

*que
sais-je?*

L'INFLATION

MAURICE FLAMANT



PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

L'inflation

QUE SAIS-JE ?

L'inflation

MAURICE FLAMANT

Professeur de Sciences économiques à l'Université de Paris I
(Panthéon-Sorbonne)

Sixième édition mise à jour

72^e mille



DU MÊME AUTEUR

Théorie de l'inflation et politiques anti-inflationnistes (Essai d'application de concepts keynésiens). Préface de J.-M. JEANNENEY (Paris, Dalloz, 1952, XII-232 p.).

Les crises économiques (en collaboration avec J. SINGER-KÉREL), Paris, Presses Universitaires de France (« Que sais-je ? », n° 1295, 5^e éd., 1983, 128 p.) (trad. anglaise, arabe, espagnole, italienne et japonaise).

Inflation, consommation et distribution, *Revue des études coopératives*, 2^e trim. 1975, n° 180, p. 1-13.

Histoire économique et sociale contemporaine, Paris, Editions Montchrétien, coll. « Université nouvelle », 1976, 647 p. (avec compléments et mise à jour, 1979, 62 p.).

Le libéralisme, Paris, Presses Universitaires de France (« Que sais-je ? », n° 1797, 1^{re} éd.; 1979, 128 p.).

ISBN 2 13 038406 4

Dépôt légal — 1^{re} édition : 1972

6^e édition mise à jour : 1983, décembre

© Presses Universitaires de France, 1972
108, boulevard Saint-Germain, 75006 Paris

INTRODUCTION

L'inflation — mode de vie de notre siècle — est un phénomène complexe ; ses aspects sont variés. Elle est omniprésente dans la vie économique contemporaine : il n'est de mécanismes que les processus d'inflation ne touchent souvent directement mais, en tout cas, toujours indirectement. Qu'est-ce donc que l'inflation ? Que signifie ce terme ?

L'étymologie, ici, ne nous vient guère en aide. *Inflatio* vient d'*inflare* : c'est une enflure. Encore faudrait-il préciser de quoi il s'agit. Pas plus que l'engorgement d'un muscle ou le grossissement d'un organe n'est de l'obésité, pas davantage tout accroissement d'une quantité économique n'est une inflation. Celle-ci est un gonflement qui présente deux caractères : d'une part, il est *anormal* et, d'autre part, il atteint une *composante particulière* de l'activité économique. Mais laquelle ?

Nous ne disposons pas sur ce point d'une ancienne réflexion susceptible, ne fût-ce que par son évolution, de nous éclairer comme c'est le cas pour d'autres grandes notions économiques (telles que l'intérêt, le capital, etc.). Si l'inflation est, nous le verrons, de tous les âges, l'usage du terme est récent. Les dictionnaires économiques français du siècle dernier (Coquelin et Guillaumin en 1852 ; Léon Say en 1894 ; Alfred Neymarck en 1898) ne le mentionnaient même pas. En 1926 encore, le grand lexique britannique de Palgrave n'en fournissait pas de définition générale mais seulement des exemples historiques. L'emploi de ce vocable est donc récent.

Si nous nous tournons vers les auteurs contemporains, le tableau change complètement. On ressent

une impression voisine de l'accablement. Tous les économistes traitent aujourd'hui de l'inflation ; aussi chacun en a-t-il ciselé sa propre notion. On pourrait constituer ici un herbier d'une extraordinaire variété. Mais qu'apprendrait-il au lecteur ? Etudiant, par goût personnel, la vie économique plutôt que l'activité intellectuelle des économistes, nous n'entrerons pas dans les arcanes des auteurs ni dans leurs subtiles oppositions. Nous tenterons d'en retenir le fonds commun, ces éléments banalisés qui leur permettent de poursuivre, parfois non sans mal, d'ardentes controverses, d'où les malentendus sur le sens des mots ne sont pas toujours exclus.

Prenons le risque d'un départ abrupt et d'un tour elliptique. L'inflation est un *processus de hausse générale des prix* ou — exprimé autrement — une diminution du pouvoir d'achat de la monnaie. On calcule la chute du pouvoir d'achat d'une monnaie en prenant l'inverse de l'augmentation du coût de la vie. Il s'agit, précisons-le, du pouvoir d'achat *interne* ; en effet, un abaissement du taux de change n'implique pas nécessairement ni dans tous les cas une inflation, c'est-à-dire une hausse des prix, dans le pays dont la monnaie a été dévaluée (1).

Le cas du Royaume-Uni, après septembre 1931, illustre cette dissociation entre, d'une part, la chute du taux de change de la livre vis-à-vis en particulier du dollar et des monnaies européennes du « Bloc-or » (2) et, d'autre part, le niveau des prix intérieurs britanniques demeuré paradoxalement stable.

(1) La réciproque est vraie. Une réévaluation du taux de change n'exclut pas la possibilité d'une hausse des prix intérieurs. Ce fut le cas du mark qui a été révalué par rapport au dollar de 5 % en mars 1961, de 9,29 % en octobre 1969 et de 4,61 % en décembre 1971, alors que la hausse des prix se poursuivait en Allemagne durant toute la période intermédiaire entre ces deux dates. Le même phénomène a été observé pour le yen japonais.

(2) Il s'agissait des pays demeurés fidèles jusqu'en 1935-1936 à l'étalon-or (Belgique, France, Pays-Bas et Suisse).

Cette définition pourrait être développée. On désignerait par le terme d'inflation, un mouvement de hausse généralisée mais *dispersée* des prix qui *s'entretient* d'elle-même et qui est due à une *insuffisance relative*, à un certain moment, des *offres* spontanées par rapport aux *demandes* formulées aux *prix courants* du début de la période d'analyse.

J.-S. Mill écrivait : « La valeur ou pouvoir d'acquisition de la monnaie dépend de l'offre et de la demande [...]. L'offre de monnaie est la totalité de la monnaie en circulation [...]. La demande de monnaie se compose de toutes les marchandises mises en vente » (*Principes*, III, VIII, § 2). Ainsi Mill limite-t-il la notion de « demande de monnaie » à cette seule partie de la monnaie qui intervient *activement* dans les transactions portant sur des biens ou des services. On sait qu'une autre part de la masse monétaire, pour être passive, n'en est pas pour autant oisive. Elle fait, pour des motifs patrimoniaux voire spéculatifs, l'objet de décisions d'emploi qui lui donnent, sur le marché monétaire, une grande importance.

Si, avec la commodité que donne une expression ramassée, l'inflation peut être considérée comme *une hausse générale des prix*, cette assertion appelle les quatre précisions suivantes :

1^o L'adjectif « générale » doit être entendu avec quelque latitude et bon sens : assurément *tous* les prix ne se relèvent pas ; certains peuvent demeurer stables, voire s'abaisser au sein d'un mouvement d'ensemble ascendant. Pas davantage les prix qui s'élèvent ne le font-ils ensemble, au même instant et d'un pour-cent identique ; la dispersion est le cas le plus fréquemment observé. On peut dire que, dans tout mouvement « général » des prix, c'est la dispersion qui est la règle.

A très long terme, par exemple en France depuis 1914, ceci est particulièrement évident : certains prix ont monté beaucoup plus (objets d'art, reliures en cuir, instruments de musique de qualité, verres en cristal et même un ressemelage ou une coupe de cheveux) que la moyenne des autres. Cer-

tains prix se sont même fortement abaissés (kilowatt-heure, ampoules électriques, lames de rasoir, margarine). Certes l'explication est, en l'occurrence, aisée : moins le progrès technique a été rapide (voire nul) dans la branche considérée, plus la hausse des prix y a été forte. En revanche, entre 1970 et 1982, les calculatrices de poche ont connu des baisses de prix réel spectaculaires (99 % en douze ans).

Mais cette dispersion des prix se retrouve même à court terme, au cours de l'inflation ; à cet égard, toute inflation est hétérogène. On parle souvent de disparités ou de distorsions mais ces expressions sont discutables ; ici elles semblent impliquer que les prix *devraient* tous changer *pari passu*. Rien n'est moins sûr. Les prix de gros n'évoluent pas comme les prix à la consommation. Alors que ces derniers sont souvent verrouillés à la baisse par un effet d'encliquetage (1) (*ratchet effect*), ce qui tend à rendre irréversible l'inflation, les prix de gros peuvent redescendre des niveaux qu'ils ont atteints et ceci au cours même d'une inflation (2).

Prix agricoles et prix industriels ne se relèvent pas au même rythme. Parmi les prix de détail, les plus sensibles semblent être ceux des denrées alimentaires (telles que la viande à rôtir) ainsi que les « services » (notamment les hôtels et restaurants, les soins médicaux et les transports) (3). Le souci des pouvoirs publics de défendre le revenu des agriculteurs, notamment leurs recettes sur les marchés extérieurs en cas de dévaluation de la monnaie, explique que la hausse des prix alimentaires soit

(1) DUESENBERY (J. S.), *The mechanics of inflation*, *Review of Economics and Statistics*, 32, n° 2, mai 1950.

(2) Parmi d'autres particularités du comportement des prix de gros, signalons qu'ils sont généralement les premiers à « bouger » et que leur hausse annonce alors celle des prix à la consommation.

(3) Le relèvement plus fort de ces prix pénalise les catégories sociales les plus défavorisées. Aux Etats-Unis, les hausses de l'alimentation, des transports et des dépenses de santé ont réduit la portée effective de la lutte entreprise contre la pauvreté.

souvent supérieure à celle de l'ensemble des prix de détail. Aussi est-on amené à considérer que certains prix jouent un rôle prépondérant, privilégié, c'est-à-dire plus grand que l'indiquerait leur « poids » statistique, dans les plans de dépense des ménages. On les appelle parfois prix « directeurs ». Ils deviennent, pour de nombreux consommateurs, de façon au demeurant peu rationnelle, comme autant de symboles de valeur de la monnaie. Ce fut, au siècle dernier, le cas du prix du pain ou plus récemment de celui du « bifteck ». Le prix élevé de la viande fut ainsi le détonateur des grèves de Gdansk, en Pologne, au cours de l'été 1980. Signalons l'importance, chez nous, du prix de la « carte orange » de transport en commun ou du « super ». Le prix des devises étrangères ou de l'or, notamment les cours du dollar ou du « napoléon », a aussi joué ce rôle barométrique.

2° La mesure précise du taux d'inflation est difficile ; elle vaut ce que valent les indices de prix utilisés ; plus la période s'allonge, plus la marge d'erreur de ces instruments nécessairement imparfaits augmente. On comprend qu'il soit malaisé de répondre avec précision à la question suivante : « De combien le franc s'est-il déprécié depuis 1914 ? » (1). Il serait encore plus difficile de comparer quantitativement, avec exactitude, la dépréciation relative du dollar et du franc depuis la même date. Même dans leurs conditions optimales d'emploi, c'est-à-dire dans un seul pays et à court terme, les indices de prix ne fournissent qu'une représentation approximative du chan-

(1) Nous avons eu la curiosité de rechercher le « nouveau franc » dans le passé, autrement dit de voir depuis quelle date les prix français ont été multipliés par 100. Cela correspondait approximativement pour 1980, à l'année 1938.

gement du pouvoir d'achat de la monnaie. G. Stigler (1) a pu soutenir qu'aux Etats-Unis ces indices exagéraient l'impression d'inflation pour ces deux raisons qu'ils ne tenaient compte, par construction, ni des prix des produits *nouveaux*, ni des améliorations de la *qualité* des articles recensés (2).

Tous les prix ne sont pas, au même degré, de bons indicateurs des tensions entre l'offre et la demande. Certains prix, comme ceux des denrées agricoles, sont soutenus, voire relevés par l'intervention vigilante des pouvoirs publics, alors même qu'il règne une surproduction relative sur les marchés qui devrait détendre les cours.

3° Toute hausse de nombreux prix n'est pas nécessairement une inflation ; il faut pour cela qu'elle participe d'un processus dynamique, c'est-à-dire d'un mouvement dont le déroulement successif, continu demande une certaine *durée* ; le relèvement, en une fois, du plancher des prix ne serait pas une inflation. Mais l'usage se répand de considérer comme une inflation toute hausse des prix.

4° La définition adoptée n'implique aucun parti pris, quant aux *causes* possibles ou supposées du phénomène. Les conceptions ont d'ailleurs évolué à cet égard. Jadis le terme d'inflation connotait, une explication purement monétaire : la monnaie était considérée comme le *primum movens*. C'est ce que traduit cette conception — un peu simpliste — de l'inflation : « Trop de monnaie pour trop peu de marchandises. » Comme l'avait écrit John Stuart

(1) Selon la « commission Stigler » du National Bureau of Economic Research, entre 1950 et 1960, les phénomènes signalés au texte auraient joué à raison de deux pour cent (2 %) par an.

(2) En France, l'I.N.S.E.E. tient compte des améliorations de la qualité des articles dont elle enregistre le prix. Si celle-ci augmente et que le prix demeure stable, il s'estime en droit d'inscrire un prix en baisse.

Mill, le mécanisme de la monnaie « ne fait sentir son influence d'une manière distincte que lorsqu'il se dérègle ». Aussi l'anormale enflure, le gonflement pathologique étaient-ils, pour cette famille d'esprits, ceux des *quantités de monnaie* qu'un accident de l'histoire, tel qu'une guerre ou un dérèglement des institutions (l'abandon des strictes disciplines de l'étalon-or) avaient accru au-delà de la norme jugée raisonnable et dont, à vrai dire, on eût été fort incapable de fixer le plafond. Dans cette conception « quantitative », l'inflation ne pouvait résulter que d'une augmentation excessive des quantités de la monnaie fiduciaire en circulation. La responsabilité incombait à l'abus de la « planche à billets ».

Depuis Wicksell mais surtout après la dernière guerre, on se mit à douter quelque peu du bien-fondé des explications monétaristes. Sur la voie ouverte par Keynes en 1940, dans son livre *How to pay for the war* (1), on s'adressa à des interprétations des faits, de caractère *réel*, c'est-à-dire non (ou non principalement) monétaires. On s'attachait surtout désormais aux rapports de l'offre globale et de la demande globale ou — plus exactement — à l'excès des demandes sur les offres résultant de la différence d'élasticité à court terme des unes et des autres en réponse à la hausse des prix (2).

A l'heure actuelle, les explications en usage sont plus nombreuses et plus éclectiques. Si les

(1) Dans un ouvrage intitulé *Théorie de l'inflation et politiques anti-inflationnistes (Essai d'application de concepts keynésiens)*, Dalloz, 1952, nous avons étudié le volet inflationniste, donc non dépressionniste, du diptyque de la pensée keynésienne.

(2) SMITHIES (Arthur), The behavior of money national income under inflationary conditions, *Quarterly Journal of Economics*, 57, nov. 1942, p. 113-128; HOLZMAN (F. D.), Income determination in open inflation, *Review of Economics and Statistics*, 32, mai 1950, p. 150-158.

thèses monétaires connaissent, non sans équivoques, avec Milton Friedman (1) notamment, un regain de faveur, elles n'excluent pas une référence à des éléments réels. De surcroît, on a ressenti la nécessité de faire place au jeu des entraînements psychologiques et au poids des facteurs sociologiques. Il n'est donc plus possible de définir l'inflation *par ses causes*, quelque opinion qu'on ait sur celles-ci ; on ne saurait, en particulier, y voir seulement une création « excessive » d'unités monétaires.

Voilà l'origine de nombreux malentendus : certains considèrent l'inflation comme la source et la vraie cause de la hausse des prix ; d'autres n'y voient qu'un *symptôme*, une manière de la désigner. Cette seconde attitude nous semble, parce qu'elle est neutre, scientifiquement préférable. C'est pourquoi, dans un souci de prudence, nous nous servons d'une notion extérieure, phénoménologique ; ceci revient à définir l'inflation par sa principale manifestation : la hausse des prix. Mais à vrai dire, dans un monde en rapide changement, cette notion doit être entendue en un sens relatif.

En effet la généralisation des mouvements inflationnistes dans de nombreux pays a souvent amené les pouvoirs publics à estimer qu'en pratique, plus que la hausse même des prix intérieurs, c'était la *comparaison* de cette hausse à celle des autres grands pays qui importait. Et de faire alors usage d'une notion quasi comparative de l'inflation ; le « bonheur » économique pour un pays ne viendrait pas d'une monnaie stable, idéal peut-être inaccessible ;

(1) FRIEDMAN (M.), ed., *Studies in the quantity theory of money*, Chicago U.P., 1956, et du même auteur, *Inflation et systèmes monétaires*, Paris, Calmann-Lévy, 1969, 310 p.

il résulterait de l'infortune des autres qui, faisant plus de « bêtises » que vous, auraient une monnaie moins solide que la vôtre. Si l'on considère que l'inflation est due à des facteurs internationaux, un pays qui ne subirait dans ses prix que les seules conséquences de cette situation pourrait estimer avoir évité toute cause interne d'inflation. Il n'aurait pas *ajouté* de son fait à une situation extérieure qu'il subit sans pouvoir, vu sa taille, y porter remède. C'est là une notion d'inflation *différentielle*. Ainsi met-on de plus en plus l'accent sur l'inflation relative (dite aussi : « différentiel d'inflation »), c'est-à-dire sur la comparaison de celle du pays considéré à la moyenne pondérée des autres principaux pays. La convergence des taux d'inflation a notamment la plus grande importance pour le fonctionnement du Système monétaire européen mis en place en 1979.

Auparavant, à partir d'avril 1972, les expériences du « serpent », c'est-à-dire de fluctuations limitées des taux de change relatifs des monnaies de la C.E.E., avaient rencontré de grands obstacles. A deux reprises (en janvier 1974 et en mars 1976) notre pays s'en était retiré et avait dû laisser « flotter » sa monnaie. La grande difficulté était — est toujours — le différentiel d'inflation entre la France et l'Allemagne. C'est essentiellement ce qui explique les trois dévaluations intervenues au sein du Système monétaire européen en octobre 1981 (D.M. + 5,5 % et F. — 3 %), en juin 1982 (D.M. + 4,25 % et F. — 5,75 %) et en mars 1983 (D.M. + 5,5 % et F. — 2,5 %).

Cette prise en compte de l'inflation différentielle prend de l'importance, notamment sur les marchés monétaires internationaux. Supposons qu'aux Etats-Unis, le taux d'intérêt le plus bas (*prime rate*) (1)

(1) Certains taux d'intérêt peuvent être inférieurs au *prime rate* mais il s'agit alors de fonds publics (*Federal funds* ou *Treasury bills*).

soit de 16 % et que son homologue en Allemagne soit de 11 %. Les capitaux devraient être attirés vers New York plutôt que vers Francfort. Sauf toutefois si le taux de l'inflation attendue est de 4 % en Allemagne contre plus de 9 % aux Etats-Unis. L'effet de l'écart des taux d'intérêt sur deux places financières peut être ainsi totalement annulé, voire inversé, par le différentiel d'inflation. En l'occurrence, les capitaux en quête d'emploi à court terme se placeront en D. Marks même si le taux d'intérêt est plus bas en Allemagne.

La vulnérabilité à l'inflation de notre économie semble supérieure à celle des grands pays industriels avec lesquels se nouent nos principaux rapports commerciaux : c'est l'un des talons d'Achille de nos échanges extérieurs.

On a pu qualifier notre époque d' « âge de l'inflation ». Elle marque, pour la France, un contraste complet avec notre histoire pendant plus d'un siècle : depuis la loi du 7 germinal an XI (28 mars 1803) créant le franc (« cinq grammes d'argent »), base d'un système bimétalliste, jusqu'à la loi du 5 août 1914 instaurant le cours forcé des billets de la Banque de France, notre pays avait connu une extraordinaire stabilité des prix. Ainsi de 1840 à 1913, l'écart maximum entre l'indice du coût de la vie à Paris le plus élevé (en 1913) et l'indice le plus bas (en 1851) n'atteignit même pas 40 %. En fait, la hausse des prix de détail à Paris, au cours de cette période de trois quarts de siècle, n'a été que de 25 % environ. La guerre de 1914-1918 a marqué, à cet égard comme à bien d'autres, une véritable « mutation » pour la nation française ; nous sommes passés d'un monde où l'on avait confiance en la valeur de la monnaie à un cosmos où le pouvoir d'achat de la monnaie est l'enjeu et le résultat d'une véritable

« partie » faite de combats ouverts ou sournois qui n'excluent pas des collusions.

La hausse des prix est à la fois considérable et durable, de nos jours. En voici quelques repères.

En 1953, le dollar valait à peine la moitié de ce qu'il valait en 1939. En 1978, il avait — de même — perdu la moitié de sa valeur de 1967. D'autres monnaies telles que la livre sterling, jadis symbole de stabilité, parangon des monnaies, ont perdu la plus grande part de leur pouvoir d'achat. Même le franc suisse, image de sécurité s'il en est, s'est déprécié de façon importante.

En France, la perte de valeur de la monnaie est devenue, depuis 1914, un phénomène chronique, à la seule exception des années 1929-35 et 1952-54. Nous ne nous hasarderons pas à dire quelle fraction infime du franc-or de 1914 représente notre franc actuel.

DÉPRÉCIATION DES PRINCIPALES MONNAIES (1976-1981)

(leur valeur en octobre 1981 est exprimée en pour-cent de leur valeur en 1976)

Franc suisse	84	Dollar E.-U.	62
D. Mark	80	Franc français	58
Yen	77	Livre sterling	54
Florin néerl.	77	Lire ital.	45
Franc belge	75	Peseta esp.	44

N. B. — On voit sur ce tableau que le franc français, par exemple, a perdu 42 % (100 — 58) de son pouvoir d'achat en cinq ans.

Ces ordres de grandeur sont d'autant mieux acceptables que la période considérée est plus brève. La mesure exacte de l'augmentation des prix à l'aide d'un seul chiffre est infiniment délicate ; cette tentative peut se révéler vaine si l'on étudie une période prolongée au cours de laquelle apparaissent de

nombreux produits nouveaux et où, même pour les produits anciens, se produisent d'importants progrès de productivité et de qualité. Adoptons dès lors une période plus brève et mieux appréhendée en termes statistiques. Depuis 1970, la hausse des prix de détail a, en treize ans, dépassé de plus de trois fois son niveau de départ. Ainsi le franc 1983 vaut-il moins de 30 % de celui de 1970.

Remarquons que, dans ces conditions, toute épargne conservée sous forme monétaire devient une duperie ou, si l'on veut, une « vertu » dans la mesure où le désintéressement suffirait à caractériser cette dernière. La « sécurité » des placements liquides devient totalement fallacieuse (1).

Le tableau suivant montre l'intensité de l'inflation dans la plupart des grands pays depuis une vingtaine d'années.

PRIX A LA CONSOMMATION
(Pour-cents d'accroissement annuel)

	1961-70	1971-79	1982
Allemagne	2,7	5,1	5,3
Belgique	3,0	7,4	8,7
Canada	2,7	7,8	10,8
Etats-Unis	2,8	7,2	6,1
Italie	3,9	13,2	16,6
Japon	5,8	9,1	2,7
Royaume-Uni	4,1	13,2	8,6
Suisse	3,3	5,1	5,6
FRANCE	4,0	9,2	11,8

Source : O.C.D.E.

(1) Considérons un placement liquide et donc peu rémunérateur : le livret A des Caisses d'épargne. Une somme déposée à la fin de 1970 et « oubliée » pendant douze ans aurait, fin 1982, malgré le jeu des intérêts composés, perdu le tiers de sa valeur réelle initiale — tant était grand l'écart entre le taux des intérêts versés, d'une part, et le pour-cent moyen d'inflation, d'autre part.