

*Que
sais-je?*

LES PRIX

LOUIS FRANCK



RESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

QUE SAIS - JE ?

Les prix

LOUIS FRANCK

Ancien Directeur général des prix et des enquêtes économiques
Ancien Ministre plénipotentiaire chargé des fonctions de Conseiller financier
près l'Ambassade de France à Londres
Ancien Professeur à l'Institut d'Etudes Politiques
de l'Université de Paris

Cinquième édition mise à

47° mille

puf

DU MÊME AUTEUR

L'économie corporative fasciste en doctrine et en fait. Ses origines historiques et son évolution, Paris, Gambier, 1934 ; traduction espagnole, Aguilar, 1936.

L'expérience Roosevelt et le milieu social américain, Paris, Alcan, 1937.
Démocraties en crise : Roosevelt, Van Zeeland, Léon Blum, Paris, Rieder, 1937.

Les étapes de l'économie fasciste italienne. Du corporatisme à l'économie de guerre, Paris, Librairie technique et économique, 1939.

Histoire économique et sociale des Etats-Unis de 1919 à 1949, Paris, Aubier, 1950.

La libre concurrence, Presses Universitaires de France, 1963, coll. « Que sais-je ? », n° 1063.

La politique économique des Etats-Unis, Paris, Ed. Sirey, 1966, coll. « Politiques économiques ».

ISBN 2 13 036156 0

5^e édition mise à jour : 4^e trimestre 1979

© Presses Universitaires de France, 1958
108, Bd Saint-Germain, 75006 Paris

INTRODUCTION

La dernière édition de ce petit livre remontait à 1968. L'étude du contrôle gouvernemental et de la réglementation des prix occupait encore plus de la moitié de ses développements ; sans doute les contrats de stabilité, puis de programme, y étaient-ils effleurés mais ces derniers n'avaient encore que deux ans d'âge et n'en étaient, si je puis dire, qu'à leurs balbutiements. Pendant les dix années qui ont suivi, cette politique devenue, depuis mars 1972, celle de la programmation de prix des produits industriels, s'est affirmée et affinée ; cire molle qui a porté l'empreinte des grands événements qui assaillaient notre pays : sociaux en mai-juin 1968, monétaires en août 1969, parfois fiscaux, surtout mondiaux avec la hausse brutale des matières premières et, bien entendu, du pétrole en 1972-1974 ; avec aussi de brusques hésitations, de courtes périodes de blocage (été 1969 et automne 1976) ; souple et flexible dans sa continuité, concertée malgré l'inflation, débouchant finalement le 31 mai 1978 sur la liberté rendue aux prix industriels, libération totale, « irréversible », dont on a laissé présager l'extension, mais prudente, aux marges commerciales et aux tarifs des services.

Au moment où paraissait cette précédente édition, la politique d'unification des prix avait été déjà étendue aux neuf dixièmes environ de la production agricole du Marché commun. Depuis cette

époque, la libération des échanges et l'application de prix uniques ont été étendues à quelques traifnards si bien qu'à l'heure actuelle il n'y a plus guère que les ovins, les pommes de terre et l'alcool qui y échappent encore. Toutefois, les bouleversements monétaires qui secouent le monde depuis une dizaine d'années ont eu leurs incidences sur les mécanismes communautaires ; la célèbre technique des montants compensatoires, les mystères du « franc vert » ont suivi, sur lesquels nous ne manquerons pas de revenir ; libérale dans son principe, telle que l'avaient prévue les articles 38 à 47 du traité de Rome, la politique agricole commune est devenue d'une grande complexité dans ses conséquences et bien plus foisonnante que ne l'était la réglementation nationale, relativement paisible, qui, jadis, était la nôtre : la concertation, qui, à Paris, devait conduire progressivement à la liberté, a conduit au dirigisme à Bruxelles.

Ce « Que sais-je ? » n'est pas une histoire des prix depuis la guerre. A s'en tenir à leur évolution, cette histoire serait peu glorieuse ; pendant un tiers seulement des trente-deux ou trente-trois dernières années, leur hausse annuelle n'a pas excédé 4 % ; pendant un autre tiers, elle a dépassé, et parfois de beaucoup, 8 %. Notons les périodes fastes : il y en eut trois ; d'abord 1953-1956, prolongement des efforts de M. Antoine Pinay, expansion dans la stabilité de M. Edgar Faure, « politique de l'indice » tant critiquée de Paul Ramadier ; puis 1960-1961 : malgré les péripéties du drame algérien et faisant suite aux grandes réformes de fin 1958, ce sont deux années heureuses de l'économie gaulienne ; enfin 1964-1967, période tranquille suivant la reprise en main qu'un début d'inflation a imposée à M. Valéry Giscard d'Estaing. Quand le

nouveau franc fut introduit, fin 1959, on avait pu penser, en toute bonne foi, qu'exprimés selon ce nouvel instrument de mesure, les prix demeureraient stables. Mais les prix ne sont pas restés stables ; en un peu moins de vingt ans, ils ont augmenté de quelque 180 % et le nouveau franc a perdu plus des deux tiers de sa valeur.

Suivant sensiblement le même plan que dans notre édition précédente, nous réserverons, bien entendu, plus de place à la politique amorcée vers 1965-1966 et dont les diverses motivations, véritable anthologie des styles et des tempéraments de leurs initiateurs, ont jalonné les étapes : MM. Michel Debré en 1966, Couve de Murville en 1968, Ortoli en 1969, mais surtout Giscard d'Estaing durant bon nombre de ces années. Nous soulignerons l'évolution toute récente de la réglementation protectrice de la concurrence avec la loi du 19 juillet 1977 qui a substitué une Commission de la Concurrence à l'ancienne Commission technique des Ententes et Positions dominantes et introduit le contrôle des concentrations qui n'existait pas, jusqu'ici, dans le droit économique français. Parmi les grands problèmes de prix, nous nous attacherons davantage à comparer l'évolution des nôtres à celle des deux puissantes économies allemande et américaine et tenterons d'éclaircir les raisons pour lesquelles l'inflation française a souvent dépassé celle de ces deux dernières.

Dans son rapport de décembre 1958 sur la situation financière, Jacques Rueff avait déjà recommandé la libération rapide de tous les prix contrôlés et le démantèlement du contrôle économique. Si on l'avait écouté, M. Giscard d'Estaing n'aurait pas pu bloquer les prix en septembre 1963, ni M. Barre en septembre 1976. Il aura donc fallu

vingt ans pour que ce souhait fût au moins partiellement exaucé. Il y a eu quelque chose de paradoxal dans la permanence d'une politique des prix que tant de nos compatriotes abominent, dont bien peu admettent l'efficacité mais, qui, tout au long de mutations continues, a pendant si longtemps résisté à tous les assauts. On peut en démêler les causes. Plus encore, on peut tenter de juger une politique dont la durée fut celle de toute une génération.

La réglementation des prix a-t-elle été, ou non, efficace ? Avec les nuances convenables, peut-on objectivement affirmer qu'elle a freiné les hausses qui, sans elle, auraient affecté notre économie ?

A-t-elle, comme d'aucuns le prétendent, compromis l'expansion et la rénovation de notre appareil industriel et commercial, en limitant les investissements, en réduisant la capacité d'autofinancement ?

N'a-t-elle pas, plus subtilement peut-être, entraîné une lente dégradation de l'esprit d'entreprise : soit que les professionnels se soient prémunis, par telle ou telle pratique excessive, dans la crainte d'éventuels blocages qui auraient stabilisé les prix aux niveaux qu'ils venaient d'atteindre ; soit qu'ils aient, au contraire, adopté une attitude de laissez-faire, d'indifférence résignée envers l'une de leurs responsabilités essentielles, dès lors que, pour le long comme pour le court terme, la politique des prix leur était toute tracée par la puissance publique ?

Autant de questions auxquelles, chemin faisant, nous essayerons de répondre.

PREMIÈRE PARTIE

THÉORIE, POLITIQUE ET PRATIQUE DES PRIX

CHAPITRE PREMIER

THÉORIE DES PRIX

La théorie des prix est l'une des plus belles et des plus vivantes de l'économie politique, l'une de celles où, partis des prémisses de la construction classique du XIX^e siècle, les chercheurs se sont attachés, durant le dernier demi-siècle, à serrer de mieux en mieux la réalité concrète et les faits.

I. — Les données essentielles de la théorie des prix

Les prix résultent, sur un marché, de la confrontation entre les offres des vendeurs et les demandes des acheteurs. Sur ce marché, la théorie classique retenait le plus souvent autrefois les deux situations les plus typiques : celle de la concurrence parfaite, dans le cas d'une multiplicité d'acheteurs et de vendeurs ; celle du monopole, généralement dans le cas du vendeur unique.

La théorie moderne des prix est plus nuancée.

1. Dans le cas d'une multiplicité d'acheteurs et de vendeurs, elle introduit les notions d'atomicité et de fluidité (ou de viscosité).

A) Atomicité. — La demande et l'offre sont atomiques non seulement quand elles s'expriment par la participation d'un très grand nombre d'acheteurs et de vendeurs — la condition est naturellement nécessaire — mais, de plus, quand aucun de ces acheteurs ou vendeurs ne présente une importance économique telle que sa participation modifie sensiblement les conditions d'équilibre instantané du marché. Cette observation est importante : les raisonnements classiques définissant l'attitude d'un vendeur ou d'un acheteur donné en face d'un certain prix de marché P supposent toujours que la propre production ou la propre commande de ces agents économiques sont, aux regards de l'ensemble, tellement petites qu'elles ne modifient pas ce prix d'équilibre instantané.

B) Fluidité, viscosité. — L'offre et la demande sont fluides quand elles s'ajustent facilement l'une par rapport à l'autre. Elles sont visqueuses dans le cas contraire et M. Jean Marchal énumère, entre autres, les causes suivantes de viscosité (1) :

- l'insuffisance de renseignements des acheteurs et des vendeurs sur leur situation réciproque ;
- le manque de temps qui gêne la recherche de l'acheteur ou du vendeur le plus intéressant ;
- l'inertie, la routine, les liens personnels et les habitudes acquises ;
- le manque d'homogénéité des produits offerts, la publicité introduisant entre les divers produits un facteur d'hétérogénéité, et constituant ainsi un facteur essentiel de viscosité ;
- le caractère du produit ou du service qui peut être intimement lié à la personne du vendeur et de l'acheteur (2).

(1) Jean MARCHAL, *Le mécanisme des prix*, Paris, Librairie de Médecis, éd. 1948, p. 259 et suiv.

(2) La vie quotidienne offre évidemment de très nombreux exemples de « viscosité ». L'attraction souvent constatée du consommateur pour l'échantillon le plus cher de deux articles identiques en est un. Le souvenir tenace des époques de grande pénurie où le vendeur — le boutiquier — était roi amène encore maintenant les consommateurs les plus modestes à se solidariser avec leur vendeur quand la police économique envisage de lui dresser procès-verbal pour prix illicites. Durant l'été de 1956, un très grand nombre de boulangers, s'étant vu refuser une augmentation du prix du pain, invitèrent les consommateurs à leur consentir spontanément une sorte de supplément « extra-contractuel » qui n'aurait pas constitué une véritable augmentation « illicite » du prix. De tels stratagèmes prouvent la profondeur, la vitalité des relations personnelles, la crainte, la routine dont il a été question.

La concurrence visqueuse n'est plus qu'une *concurrence imparfaite* ; elle a fait l'objet de recherches fondamentales de la part de certains économistes éminents de notre époque.

2. A la distinction traditionnelle entre l'unicité et la multiplicité des acheteurs et vendeurs, la théorie moderne des prix ajoute des nuances intermédiaires, où « quelques » acheteurs ou « quelques » vendeurs interviennent ; il n'y a plus alors monopole de l'acheteur ou du vendeur mais oligopole des uns et des autres (1).

3. D'autre part, les études modernes consacrées aux prix insistent également sur l'influence du facteur *temps* dans la formation de l'offre, de la demande et par conséquent des prix. Les économistes distinguent actuellement dans leur analyse de la formation du prix quatre périodes :

A) La période *infracourte*, pendant laquelle on considère que le volume de la production demeure stationnaire. Dans cette période, l'offre dépend de la production instantanée et des seules variations des stocks ; la demande correspond à un montant déterminé de revenus disponibles mis à la disposition des consommateurs.

B) La période *courte*, pendant laquelle la production peut s'accroître du fait de la remise en service d'effectifs salariés et d'outillage jusque-là inemployés : l'économie tend alors vers un état de plein emploi ; corrélativement, la demande peut être influencée par la variation des revenus disponibles détenus par les consommateurs et fonction de leurs rémunérations, des modifications dans la situation budgétaire et de celles de la balance des comptes.

C) La période *longue* est caractérisée par la possibilité pour les entrepreneurs d'accroître les outillages et de créer de nouvelles entreprises.

D) Enfin durant une période *ultra-longue* pourront survenir d'amples variations de technique, d'organisation sociale, de structure politique.

D'avoir attiré l'attention sur le facteur « temps » a cer-

(1) Certains auteurs, dont M. Jean Marchal, réservent les termes de monopole, de duopole et d'oligopole à l'existence d'un, de deux ou de quelques vendeurs seulement, réservant ceux de monopsonne, duopsonne et d'oligopsonne à l'existence d'un, de deux ou de quelques acheteurs.

tainement été très opportun : il n'en est pas moins vrai que les conclusions acquises dans cette perspective dite « d'économie dynamique » demeurent très conjecturales. Les révolutions technologiques promises par l'ère atomique sont sans doute trop amples, trop violentes et trop insoupçonnées pour s'inscrire dès maintenant dans des études de prix tant soit peu précises. Deux exemples éclaireront notre pensée.

Des précisions raisonnables en matière de prix de revient doivent tenir le plus grand compte de l'évolution du coût de l'énergie ; on sait qu'en matière de charbon et de houille blanche la loi du rendement décroissant ne peut plus être, en général, atténuée par les améliorations probables de productivité, en bref que les coûts du kilowatt-heure d'électricité ou de la tonne de charbon doivent plutôt monter ; la situation n'était pas tout à fait comparable dans le domaine du pétrole où des découvertes comme celles de Parentis, de Lacq ou du pétrole saharien ont bouleversé, dans un large secteur, les situations préétablies bien avant que n'éclate la hausse brutale du pétrole des récentes années. Mais là même, quelles seront dans les années qui viennent les conséquences de la mise en vente progressive d'énergie atomique industrielle ?

En agriculture, l'une des caractéristiques de notre époque est la pénurie mondiale de viande bovine : l'amélioration générale des niveaux de vie a démesurément gonflé la demande de viande de bœuf ; simultanément, les conditions générales de l'exploitation rurale sont telles que la production ne saurait faire face, dans les années qui viennent, à cette demande accrue sans une revalorisation considérable des prix du bétail : aux prix actuels, cette spéculation n'intéresse pas l'éleveur. Mais une hausse importante des prix de la viande entraîne automatiquement, du moins en France, des augmentations correspondantes de salaires, c'est-à-dire de tous les prix en général : on voit ainsi, dans le long terme, l'extrême difficulté à laquelle se heurte la recherche de l'équilibre.

II. — Rappel des schémas classiques

1. La demande. — En général, il va de soi que dans l'immédiat la demande et les prix varient en sens inverse (1) ; néan-

(1) Il est à peine besoin d'insister sur l'importance des mots « dans l'immédiat ». Une création nouvelle de revenus, par exemple une majoration des salaires, peut parfaitement conduire dans certains secteurs à une augmentation simultanée des prix et de la demande. C'est ainsi qu'il a été souvent constaté qu'une augmen-

moins, on peut imaginer, comme l'a fait remarquer J. R. Hicks, que la baisse de certains prix, en libérant un revenu jusque-là engagé, tende à diminuer la demande pour le produit considéré et à accroître celle qu'attire un produit plus coûteux. De la même manière, la publicité, en stimulant la demande par l'appel aux notions de présentation, de sécurité, de qualité exceptionnelle, peut accroître la demande pour un produit plus coûteux.

Quand une très petite variation de prix provoque une forte modification de la quantité demandée, on dit que la demande est *très élastique* ; elle est peu élastique dans le cas contraire : l'élasticité est théoriquement égale à 1 quand à une variation de prix de 1 % correspond une variation de 1 % dans la quantité demandée.

En règle générale, les prix des produits de très large consommation ont une élasticité faible. Une baisse de prix du pain, des pommes de terre entraîne peu d'augmentation de la demande. Tout au contraire, l'élasticité des biens d'une diffusion plus restreinte est forte : c'est le cas des appareils ménagers, des autos, des articles de semi-luxe ou de luxe.

Dans le temps, la demande varie et ses variations ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit de biens de consommation ou de biens de production. La demande des premiers dépend des variations du revenu global et aussi de l'utilisation faite de ce revenu.

La demande des seconds tient compte du taux de l'intérêt que les entrepreneurs doivent payer pour rémunérer les capitaux empruntés en vue de l'achat des matériels, d'autre part de la relation existant entre le rendement escompté de ces capitaux et leur coût de remplacement.

En général, une variation dans la demande d'un produit fini ou d'un service engendre une variation plus importante de la demande des biens de production nécessaires à leur création. C'est le *principe d'accélération de la demande*, selon lequel cette dernière (celle des biens de production) est bien plus accentuée que la première.

2. L'offre. — L'offre découle des stocks de biens et services existants, de la production de biens et de services nouveaux. Si, en règle générale, l'offre augmente avec les prix, on peut

tation de salaires des mineurs du Nord et du Pas-de-Calais provoquait une augmentation des achats de viande de boucherie, la hausse de ces articles puis la stabilisation de la *demande* et des *prix* à des niveaux tous deux supérieurs aux niveaux initiaux.

également concevoir, comme dans le cas de la demande, que pour des raisons de substitution ou de variations de revenus, l'offre diminue quand le prix s'élève et inversement.

L'élasticité de l'offre se définit comme celle de la demande ; elle est égale à l'unité quand, à une hausse de prix de 1 %, correspond une augmentation de 1 % dans la quantité offerte, de 2 si l'augmentation est de 2 %, etc.

3. **Les prix en concurrence parfaite.** — Dans un régime de concurrence parfaite au sens où nous l'avons défini ci-dessus, le prix d'un produit homogène est *unique* et *déterminé*. Ce prix momentané est naturellement variable selon les jeux de déplacement des courbes représentant l'offre et la demande ; la théorie traditionnelle du prix stable dans l'immédiat le relie à deux notions comptables : celle du coût unitaire moyen de production et celle du coût marginal ; c'est l'une des belles constructions de l'économie classique.

Par *coût unitaire moyen*, il faut entendre le quotient du montant global des frais de fabrication par le nombre d'unités produites, soit dans une entreprise déterminée, soit pour toute une branche de production.

Par *coût marginal*, il faut entendre la limite vers laquelle tend, pour un volume de fabrication déterminé, le rapport entre l'augmentation du coût global et celle de la production, quand l'augmentation de production tend vers 0.

Prenons deux axes de coordonnées et portons en abscisse les quantités d'articles produits par une entreprise supposée n'en produire qu'un seul, et toujours le même. Portons en ordonnée le coût unitaire moyen correspondant à chaque rythme de production : pour une production de 100 le prix unitaire moyen sera le quotient par 100 de la somme totale des dépenses (frais fixes et variables) supportées par l'entrepreneur produisant 100 ; pour une production de 1 000, ce sera le quotient par 1 000 des dépenses totales supportées, etc.

Le lieu des points correspondant, pour chaque production, à son coût unitaire sera la courbe C des coûts unitaires totaux moyens : cette courbe commence par descendre, le prix s'abaissant en général quand la production augmente, puis se relève ensuite quand est atteinte la zone de rendement décroissant.

Déterminons ensuite pour chaque rythme de production le coût unitaire marginal correspondant ; supposons que pour produire 100, il faille engager une dépense globale D ; si pour produire 101, la dépense globale atteint D', D' — D sera le coût marginal correspondant à la production de 100. Réunis-

sons par une nouvelle courbe C' tous les points représentant, pour chaque production, le coût unitaire marginal.

Cette courbe C' coupe C en son minimum (fig. 1).

Les conclusions classiques essentielles sont les suivantes :

En courte période, pour un prix de marché de valeur OP , supposé supérieur au minimum du coût moyen Mm , l'entrepreneur fixera son volume de production à OQ afin qu'il y ait identité entre le prix de marché et le coût marginal correspondant à la production en question.

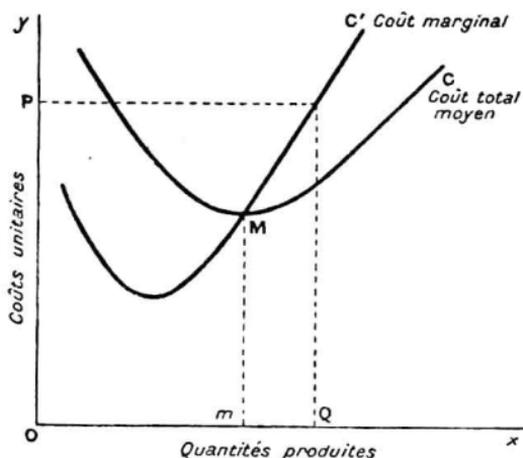


Fig. 1

En longue période, la situation se complique du fait de l'apparition de nouvelles entreprises attirées par les profits réalisés par celles qui approvisionnent déjà le marché. La théorie classique distingue ici deux cas suivant que ces entreprises nouvelles ont un coût identique aux coûts déjà atteints par les unités préexistantes, ou des coûts différents.

a) Dans le premier cas, elle établit que l'équilibre se réalise de façon que le prix du marché atteigne tout à la fois le coût marginal et le coût total moyen minimum mM ; la production atteint alors le produit de Om par le nombre des entreprises en activité (fig. 1).

b) Dans le second cas, on doit supposer que des entreprises de standing très inégal sont en concurrence ; admettons pour simplifier qu'on puisse les classer dans deux grandes familles, M_1 et M_2 , caractérisées, la première par les courbes de coût

unitaire moyen et de coût marginal C et C', la seconde par les courbes γ et γ' placées au-dessus des premières, ce qui signifie que les coûts moyens et marginaux de la seconde famille pour une production déterminée sont sensiblement supérieurs à ceux de la première.

La conclusion classique s'énonce ainsi : les mécanismes normaux tendent à ramener le prix de vente au niveau du coût moyen le plus bas des entreprises de la seconde famille M_2 , c'est-à-dire des entreprises marginales. Il en résulte des rentes

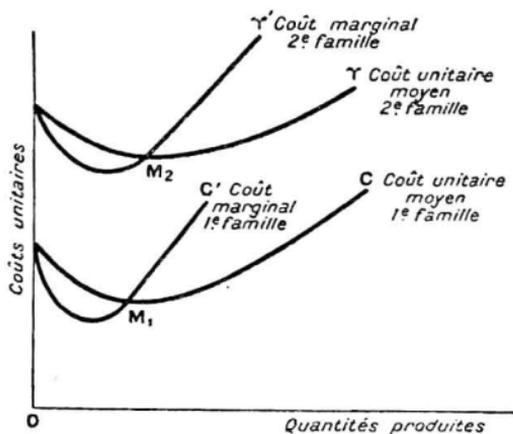


Fig. 2

de producteurs au bénéfice des entreprises les mieux équipées (fig. 2).

Il est intéressant de rapprocher les conclusions classiques des méthodes empiriques longtemps suivies en matière de taxation des prix.

D'une façon générale, pour aboutir à la taxation, l'administration des prix choisissait dans une branche industrielle déterminée (par exemple celle des engrais azotés) trois entreprises types A, B et C représentant, du mieux qu'il était possible, les trois familles d'entreprises les mieux placées, moyennement placées et les moins bien placées. Elle faisait établir selon des méthodes comptables standardisées le prix de revient de chaque entreprise, A, B et C et en déduisait le prix de taxation en faisant la moyenne pondérée des trois prix en question : c'est-à-dire qu'elle divisait par la production globale de ces trois entreprises la somme des trois produits de chaque prix de revient par la production respective de chaque affaire.

Cette méthode appelle les commentaires suivants. Contrairement à ce qu'on a parfois prétendu, le prix de taxation ne correspondait nullement à celui de l'entreprise la plus mal placée ; il ne constituait nullement un encouragement au mauvais travail, à la mauvaise organisation. Il ne correspondait pas non plus à celui des entreprises les mieux placées. Pourquoi ? C'est que la production *globale* de toutes les usines disponibles était généralement *nécessaire* en période de pénurie et que *fixer le prix de vente sur le coût le plus bas, ou au voisinage de ce dernier, aurait pratiquement condamné les autres firmes à suspendre leur production*. Pour apprécier cette méthode de taxation, on pourrait la comparer au prix qui serait résulté de l'analyse classique, c'est-à-dire rapprocher le prix pondéré précédemment défini du coût de revient le plus bas des entreprises les moins bien placées.

On doit présenter encore une autre observation sur l'analyse classique : c'est qu'elle postule d'une façon continue que la production d'une entreprise déterminée — ou celle d'entreprises nouvelles suscitées en longue période — n'a aucune influence sur le prix de marché. Ceci caractérise la condition d'atomicité propre à la concurrence parfaite. Mais on voit bien combien cette condition est peu conforme à la nature des choses.

Les conclusions de l'école classique répondent aux conditions d'une économie statique ; elles supposent en particulier que pendant les périodes de temps auxquelles elles s'appliquent, les prix du marché (extérieurs à l'entrepreneur) et les courbes de ses coûts (qui reflètent les conditions de sa propre production) demeurent stables. Mais les producteurs modernes — peut-être en France davantage qu'ailleurs — se rendent compte qu'il n'en est rien.

L'entrepreneur moderne vit dans un monde d'anticipations. Les interventions possibles de l'Etat sont un des éléments de cet univers ; l'une d'entre elles — la crainte d'un blocage possible des prix — est souvent dénoncée dans les milieux professionnels comme un frein à la baisse : en effet, dit-on, l'entrepreneur libre d'agir serait volontiers disposé à consentir, dans telle ou telle conjoncture, une réduction de prix sur certains articles, dans la mesure où, cette conjoncture se modifiant, il pourrait y mettre un terme. Or, le blocage lui interdira cette marche arrière, et il le sait : il se refusera donc à prendre lui-même l'initiative d'une baisse dont il serait ensuite, du fait du blocage, indéfiniment prisonnier. L'étude des anticipations dans le temps, l'incidence sur ces anticipations des divers types de conjoncture : de prospérité, de début d'inflation, d'inflation, d'inflation galopante, de dépression et d'amorce de reprise,

constituent l'un des grands domaines de la recherche économique contemporaine (1).

L'histoire des prix français des trente dernières années n'offre que trop d'exemples des conséquences d'anticipations dont l'élasticité dépassait l'unité. Nous en donnerons deux exemples très caractéristiques.

Durant les dernières semaines de l'année 1947 et au début de 1948, prit place la plus ample opération de réaménagement des prix et salaires qui ait suivi la Libération ; toutes les subventions économiques furent momentanément supprimées ; la notion d'amortissement technique, interdite ou suspendue depuis 1940, reparut dans les prix des grands produits industriels ; un grand nombre de prix furent libérés et l'on admit que, dans les prix de base demeurant taxés, il serait largement tenu compte de la majoration des salaires et d'une profonde dévaluation du franc qui allaient suivre ; il fallait en quelque sorte que les conséquences de la hausse des salaires et des coûts d'importation fussent intégrées dans les prix avant même qu'elles n'aient été réalisées. Il en résulta une profonde secousse de l'économie dont l'amortissement dura plus d'une année ; l'extrême sensibilité des divers groupes sociaux, fait nouveau de l'après-guerre, s'en mêla ; le processus cumulatif dénoncé plus haut joua à plein. La remise en ordre des prix et des salaires opérée amorça de nouveaux et rapides ajustements.

Quatre années plus tard, durant l'été 1951, à un moment où les pires effets inflationnistes déclenchés par la crise coréenne de juin 1950 étaient déjà en bonne voie de résorption, à un moment où les prix mondiaux, qui avaient atteint leurs cours maxima au début du printemps, avaient déjà largement amorcé leur mouvement de baisse, notre pays s'embarqua dans une nouvelle politique « d'anticipations » ; à deux hausses de salaires d'environ 15 % décidées durant l'été de 1950 et au printemps de 1951, s'en ajouta une troisième d'amplitude égale, en même temps que le prix du blé était majoré de 40 %. Tous les autres prix suivirent : cette fois encore, un processus cumulatif s'établit dans le public ; là résida pendant longtemps l'une des causes de disparité des prix français et étrangers (2).

(1) Voir en particulier J. R. HICKS, *Value and capital*, Oxford, Clarendon Press, 1941, éd., IV^e Partie, et Oskar LANGE, *Price flexibility and Employment*, Bloomington, Indiana, 1944, p. 20 et suiv.

(2) Les tempéraments jouent certainement un rôle dans ces décisions d'administration économique. On est pour ou contre les anticipations ; on est pour « les opérations d'ensemble largement calculées » ou pour « les petites retouches partielles prudentes » un peu comme on est, même inconsciemment, pour ou contre l'infla-