les valeurs prises par ce coefficient dans chaque branche sur deux sous-périodes.

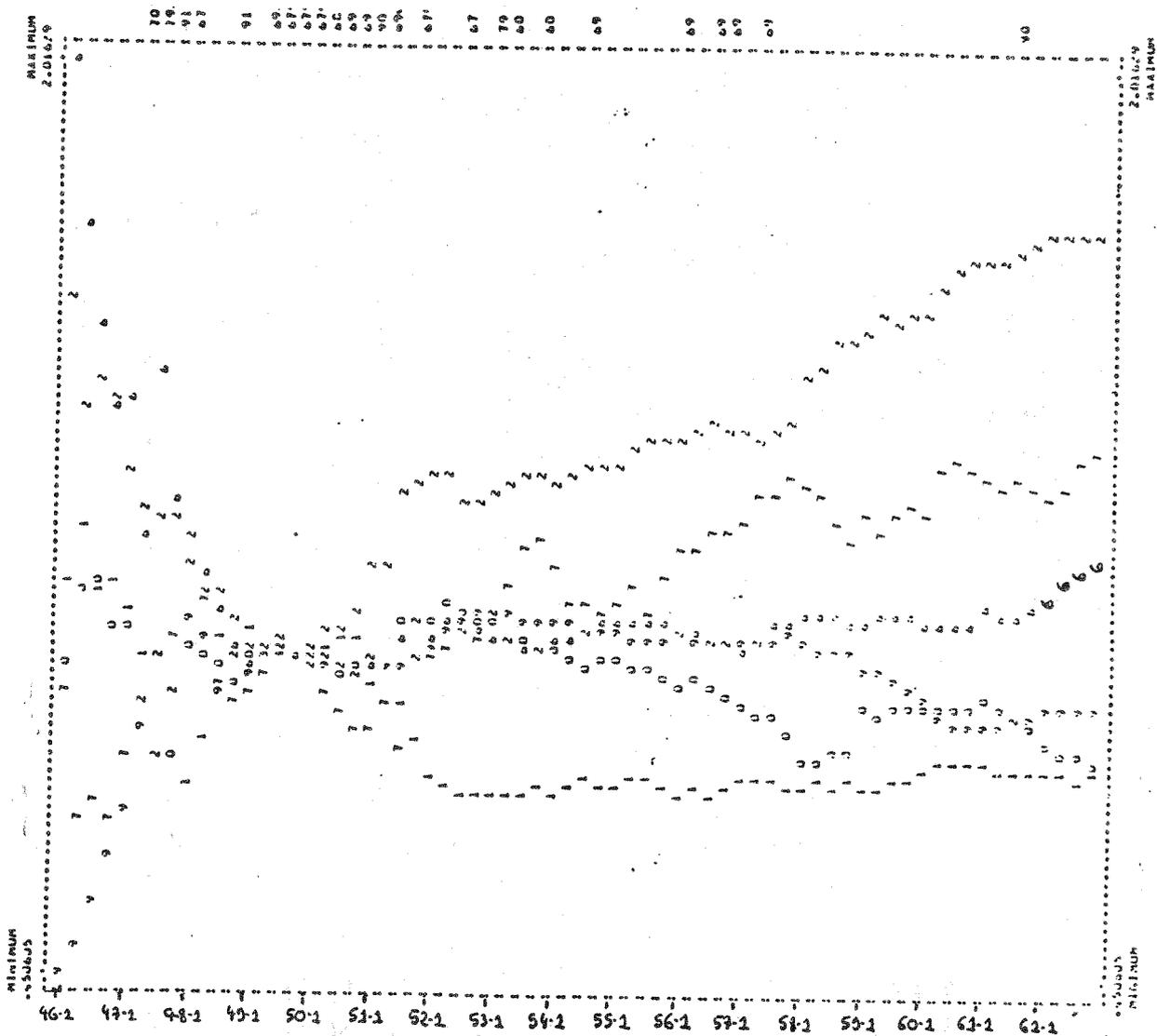
Le tableau 4 ne met pas en évidence de "lois simples", différenciant par exemple secteurs exposés et abrités, ou montrant une évolution homogène d'une sous-période à la suivante. Chaque secteur est confronté à ses propres déterminants. La baisse du

GRAPHIQUE 12 - EVOLUTION DES PRIX RELATIFS DANS L'INDUSTRIE

$$\text{Indicateur de prix relatif} = \frac{\text{Prix de la valeur ajoutée de la branche}}{\text{Prix de la valeur ajoutée industrielle}}$$

- Codes : 6 = matériaux de construction  
 7 = sidérurgie  
 9 = industrie mécanique  
 0 = chimie  
 1 = textile-habillement  
 2 = bois-papier

(Base 100 en 1948-4)



- TABLEAU 4 -

**COEFFICIENT D'INFLUENCE DES ELEMENTS FINANCIERS  
SUR LES PRIX DES PRODUITS**

Branches	1949-1956	1956-1963
Agriculture	0,99	0,98
IAA	0,91	0,96
Combustibles minéraux solides et gaz	0,94	0,94
Electricité	1,00	1,06
Pétrole, gaz naturel, carburants	1,27	0,97
Matériaux de cons- truction, verre	0,91	0,97
Mines de fer sidérurgie	1,04	0,94
Minerais et métaux non ferreux	1,16	0,93
Industries mécaniques et électriques	0,90	0,95
Chimie	0,90	0,90
Textile-habillement- cuir	0,91	1,04
Bois, papier, industries diverses	1,06	1,02
BTP	0,96	0,99
Transports- télécommunication	0,99	1,04
Autres services	1,04	1,06

Source : A. VINCENT [1966]

Le coefficient a pour définition précise :

$$\frac{\text{indice du prix des produits} \times \text{indice de la productivité globale}}{\text{indice du coût des facteurs de production}}$$

où, pour chacune des périodes, les indices, base 100 la 1<sup>re</sup> année de la période, sont calculés pour la dernière année de la période.

coefficient dans le cas de la sidérurgie, par exemple, est liée au retournement des prix sur le marché mondial du début de la décennie 1960 ; supérieur à 1 dans la 1<sup>re</sup> sous-période, il lui devient ensuite inférieur. Dans le cas de la chimie, le coefficient est stable à un niveau inférieur à 1, ce qui se retrouve dans la modération permanente du taux de marge effectif (cf. graphique 10).

#### 4) Le tournant de 1958-1959 : vers une gestion salariale plus active

Nous n'avons pas produit une analyse synthétique du processus inflationniste durant les années 1950, ce qu'ont fait des études plus lourdes (I.N.S.E.E. [1958] ; P. HERZOG [1967] ; J.J. CARRE, P. DUBOIS, E. MALINVAUD [1972]). Mais nous avons essayé de montrer comment la politique des prix avait pénétré le mode de formation des prix industriels. Contribuant à briser le processus inflationniste en 1952, elle a su, jusqu'en 1955, participer à la formation des conditions de reprise d'une expansion stable et réellement non-inflationniste. Réussite provisoire et limitée, qui bute sur les tensions conjoncturelles nouvelles qui apparaissent en 1955-1956 et ne parvient pas à rétablir la parité des prix avec l'étranger. La dégénérescence de la politique des prix de 1955 à 1957 s'accompagne de la diffusion de l'usage de l'indexation aux différents types de contrats. Une telle diffusion témoigne de la prégnance d'anticipations inflationnistes et l'indexation est censée neutraliser l'impact de l'inflation à venir sur le système de prix. Les mesures de 1958-1959 opèrent un changement d'ampleur : l'opération 20 % (taxation des importations et détaxation des exportations) puis la dévaluation de fin 1958 ont eu des effets structurels durables, en créant les conditions conjoncturelles d'une insertion plus affirmée de l'économie française dans le Marché Commun ; plus généralement, le plan Rueff, qui guide les décisions de la fin 1958, et le rapport Armand-Rueff "sur les obstacles à l'expansion économique" [1960] manifestent une réorientation assez radicale de l'intervention étatique dans le

domaine des prix et des marchés. Les indexations "croisées" qui débordent du secteur propre à l'activité des contractants sont interdites. Les indexations directes (celles des fermages sur le prix du blé, par exemple), celle du SMIO sur l'indice des prix restent autorisées. Mais l'indexation des autres salaires sur le SMIO ou un indice général des prix est en principe prohibé. En principe, car les partenaires sociaux adopteront la suite des clauses d'indexation sur le niveau général des prix et cette tendance s'accroîtra avec le temps (G. MALIGNAC [1978]). L'intention, au départ, est cependant claire : il ne s'agit plus d'accepter les relations salariales telles qu'elles se sont développées dans les années 1950 et d'établir des contre-feux mais d'agir directement sur elles. Cette action est destinée à s'insérer dans une évolution plus générale du régime de croissance, dont le caractère encore très extensif dans les années 1950 contribuait à tendre le marché du travail.

## PARTIE II. LES ANNEES 1960-1970 : LA CONTRACTUALISATION IMPOSSIBLE

### 1) Du libéralisme du plan Rueff à la démarche contractuelle

Avec les mesures pronées par Jacques RUEFF un vent libéral souffle au tournant de la fin des années 1950. La libération des échanges extérieurs, par la suppression des subventions, le démantèlement des contingents et la diminution des droits de douane, plantent un nouveau décor pour l'insertion internationale de l'économie française, qui bénéficie d'une remise des compteurs à zéro grâce aux dévaluations du Franc. La politique économique aborde désormais très différemment la formation des prix et des salaires. Conjointement à la recherche d'une certaine flexibilité salariale, la libéralisation des régimes de prix prévaut jusqu'en 1963. La liberté de détermination des prix s'étend à la très grande majorité des produits (y compris la plupart des denrées alimentaires de première

nécessité pourtant traditionnellement règlementées). En conséquence, la Direction des prix joue un rôle plus en retrait. L'accent est mis sur la politique de la concurrence, avec une incitation particulière à la modernisation des réseaux commerciaux, qui aura des implications durables.

Cette ambition libérale va buter sur les enchaînements conjoncturels de 1962-1963<sup>(1)</sup> et la résistance des salariés. Face aux tensions inflationnistes, le plan de stabilisation de V. GISCARD-D'ESTAING intervient avec précocité, brisant un processus inflationniste en maturation sans provoquer une récession aussi marquée qu'en 1952 ou 1958 : la conjoncture internationale reste porteuse et la stabilisation interne facilite la réponse à l'expansion de la demande étrangère. Les difficultés économiques conjoncturelles se combinent aux tensions politiques et sociales élevées. La grève des mineurs, l'obtention de la 4<sup>ème</sup> semaine de congés payés chez Renault témoignent de la vitalité d'un mouvement ouvrier décidé à défendre et développer les acquis des statuts salariaux.

Le plan de stabilisation combine un dispositif d'intervention conjoncturelle et une vision plus longue. Sur le front des prix, l'insuffisante concentration des marchés ne permet pas au gouvernement de trouver dans les organisations professionnelles des interlocuteurs à même de garantir la modération des comportements de prix<sup>(2)</sup>. Les surchauffes sectorielles n'apparaissent guère maîtrisables par ce biais (des secteurs comme le textile ou l'habillement sont typiques). Le recours au blocage partiel des prix industriels, par la taxation, dès avril 1963 est à court terme une nécessité dans ces conditions et les organisations professionnelles sont censées jouer un rôle de courroie de transmission<sup>(3)</sup>. En septembre, le plan de stabilisation organise le blocage des prix à la production des produits industriels et des produits agro-alimentaires.

(1) Sur ces enchaînements, voir P. HERZOG [1967].

(2) Une note de la Direction des prix d'août 1963, "Note au Ministre au sujet de l'expérience du blocage partiel des prix industriels en avril 1963", est très explicite à cet égard.

(3) Ainsi, un des termes de l'engagement pris par la profession textile est le suivant : "Chacune des branches de l'industrie textile est prête à collaborer avec l'Administration pour surveiller l'évolution des prix dans le cadre de l'engagement ci-dessus et pour conjurer l'autorité des professions avec celle de l'Administration afin d'intervenir auprès des entreprises qui ne se conformeraient pas à cet engagement".

Les services sont concernés à partir de novembre, divers produits agro-alimentaires sont taxés au détail et les marges commerciales sont limitées. Le blocage sera maintenu pour l'essentiel en 1964. Côté salaires, la modération souhaitée ne transite pas par des dispositions très spécifiques, mais le plan amorce une politique d'intensification du contenu de la croissance, qui, avec le recours à l'immigration et des concentrations favorisant la substitution du capital au travail, entend peser sur un fonctionnement du marché du travail jugé trop favorable aux salariés.

Les intentions libérales de 1958-1959 ne sont pas abandonnées. Mais elles ne peuvent plus être maintenues dans une forme aussi "brute". A partir de 1965, la recherche d'une contractualisation de la formation des prix entend marier l'approche libérale et la vision gaulliste de l'association capital-travail : cette démarche contractuelle ne sépare pas le traitement des salaires de celui des prix et recherche une cohérence dans leur formation. Elle s'insère dans l'essai de planification en valeur du V\*\*\* plan, dont l'objet est de fournir un cadrage macroéconomique de la politique des revenus.

Le premier pas dans cette direction est constitué par les "contrats de stabilité" de 1965-1966 : les entreprises industrielles d'une profession donnée peuvent moduler l'évolution de leurs prix selon les produits, à condition de maintenir la stabilité moyenne de ces prix. Les branches de la métallurgie, de la mécanique, de la construction électrique, de l'électroménager sont les principales concernées. L'instauration des "contrats de programme", par un arrêté de mars 1966, élargit la démarche : l'organisation professionnelle signataire d'un tel contrat s'engage sur un ensemble d'objectifs économiques définis par référence à la programmation en valeur du V\*\*\* plan. Ces objectifs portent sur les programmes d'investissement et de recherche, les perspectives des gains de productivité et leur partage, les structures de financement, les exportations... Si l'accord

contractuel concerne théoriquement l'entreprise, il aura de fait pour interlocuteur et signataire l'organisation professionnelle de branche. Les entreprises qui adhèrent à l'accord peuvent fixer librement leurs prix et leurs conditions de vente. Le suivi de l'exécution des accords est prévu et passe par une concertation interministérielle nouvelle.

Prise à la lettre, cette liberté contractuelle est fort exigeante : elle suppose de la part des entreprises un contrôle étroit sur les divers paramètres de leur gestion, une limitation des hausses salariales en fonction des gains de productivité et des contraintes de compétitivité ; ce n'est guère praticable sans un consensus suffisant au sein de l'entreprise même ; la cohérence entre les objectifs énoncés passe par là. Si ce consensus vient à manquer, la démarche des contrats de programme est vulnérable car l'Etat a reporté sur les entreprises la responsabilité de la détermination conjointe des salaires et des prix. L'incitation publique aux concentrations entendait cependant favoriser l'émergence de très grandes entreprises aptes à gérer une telle politique.

## 2) Contrat ou contrôle : les oscillations de la politique des prix sont le miroir du cycle inflationniste

Les événements sociaux de 1968 sont un coup d'arrêt à la démarche contractuelle inaugurée en 1965-1966. L'adaptation qu'elle représentait par rapport aux formulations initiales de RUEFF et ARMAND n'aura pas suffi à désamorcer les résistances salariales. Les conséquences en sont durables : c'est l'impossibilité d'une politique contractuelle stable traitant conjointement les problèmes de salaires et de prix. A partir de là, la politique des prix va être caractérisée par une oscillation typique de ses formes, qui obéit au déroulement du cycle inflationniste lui-même. Ce cycle est subi, et non maîtrisé, par la politique des prix. La caractéristique première de cette politique sur les années 1960-1970 sera la discontinuité de ses modalités. L'essai de régulation contractuelle de la répartition des revenus est

battu en brèche par l'intensité des luttes sociales et la montée des coûts de la croissance, qui rend très sensibles ces problèmes de répartition. La progressive apparition de difficultés d'efficacité des capitaux à partir de la deuxième moitié des années 1960 pousse à l'inflation, dès lors que la répartition des revenus est suffisamment peu mobile et n'absorbe pas l'impact de ces difficultés sur la rentabilité<sup>(1)</sup>.

La politique contractuelle, peu consolidable par un consensus au sein de l'entreprise sur le partage des gains de productivité, perd en audace. La participation des organisations syndicales à l'élaboration des contrats de programme est refusé en novembre 1968 par le Ministre de l'Economie et des Finances. La confidentialité des informations dont traitent ces contrats est la raison avancée. La réactivation du Comité National des prix, auquel participeront les organisations syndicales, est l'alternative proposée. Par ce biais leur seraient communiquées des informations relatives au "déroulement général des contrats de programme".

Après le blocage des prix industriels de l'été 1969 et le progressif desserrement de la contrainte exercée par le contrôle, le retour aux contrats de programme est négocié avec les organisations professionnelles de l'industrie et se fait progressivement. Mais, assez vite, les nouvelles tensions inflationnistes induisent un encadrement plus strict des prix : plan anti-hausse de septembre 1971, accords de programmation de 1972, programmation contrôlée en 1972-1973. Si la forme reste à chaque fois le contrat, plus ou moins souple, l'ambition s'est sérieusement réduite par rapport aux contrats de programme initiaux. Il s'agit le plus souvent de gérer l'horizon conjoncturel, à l'aide de normes de progression des prix exprimées en termes annuels. L'inflation n'est pas pour autant contrôlée ; les entreprises s'appuient en particulier sur certaines dispositions des accords, comme les clauses de répercussion des hausses de matières premières, pour faire passer des augmentations importantes. Ce sera très nettement le cas de la mi-1973 à la mi-1974, période durant

---

(1) Sur ce thème, cf. J. FAYOLLE, R. SALAIS [1984].

laquelle les entreprises utiliseront ces clauses pour imposer une accélération importante des prix, alors même que le boom de fin d'expansion les fait bénéficier de gains de productivité très élevés. Sur cette période précédant la récession de 1974, la hausse des prix industriels fut nettement plus forte que ce qu'impliquait le mouvement des coûts correspondants<sup>(1)</sup>. L'effet pervers de ces clauses "matières premières" fut remarqué par les responsables de la politique des prix et leur usage s'en trouva par la suite limité.

L'oscillation contrat/contrôle se poursuit au lendemain de la récession de 1974-1975 : après le blocage de la fin 1976, les "engagements de modération" de 1977 recourent de nouveau à des normes annuelles de progression des prix. Mais, si la libération des prix industriels de 1978 relève d'une ligne cohérente de politique économique, le "barrisme"<sup>(2)</sup>, la conscience de l'épuisement des effets régulateurs de la politique des prix en était partie prenante. Cette prise de conscience est aussi révélée par le projet avorté de la "serisette" en 1975-1976 : cette taxation des profits inflationnistes avait pour but de favoriser la diffusion, via les prix, des gains de productivité réalisés par les entreprises et d'inciter à de tels gains, pour légitimer les performances de rentabilité. Elle entendait exercer également une pression évitant des hausses salariales excessives<sup>(3)</sup>. L'analogie avec l'intention des contrats de programme est forte, mais la méthode est ici franchement étatique ! Ce ne fut, de fait, pas praticable.

### 3) Une formation des prix plus autocentrée

Les caractéristiques de la politique des prix sur les deux décennies 1960-1970 nous semblent avoir une double implication sur la formation des prix industriels, repérable dans les travaux économétriques :

1 - La discontinuité fondamentale, les oscillations récurrentes de la politique des prix ne permettent guère d'associer à cette politique un mode de formation stable et typé des prix, qui serait

(1) Cf. M. FEROLDI, F. MEUNIER [1984].

(2) Voir de nouveau J. FAYOLLE, R. SALAIS [1984].

(3) Cf. J.P. COURTHEOUX [1976].

induit par elle et prévaudrait sur longue période. En ce sens la différence est nette avec les années 1950. Les économètres n'ont guère d'autre moyen de prendre en compte ces discontinuités, sur la période 1960-1970, que l'introduction de variables muettes saisissant l'impact spécifique des blocages intervenus en 1963, 1969, 1976.

2 - Pour autant le changement intervenu en comparaison aux années 1950 dans la politique des prix n'est pas sans influence sur l'évolution de la formation des prix industriels. Au cours des années 1950, les tensions sur les marchés jouent peu mais la compétitivité fortement dans cette formation. Les deux décennies suivantes enregistrent un rééquilibrage de ces deux causalités : paradoxalement, puisque l'ouverture de l'économie française s'accroît, la formation des prix industriels va devenir beaucoup plus sensible aux tensions internes sur le marché des biens et aux intentions d'investissement qu'elles suscitent. Nombre d'études économétriques s'accordent sur ce point. R. BOYER et J. MISTRAL [1978] présentent et estiment ainsi un modèle de prix d'offre où les prix industriels dépendent de l'intensité de l'effort d'investissement et de l'autofinancement désiré en découlant, du moins jusqu'en 1974 (après 1974, c'est la contrainte du capital existant à rentabiliser qui joue prioritairement) : ce sont plutôt les prix des importations qui s'alignent sur les prix nationaux que l'inverse. La dernière version publiée du modèle METRIC [I.N.S.E.E., 1981] offre une image plus équilibrée mais où la concurrence entre les deux facteurs -compétitivité et tensions sur les marchés- apparaît clairement. Elle présente trois équations alternatives de formation des prix industriels (cf. encadré 3) : l'une où le taux de marge désiré dépend de la compétitivité, les deux autres où il dépend des marges de capacité disponibles avec embauche (pourcentage d'accroissement possible de la production avec l'équipement disponible et en embauchant si nécessaire) ou du taux d'investissement. Sur les années 1950, il était impossible d'estimer une équation du second type. Les deux formulations ne sont pas aisées à départager et chacune est mieux adaptée à certaines conjonctures que l'autre : leur usage est conjoint en quelque sorte. L'économie française a connu une ouverture progressive mais les contraintes concurrentielles se font sentir prioritairement dans des conjonctures spécifiques, en fonction notamment de la tenue du Franc. Les essais économétriques que nous avons faits nous-mêmes n'amènent pas à des conclusions différentes.

FORMULATIONS ALTERNATIVES DES EQUATIONS  
DE PRIX INDUSTRIELS SELON LE MODELE METRIC

La dernière version de METRIC [I.N.S.E.E., 1981] présente trois formulations possibles de l'équation de prix industriels à la production. Nous ne reprenons que les expressions correspondantes du taux de marge désiré  $TM^*$  ( $TM^* = \frac{P^*}{CU} - 1$ ), estimées économétriquement.

$$(1) \quad TM_t^* = 0,132 \text{ COMPI}_t + 0,35 \text{ COMPI}_t$$

où COMPI est la compétitivité industrielle mesurée par le rapport entre le prix à l'exportation des concurrents étrangers et les charges unitaires de production des industriels français. COMPI est le taux de variation de cette compétitivité.

$$(2) \quad TM_t^* = 0,58 \text{ TINV}$$

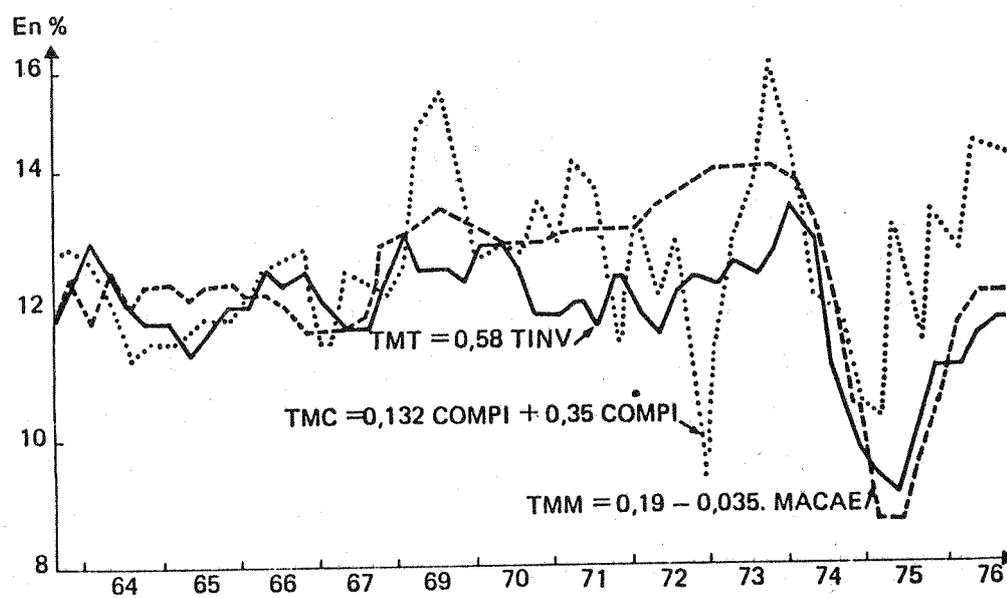
où TINV est le taux d'investissement des entreprises (y compris non industrielles car en termes trimestriels le champ industriel ne peut être isolé pour une telle grandeur). C'est le rapport de leur investissement y compris variations de stocks à la valeur ajoutée.

$$(3) \quad TM_t^* = 0,19 - 0,035 \text{ MACAE}$$

où MACAE désigne les marges de capacité avec embauche, en %.

Si les deux dernières formulations impliquent des évolutions proches du taux de marge désiré, la première induit une évolution plus nerveuse conjoncturellement (cf. graphique 13) et peut mettre en évidence des effets temporellement très localisés.

## GRAPHIQUE 13 - LES TAUX DE MARGE DESIRES



Source : I.N.S.E.E. [1981]

Les changements de la politique des prix en regard des années 1950 ont très certainement joué un rôle important dans cette évolution de la formation des prix vers une formation plus "autocentrée". Cette politique s'est écartée d'une prise en compte stricte et prioritaire des critères de compétitivité pour faire une place plus large à l'ensemble des paramètres de gestion de l'entreprise. C'était du moins le sens des essais contractuels et leurs difficultés peuvent contribuer à expliquer la fragilité de l'identification économétrique du comportement de prix typique des années 1960-1970.

Cette interprétation s'écarte assez franchement de celle proposée pour la même période par F. GAVREL et P. MICHEL [1986]. Ceux-ci proposent l'idée, testée économétriquement, d'une rupture dans le mode de formation des prix industriels en 1974. Avant 1974, la formation des prix industriels serait pour l'essentiel réductible à une indexation instantanée sur les coûts intermédiaires. La présence des clauses "matières premières" dans les accords de prix en serait le facteur explicatif. Après 1974, la raréfaction de ces clauses et la libéralisation progressive des régimes de prix favoriseraient une formation des prix industriels plus "classique", dont la sensibilité à moyen terme aux coûts salariaux serait retrouvée.

L'interprétation proposée par F. GAVREL et P. Michel nous paraît méconnaître la réalité institutionnelle et économique de la politique des prix. Sur les années 1950, la politique des prix est formellement dirigiste et induit pourtant un mode de formation des prix assez complexe ; dans les années 1960, elle enrichit sa panoplie avec les accords contractuels, favorise la prise en compte de la diversité des paramètres de gestion dans la formation des prix industriels et pourtant aboutirait à une détermination triviale de ces prix, dont la progression serait fonction du seul mouvement des coûts intermédiaires ! Le paradoxe est difficile à soutenir. S'il est vrai que les clauses matières premières ont été plus répandues avant qu'après 1974, elles ont surtout prévalu dans les phases

conjoncturelles déjà engagées de forte inflation, parallèlement au durcissement du contrôle des prix. Elles n'expliquent pas la genèse de ces phases mais participent à la récurrence des formes dirigistes de la politique des prix. Elles ne sont pas un trait permanent de celle-ci.

De façon plus générale, le travail de F. GAVREL et P. MICHEL nous paraît surestimer l'homogénéité de la politique des prix sur chacune des deux sous-périodes 1963-1974 et 1974-1982. Plutôt qu'une rupture isolée et franche en 1974, c'est la discontinuité répétitive des modalités de la politique des prix qui paraît typique des décennies 1960 et 1970. Auquel cas, les équations estimées par F. GAVREL et P. MICHEL risquent fort d'être parasitées par des effets statistiques : dans les comptes trimestriels utilisés, l'estimation du prix des consommations intermédiaires de l'industrie n'est pas indépendante de celle du prix de la production industrielle. Ces deux variables ne sont pas observées indépendamment et leur mise en relation économétrique trop directe ne peut, pour cette raison, révéler ipso facto une causalité économique.

### PARTIE III. LES ANNEES 1980 : LA POLITIQUE DES PRIX, OUTIL DE LA TRANSFORMATION DE LA GESTION SALARIALE

#### 1) Une trame pour l'interprétation de la période récente

##### 1.1) Les conditions macroéconomiques de crédibilité de la politique des prix

Les années 1981-1982 sont des années critiques. La vulnérabilité inflationniste de l'économie française se manifeste dans des conditions très particulières. Le nouveau gouvernement a entrepris une politique de relance mais l'offre nationale réagira peu. La croissance ne sera guère plus forte au lendemain de 1981 qu'elle ne

l'a été juste dans les années antérieures, en 1980 et 1981 : elle restera dans une fourchette étroite de 0 à 2 % l'an. Le décalage de conjoncture avec l'étranger porte sur la demande intérieure, beaucoup moins sur la production. Dans le même temps, l'inflation nationale, après un maximum à l'été 1981, résiste et la différence d'inflation avec les principaux partenaires s'accroît. Ceux-ci, en effet, ont inauguré des politiques de déflation qui visent à la réorganisation des rapports entre capital et travail et des rapports de domination entre pays : c'est la signification profonde de l'offensive monétariste aux Etats-Unis, au-delà de ses dehors simplistes<sup>(1)</sup>. Le ralentissement des prix depuis 1981-1982 dans la zone des grands pays développés, spécialement aux U.S.A., en R.F.A., au Royaume-Uni est une composante de ce mouvement. Prix en ralentissement et taux d'intérêt réels très élevés sont porteurs des normes de productivité et de rentabilité des capitaux dominant les marchés. Paradoxalement, la montée du dollar fournissait cependant une échappatoire aux tensions inflationnistes de pays comme la France puisqu'elle autorisait aux exportateurs français sur la zone dollar des prix élevés en Franc.

En 1981-1982, on assistait donc à une combinaison excessivement critique pour l'économie française : une différence de croissance de la demande intérieure par rapport à l'étranger, dont l'équivalent ne se retrouve pas au niveau de l'offre et qui débouche ainsi sur une grave dégradation des échanges extérieurs ; une différence d'inflation qui s'accroît jusqu'à la mi-1982 pour atteindre près de 7 % l'an au niveau des prix à la consommation. Problèmes de décalage conjoncturel et de compétitivité jouaient cumulativement.

Quelle a été la nature des inflexions gouvernementales face à cette situation ? Il était difficile d'affaiblir plus une croissance déjà très limitée du produit national : tout ralentissement supplémentaire aurait été défavorable à la situation financière des entreprises qu'il s'agissait de redresser. Mais comment faire décélérer les prix si la croissance ne ralentit pas ? Les expériences de l'après-guerre montrent que la décélération des prix a

(1) Voir S. BOWLES, D.M. GORDON, T.E. WEISSKOPF, L'économie du gaspillage. La crise américaine et les politiques reaganiennes, traduction française, la Découverte, 1986.

été en général obtenue conjointement à un ralentissement de la croissance. L'originalité de la période 1982-1986 fut la suivante : à croissance donnée, restant dans la fourchette de 0 à 2 % l'an, le ralentissement des prix prit appui sur une action de réduction des coûts salariaux, inédite dans ses formes et son intensité. Ce fut une dimension essentielle de la politique de rigueur inaugurée en 1982-1983. Avec une contradiction à traiter : la pression sur l'emploi et les salaires déprime le marché intérieur et ne facilite pas le maintien de la croissance. Celui-ci passa par l'accrochage à la reprise américaine et au courant d'exportations rentabilisé par le dollar haussier et les ajustements successifs du Franc au sein du Système Monétaire Européen. Si l'application du plan de rigueur ou plan Delors en 1983 n'a pas été à l'origine d'une récession de l'offre nationale, démentant la plupart des prévisions conjoncturelles, ce double accrochage en est le principal facteur<sup>(1)</sup>.

Cette politique s'est mise en oeuvre par des dispositifs concrets, empruntant aux différents leviers de l'action gouvernementale. L'incitation étatique au freinage des salaires nominaux se manifeste très directement dans le secteur public à statut et dans la fonction publique<sup>(2)</sup>. Ce fut, de manière plus générale, la "desindexation" des salaires : le fait que les salaires, désormais, ne devaient plus enregistrer une répercussion automatique, quoique retardée, des hausses de prix passées mais devaient être négociés en fonction d'une hausse des prix anticipée. Le trait caractéristique des années 1983 et 1984 fut l'infériorité de la hausse anticipée servant à la préindexation des salaires à la hausse réalisée. En 1983, la norme de prix était de 8 % (glissement des prix à la consommation sur l'année), la hausse fut de 9,3 %. En 1984, la norme était de 5 %, la hausse réelle fut de 6,7 %. C'est seulement à partir de 1985 que la réalisation (4,7 %) converge vers l'objectif (4,5 %). Tout s'est passé comme si les salaires étaient préindexés sur une prévision de hausse des prix calculée à dollar constant, alors que le dollar continuait inexorablement à monter et que la politique nationale jouait d'une

(1) Cf. J.P. CLING, J. FAYOLLE "Le futur au passé : retour sur les prévisions conjoncturelles de l'I.N.S.E.E. depuis 1969", *Economie et Statistique*, n° 192, octobre 1986.

(2) Voir en particulier le rapport du Centre d'Etude des Revenus et des coûts, *Constat de l'évolution récente des revenus en France (1980-1983)*, [1984].

certaines façon sur cette montée pour réaliser ses objectifs macroéconomiques. Le pouvoir d'achat salarial subissait l'amputation du revenu national liée à la hausse du dollar. Avec le retournement à la baisse du dollar, objectif et hausse réelle de prix convergent et le salaire nominal retrouve de ce fait une corrélation plus habituelle avec le mouvement des prix. Mais la désindexation est à l'origine d'une perte cumulée de pouvoir d'achat salarial sur les années 1983 à 1985.

P. HERNU et M. GLAUDE, dans un article récent sur la formation des salaires<sup>(1)</sup>, écrivent, en s'appuyant sur des tests économétriques : *"Ainsi, dans la période de "désindexation" postérieure à 1982, les évolutions du taux de salaire ouvrier continuent à suivre celles des prix et du SMIC ; ce qui a changé c'est que l'écart d'un demi-point qui séparait les glissements trimestriels des salaires des glissements de prix a disparu après le blocage. Depuis lors, les évolutions de salaires ne semblent plus dégager de gain systématique de pouvoir d'achat. C'est dans ce sens que la politique mise en place par les pouvoirs publics après la période de blocage a porté ses fruits".* Les *"nouvelles conditions de la négociation salariale"* interviennent pour expliquer cette cassure et elles ne sont pas indépendantes de la politique des prix : *"...une norme de progression des salaires est fixée depuis 1983, qui anticipe une forte réduction de l'inflation, supérieure aux évolutions les plus probables. Par exemple, en 1984, une norme de 5 % de hausse prévisible des prix arrêtée en début d'année a permis aux pouvoirs publics de forcer des anticipations optimistes. Cette politique a fait baisser la référence minimale, comme en témoignent les accords de branche, entraînant une baisse corrélative des évolutions réelles ; en effet, le rattrapage ex post sur l'évolution effective des prix, plus ou moins sous-jacent à la procédure, n'est pas systématique. D'autant plus que les lois Auroux de novembre 1982 imposent une négociation annuelle à toutes les entreprises ayant au moins une section syndicale. Ainsi la référence à la situation économique et financière interne de l'entreprise semble peser de plus en plus dans la politique salariale"*.

(1) Cf. P. HERNU, M. GLAUDE "Les salaires en 1985", *Economie et Statistique*, n° 188, mai 1986.

La politique monétaire, de son côté, confirme l'intériorisation par la politique économique de la tendance haussière du dollar qui prévaut jusqu'en 1985. La mise en oeuvre de normes de croissance de la masse monétaire de plus en plus serrées d'une année à l'autre officialise l'impact déflationniste de l'excès de demande de dollars. M. AGLIETTA et V. COUDERT [1984] attribuent à cette déflation monétaire inséparable, pour les pays européens, de la hausse du dollar un rôle clef pour expliquer qu'U.S.A. et Etats européens aient pu réduire dans des proportions analogues leurs taux d'inflation alors que le dollar montait avec l'ampleur que l'on sait contre les monnaies européennes. L'impact inflationniste de la hausse du "dollar transaction", gonflant les coûts d'approvisionnement, a été contré par la déflation monétaire associée à la hausse du "dollar financier" et de son rendement anticipé (par exemple un exportateur européen aux U.S.A. place aussitôt sur le marché financier domestique américain les dollars émis pour payer les exportations et cette recette d'exportation est "stérilisée" pour le pays exportateur). Les normes monétaires restrictives édictées par le gouvernement français ont contribué à restreindre la croissance de la demande nominale anticipée par les producteurs et cette anticipation avait de bonnes chances de se réaliser, compte tenu des mécanismes mis en jeu.

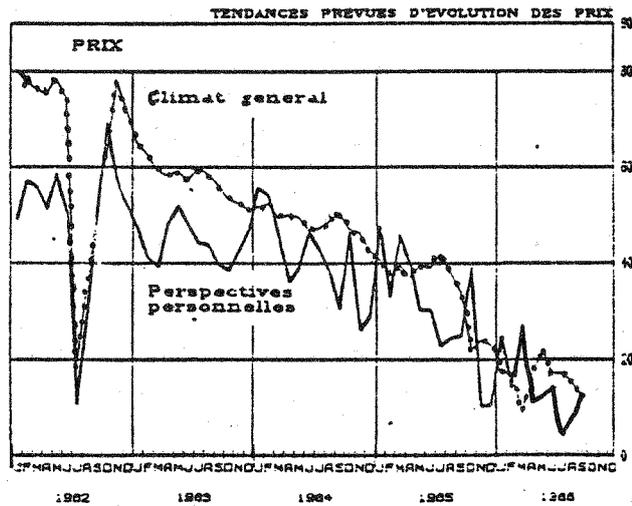
Politique salariale, côté coûts, et politiques monétaire et budgétaire, côté demande, se combinaient ainsi pour rendre crédibles des objectifs affirmés de ralentissement des prix. Elles définissaient un paysage indispensable à la crédibilité d'une politique "dirigiste" de décélération des prix, matérialisée au lendemain du blocage de 1982 par un ensemble de dispositifs (engagements de lutte contre l'inflation, surtout dans l'industrie ; accords de régulation, prioritairement dans les services ; pincement des marges commerciales). A leur tour ces dispositifs étaient le moyen de "faire passer" très concrètement le message auprès des entreprises : elles étaient incitées à une gestion compatible avec des accords de prix que le contexte macroéconomique rendait réalistes et qu'il était donc difficile, pour l'ensemble des offreurs, d'enfreindre sans risques. La politique des prix avait ainsi pour rôle de faire de la "loi" macroéconomique un comportement microéconomique largement diffusé.

1.2) La politique des prix, relais dans la mise en oeuvre des dispositifs macroéconomiques de l'intervention étatique

La politique des prix prolongeait l'impact du dispositif macroéconomique de la politique de rigueur sur un double plan : elle favorisait l'adoption par l'ensemble des producteurs d'une anticipation d'un prix de l'offre globale en nette décélération (ce que montre clairement la baisse rapide, dès 1983-1984, des perspectives générales d'inflation des producteurs industriels, beaucoup plus nette que celle de leurs perspectives personnelles, portant sur leurs propres prix, qui n'ont décru sensiblement que plus récemment : cf. graphique 14) ; elle incitait à une gestion de l'emploi et des salaires compatible avec cette contrainte. La formation même des normes sectorielles de hausse des prix s'inscrivait dans cette logique : les fonctionnaires négociant avec les représentants d'une branche d'activité s'efforçaient de s'écarter le moins possible de l'objectif général de hausse (8 % en 1983, 5 % en 1984...). La négociation sectorielle avait pour vertu principale de faire de cet objectif gouvernemental une référence partagée. Il reste qu'adoptant cette référence, chaque producteur pouvait conserver ses propres objectifs de prix relatifs et s'efforcer de les faire prévaloir, dans la négociation et sur le marché (cf. par exemple, les constructeurs automobiles réclamant telle année l'inflation plus 2 %).

Sans doute cette logique de la politique des prix menée de 1982 à 1986 vaut-elle prioritairement pour l'industrie. Les ELI contractés par les branches industrielles ont fonctionné de la manière suivante : les entreprises s'engageaient sur un butoir de hausse de leurs prix moyens à ne pas dépasser sur l'année ; ce butoir portait plutôt en fait sur le prix de la composante valeur ajoutée du produit, compte tenu des autorisations de répercussion des coûts en matières premières ; les gains de productivité n'étaient guère évoqués dans ces engagements et, de fait, les fonctionnaires qui négociaient avec les

GRAPHIQUE 14 : TENDANCES PREVUES D'EVOLUTION DES PRIX



**Source :** Enquête de Conjoncture I.N.S.E.E. (Industrie).

syndicats professionnels avaient bien du mal à maîtriser cette variable fuyante ; si les entreprises étaient capables de dégager des gains supplémentaires de productivité du travail, par des suppressions d'emplois ("sureffectifs" et effectifs employés sur des capacités peu rentables) et par des investissements de rationalisation économes en emploi, ces gains, en toute légitimité, bénéficiaient au redressement de leur rentabilité : ils n'allaient pas aux clients, du moins pas au-delà, théoriquement, de ce que nécessitait le respect de l'accord de prix ; ni aux travailleurs de l'entreprise, puisque la progression des salaires nominaux était figée par la référence à la norme nationale. Dans une telle configuration, la politique des prix a pu paraître "ex post" étonnamment laxiste et plusieurs notes de conjoncture de l'I.N.S.E.E. relèvent sur cette période que la décélération des prix industriels à la production est moins rapide que ce qu'impliquait, au vu des relations économétriques usuelles, le ralentissement de leurs coûts unitaires. Mais, au-delà de l'observation, il y a un risque de contresens : la politique économique, en figeant l'évolution des prix, a constitué une incitation puissante à ajuster les coûts en conséquence. Elle s'est accordée avec une gestion de l'emploi par les entreprises industrielles dont l'objectif de plus en plus affirmé était la résorption conjointe des capacités et de l'emploi peu rentables (J. FAYOLLE, [1983]). La politique des prix n'a pas simplement réduit les anticipations inflationnistes mais a incité à la recherche des moyens permettant la réalisation de ces anticipations affaiblies. "Ex post", dans le cas de l'industrie, l'objectif est atteint, au vu des évolutions de coût enregistrées<sup>(1)</sup>.

(1) Dans le cas des activités de services traditionnels rendus aux ménages, le contrôle des prix très strict mis en oeuvre depuis 1982 a joué de manière beaucoup plus classique : il a très directement limité la possibilité de répercussion de leurs coûts par ces activités, souvent sensibles au niveau du SMIC et dont le niveau de productivité est beaucoup plus difficilement que dans l'industrie une variable d'ajustement maîtrisée pour partie par les gestionnaires. Il est patent que des activités de type traditionnel, comme la réparation automobile, ont souffert de ce contrôle des prix. Les responsables de la politique des prix s'étaient fixés pour objectif un resserrement marqué de la fourchette où évoluaient les prix des différents services privés et une certaine stabilisation du prix relatif de l'ensemble des services par rapport à ceux de l'industrie. L'objectif, fin 1985, est largement atteint (cf. J. FAYOLLE, [1985] ; J. GUITARD, [1986]). Mais il est probable que la politique des prix est un élément explicatif direct de la très nette augmentation des défaillances d'entreprises dans les secteurs de services en 1983-1984.

La politique des prix, inséparable de l'ensemble du dispositif macroéconomique, a ainsi joué son rôle dans la formation de distorsions inédites entre diverses variables, nettes dans l'industrie, depuis le début des années 1980 : la substitution du capital au travail continue à un rythme vif, indifférent à l'inflexion affectant l'évolution du coût relatif de ces deux facteurs (ralentissement salarial, hausse des taux d'intérêt) ; elle alimente des gains de productivité horaire du travail dont la croissance reste rapide dans l'industrie, particulièrement depuis 1982 (4 à 5 % par an) ; l'évolution du pouvoir d'achat du salaire horaire devient complètement déconnectée de ces gains, qui lui sont bien supérieurs. Si les mécanismes censés régir l'ajustement réciproque de la fonction de production et des coûts ne jouent plus, quelles sont les forces explicatives des mouvements enregistrés ? La présence d'incitations étatiques articulant de façon originale les niveaux macro et micro-économiques est en partie intégrante.

## 2) Éléments de vérification

### 2.1) La difficile mesure de l'impact de la politique des prix

Fondamentalement les objectifs de la politique des prix, sur la période 1982-1986, ne furent ni l'emploi, ni l'avantage des consommateurs. Il s'agissait d'aligner l'économie française sur les normes déflationnistes mises en oeuvre par les concurrents étrangers et de redresser la rentabilité des entreprises, prioritairement industrielles, sur cette base. Apprécier et quantifier l'impact de la politique des prix indépendamment de ces objectifs est s'exposer à des risques de contresens ou de sous-estimation de la "force économique" des dispositifs institutionnels.

En particulier, la mesure de cet impact par l'intensité des écarts ou résidus entre l'évolution observée des prix industriels, censée subir la contrainte exogène du contrôle des prix, et l'évolution simulée par une équation économétrique, censée refléter la formation standard des prix industriels hors contrôle, obéit-elle à un schéma de réflexion trop étroit et dichotomique. Une telle méthode peut être adaptée pour apprécier l'impact très ponctuel d'un blocage et de sa sortie (comme en 1982), beaucoup moins pour apprécier la distorsion infligée à l'évolution "naturelle" des prix par une politique durable. Ne serait-ce que parce que cette politique peut s'inscrire dans le mode de formation des prix (comme dans les années 1950) voire des coûts eux-mêmes (comme dans les années récentes). La méthode des résidus suppose la politique des prix réductible à une action exogène sur les prix, les contraignant par rapport à leur évolution normale : ce serait fondamentalement une politique "à courte vue", qui s'expose à des désagréments lorsqu'il faut régler les arriérés. Cette méthode donne des résultats très sensibles à la spécification retenue des équations de prix. C'est le cas pour les années récentes : le rapport sur les Comptes de la Nation pour l'année 1985 (I.N.S.E.E., [1986]) fait état d'estimations de l'impact de la politique des prix sensiblement différentes selon l'I.N.S.E.E. ou la Direction de la Prévision, qui utilisent des maquettes distinctes de la boucle prix-salaires.

Si cette réduction de la politique des prix à une simple contrainte exogène sur les prix était légitime (elle l'est sans doute dans les activités de services traditionnels), cette contrainte prévaudrait branche par branche, en fonction de la norme négociée et conclue pour chacune d'elles : l'Etat impose des normes pour chaque catégorie de produits et l'évolution observée du prix de cette catégorie est réduite au prorata de l'efficacité de l'action de l'Etat. Le résidu global calculé à l'aide d'équations économétriques portant sur l'ensemble de l'industrie ou de l'économie nationale ne serait que l'agrégation implicite des résidus sectoriels.

L'impact de la politique des prix de la période 1982-1986 est en fait peu localisable dans les résidus d'une équation de prix parce que cette politique n'est pas séparable des autres voies d'action de la politique économique, dont elle constitue un relais obligé : elle agit sur les prix en incitant très directement les entreprises à conformer leur gestion au contexte macroéconomique. Elle n'équivaut pas cependant à une administration des prix secteur par secteur car elle est trop pauvre en information pour cela (notamment en matière de productivité).

## 2.2) Le recours aux nouveaux indices de prix à la production

Les indices de prix de vente industriels à la production, progressivement élaborés par l'I.N.S.E.E. depuis une dizaine d'années, sont ici utilisés pour examiner comment s'est appliquée la politique des prix dans l'industrie sur les années 1983 à 1985, lorsque le blocage de 1982 fut relayé par les engagements de lutte contre l'inflation. Ces indices se substituent aux anciens indices de prix de gros et leur mode de construction permet de dépasser les limites de ces derniers. Ils enregistrent l'évolution des prix de marché effectivement pratiqués pour chaque produit au stade de la production, compte tenu du canal de commercialisation emprunté et des pratiques commerciales correspondantes, comme les rabais ou ristournes<sup>(1)</sup>. La disponibilité de ces indices résoud donc pour partie le problème d'observabilité qui rend difficilement applicable une politique de prix procédant précisément branche par branche : la comparaison des normes de prix correspondant aux accords conclus entre l'Etat et les branches professionnelles et des évolutions des indices de prix à la production de ces branches devient possible et légitime. D'autant plus a priori que la nomenclature des accords et celle des indices se réfèrent toutes deux à la NODEP (Nomenclature Détaillée de Produits), qui est à la base de la NAP officielle (Nomenclature d'Activités et de Produits).

---

(1) Cf. J.M. BEGUIN [1986], M. QUELENNEC [1986].

La pratique est moins simple, pour un ensemble de raisons : les indices de prix à la production ne sont publiés qu'à un niveau d'agrégation assez élevé (celui de la NAP 600), qui ne permet guère le repérage des politiques de prix des producteurs. Celles-ci sont le plus souvent définies à un niveau très fin, correspondant à la réalité des marchés. Les indices de niveau détaillé ne sont communiqués qu'aux entreprises participant à l'enquête sur les prix à la production. La comparaison avec les accords de prix reste formellement possible puisque ceux-ci sont fréquemment définis à un niveau d'agrégation également assez élevé : le glissement autorisé des prix sur l'année vaut pour un groupe de produits ou une branche professionnelle, et des modulations par produits sont en général possibles autour de cette norme moyenne. Le contrôle du respect de celle-ci suppose la définition de la pondération des différents produits. Mais il n'est pas du tout sûr que la répartition des chiffres d'affaires sur laquelle se base pour cela l'administration corresponde à la structure de l'indice de prix à la production du groupe de produits ou de la branche. Auquel cas la comparaison reste délicate. A cette première difficulté s'ajoutent des problèmes multiples : les indices de prix de la production sont encore loin de couvrir l'ensemble des produits industriels ; les accords de prix prennent parfois des libertés avec les nomenclatures officielles ou s'appliquent à un groupe bien défini, mais exception faite de certains produits ; les indices sont des mesures complexes, qui prennent par exemple en compte les effets-qualité, et dont le rapprochement avec les normes incorporées dans les accords de prix, de nature plus "brute", intègre des biais de nature statistique.

Sur les trois années 1983 à 1985, on a ainsi pu identifier un ensemble réduit de groupes de produits pour lesquels la comparaison s'avérait possible, quoique délicate, entre les glissements autorisés par les accords de prix et les glissements effectifs. Les tableaux de l'annexe présentent cette comparaison à l'aide de deux séries d'indices (base 100 au 3<sup>ème</sup> trimestre 1982) pour chaque groupe. La première traduit le mouvement trimestriel de l'indice de prix à la production. Le plus souvent, le blocage la fait baisser légèrement car l'indice mesure le mouvement des prix hors taxes alors que les prix

bloqués étaient les prix T.T.C. et qu'une hausse de T.V.A. intervenait conjointement au blocage. A partir de la fin 1982, une seconde série se juxtapose à la première : elle résulte du simple enchaînement des glissements autorisés successifs. Elle augmente selon des paliers, dont les dates correspondent aux échéanciers infra-annuels incorporés dans les accords (la hausse normée est censée intervenir dès qu'elle est autorisée). Lorsque la libération des prix intervient dans la branche, cette série normée s'interrompt.

Un dérapage par rapport à la norme induit un écart positif entre la série effective et la série normée (et inversement). Si cet écart ne s'accroît pas, c'est que le dérapage est localisé dans le temps et qu'il ne se reproduit pas : les producteurs respectent désormais la norme après l'avoir outrepassée ; s'il s'accroît, c'est que le dérapage est permanent. Les tableaux sont ainsi à lire correctement. La mise en évidence, sur chaque tableau, des taux de glissement annuels en fin d'année, normés et effectifs, aide à cette lecture.

Le trait le plus visible est la grande variabilité des comportements. Les différents cas de figure envisageables, année par année, sont présents dans le jeu de tableaux. Il ne semble pas y avoir de loi générale pour passer des normes sectorielles aux glissements effectifs.

Chaque branche suscite un commentaire spécifique, présenté dans l'annexe : il fait sa part aux particularités éventuelles des accords de prix dans la branche et aux spécificités du comportement des producteurs, qui ont des répercussions sur la mesure des prix elle-même (lorsque les produits sont renouvelés rapidement par exemple). La structure et la conjoncture des marchés, le comportement des producteurs, les modalités des accords de prix se conjuguent pour faire de chaque cas un exercice original pour spécialistes de l'économie industrielle. Si les normes sectorielles sont souvent dépassées par l'évolution effective des prix, une forte concentration favorise visiblement la transparence de la négociation entre l'Administration et ses interlocuteurs. Transparence dans la

définition des rôles de chacun, mais les grandes entreprises concentrées savent probablement mieux organiser la révélation de leurs coûts que les autres... Les accords de prix apparaissent ainsi à peu près respectés pour le caoutchouc synthétique (à condition de lisser les fluctuations conjoncturelles), les engrais phosphatés, les meubles de cuisine (où la distribution est puissante).

### 2.3) Les normes sectorielles font vivre la norme générale mais la réciproque est moins assurée

Une approche plus quantifiée permet de préciser cette appréciation. Pour un ensemble de produits et pour certaines des trois années 1983 à 1985<sup>(1)</sup>, on peut comparer le glissement normé et le glissement effectif. Au total 32 glissements effectifs  $TP_{i,n}$  (i désignant le secteur et n l'année) sont à comparer à autant de glissements normés, notés  $TN_{i,n}$ .

a) Dans un premier temps il est possible de décomposer l'écart quadratique moyen entre glissements effectifs et normés pour en préciser l'origine. La décomposition classique de THEIL s'écrit en effet :

$$\frac{1}{K} \sum_{i,n} (TP_{i,n} - TN_{i,n})^2 = (\overline{TP} - \overline{TN})^2 + (\sigma_{TP} - \sigma_{TN})^2 + 2(1-r)\sigma_{TP}\sigma_{TN}$$

où K est le nombre total d'observations (soit 32),  $\overline{TP}$  et  $\overline{TN}$  les moyennes arithmétique respectives des  $TP_{i,n}$  et  $TN_{i,n}$ ,  $\sigma_{TP}$  et  $\sigma_{TN}$  leurs écarts-type et r le coefficient de corrélation linéaire entre la série spatio-temporelle des normes  $TN_{i,n}$  et celle des glissements effectifs  $TP_{i,n}$ .

En divisant l'égalité par son premier terme

$$\left( \text{EQM} = \frac{1}{K} \sum_{i,n} (TP_{i,n} - TN_{i,n})^2 \right) \text{ on apprécie directement la part de}$$

(1) Peintures pour le bâtiment (1983 à 1985) ; peintures grand public (1983 à 1985) ; encres (1983 à 1985) ; caoutchouc synthétique (1983) ; engrais phosphatés (1983 à 1985) ; engrais azotés (1983 à 1985) ; machines agricoles françaises, hors tracteurs (1983 et 1984) ; tracteurs routiers (1983) ; autocars (1983) ; articles de papeterie (1983 à 1985) ; détergents ménagers (1983 à 1985) ; savons (1983) ; meubles de cuisine (1983 à 1985) ; emballages légers en bois (1983) ; caisses et palettes (1983).

l'erreur quadratique moyenne due à chaque facteur du membre de droite :

$$1 = \frac{(\overline{TP} - \overline{TN})^2}{EQM} + \frac{(\sigma_{TP} - \sigma_{TN})^2}{EQM} + \frac{2(1-r)\sigma_{TP}\sigma_{TN}}{EQM}$$

écart entre le glissement moyen effectif et la norme moyenne	écart entre la variance des glissements effectifs et celle des normes	effet de la covariation entre les glissements effectifs et les normes
--	--	---

Dans le cas présent, on obtient, en respectant l'ordre des facteurs :

$$1 = 0,26 + 0,10 + 0,64 \text{ avec } \overline{TP} = 7,2 \%, \overline{TN} = 5,4 \%$$

$$\sigma_{TP} = 3,2 \%, \sigma_{TN} = 2,1 \%, r = 0,35\%$$

En moyenne, les normes sectorielles sous-estiment sensiblement les glissements effectifs. Mais ce n'est pas là le principal facteur explicatif de l'intensité de l'erreur quadratique moyenne : la faible covariation entre ces normes et les glissements effectifs explique à elle seule 64 % de cette erreur. Cette faible covariation traduit la modération de la corrélation positive entre les normes et les glissements effectifs. Le coefficient  $r$  est positif mais sa valeur est très modérée ( $r = 0,35$  ;  $r^2 = 0,12$ ).  $r$  serait proche de 1 s'il était possible d'approximer la loi de passage des normes aux glissements effectifs par une relation du type  $TP_{i,n} = aTN_{i,n} + b$  (avec  $a > 0$ ). Le mode de réalisation des normes sectorielles est en fait très variable d'une observation à l'autre.

b) Cette première conclusion, descriptive, incite à préciser les causalités. On peut considérer, très simplement, que chaque glissement effectif est déterminé de la façon suivante :

$$TP_{i,n} = c + a(N_n - c) + b(TN_{i,n} - N_n)$$

$c$ ,  $a$  et  $b$  sont les coefficients. Le coefficient  $c$  représente le taux d'inflation tendanciel ;  $N_n$  représente l'objectif général de prix pour l'année  $n$ , exprimé en glissement, et le coefficient  $a$  exprime dans

quelle mesure l'écart de cet objectif par rapport au taux d'inflation tendanciel se répercute dans le glissement du prix de la branche  $i$  ; enfin, la détermination de ce dernier tient compte de l'écart de la norme sectorielle par rapport à la norme générale. A priori, on s'attend à  $c > 0$ ,  $a > 0$  et  $b > 0$ . Si les normes générale et sectorielles s'appliquaient parfaitement, on devrait avoir :  $a = b = 1$  soit  $TP_{i,n} = TN_{i,n}$ .

L'équation est estimée sous la forme :

$$TP_{i,n} = c(1-a) + a N_n + b(TN_{i,n} - N_n)$$

$N_n$  prend ses valeurs historiques (8 % pour 1983, 5% pour 1984, 4,5 % pour 1985).

On obtient :

$TP_{i,n} = 1,38 + 0,97 N_n + 0,28 (TN_{i,n} - N_n)$ <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: -10px;"> <span>(0,6)</span> <span>(2,8)</span> <span>(0,9)</span> </div>
---

$R^2 = 0,21$ . Ecart-type estimé de la régression = 3,0 %.
--

Les glissements sectoriels, sur la période 1983-1985 tiennent étroitement compte de la norme générale, dans le sens attendu. Les normes sectorielles de prix semblent avoir pour principal rôle de "faire vivre" la norme générale. Une fois celle-ci passée dans les comportements, elles apportent peu d'informations supplémentaires pour la détermination des prix sectoriels.

L'équation n'explique qu'une faible part de la variance des évolutions sectorielles de prix, mais l'élasticité de celles-ci par rapport à l'objectif général de prix apparaît très proche de 1. Par contre le coefficient  $b$  estimé est très inférieur à l'unité et est peu significatif. La politique des prix ne guide pas la structure des prix relatifs, qui obéit à ses propres déterminants, absents de l'équation. Les normes sectorielles, en incitant les entreprises à une gestion salariale compatible avec la norme générale, permettent la réalisation de celle-ci.

Certes, on ne saurait tirer une conclusion assurée d'un échantillon aussi restreint que la liste des produits retenus : cet échantillon est contraint par la limitation de l'information disponible et n'est pas librement déterminé. Pour autant, les comportements de prix observés dans cet échantillon sont révélateurs de modes de fixation de prix qui s'accordent avec un objectif macroéconomique sans toujours respecter les objectifs sectoriels qui se présentent comme sa désagrégation. Ceux-ci sont d'abord des relais incitatifs à des gestions accomodantes à l'égard de l'objectif d'ensemble. La trame explicative du rôle de la politique des prix sur la période récente serait ainsi plutôt confirmée. Et l'intérêt d'une meilleure connaissance micro-économique, mais à caractère synthétique, des modes de formation et de fixation des prix est mis en évidence. C'est sans doute un "détour" obligé pour mieux apprécier le rôle économique des politiques et des institutions.

### CONCLUSION

La politique des prix menée sur les années 1980, plus précisément de 1982 à 1986, est à certains égards paradoxale : d'un côté, c'est une politique "pauvre", c'est-à-dire peu inventive dans ses formes et au contenu doctrinal limité ; les justifications immédiates données à cette politique par ses responsables furent souvent assez simples : les particularités inflationnistes de l'économie française ont des racines psychologiques, matérialisées dans les anticipations rémanentes de hausse des prix et les procédures d'indexation, et une action politique résolue, imposant sans faiblesse ses objectifs et ses normes, peut éradiquer le mal.

D'un autre côté, cette politique s'est avérée être un élément indispensable d'une action d'ensemble visant à transformer les rapports salariaux et le mode de partage de la valeur ajoutée. A la différence des années 1950, elle ne se contente pas d'établir un

contre-feu aux exigences salariales, au demeurant largement affaiblies par le chômage massif, mais contribue plus directement à transformer le mode de gestion des masses salariales. En ce sens l'épisode Delors-Bérégovoy est très différent de l'épisode Pinay. C'est le second moment du paradoxe : la politique des prix "dirigiste" du gouvernement socialiste a contribué à la réalisation, pratique et non plus simplement juridique, d'objectifs libéraux déjà contenus dans le plan Rueff, comme la désindexation des salaires. L'aiguinement de la crise a réactivé ces objectifs après leur mise en échec au cours des années 1960-1970. Une fois que la politique des prix a joué son rôle, le passage à une nouvelle étape, celle d'une flexibilité et d'une dérèglementation plus affirmées des rapports salariaux et concurrentiels peut passer par la mise en cause d'outils comme les Ordonnances de 1945. Mais celles-ci ont en quelque sorte préparé leur propre mort, en créant (provisoirement ?) les conditions pour que l'on puisse se passer d'elles...

Il reste que la suppression de ces Ordonnances aura des effets profonds mais difficilement prévisibles. Les Ordonnances de 1945 ont imprimé leur marque sur les comportements de formation des prix ; les dispositifs institutionnels dont elles sont le support ont participé à la régulation des niveaux et structures de prix, quoique de manière historiquement variable. Ce texte s'est efforcé de montrer qu'il est difficile de comprendre pleinement les représentations habituellement mobilisées de la formation des prix industriels sans mettre en évidence les conditions institutionnelles qu'elles supposent implicitement.

Si vient à s'éteindre un certain partage, certes instable, de la responsabilité de la formation des prix industriels entre les entreprises et l'Etat, via les syndicats professionnels, l'impact peut être profond sur les modes d'organisation de la concurrence. Va-t-on par exemple vers une sensibilité plus forte de la formation des prix et revenus nationaux aux conditions qui règnent sur les marchés

internationaux ? Des éléments conjoncturels donnent à le penser. Des modes d'organisation de la concurrence envisagés à l'échelle européenne peuvent, dans ce contexte, venir sur le devant de la scène<sup>(1)</sup>.

Quoiqu'il en soit, la conjonction entre la suppression des Ordonnances de 1945, les incertitudes sur le contenu des nouveaux dispositifs en matière de concurrence, les composantes déflationnistes des perspectives internationales peut être à l'origine de bouleversements dans les modes de régulation des marchés et des activités industriels nationaux.

\*

\*

\*

---

(1) Une première réflexion sur les perspectives ainsi ouvertes est présentée dans l'article suivant : J. FAYOLLE "Emploi, prix, financement : les institutions et les politiques face à l'interdépendance des variables économiques", Issues, n° 23, 4<sup>ème</sup> trimestre 1985.

## - ANNEXE -

**GLISSEMENTS AUTORISÉS ET EFFECTIFS DES PRIX À LA PRODUCTION****DE CERTAINS PRODUITS INDUSTRIELS, DE 1983 à 1985 :****TABLEAUX ET COMMENTAIRES**

Pour chacun des groupes de produits présentés, les tableaux présentent deux séries, base 100 au 3<sup>ème</sup> trimestre 1982 (période de blocage).

La première retrace le mouvement trimestriel de l'indice des prix à la production.

La seconde présente une allure en marches d'escalier. Elle enchaîne les glissements autorisés successifs, tels qu'ils apparaissent dans les engagements de lutte contre l'inflation. Les dates des paliers correspondent aux échéanciers infra-annuels incorporés dans les accords : la hausse normée est censée intervenir dès qu'elle est autorisée. La série normée ne débute qu'au 3<sup>ème</sup> trimestre 1982 et s'interrompt dans le cas d'une libération éventuelle avant la fin 1985.

A la sortie du blocage de 1982, la norme de prix guidant l'évolution des prix d'une branche donnée jusqu'à la fin de cette année voire en 1983 a été fréquemment définie sur la base 100 à la fin de 1981. Auquel cas, pour remettre la série des normes cumulées sur base 100 au 3<sup>ème</sup> trimestre 1982, période du blocage, nous avons tenu compte de la hausse effective déjà intervenue entre la fin 1981 et le 3<sup>ème</sup> trimestre 1982.

Enfin, les glissements annuels en fin ou début d'année des deux séries (en %) sont présentés, ce qui permet une comparaison plus directe des hausses autorisées et effectives puisque les ELI portent bien sur des pourcentages de progression.

Un commentaire précède le ou les tableaux correspondants à chaque groupe de produits.

## PEINTURES

Deux secteurs sont distingués : les peintures qui sont destinées au bâtiment et celles destinées au grand public.

Pour les peintures destinées au bâtiment, la courbe des prix à la production reste au-dessus de celle des normes de prix sur toute la période étudiée. Ce décalage s'aggrave en 1983 (période de hausse des matières premières) puis de nouveau en 1985. Un avenant à l'E.L.I. est conclu entre la DGCC et les représentants de la branche professionnelle le 13 décembre 1983 pour accorder -de manière dérogatoire- une autorisation de hausse supplémentaire de 2 % à 3 % dès le 1er janvier 1984 selon le marché de destination (grand public + 2 %, bâtiment + 3 %). Cette hausse s'ajoute à l'E.L.I. déjà conclu pour 1984.

Cet avenant n'est pas rendu public afin de ne pas entraver la poursuite des efforts des Pouvoirs Publics visant à faire accepter aux différents autres secteurs la norme de prix.

La prise en compte de cet avenant ne permet pas cependant de résorber l'écart se développant entre la série normée et la série effective : l'écart se réduit en 1984 mais ne disparaît pas, bien que le glissement réel reste très inférieur au glissement autorisé en 1984.

En effet, un autre facteur intervient qui est celui de la création des produits nouveaux -dans les négociations de prix entre la DGCC et les professionnels, il était dénommé Mix-Produits- et relève selon l'intitulé donné par leurs auteurs d'une logique marketing.

Le marché des peintures est caractérisé par un nombre élevé de produits nouveaux, qui permet d'échapper plus facilement à la réglementation : tous les produits nouveaux ne font pas l'objet -comme cela devrait l'être légalement- d'un dépôt de tarif et par ailleurs même lorsque celui-ci intervient il est techniquement difficile d'apprécier la réalité d'une nouveauté ou le prix de la spécificité généralement invoquée.

Pour les peintures grand public, les évolutions sont analogues, mais moins prononcées.

**PEINTURES DESTINEES AU BATIMENT**

**COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION  
ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE  
CONTRE L'INFLATION (1982-1985)**

Peintures (bâtiment)		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	97,7			
	2	101,1			
	3	100,0	100,0		
	4	103,4	100,0	+ 10 %	
1983	1	105,1	105,4		
	2	107,2	105,4		
	3	108,6	105,4		(déc 83/ dec 81)
	4	110,4	105,4	+ 6,8 %	+ 12,2 %
1984	1	114,8	111,7	+ 9,2 %	+ 6,0 %
	2	116,3	113,9		
	3	117,0	113,9		
	4	116,6	113,9	+ 5,6 %	+ 8,0 %
1985	1	121,5	115,0		
	2	124,1	116,2		
	3	128,0	116,2		
	4	128,7	116,2	+ 10,4 %	+ 2,0 %

**Remarque :** Dans le cas des peintures, la norme émise à la sortie du blocage couvre en fait les deux années 1982 et 1983. Aussi, pour comparer glissements effectif et normé en 1983, nous avons pris les progressions réelle et autorisée entre la fin du 1<sup>er</sup> trimestre 1983 et la fin du 1<sup>er</sup> trimestre 1984.

## PEINTURES GRAND PUBLIC

## COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION

## ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE

## CONTRE L'INFLATION (1982-1985)

Peintures grand public		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	100,0			
	2	100,8			
	3	100,0	100,0		
	4	101,7	100,0	+ 6,8 %	
1983	1	104,3	106,9		
	2	106,1	106,9		(déc 83/ déc 81)
	3	107,4	106,9		
	4	109,7	106,9	+ 7,9 %	+ 12,2 %
1984	1	113,4	111,6	+ 8,7 %	+ 4,5 %
	2	115,0	114,4		
	3	115,1	114,4		
	4	116,0	114,4	+ 5,8 %	+ 7,0 %
1985	1	116,3	117,8		
	2	117,2	119,0		
	3	121,9	119,0		
	4	122,5	119,0	+ 5,6 %	+ 4,0 %

**ENCRE**

Il s'agit d'un secteur où l'efficacité du contrôle paraît être limitée. Le profil est analogue à celui constaté pour les peintures : dérapage en 1983, puis de nouveau en 1985.

## ENCRES

COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION  
 ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE  
 CONTRE L'INFLATION (1982-1985)

Encres		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	99,1			
	2	99,5			
	3	100,0	100,0		
	4	100,3	101,1	+ 5,1 %	+ 6 %
1983	1	104,3	101,1		
	2	104,6	101,1		
	3	108,1	105,7		
	4	108,6	105,7	+ 8,3 %	+ 4,5 %
1984	1	112,1	105,7		
	2	113,1	110,2		
	3	115,1	112,4		
	4	115,8	112,4	+ 6,6 %	+ 6,3 %
1985	1	120,2	115,8		
	2	120,4	115,8		
	3	122,0	116,9		
	4	122,4	116,9	+ 5,7 %	+ 4,0 %

## CAOUTCHOUC SYNTHETIQUE

Pour ce secteur la négociation des E.L.I. s'est fondée sur les prix pratiqués à la production fournis par les sociétés. L'E.L.I. qui portait sur les caoutchoucs synthétiques s'appliquait à six produits dont quatre principaux.

Il faut savoir également que l'offre est relativement concentrée -c'est un oligopole- et la profession organisée autour d'un syndicat. Les sociétés de production sont de taille relativement importante et ont en général des activités internationales.

La profession a négocié de 1982 à 1984 (date d'une première libération de 80 % du secteur) pour obtenir le maximum de la norme nationale ou plus, cette revendication se fondant sur un problème de différentiel des prix créé par le blocage des prix : les produits français étaient beaucoup moins chers que ceux pratiqués en Allemagne et la crainte des industriels étaient une désorganisation de leur stratégie commerciale par un afflux des commandes aux unités de production françaises. Plus tard -par phénomène de cause à effet- ils présentaient leurs marges comme étant dangereusement dégradées et exigeaient un rattrapage. La mesure de libération consacre en octobre 1984 l'aboutissement de cet argument.

A regarder de près les deux séries, on constate un recul des prix pratiqués en 1984 par rapport aux normes : c'est l'effet d'un état du marché plutôt déprimé, ce qui tend alors à présenter le rôle de la norme comme un "garde-fou" contre une dépression des prix. Alors que la norme était franchement dépassée en 1983, elle est largement au-dessus du glissement effectif en 1984.

En effet, l'effet "d'affichage" produit par une norme est réel, de nombreux professionnels présenteront d'ailleurs en période de prix réglementés leur tarif sous un angle "officiel", certains n'hésitant pas parfois à le libeller sous la forme "barème agréé par l'administration". Le tarif sert alors de base de négociation et les clients tentent d'obtenir des remises à partir de ces niveaux de prix. C'est apparemment la pratique des clients de ce secteur qui se traduit par un recul des prix pratiqués par rapport aux normes. A travers cet exemple, on voit l'intérêt que peut avoir une profession à négocier avec l'Administration et à jouer la transparence des prix.

**CAOUTCHOUC SYNTHETIQUE**  
**COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION**  
**ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE**  
**CONTRE L'INFLATION (1982-1985)**

Caoutchouc synthétique		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	101,6			
	2	98,5			
	3	100,0	100,0		
	4	103,9	105,4	+ 7,4 %	+ 9 %
1983	1	107,5	105,4		
	2	114,0	111,7		
	3	116,0	111,7		
	4	120,1	111,7	+ 15,6 %	+ 6 %
1984	1	116,8	115,8		
	2	119,5	121,1		
	3	120,2	121,1		
	4	121,2	libération partielle	+ 0,9 %	
1985	1	125,4			
	2	128,4			
	3	129,4	libération complète		
	4	130,4		+ 7,6 %	

## LES ENGRAIS

Les E.L.I. qui s'appliquent aux engrais ont toujours été -et cela dès les années 1950- très précis : ils établissent des séries de normes de prix mensuels qui s'appliquent aux différents types d'engrais qui sont distingués. Pour la période de réglementation étudiée c'était :

- les engrais azotés simples
- les engrais phosphatés simples
- les engrais composés binaires et ternaires azotés
- les engrais composés binaires PK sans scories.

En matière de formation de prix sur ces années, il convient de relever que les négociations commerciales entre acheteurs et vendeurs partent d'un prix de marché qui peut être ensuite remis en cause. Ainsi les prix négociés peuvent faire l'objet de remises au cas où au moment de la livraison les prix de marché sont devenus nettement inférieurs. La pression commerciale des entreprises acheteuses aboutit en outre assez souvent à obtenir des offreurs des remises hors factures ou des baisses de prix pour la campagne suivante.

La comparaison entre séries de normes et séries de prix à la production met en rapport des données assez homogènes. Elle permet de mettre en évidence les faits suivants :

- tant pour les engrais azotés que pour les engrais phosphatés les prix à la production suivent d'assez près les séries de normes.

- Pour les engrais phosphatés les prix pratiqués restent légèrement en-deçà des normes mensuelles ce qui atteste la pratique des remises évoquées.

- Pour les engrais azotés les prix à la production tout en suivant en moyenne les normes présentent une allure plus fluctuante. Un dérapage sensible intervient en 1985.

**ENGRAIS PHOSPHATES**  
**COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION**  
**ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE**  
**CONTRE L'INFLATION (1982-1985)**

Engrais phosphatés		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	96,0			
	2	98,4			
	3	100,0	100,0		
	4	103,1	105,3	+ 8,9 %	
1983	1	106,0	111,3		
	2	107,9	105,4		
	3	110,2	111,2		
	4	111,8	113,4	+ 8,4 %	+ 7,7 %
1984	1	112,5	115,6		
	2	117,0	112,7		
	3	117,9	118,5		
	4	118,6	121,3	+ 6,1 %	+ 7,0 %
1985	1	122,9	123,8		
	2	123,1	122,9		
	3	125,4	127,2		
	4	127,0	131,1	+ 7,1 %	+ 8,1 %

**ENGRAIS AZOTES**  
**COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION**  
**ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE**  
**CONTRE L'INFLATION (1982-1985)**

Engrais azotés		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	102,8			
	2	99,7			
	3	100,0	100,0		
	4	103,8	104,4	+ 5,8 %	
1983	1	113,5	110,5		
	2	102,5	104,9		
	3	106,5	109,3		
	4	109,3	112,3	+ 5,3 %	+ 7,6 %
1984	1	113,5	116,5		
	2	104,4	103,7		
	3	108,8	108,0		
	4	111,1	111,0	+ 1,6 %	- 1,2 %
1985	1	118,2	115,1		
	2	112,5	107,3		
	3	117,4	111,8		
	4	121,4	114,8	+ 9,2 %	+ 3,4 %

## LES MACHINES AGRICOLES FRANCAISES

### (Hors tracteurs)

Le marché français des machines agricoles présente un déséquilibre structurel entre une offre abondante et une demande atone. Producteurs et importateurs luttent pour conquérir un marché d'agriculteurs suréquipés et lourdement endettés. Aussi est-il rare qu'une vente de matériel neuf ne se traduise par le consentement d'une ristourne avec ou sans reprise du matériel ancien contre un dégrèvement supplémentaire de prix.

Bien que la DGCC, pour établir ses normes, parte des tarifs catalogue et ait donc des difficultés à tenir compte des remises, l'évolution des prix effectifs (prix nets réellement pratiqués relevés par les services de l'I.N.S.E.E.) ne semble pas rester en retrait de celle des normes.

## LES MACHINES AGRICOLES FRANCAISES

(Hors tracteurs)

COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION  
 ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE  
 CONTRE L'INFLATION (1982-1985)

Machines agricoles (hors tracteurs)		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	97,2			
	2	99,1			
	3	100,0	100,0		
	4	103,5	103,1	+ 10,4 %	+ 10 %
1983	1	106,3	108,3		
	2	107,1	108,3		
	3	110,3	108,3		
	4	111,0	108,3	+ 7,3 %	+ 5,0 %
1984	1	113,2	111,8		
	2	114,2	111,8		
	3	115,6	111,8		
	4	115,7	111,8	+ 4,3 %	+ 3,25 %
1985	1	118,5	114,6		
	2	118,7	114,6		
	3	120,5	Libération		
	4	120,7		+ 4,3 %	

## VEHICULES UTILITAIRES ET TRACTEURS

Les normes de prix sont quelque peu dépassées sur l'ensemble des deux années 1982 et 1983. Pourtant les prix sont affectés par un marché déprimé, c'est à dire par une guerre commerciale entre offreurs.

D'autre part, les normes de prix établis par la DGCC s'appuient sur une bonne connaissance du secteur, facilité probablement par la faiblesse en nombre des constructeurs français. En effet, elles s'attachent aux prix commercialement pratiqués c'est à dire tiennent compte des remises accordées.

**TRACTEURS ROUTIERS**  
**COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION**  
**ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE**  
**CONTRE L'INFLATION (1982-1985)**

Tracteurs routiers		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	97,9			
	2	100,6			
	3	100,0	100,0		
	4	103,9	104,6	+ 8,2 %	
1983	1	106,5	108,8		
	2	109,5	108,8		
	3	110,4	112,0		
	4	113,8	112,0	+ 9,5 %	+ 7 %
1984	1	113,8	Libération partielle		
	2	116,3			
	3	121,9	Libération complète		
	4	121,9		+ 7,1 %	
1985	1	124,5			
	2	124,9			
	3	128,1			
	4	129,5		+ 6,2 %	

## AUTOCARS

COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION  
 ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE  
 CONTRE L'INFLATION (1982-1985)

Autocars		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	96,7			
	2	99,2			
	3	100,0	100,0		
	4	102,2	103,2	+ 10,1 %	
1983	1	110,1	107,3		
	2	110,1	107,3		
	3	114,3	110,4		
	4	114,4	110,4	+ 11,9 %	+ 7 %
1984	1	115,7	115,1		
	2	117,6	115,1		
	3	123,2	Libération		
	4	123,4		+ 7,9 %	
1985	1	126,5			
	2	129,0			
	3	129,7			
	4	129,7		+ 5,1 %	

## EMBALLAGES, CAISSES ET PALETTES

Les emballages légers pris en considération sont en bois déroulé ou en bois dur. Ils sont essentiellement destinés aux marchés agricoles, notamment pour l'emballage des fruits et des légumes. Le marché de destination est donc très saisonnier et la formation des prix des emballages s'en ressent très nettement. De manière générale, la formulation d'une norme de prix qui découle de l'esprit de la réglementation et privilégie une moyenne nationale s'adapte mal à ce type de marché. Elle a conduit, au cas particulier de cet E.L.I. à retenir un prix de vente annuel moyen duquel pouvaient être déduites des normes de prix trimestrielles en fonction d'éventuelles négociations.

Les courbes issues des séries de prix à la production montrent que les normes de prix retenues sont au-dessus des prix pratiqués. Leur caractère théorique peut s'expliquer par :

1) la saisonnalité spécifique à ce marché, qui rend donc délicate l'adoption d'une norme de prix.

2) la concurrence croissante des produits substitués (emballages en plastique pour les fruits et légumes, emballages en carton pour les fromages).

3) la non-communication ou le refus d'adoption par les professionnels d'une norme qui reflète la réalité des prix pratiqués.

La crainte d'un redressement saisonnier dont la répercussion reposerait sur des négociations avec l'Administration paraît être ce qui détermine principalement l'attitude des producteurs.

Par ailleurs, le recul des prix à la production constaté en 1984 et 1985 est consécutif à la conjoncture des marchés agricoles marquée à chaque début d'année par le gel.

L'évolution des prix à la production des caisses et palettes en pin maritime apparaît se comporter de manière moins erratique. Ceci provient tout d'abord du fait que la clientèle de ces produits n'est pas uniquement les marchés agricoles mais appartient à certaines branches industrielles. Cette destination étant plus diversifiée, un effet de lissage s'opère.

Par ailleurs, la localisation des firmes pour l'essentiel dans le département des Landes et leur faible nombre pourrait être un élément de "tenue" des prix qui contribuerait encore à rendre l'allure de la courbe aussi régulière. Moindre saisonnalité donc et plus grande concentration de l'offre pourraient être les principaux facteurs d'explication de ce décalage moins marqué entre prix pratiqués et normes de prix.

**EMBALLAGES LEGERS EN BOIS**

**COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION  
ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE  
CONTRE L'INFLATION (1982-1985)**

Emballages légers en bois		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	92,2			
	2	95,0			
	3	100,0	100,0		
	4	98,6	101,5	+ 4,9 %	+ 8 %
1983	1	95,8	104,5		
	2	101,5	104,5		
	3	107,1	107,7		
	4	101,3	107,7	+ 2,7 %	+ 6,1 %
1984	1	99,6	110,1		
	2	105,3	112,3		
	3	111,5	Libération		
	4	107,0		+ 5,7 %	
1985	1	105,6			
	2	112,0			
	3	113,5			
	4	109,0		+ 1,9 %	

**CAISSES ET PALETTES**  
**COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION**  
**ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE**  
**CONTRE L'INFLATION (1982-1985)**

Caisses et palettes		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	99,7			
	2	100,7			
	3	100,0	100,0		
	4	102,5	105,7	+ 4,7 %	+ 8 %
1983	1	107,1	109,9		
	2	109,1	109,9		
	3	110,5	113,2		
	4	110,8	113,2	+ 8,1 %	+ 7,1 %
1984	1	113,4	116,0		
	2	114,9	116,0		
	3	115,9	117,8		
	4	117,2	Libération	+ 5,8 %	
1985	1	121,8			
	2	122,2			
	3	122,7			
	4	122,8		+ 4,7 %	

## SAVONS ET DETERGENTS MENAGERS

L'analyse de ce secteur est intéressante sous le point de vue :

- de la forte concentration de l'offre
- de la politique marketing très élaborée des offreurs et de leurs investissements en la matière.

Qu'il s'agisse de savons ou de détergents les firmes qui gèrent les marchés fondent leurs stratégies sur le lancement de produits nouveaux. Il ne s'agit pas d'une parade spécialement créée pour faire front à une période de réglementation de prix, pour la simple raison que le lancement d'un produit nouveau nécessite un délai trop long pour ce motif conjoncturel. Cette politique commerciale usuelle à ce secteur permet cependant de s'adapter à un contrôle des prix d'une meilleure manière qu'une entreprise ayant peu de rotation dans sa gamme. Les nouveaux produits offrent une meilleure élasticité en matière de prix notamment par le fait que le concept-produit créé s'appuie sur des critères étudiés préalablement auprès du consommateur et autorise -sans risque excessif parce que calculé- des augmentations de prix.

Les prix ont peu augmenté en 1982. Puis le retard sur les normes se résorbe en 1983-1984, sous la pression des hausses de matières premières. En 1983 les glissements effectifs sont largement au-dessus des normes. La coïncidence est approximativement retrouvée en 1984. Les normes lissent la conjoncture fluctuante des marchés.

## DETERGENTS MENAGERS

## COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION

## ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE

## CONTRE L'INFLATION (1982-1985)

Détergents ménagers		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	99,1			
	2	100,9			
	3	100,0	100,0		
	4	104,2	109,7	+ 2,8 %	+ 8,25 %
1983	1	109,5	109,7		
	2	111,3	113,0		
	3	112,2	115,2		
	4	115,6	117,2	+ 11 %	+ 6,8 %
1984	1	116,0	120,4		
	2	117,5	123,8		
	3	121,1	123,8		
	4	123,0	123,8	+ 6,4 %	+ 5,6 %
1985	1	121,6	123,8		
	2	125,6	127,4		
	3	126,3	127,4		
	4	128,3	127,4	+ 4,4 %	+ 2,8 %

## SAVONS

COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION  
 ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE  
 CONTRE L'INFLATION (1982-1985)

Savons		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	97,1			
	2	98,5			
	3	100,0	100,0		
	4	101,0	106,5	+ 2,7 %	+ 8,25 %
1983	1	107,7	106,5		
	2	109,7	109,7		
	3	110,1	112,0		
	4	113,4	113,8	+ 12,3 %	+ 6,8 %
1984	1	118,0	118,1		
	2	123,3	126,0		
	3	128,4	126,0		
	4	132,0	Libération partielle	+ 16,4 %	
1985	1	135,8			
	2	138,4			
	3	139,6			
	4	139,3		+ 5,5 %	

## ARTICLES DE PAPETERIE

Les E.L.I. qui couvrent le champ des articles de papeterie s'appliquent à différentes sortes de produits : les papiers à lettres, les enveloppes, les registres, les bobines pour machines de bureau, les agendas, les cahiers, les articles de classement scolaires et non scolaires. Les taux annuels moyen applicables en 1982 et 1983 sont identiques pour tous les produits (8 % pour 1982 et 7 % pour 1983).

En 1984, l'E.L.I. distingue selon la part en coût d'approvisionnement : si le coût effectif d'approvisionnement en papier-carton représente plus de 15 % du prix de vente H.T. d'un produit (le coût en matières plastiques ou mécanismes en acier pour les articles de classement), il y a alors possibilité d'une répercussion de la hausse du coût de matières premières.

Les prix à la production "suivent" la norme jusqu'au premier trimestre 1984. À partir du début de cette année, les prix à la production décollent, les industriels répercutent licitement les hausses de coût d'approvisionnement. Ceci correspond d'ailleurs à une hausse importante de la pâte à papier qui s'est traduite par un accroissement des coûts intermédiaires subis par ce secteur.

## ARTICLES DE PAPETERIE

COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION  
 ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE  
 CONTRE L'INFLATION (1982-1985)

Articles de papeterie		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	99,5			
	2	100,7			
	3	100,0	100,0		
	4	102,8	104,9	+ 5,8 %	+ 8 %
1983	1	104,7	108,0		
	2	105,3	108,0		
	3	107,2	112,3		
	4	108,9	112,3	+ 5,9 %	+ 7 %
1984	1	110,2	115,5		
	2	116,1	115,5		
	3	120,3	117,1		
	4	122,6	117,1	+ 12,6 %	+ 4,3 %
1985	1	122,1	117,1		
	2	123,2	120,0		
	3	123,2	120,0		
	4	123,5	120,0	+ 0,8 %	+ 2,5 %

**MOBILIER**

L'E.L.I. qui concerne les prix des meubles à pour champ d'application des produits très différents. Ainsi l'E.L.I. du 29 octobre 1982 -de sortie de blocage- traitait-il des prix des meubles en général (NAP n° 49), de ceux du mobilier métallique de jardin (NAP n° 21.13) et de ceux du mobilier en matière plastique (NAP n° 53.05). On peut alors s'interroger sur la pertinence possible d'une norme de prix lorsqu'elle s'applique à des produits aussi divers en termes de matériau, de mode de fabrication, et de destination, donc de marges commerciales pratiquées à la distribution ou au client final. La liste jointe en annexe de l'E.L.I. fait d'ailleurs apparaître des produits aussi variés que les "meubles meublants", les "meubles en bois", les "meubles de bureau", les "meubles de cuisine", les "sièges" et les "cercueils". Aussi même si certaines modulations sont prévues par les E.L.I. pour répercuter telle hausse possible, spécifique à telle catégorie de produits, elles ne peuvent être suffisantes compte tenu de l'hétérogénéité de l'univers de produits pris en compte.

Les séries de prix à la production sont beaucoup plus spécifiques : a été retenue pour l'analyse celle relative aux meubles de cuisine. L'écart est important au départ : la hausse des prix a été faible en 1982. Mais sur les trois années suivantes les glissements effectifs collent étroitement aux normes. L'écart enregistré en 1982 est simplement conservé en niveau.

## MEUBLES DE CUISINE

COMPARAISON DU MOUVEMENT DES INDICES DE PRIX A LA PRODUCTION  
 ET DES HAUSSES AUTORISEES PAR LES ENGAGEMENTS DE LUTTE  
 CONTRE L'INFLATION (1982-1985)

Meubles de cuisine		Indices base 100 en 82-3		Glissements annuels	
Années	Trimestres	Indice de prix à la production	Série des normes cumulées	Glissement de l'indice de prix	Glissement autorisé
1982	1	98,5			
	2	99,8			
	3	100,0	100,0		
	4	102,7	105,3	+ 5,4 %	+ 8 %
1983	1	105,5	109,5		
	2	107,0	112,8		
	3	109,4	112,8		
	4	109,8	112,8	+ 6,9 %	+ 7,1 %
1984	1	112,3	116,1		
	2	113,5	116,1		
	3	115,7	118,5		
	4	115,2	118,5	+ 4,9 %	+ 5,1 %
1985	1	116,4	121,8		
	2	116,9	121,8		
	3	119,0	122,3		
	4	119,0	122,3	+ 3,3 %	+ 3,3 %

## BIBLIOGRAPHIE

\* \* \* \* \*

- AGLIETTA M., COUDERT U., [1984], Formation d'une conjoncture mondiale et transmission monétaire de l'inflation, Economie prospective internationale, CEPIL, 4<sup>ème</sup> trimestre 1984.
- ARMAND L., RUEFF J., [1960], Rapport sur les obstacles à l'expansion économique, Paris, Imprimerie Nationale, 1960.
- BARRE R., [1953], Contrôle des prix et politique économique, Revue Economique, 1953, n° 4, pp. 596-602.
- BEGUIN J.M., [1986], Des indices de prix de gros aux indices de prix de vente agrégés à la production, Courrier des Statistiques, n° 38, avril 1986.
- BOURNAY J., LAROQUE G., [1979], Comptes Trimestriels 1949-1959, Collections de l'I.N.S.E.E., Série C, n° 70, 1979.
- BOYER R., MISTRAL J., [1978], Accumulation, Inflation, crises, P.U.F., 1978.
- BOWLES S., GORDON D.M., WEISKOPF T.E., [1986], L'économie du gaspillage, la crise américaine et les politiques réaganiennes, traduction française, la Découverte, 1986.
- CARRE J.J., DUBOIS P., MALINVAUD [1972], La croissance française, Seuil, 1972.
- CATINAT M., [1986], La production industrielle sous la 4<sup>ème</sup> République, Economie et Statistique, n° 129, janvier 1981.
- CENTRE D'ETUDE DES REVENUS ET DES COÛTS, [1984], Constat de l'évolution récente des revenus et des coûts (1980-1983), document n° 71, 1984.
- CHARPY J., La politique des prix, [1973], CALMANN-LEVY, [1973].
- CLING J.P., MEUNIER F., [1986], La desinflation française (1981-1985) : une interprétation, Note ronéotée du Service de la Conjoncture de l'I.N.S.E.E., n° 71/345,1 ; février 1986.
- CLING J.P., FAYOLLE J., [1986], Le futur au passé : retour sur les prévisions conjoncturelles de l'I.N.S.E.E. depuis 1969, Economie et Statistique, n° 192, octobre 1986.
- COURTHEOUX J.P., [1976], Un essai de mesure anti-inflationniste : le prélèvement conjoncturel, La Documentation Française, 1976.
- COURTHEOUX J.P., [1986], Modalités et critères de la différenciation des régimes de prix, Revue de la Concurrence et de la Consommation, n° 34, 2<sup>ème</sup> trimestre 1986.

- COTTA A., [1974], Inflation et croissance en France depuis 1962, P.U.F., 1974.
- DE LATTRE A., [1966], La politique économique de la France depuis 1945, Sirey, 1966.
- DESPREZ M., L'HARDY P., [1984], Formes de l'inflation, Economie et Statistique, n° 164, mars 1984.
- DIRECTION DE LA PREVISION, [1986], Peut-on mesurer les effets du blocage des salaires et des prix ? note du Bureau de la Politique Economique, n° 20, mars 1986.
- DIRECTION GENERALE DES PRIX ET DU CONTROLE ECONOMIQUE, [1952], Rapport sur l'origine des disparités actuelles entre les prix français et étrangers, octobre 1952.
- DIRECTION GENERALE DES PRIX ET DES ENQUETES ECONOMIQUES, [1955], Conversion, Concentration, spécialisation : études analytiques préparatoires, 1955.
- DIRECTION GENERALE DES PRIX ET DES ENQUETES ECONOMIQUES, [1956], Les grandes options de la politique économique française, janvier 1956.
- DIRECTION GENERALE DES PRIX ET DES ENQUETES ECONOMIQUES, [1958], Comparaison des niveaux de prix dans les pays du Marché Commun, octobre 1958.
- DIRECTION GENERALE DES PRIX ET DES ENQUETES ECONOMIQUES [1967], Etude sur les principaux produits dont le niveau des prix intérieurs français paraît compétitif à l'égard de l'étranger, juin 1961.
- FAYOLLE J., [1983], Emploi, Inflation et gestion des entreprises industrielles, Economie et Statistique, n° 160, novembre 1983.
- FAYOLLE J., SALAIS R., [1984], Objectif Emploi, une gestion économique au service des hommes, Editions Sociales, 1984.
- FAYOLLE J., [1985], Le mouvement des prix en 1984 : description et analyse, Revue de la Concurrence et de la Consommation, n° 29, 1<sup>er</sup> trimestre 1985.
- FAYOLLE J., [1985], Emploi, prix, financement : les institutions et les politiques face à l'interdépendance des variables économiques, Issues, n° 23, 4<sup>ème</sup> trimestre 1985.
- FEROLDI M, NEUNIER F., [1984], La boucle prix-salaires, Economie et Statistique, n° 169, septembre 1984.
- FONTENEAU, MUET P.A., [1985], La gauche face à la crise, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1985.

- GAUREL F., MICHEL P., [1986], Particularités de la dynamique des prix industriels en France : le contrôle des prix et la rupture en 1974, Groupe de Mathématiques Economiques, Université Paris 1, 1986.
- QUITARD J., [1986], L'évolution des prix en 1985, Revue de la Concurrence et de la Consommation, n° 33, 1<sup>er</sup> trimestre 1986.
- HERNU P., GLAUDE M., [1986], "Les salaires en 1985", Economie et Statistique, n° 188, mai 1986.
- HERZOG P., [1967], Comparaison des périodes d'inflation et de récession de l'économie française entre 1950 et 1965, Etudes et Conjoncture, n° 3, mars 1967.
- I.N.S.E.E., [1958], Le mouvement économique en France de 1944 à 1957, I.N.S.E.E., P.U.F., 1958.
- I.N.S.E.E., [1981], Métric, une modélisation de l'économie française, Imprimerie Nationale, 1981.
- I.N.S.E.E., [1986], Rapport sur les comptes de la Nation de l'année 1985, Collections de l'I.N.S.E.E., série C, 1986.
- JENNY F., [1981], Du contrôle des prix à la politique de la concurrence en France : l'alliance difficile de considérations politiques et économiques, Annales de l'Economie publique, sociale et coopérative, n° 4, octobre-décembre 1981.
- LAROQUE G., [1981], La fin des restrictions : 1946-1949, Economie et Statistique, n° 129, janvier 1981.
- MALIGNAC G., [1978], La réglementation des indexations, de la prohibition à la prescription en passant par la tolérance, Bulletin de l'Economie et des Finances, 1978.
- QUELENNEC M., [1986], Les statistiques d'entreprises, réalités observées et méthodes d'observation, I.N.S.E.E., 1986.
- VALUET J.P., [1978], Le contrôle direct des prix, Cahiers Français, mai-juin 1978.
- VINCENT A., [1966], Productivité et prix relatifs dans quinze branches de l'économie française : 1949-1963, Etudes et Conjoncture, n° 2, février 1966.
- VOUETTE R., [1982], Sur quelques aspects de la formation des prix en régime de liberté, Revue d'Economie Politique, n° 1, 1982, pp. 80-87.
- VOUETTE R., [1983], Le contrôle des prix, des origines aux années 1950 : quelques points de repère, Revue de la Concurrence et de la Consommation, n° 24, 4<sup>ème</sup> trimestre 1983.
- VOUETTE R., [1984], Le contrôle des prix pendant les trente glorieuses, Revue de la Concurrence et de la Consommation, n° 26, 2<sup>ème</sup> trimestre 1984.

