

Équilibre macroéconomique, emploi et inflation

La relative simplicité du concept d'équilibre macroéconomique ne doit pas faire illusion : la réalité qu'il recouvre est en fait d'une complexité extrême, puisqu'il s'agit de l'état dans lequel se trouve l'ensemble d'une société ; celui-ci comporte trop de facettes multiples pour se laisser appréhender par une seule égalité ! Aussi le présent chapitre vise-t-il à compléter cette représentation, en dégagant quelques-uns parmi les traits les plus importants qui peuvent caractériser un équilibre macroéconomique.

- La section 22.1 met ce concept en **relation avec celui des possibilités de production** de l'économie. Il s'en dégage plusieurs catégories possibles d'équilibre : équilibres de sous-emploi, équilibres de plein emploi et équilibres de sur-emploi.
- La section 22.2 met ensuite ces catégories **en relation avec les types d'équilibre général** exposés antérieurement dans la partie microéconomique.
- La section 22.3 examine plus en détail les équilibres de sous-emploi, c'est-à-dire les situations de **chômage** : leurs formes, leurs effets économiques et humains, et leurs causes possibles.
- La section 22.4 fait de même pour les équilibres qui s'accompagnent d'**inflation** : définition et mesure du phénomène, description des effets sur la société, réflexion sur les causes possibles.

Section 22.1

Équilibre macroéconomique et possibilités de production

§1 Notions de revenu national « de plein emploi » et « de sous-emploi »

Tout niveau observable du revenu national étant nécessairement un niveau d'équilibre, c'est aussi un niveau du *produit* national : il représente donc également la valeur de tous les biens et services qui ont été produits dans l'économie au cours de la période pour laquelle il est défini. Au chapitre 2 de cet ouvrage, nous avons déjà parlé de la production totale d'une économie, mais en la présentant d'une autre manière. Nous étant limités au cas d'une société qui ne produirait que deux biens, nourriture et boisson, nous en avons représenté la production totale par le couple (Q_n, Q_b) , appelé « état de l'économie », et nous l'avions illustrée par un point dans la figure 2.3B.

Si nous supposons maintenant qu'il s'agit, dans cet exemple, d'une économie de marchés, où se forment des prix p_n pour la nourriture et p_b pour la boisson, nous pouvons écrire — en vertu de la définition 19.2, section 19.2, §2 — que le produit (ou revenu) national correspondant à l'état (Q_n, Q_b) de cette économie est défini par l'égalité

$$(22.1) \quad Y = p_n Q_n + p_b Q_b$$

Élargissant cette observation au cas d'un nombre quelconque de biens, nous pouvons dire qu'à tout point sur ou en deçà de la courbe des possibilités de production d'une économie, on peut faire correspondre un niveau Y de produit (ou revenu) national ; pour trouver celui-ci, il suffit de connaître le prix des biens ; et inversement, à tout niveau Y du produit national d'une économie, il correspond un point sur ou à l'intérieur de la courbe de ses possibilités de production ; pour le trouver, il suffit de connaître les quantités physiques des divers biens qui composent Y .

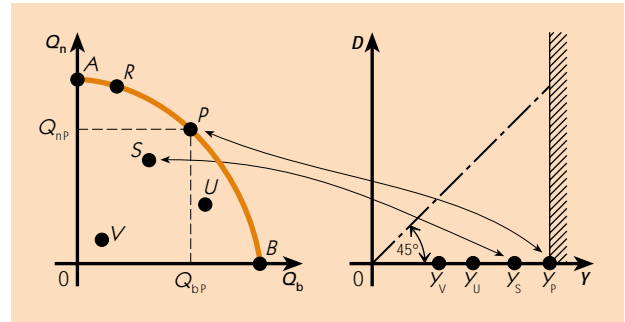
Visualisons tout ceci en mettant en relation le graphique de l'équilibre macroéconomique (figure 21.1) avec celui de la courbe des possibilités de production (figure 2.3B). Restant dans le cas d'une économie ne produisant que deux biens, considérons un point tel que P par exemple, sur le diagramme de gauche de la figure 22.1. En vertu de ce qui vient d'être exposé, il correspond à P un niveau du revenu national déterminé par l'égalité (22.1) ; le notant Y_p , nous pouvons aussi le repérer sur l'axe horizontal du diagramme de droite de la figure. Par ailleurs, le point P étant aussi un point de plein emploi, nous appellerons Y_p un **revenu national de plein emploi**.

Si maintenant nous considérons un point tel que S , il y correspond de la même manière une valeur du revenu national Y_s . Si les prix p_n et p_b sont les mêmes que dans le cas précédent, Y_s est nécessairement inférieur à Y_p , puisque le point S

comporte moins de nourriture et moins de boisson. D'autre part, le point S étant quant à lui un point de sous-emploi, le revenu Y_S qui y correspond sera appelé **revenu national de sous-emploi**. En répétant ce raisonnement pour des points tels que U ou V, de plus en plus éloignés de la courbe AB, on détermine le long de l'axe Y des niveaux de revenu national de plus en plus faibles, et de plus en plus éloignés du niveau de plein emploi.

Sur l'abscisse du diagramme de droite, le plein emploi apparaît ainsi comme une valeur du revenu national, Y_p , au-delà de laquelle il n'y a pas moyen d'aller, exactement pour les mêmes raisons qu'il est impossible de se situer au-delà de la courbe des possibilités de production¹. De même, les états de sous-emploi apparaissent comme des valeurs du revenu national inférieures à Y_p , reflétant par là le fait qu'à ce niveau l'économie ne fournit pas tout ce qu'elle pourrait fournir.

Figure 22.1 Revenu national de plein emploi et de sous-emploi



§2 Équilibres macroéconomiques de plein emploi, de sous-emploi et de « sur-emploi »

Nous avons ainsi défini, et repéré dans deux diagrammes alternatifs, les notions de revenu national de plein emploi et de sous-emploi. Dans le chapitre précédent, nous avons par ailleurs élaboré une argumentation visant à expliquer à quel niveau le revenu national se situerait, en fait ; et nous avons appelé « revenu national d'équilibre », noté Y_E , le niveau du revenu résultant de cette argumentation.

Ce dernier correspond évidemment, lui aussi, à un point dans le diagramme de gauche de la figure 22.1. Mais le fait qu'il soit un niveau « d'équilibre » permet-il de préciser s'il se trouve *sur*, ou *en deçà*, de la courbe des possibilités de production de l'économie ? C'est là une des questions les plus fondamentales, mais aussi des plus controversées, de la science économique.

Un vaste courant de pensée, dit « classique », a longtemps affirmé que les forces naturelles du marché conduisent *toujours*, à travers le jeu des dépenses et du revenu, à un produit national d'équilibre correspondant à un point situé *sur* la courbe des possibilités de production.

Mais la constatation de crises économiques récurrentes, tant au XX^e siècle qu'au cours des siècles précédents, et pas seulement dans les pays industrialisés, a suscité

¹ Notons en passant que quand nous utilisons ainsi le diagramme de droite (figure 22.1), nous raisonnons comme si le niveau de plein emploi Y_p , le long de l'axe horizontal, était *unique*. Il faut mentionner que cette façon de faire n'est pas très rigoureuse. En effet, un point tel que R (dans le diagramme de gauche) est aussi un point de plein emploi et, selon les niveaux des prix p_n et p_b , la valeur de Y_R qui y correspond via l'équation (22.1) peut être soit plus élevée, soit plus faible que Y_p (un exemple numérique est facile à construire). Dans un but de simplification, et laissant la levée de cette hypothèse à des ouvrages plus avancés, nous négligeons cette différence, et raisonnons comme si, à *tous* les points sur la courbe ab des possibilités de production correspondait le *seul* point Y_p , et à tous les points en deçà de la courbe AB correspondaient des valeurs de Y inférieures à Y_p .

un courant de pensée non moins puissant, contestant cette affirmation. La **théorie keynésienne**, conçue au cours de la grande crise économique qui a ravagé les pays occidentaux pendant les années 1929–1935, est la forme la plus élaborée de cette contestation. Dans les termes des grandeurs « macroéconomiques » que nous utilisons depuis le chapitre 19, elle peut être formulée comme suit :



22.1

Dans les économies de marchés, il n'y a aucun élément, parmi les forces qui déterminent le niveau d'équilibre du revenu national, qui **garantisse** que celui-ci correspond à un état de plein emploi plutôt que de sous-emploi ou de sur-emploi.

C'est en effet ce qui ressort de l'exposé, fait aux sections 1 et 2 du chapitre précédent, de la détermination de l'équilibre macroéconomique : aucun argument ne figure dans ces développements pour justifier que Y_E corresponde ou non à un point sur la courbe des possibilités de production ; et le revenu national d'équilibre, au sens de la définition de la section 21.1, peut parfaitement être soit un équilibre « de sous-emploi », soit un équilibre « de plein emploi ». À la lumière des enseignements de Keynes, nous nous écartons donc, dans cet ouvrage, de la perspective « classique ». Mais, comme il apparaîtra dans la suite, notre justification sera autant microéconomique que macroéconomique.

Figure 22.2 Équilibre macroéconomique de sous-emploi

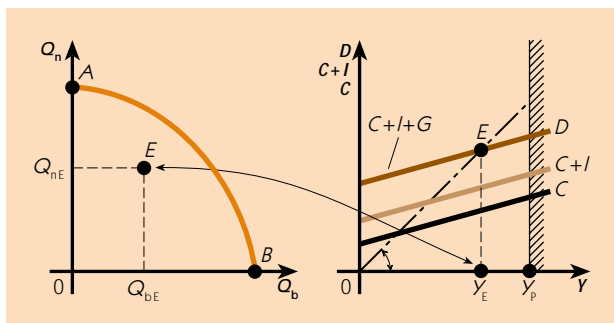
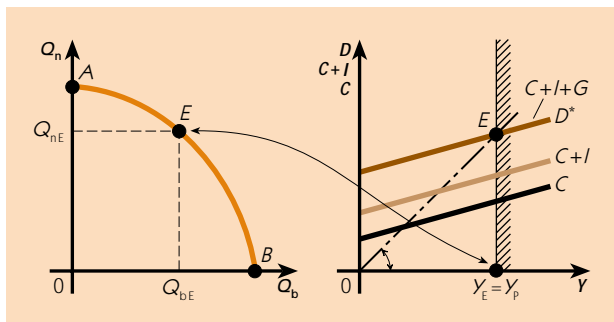


Figure 22.3 Équilibre macroéconomique de plein emploi



Pour visualiser de manière convaincante la différence possible entre équilibre macroéconomique et état de plein emploi, reprenons les figures ci-dessus, en y introduisant les déterminants du revenu national d'équilibre, c'est-à-dire C , I , et G . Ceux-ci apparaissent dans le diagramme de droite de la figure 22.2, sous forme de la droite de la dépense globale $D = C + I + G$. Comme l'enseigne le chapitre précédent, la position de cette droite détermine alors l'équilibre macroéconomique repéré par Y_E , et l'on constate que le niveau du revenu national ainsi atteint est inférieur à Y_p , le revenu de plein emploi. C'est ainsi que la théorie keynésienne établit la possibilité d'un « équilibre de sous-emploi ».

Mais cette théorie montre aussi qu'il est possible que l'équilibre macroéconomique induise un revenu Y_E égal à Y_p : il suffit pour cela que la position de la courbe de dépense globale soit plus élevée, se situant en D^* par exemple (voir figure 22.3). Le revenu d'équilibre est alors appelé un « équilibre de plein emploi ».

Enfin, en poursuivant le raisonnement, on peut se demander ce qui arrive si les comportements de dépense déterminent une position de la droite de dépense nationale telle que D^{**} sur la figure 22.4 : ici, l'équilibre

macroéconomique Y_E , tel qu'il est prédit par la théorie keynésienne, doit se situer au-delà du niveau de plein emploi du revenu national. Mais ceci est en contradiction avec la définition de ce dernier : Y_E est un niveau de revenu impossible !

La contradiction n'est cependant qu'apparente, et elle peut être levée en se rappelant que la définition de tout revenu national Y comporte à la fois des quantités *et* des prix (se rappeler, par exemple, l'équation (22.1) ci-dessus). Si les comportements de dépense portent la droite D^{**} à un niveau aussi élevé, la réponse des producteurs se fera *non seulement en quantités*, et ce jusqu'à un point situé sur la courbe des possibilités de production et correspondant au niveau Y_p du revenu national, *mais aussi en prix*, en relevant ceux-ci : la demande étant forte sur les marchés dans de telles circonstances — et même trop forte sur certains d'entre eux — des rationnements des demandeurs sont probables sur ces derniers, ce qui induit des hausses de prix comme nous l'avons vu en analyse microéconomique.

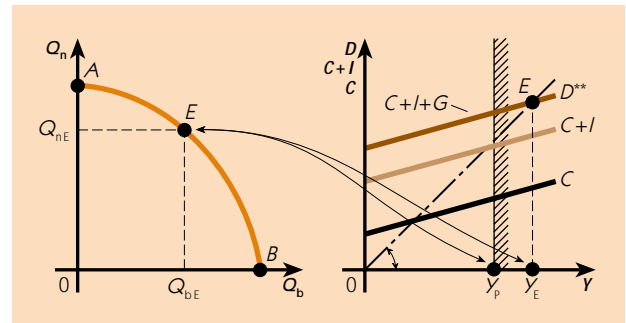
Nous appellerons « **équilibre de sur-emploi** » la situation ainsi décrite : en quantités, elle correspond tout au plus à une situation de plein emploi ; en prix, elle est caractérisée par une hausse généralisée de ceux-ci, dont l'ampleur correspond à l'écart (qui est fictif) entre Y_E et Y_p . Cet écart reflète aussi la différence qui tend à s'instaurer, dans ce cas, entre revenu nominal et revenu réel, c'est-à-dire, dans les termes exposés au chapitre 19, entre revenu national « à prix courants » et « à prix constants ».



Dans tous les développements qui précèdent, on constate que c'est la position de la droite de dépense nationale qui joue le rôle clé. Or celle-ci dépend, comme on l'a rappelé, des comportements de dépense des consommateurs, des investisseurs privés, et du secteur public. C'est pourquoi la théorie keynésienne suggère de rechercher dans ces comportements l'explication des situations de sous-emploi, de plein emploi, et de « sur-emploi ».

Un des plus fameux exemples de cette démarche est la critique de l'épargne, fréquemment rencontrée dans les manuels anglo-saxons. Celle-ci part de l'observation que si un grand nombre d'agents économiques se mettent soudain à épargner davantage, ils consommeront évidemment d'autant moins ; cette baisse de la consommation globale, qui s'écrit $\Delta C (<0)$ dans les notations du chapitre précédent, entraîne dès lors une diminution de la dépense globale, et donc une baisse du revenu national d'équilibre, écartant éventuellement celui-ci du plein emploi. D'où l'épargne, qui est généralement considérée comme une vertu au plan individuel, peut en effet s'avérer dommageable au plan de l'économie dans son ensemble, surtout lorsqu'elle s'accroît brusquement.

Figure 22.4 Équilibre macroéconomique de sur-emploi



De même, une baisse trop brutale des dépenses publiques ($\Delta G < 0$) — quelles qu'en soient par ailleurs les justifications budgétaires éventuelles — provoque, selon la théorie keynésienne, une baisse de la dépense globale, donc du revenu national d'équilibre, et éventuellement du niveau de l'emploi.

Nous retrouverons ces questions, pour une étude systématique, dans le chapitre 26 qui est consacré à la politique économique.

Section 22.2

Équilibre macroéconomique et équilibres généraux

L'étude de l'équilibre macroéconomique et de ses propriétés, que nous venons de terminer, ne peut manquer de susciter chez le lecteur la question suivante : quel rapport y a-t-il entre ce concept et celui d'« équilibre général » étudié au chapitre 13, c'est-à-dire dans la partie microéconomique du cours ?

En fait, l'un comme l'autre servent à décrire une même réalité : ils visent à caractériser la situation d'une économie de marchés quand on la considère *dans son ensemble*. Au lieu de les opposer, comme l'a fait stérilement une trop grande partie de la littérature économique depuis quarante ans, il y a toute raison de montrer comment, en se complétant mutuellement, ils apportent ensemble de riches enseignements.

§1 Équilibres de sous-emploi

Ceci apparaît le plus nettement lorsque l'on considère une situation de sous-emploi de l'économie. L'équilibre macroéconomique, représenté dans ce cas par le niveau Y_E du revenu national dans la figure 22.2, décrit la situation de manière univoque — à savoir par le seul fait que Y_E est inférieur à Y_p . Mais la notion d'équilibre général, telle que nous l'avons employée, permet de distinguer au moins trois types différents de sous-emploi : l'« équilibre général de Keynes », le « sous-emploi keynésien » et le « sous-emploi classique » (cf. les définitions du chapitre 13).

Cette distinction n'est pas possible sur la figure 22.2 : celle-ci n'est en effet conçue que pour illustrer le niveau global — c'est-à-dire macroéconomique — des dépenses et du revenu. Or la distinction entre types de sous-emploi repose sur une analyse des composantes de ces agrégats, principalement du côté des marchés des produits. Plus précisément, elle requiert un examen — microéconomique — des équilibres prévalant sur ces marchés, en termes des situations individuelles (en rationnement ou non) des acheteurs et vendeurs qui opèrent sur ceux-ci. Pour décrire correctement une situation de sous-emploi, il faut donc compléter le

diagramme macroéconomique des dépenses et du revenu par au moins deux graphiques d'offre et de demande, décrivant ce qui se passe sur les marchés des produits et sur ceux des facteurs.

L'importance de ce complément tient à ce qu'il renseigne sur les causes possibles d'une situation de sous-emploi : elles sont en effet radicalement différentes selon que l'équilibre prévalant sur le marché des produits est d'un type ou d'un autre. Ce complément explique aussi que certaines situations de sous-emploi puissent s'accompagner de pressions inflationnistes sur certains marchés de produits (cas du sous-emploi classique ; on a parlé parfois, dans les années 1950–1960, de « stagflation »), alors que d'autres ne comportent pas ce phénomène (équilibre général de Keynes et sous-emploi keynésien).

§2 Équilibres de sur-emploi et de sous-consommation

Par ailleurs, les situations de « sur-emploi » telles que représentées par la figure 22.4 dans les termes de l'équilibre macroéconomique, correspondent quant à elles à l'équilibre général du type « inflation réprimée », également défini au chapitre 13. On vient d'expliquer l'ambiguïté qui s'attache au terme de « sur-emploi » : cette situation est en fait, du point de vue des marchés de facteurs, un équilibre de plein emploi. Par contre, ce que l'on sait par la microéconomie sur le sens dans lequel s'exercent les pressions sur les prix en cas de déséquilibres avec rationnement des demandeurs, et la définition de l'inflation qui est donnée au début de la section suivante, expliquent clairement pourquoi les équilibres de sur-emploi s'accompagnent de pressions inflationnistes. Ceci justifie dès lors l'expression d'« inflation ». Ce dernier qualificatif ne s'applique, évidemment, que si les ajustements de prix n'ont (temporairement) pas lieu, ou sont freinés, par exemple en raison d'interventions extérieures sur le fonctionnement des marchés.

D'autre part, l'équilibre général appelé « sous-consommation » correspond lui aussi à une situation de plein emploi. Il ne comporte pas de pressions inflationnistes sur les marchés des produits ; mais il pourrait en faire naître, éventuellement, par le biais des marchés des facteurs si les ajustements de prix se faisant à ces niveaux finissaient par être répercutés sur les prix des produits.

§3 Équilibres de plein emploi sans inflation

Enfin, il y a l'équilibre général que nous avons appelé « de Walras » (ou « walrassien ») : un équilibre de plein emploi, sans pressions sur les prix sur aucun marché, ni à la hausse, ni à la baisse. Nous examinerons aux chapitres 25 et 26, consacrés à la politique économique, si une telle situation générale de l'économie est plus souhaitable que d'autres équilibres : cette question relève en effet de l'économie normative. Du point de vue de l'économie positive, auquel nous nous limitons strictement dans ce chapitre, la question à se poser est plutôt celle de savoir *si un équilibre général walrassien a plus de chances de se réaliser que les autres*

types d'équilibre général, dans les économies mixtes telles que les nôtres. Les doctrinaires libéraux l'affirment avec conviction, mais leur « doctrine » relève davantage de la croyance que de la démonstration scientifique.

Sur ce dernier plan, en revanche, une perspective intéressante est celle offerte jadis à Louvain dans l'enseignement et les écrits² de Léon DUPRIEZ. Elle consiste à considérer l'équilibre général walrassien comme une situation « naturelle » de l'économie, en ce sens que s'y réalisent de la manière la plus rationnelle toutes les forces et aspirations qui animent le corps social. Mais les changements d'habitudes, de goûts, et de mentalité des consommateurs-citoyens, aussi bien que les révolutions technologiques et les innovations « entrepreneuriales » dans les entreprises, modifient sans cesse les paramètres caractérisant cet équilibre, et induisent des déplacements permanents de celui-ci. Techniquement, les courbes d'offre et de demande sur les divers marchés se déplacent à la suite de chacun des changements qui viennent d'être évoqués.

Dès l'instant où ces déplacements ont lieu, les marchés concernés ne peuvent plus se trouver en équilibre classique, du moins aussi longtemps que prix et quantités ne se sont pas ajustés. L'économie n'est donc plus en équilibre général walrassien : elle se trouve alors dans l'un ou l'autre des équilibres avec rationnement que nous avons étudiés. Cependant, les forces « naturelles » qui animent les modifications de prix et de quantités la font tendre à nouveau vers un équilibre walrassien : non plus celui qui prévalait auparavant, mais bien celui qui correspond aux nouvelles caractéristiques générales de la société, suite aux changements en question.

Dans cette perspective, on peut énoncer la thèse suivante :



22.2

L'équilibre walrassien constitue une situation « tendancielle » : il ne se réalise pratiquement jamais, mais c'est vers cet équilibre que tendent systématiquement les mouvements de prix et de quantités que l'observateur de la conjoncture³ économique constate quotidiennement.

On voit mieux ainsi le rôle central joué par le concept d'équilibre walrassien dans la compréhension intellectuelle des phénomènes économiques globaux de nos économies de marchés. Ce concept est aujourd'hui presque universellement reconnu, en science économique, comme la clef de voûte de la discipline⁴. Autour de celui-ci, les divers types d'équilibres avec rationnements de part ou d'autre des marchés, complètent utilement, depuis les années 1970, la conception du monde qu'il exprime.

Pour accroître la pertinence de cette synthèse, il convient toutefois de bien connaître les caractéristiques d'autres états de l'économie tels que le sous-emploi, l'inflation, ou encore comprendre ce qui détermine la croissance économique. C'est pourquoi nous nous y consacrons dans les sections suivantes de ce chapitre et dans le suivant.

² Voir notamment « Du concept d'équilibre en économie politique », *Revue d'Economie Politique*, mai-juin 1948, pp.337-365 ; et *Des mouvements économiques généraux*, deux volumes, Louvain et Paris, 1947.

³ Le terme de *conjoncture* est utilisé en science économique pour désigner non seulement l'état dans lequel se trouve l'économie, mais aussi le fait que celui-ci est la résultante de forces nombreuses et simultanées, dont les intensités respectives varient de période à période. On peut donc appeler « conjonctures successives » la séquence d'équilibres généraux des divers types par lesquels s'actualise le processus tendanciel décrit ci-dessus.

⁴ Ce qui n'exclut pas, comme en toute science, certaines contestations vigoureuses.

Section 22.3

Le chômage

§1 Formes et mesure du chômage

Nous avons rencontré dans cet ouvrage aussi bien une définition microéconomique du plein emploi (au chapitre 12), qu'une définition macroéconomique (au chapitre 13, et à la section 22.1 ci-dessus). Elles ne sont évidemment pas antinomiques ; elles correspondent plutôt à des niveaux différents d'observation.

a Formes

Au niveau microéconomique, nous compléterons nos développements antérieurs en observant que les phénomènes de chômage peuvent différer considérablement selon les professions, les industries, les régions, et les périodes.

Ainsi en est-il par exemple des cas de chômage *saisonnier*, provenant de la dépendance de certaines professions à l'égard de la répartition de l'activité dans l'année (construction, industrie hôtelière, batellerie, sports d'hiver ou d'été, etc.) ; ou encore du chômage *frictionnel* provoqué par le temps de passage d'un emploi à un autre, ou du chômage *accidentel* affectant des individus momentanément inaptes au travail, ou enfin du chômage *structurel* lié au déclin et aux mutations de certains secteurs ou régions. Ces diverses formes de chômage peuvent parfaitement exister alors qu'au même moment la demande globale de main-d'œuvre excéderait l'offre.

Mais il est des périodes où le phénomène est *généralisé*, et n'est pas clairement imputable à des caractéristiques spécifiques, sectorielles ou régionales. Il acquiert alors une dimension macroéconomique évidente, et l'on parle de chômage *conjuncturel*.

b Mesure

L'indicateur le plus souvent utilisé pour mesurer l'ampleur du chômage global dans une économie est le chiffre du **pourcentage de la population active** que constituent les chômeurs. Par *population active*, on entend le nombre d'individus en âge de travailler, c'est-à-dire ceux qui ont d'une part passé l'âge de l'obligation scolaire et ne sont plus aux études, et d'autre part n'ont pas encore atteint l'âge de la pension. Par ailleurs, on ne retient comme chômeurs que ceux qui se font connaître comme « demandeurs d'emploi », c'est-à-dire les chômeurs involontaires (cf. chapitres 7 et 12), afin d'éviter de compter comme tels les chômeurs volontaires, à savoir ceux — et souvent celles — qui ne désirent pas s'engager dans une profession déterminée, préférant rester chez eux (souvent d'ailleurs pour y faire du... travail ménager!).

§2 Les coûts économiques et humains du chômage

Dans notre analyse des équilibres de sous-emploi, nous privilégions systématiquement le facteur travail. C'est à dessein : s'il peut arriver que des éléments du stock de capital de l'économie soient inemployés, les conséquences du chômage des équipements sont sans commune mesure avec celles du chômage des hommes. Après tout, un excès d'équipement dans une société dont tous les membres sont au travail n'est que l'expression d'un surinvestissement dans le passé, et ne pose guère de problème immédiat ; s'il gêne, il suffit de ne pas l'entretenir et de consacrer à autre chose les ressources du moment.

Le sous-emploi du facteur travail constitue en revanche une source de problèmes majeurs pour la société. On peut les évoquer en termes de coûts pour celle-ci : coûts économiques d'une part, coûts humains d'autre part.

a Coûts économiques

Le coût économique le plus visible du chômage est celui des sommes importantes que requiert, par la sécurité sociale, le financement des allocations versées aux chômeurs. Leur justification évidente sur le plan redistributif n'annule pas le fait que ces sommes ont un coût d'opportunité : celui de ce que l'on aurait pu faire d'autre avec elles.

Un coût plus important quoique moins visible est celui de la perte d'activité productive des chômeurs : leur inactivité forcée prive non seulement eux-mêmes mais aussi toute la société des biens et services qu'ils pourraient produire. Au niveau global, le PNB s'en trouve à un niveau inférieur à celui qu'il aurait pu atteindre, et cette production perdue — ainsi que le bien-être qu'elle aurait pu apporter — ne seront *jamais* récupérés ni compensés.

b Coûts humains

Mais les problèmes que suscite le chômage se situent aussi à un niveau plus intangible, où ils s'avèrent encore plus importants. La perte d'un emploi ou l'impossibilité d'en trouver un signifient d'abord une perte substantielle de revenu, donc de niveau de vie, pour ceux qui en sont victimes : mais ensuite commencent le cortège des difficultés de la recherche, les vexations des refus, la somatisation des angoisses du lendemain, les crises psychologiques d'identité et le sentiment d'inutilité face à la non insertion dans une société où le travail est une valeur essentielle. Statistiquement, on observe que maladies, violences, et criminalité s'accroissent notablement dans les périodes de chômage important ; et la catastrophe dictatoriale de l'Allemagne de l'entre-deux-guerres n'est pas sans relation, aux yeux de bien des historiens, avec le chômage important qui y sévissait.

On est ici bien au-delà des coûts qui se mesurent en francs et centimes ; mais les sociétés les subissent sans doute plus durement encore. L'économiste n'en a que plus de raisons de porter une attention majeure au problème qui en est la cause.

§3 Causes du chômage

Défaillance majeure d'un grand nombre d'économies occidentales depuis 1975 — mais aussi pendant la « grande crise » des années trente, ainsi qu'au cours de diverses périodes de récession après 1945, le chômage est un problème qui ne se laisse pas maîtriser par quelques idées simples ou des slogans faciles. La réflexion économique de Keynes dans les années trente et celle de centaines de chercheurs à sa suite, depuis lors, n'ont pas suffi à endiguer la résurgence de ce phénomène tout au long du dernier quart du XXe siècle. Certains en ont conclu à la mort de la science économique, mais c'est là une attitude aussi simpliste que de condamner la médecine parce qu'elle n'arrive pas à guérir du cancer ou du sida.

a Causes suggérées par l'analyse économique

La réaction de la discipline fut en fait constructive : en introduisant en 1976 la typologie des équilibres généraux présentée au chapitre 13, elle a permis de structurer la réflexion autour de trois catégories possibles de causes du chômage.

Le sous-emploi keynésien en effet, caractérisé formellement par un excès d'offre sur les marchés des produits, attire l'attention sur le phénomène d'insuffisance des débouchés perçus par les entreprises. La cause ici suggérée est *l'insuffisance de la demande pour les produits*, que les entreprises et la force de travail disponible pourraient pourtant réaliser.

Le sous-emploi classique se caractérise quant à lui par une demande suffisamment forte des produits, mais accompagnée d'une incapacité des entreprises de la satisfaire entièrement. La cause de cette attitude est attribuée par les auteurs du concept à *l'insuffisance des équipements de capital* jugés nécessaires pour produire plus ; c'est ici le manque de machines qui est la *cause du manque de postes de travail* dans les entreprises. L'embauche ne serait possible, dans ces circonstances, qu'après accroissement ou renouvellement du capital existant (ce qui prend du temps comme nous le savons par le chapitre 8), et pour autant que les perspectives d'avenir soient bonnes quant au maintien de cette demande (ce qui peut ne pas être le cas). Dans l'intervalle, le chômage règne.

L'équilibre général que nous avons appelé « de Keynes » constitue un *cas-frontière*, ou mixte, entre ces deux explications, au départ duquel on tombe dans l'une ou l'autre de ces situations au moindre recul ou sursaut de la demande globale.

Il faut compléter ce tableau par la désagrégation sectorielle des types d'équilibres : il peut exister simultanément des secteurs en sous-emploi et d'autres en « sur-emploi », le chômage régnant dans les premiers alors que des emplois sont vacants dans les seconds. Ici, c'est surtout *la rigidité et l'immobilité du facteur travail entre les secteurs* qui est en cause.

Le diagnostic de chacune de ces causes, dans une économie donnée et à un moment précis, est une tâche délicate, pour laquelle des méthodes statistiques appropriées doivent être développées. On a pu voir dans les contributions citées au chapitre 13 comment se présentent de premières tentatives dans ce sens.

b Causes factuelles

Au-delà de ces causes suggérées par les concepts d'équilibre de l'analyse économique, il faut en mentionner de plus factuelles, révélées par les situations concrètes. La plus importante est sans conteste l'*évolution démographique*. La période 1975–1985 fut celle de l'arrivée sur le marché du travail des individus nés pendant les années cinquante, période de haute natalité. Auparavant, l'insuffisance de l'offre de travail dans bien des pays d'Europe occidentale avait suscité une immigration importante pour y faire face.

Simultanément, l'*attitude à l'égard du travail* a fortement évolué dans les sociétés occidentales au cours des trente dernières années. Les réductions successives de la durée du travail individuel (instauration de la semaine de 40 heures en France en 1936 — aujourd'hui de 35 heures —, allongement des vacances, etc.) ont agi dans le sens d'une diminution de l'offre globale; mais l'accroissement considérable du taux de participation des femmes à l'activité professionnelle, depuis 1965 environ, a joué en sens inverse et de manière dominante.

Ces deux facteurs ont entraîné de substantiels déplacements vers la droite de l'offre globale de travail dans nos sociétés, auxquels il s'avère que le système économique n'a pu répondre que partiellement, et lentement.

Section 22.4

L'inflation

§1 Définition et mesure



22.1

L'**inflation** se définit comme étant :
un mouvement à la hausse, simultané et persistant, des prix de la plupart des produits et des facteurs.

Il s'agit d'un phénomène global, qui affecte l'ensemble des marchés; mais l'ampleur des hausses n'est pas nécessairement identique d'un marché à l'autre : certains prix peuvent augmenter davantage que d'autres au cours d'une même période inflationniste.

Aussi, l'inflation se mesure-t-elle en considérant à divers moments du temps (tous les mois par exemple) une moyenne des prix — en l'occurrence un **indice de prix** tel que ceux décrits à la section 19.4 —, et en calculant l'évolution de cette moyenne. On appelle *taux d'inflation* d'une économie pendant une certaine période, le pourcentage d'accroissement de l'indice des prix au cours de cette période. L'étude de l'inflation dans un pays doit dès lors commencer par l'observation de l'évolution d'un indice représentatif de ses prix.

Notons qu'il existe plusieurs manières de construire des indices de prix : la mesure de l'inflation peut dès lors être différente selon l'indice retenu. Les deux d'entre eux le plus fréquemment utilisés sont (1) l'« indice des prix à la consommation » (ou une de ses variantes, l'« indice du coût

de la vie»), basé comme l'indique son nom sur un ensemble de biens de consommation ; et (2) le « déflateur du PNB », basé sur la totalité des produits qui sont inclus dans le calcul du produit national brut.

Mais l'histoire des prix révèle l'existence de périodes de baisse. Aussi, le mot de **déflation** peut-il être défini comme désignant l'opposé de l'inflation, à savoir : « un mouvement à la baisse, et simultanément, des prix... etc. » Un certain usage a cependant étendu — abusivement — le sens du terme déflation à une description de l'état global de l'économie lorsque non seulement les prix baissent, mais en plus l'activité est stagnante ou en régression. Effectivement, ces deux phénomènes sont souvent concomitants, mais il serait faux de dire qu'ils sont nécessairement liés. Il faut dès lors bien préciser, dans chaque cas, le sens dans lequel on emploie le mot déflation.

Dans ce qui suit, nous examinerons surtout le cas de l'inflation, phénomène beaucoup plus fréquent dans nos économies modernes que la déflation au sens strict mentionnée plus haut. Dans son sens étendu, la « déflation » désigne d'ailleurs plutôt des situations de sous-emploi sans inflation, sujet dont nous venons de traiter à la section précédente.

§2 Effets de l'inflation

a Variations inégales des divers prix

Pourquoi l'inflation mérite-t-elle tant d'attention ? Après tout, la satisfaction des gens dépend d'abord des quantités des divers biens qu'ils consomment, et non pas des prix qu'ils paient. Or, si l'inflation augmente leurs revenus, via la hausse des prix des facteurs qu'ils détiennent, et ce au même rythme qu'augmentent les prix des produits qu'ils acquièrent, on voit mal à première vue en quoi l'inflation pourrait les gêner⁵.

On a pu constater dans les faits le bien-fondé de cet argument lorsqu'a été substitué en France en 1960, à l'initiative du Président de Gaulle, le « nouveau » franc (aussi appelé le franc « lourd ») au franc de l'époque, devenu forcément l'« ancien » franc. Il en est résulté une multiplication de tous les prix, salaires, rentes, etc. par 0,01 — ou, si l'on préfère, tous les prix furent divisés par 100 —, ce qui équivaut à de la déflation, au sens strict évoqué plus haut ; mais l'économie a poursuivi son évolution sans que cette mesure n'ait eu d'autres effets que de déplacer la virgule des centimes dans toutes les additions !

⁵ Dans les termes du chapitre 3, considérons par exemple la situation d'un consommateur quelconque. Si les prix de *tous* les produits et facteurs augmentent de 10%, sa droite de budget ne bouge pas, car le déplacement de celle-ci vers l'origine, provoqué par l'augmentation des prix des produits, est entièrement compensé par le déplacement vers l'extérieur que provoque la hausse de même proportion des prix des facteurs qui déterminent son revenu. La droite de budget étant inchangée, l'équilibre du consommateur n'a pas de raison de se modifier, et son niveau de satisfaction non plus.

Pour un producteur, quel que soit par ailleurs le régime de concurrence auquel il est confronté, un raisonnement semblable peut être fait, en tenant compte cependant de ce que son profit, exprimé en monnaie, sera quant à lui aussi augmenté de 10% ; mais celui-ci faisant partie du revenu des propriétaires de l'entreprise, on retombe dans l'argument précédent.

Cet épisode, en soi peu important, de l'histoire monétaire française⁶ est mentionné ici pour mieux faire comprendre que l'inflation n'influence substantiellement l'économie, que *lorsque tous les prix ne changent pas dans la même proportion*. Ceci est évidemment masqué en partie par l'indice qui mesure l'inflation, puisque celui-ci n'est qu'une moyenne, dont les composantes évoluent en fait dans des sens très divers.

Pourquoi la *différence* dans les variations de prix (plus que ces variations elles-mêmes) est-elle génératrice d'effets sur l'économie? Essentiellement parce qu'elle entraîne des changements dans les prix *relatifs* des divers biens, services, et facteurs de production.

Considérons par exemple le cas de variations différentes dans les prix des produits d'une part et de ceux des facteurs d'autre part : si les premiers haussent davantage que les seconds, les détenteurs de facteurs se voient appauvris puisque les revenus qu'ils touchent ne leur permettent plus d'acheter que de moins grandes quantités des divers biens; le pouvoir d'achat de leurs revenus baisse donc, et ce d'un pourcentage égal à la différence entre le taux de la hausse des prix des biens qu'ils consomment et le taux de la hausse de leurs revenus. Si c'est le contraire qui arrive, ils se sentent plus riches, leur pouvoir d'achat augmentant cette fois de la différence entre les deux taux de hausse.

Par ailleurs, si des différences de hausse surviennent entre prix des produits, il en résulte que les produits dont la hausse est plus faible deviennent moins chers par rapport à ceux dont la hausse est plus forte. On voit immédiatement dans quel sens les équilibres individuels sont alors modifiés, dans le chef des consommateurs comme dans celui des producteurs.

Le même argument peut être appliqué aux divers marchés de facteurs : des variations différentes de leurs prix entraînent des modifications dans la structure des revenus de ceux qui offrent ces facteurs, à savoir les travailleurs des diverses professions, ceux qui épargnent sous diverses formes, et les détenteurs des ressources naturelles de types divers.

b Prix et revenus fixes et variables en période d'inflation

Il faut mentionner tout particulièrement la position très différente, en situation inflationniste, des détenteurs de capitaux à revenus fixes par rapport à ceux qui détiennent des capitaux à revenus variables : les premiers sont par exemple ceux qui détiennent des obligations (ou des dépôts bancaires de quasi-monnaie) dont les intérêts sont fixés au moment de l'émission ou du dépôt; le montant en monnaie de ces intérêts reste inchangé si l'inflation survient, et le pouvoir d'achat qu'ils représentent diminue donc⁷. Les détenteurs d'actions au contraire voient le montant monétaire de leurs dividendes varier avec les profits, qui varient eux-mêmes avec les prix de vente; le pouvoir d'achat de cette source de revenus est ainsi préservé.

⁶ La même mesure fut prise en Israël en 1985. C'est le moment de remarquer qu'une opération exactement de même nature a lieu avec l'introduction de l'euro, chaque pays membre voyant tous ses prix jusqu'alors exprimés en monnaie nationale simplement divisés par le taux de cette monnaie en euro tel que fixé au 1er janvier 1999.

⁷ Remarquons à ce sujet que lorsque le taux de l'inflation est supérieur au taux d'intérêt procuré par une obligation ou un dépôt bancaire, l'intérêt « réel » (c'est-à-dire à pouvoir d'achat constant) que touchent l'épargnant ou le déposant est *négalif*. Le taux réel est en effet égal à la différence entre le taux nominal et le taux d'inflation.

Il en va de même avec les diverses formes de statut du travail : les travailleurs indépendants, dont la rémunération est directement liée aux prix des outputs qu'ils fournissent (notamment sous la forme d'un *pourcentage*), voient cette rémunération s'accroître en période d'inflation, au rythme même de l'évolution de ces prix. Les travailleurs dépendants au contraire, et plus généralement ceux qui sont liés par des contrats spécifiant à l'avance une rémunération exprimée en un montant de monnaie voient forcément le pouvoir d'achat de celui-ci diminuer si les prix se mettent à augmenter systématiquement.

Ces arguments concernant la flexibilité ou la rigidité des prix et rémunérations des facteurs de production peuvent aussi être appliqués aux prix des produits : ceux qui résultent de transactions qui se nouent quotidiennement ou se renouvellent fréquemment peuvent s'ajuster rapidement en période inflationniste ; ceux qui figurent dans des contrats comportant livraison de produits à prix fixe pendant une certaine période ne peuvent évidemment être modifiés, sauf renégociation éventuelle de ces contrats, ce qui de toute façon prend du temps.

Plus généralement, ces multiples aspects de l'inflation sont à rapprocher de notre analyse des diverses modalités de la formation des prix exposée au chapitre 10 : celle-ci a suggéré qu'en fait les possibilités de modification des prix varient énormément d'un type de marché à l'autre : sur ceux qui sont « organisés » (pour qu'y soit atteint à chaque période un équilibre classique) les prix varient rapidement en période d'inflation ; sur les marchés « informels » au contraire, où peuvent jouer divers facteurs de rigidité (notamment l'existence de contrats de longue durée), les prix ne changent qu'avec des retards qui sont inévitablement différents d'un marché à l'autre. Ceci renforce dès lors la tendance à la modification des prix relatifs dans l'économie.

Il faut considérer en outre l'impact de l'inflation sur les transactions qui se font à crédit : l'inflation favorise les débiteurs et défavorise les créanciers puisque le pouvoir d'achat de la monnaie baisse entre le moment où la transaction est conclue et celui où le règlement de la dette a lieu.

Un dernier point à mentionner, et non des moindres, est la constatation d'une nette *asymétrie de rythme* qui caractérise les ajustements de prix à la hausse d'une part et à la baisse d'autre part. Les premiers sont en effet souvent plus rapides, dans les économies de marchés, que les seconds. Ceci introduit dès lors une différence qualitative importante entre les situations d'inflation et celles de déflation.

c La spirale inflationniste des prix et des revenus

Lorsqu'une hausse inflationniste des prix s'accompagne de hausses de revenus concomitantes, le processus risque souvent de prendre une tournure cumulative, qui s'auto-entretient : les demandes sur les marchés, qui logiquement devraient être freinées par les hausses de prix, ne le sont pas puisque la hausse des revenus prend le relais de leur soutien ; comme ce relais est lui aussi susceptible d'entraîner de nouvelles hausses de prix, celles-ci entraîneront à leur tour des hausses de revenus, et ainsi de suite.

On a appelé « spirale inflationniste des prix et des revenus » un tel phénomène. Celui-ci est même parfois organisé, comme dans les pays et aux époques où les revenus de divers types sont liés à l'évolution des prix par des clauses dites d'« indexation », incluses par exemple dans les contrats et les statuts de travail, ou encore les loyers.

Ces clauses ont évidemment pour raison d'être de protéger les parties en cause contre les effets de l'inflation. Leur généralisation — comme ce fut par exemple le cas en Belgique au cours de la période 1965–1980, en Italie jusqu'aux années 1990 — a logiquement pour effet d'accélérer le processus que l'on vient de décrire. Certains vont jusqu'à dire qu'elles pourraient en être la cause ; mais ceci est aller trop loin car c'est confondre un facteur d'accélération d'un phénomène avec la cause de celui-ci : la simple description du processus inflationniste n'indique pas ce qui le met en mouvement. L'identification des causes de l'inflation requiert une réflexion plus approfondie.

§3 Causes de l'inflation

Les causes possibles de l'inflation sont nombreuses, et leur importance respective parfois difficile à apprécier. Deux grandes catégories se dégagent cependant : les causes « réelles » d'une part, et les causes « monétaires » d'autre part. Parmi les premières on distingue encore l'inflation « par la demande » et l'inflation « par les coûts ». La distinction entre ces diverses causes du phénomène n'exclut évidemment pas la possibilité qu'elles soient présentes simultanément.

a L'inflation par la demande

Sur le plan *réel*, l'inflation est suscitée par la demande des biens et services lorsque celle-ci s'accroît dans des proportions telles que la production et les canaux de la distribution ne « parviennent plus à suivre », c'est-à-dire à la satisfaire dans des délais raisonnables. Les prix tendent alors à s'ajuster vers le haut, du moins là où ils sont flexibles.

De tels accroissements de demande peuvent provenir de sources diverses : un accroissement notable de la consommation des ménages ($\Delta C > 0$), dû par exemple à une immigration soudaine ; ou une brusque augmentation des investissements privés par les entreprises ($\Delta I > 0$), suite à une vague d'innovations techniques ; ou encore une hausse des dépenses des pouvoirs publics ($\Delta G > 0$), entraînée par la réalisation de programmes civils et/ou militaires trop ambitieux. On remarquera que nous citons ici des exemples qui appartiennent chacun à l'une des composantes de la dépense globale D . Cette explication macroéconomique de l'inflation par la demande vise donc en premier lieu *l'ampleur* de chacun des déterminants keynésiens de la demande globale.

Mais la pression sur le niveau général des prix peut aussi provenir d'un changement dans la *structure* de la demande globale, en particulier lorsque les conditions de concurrence et les formes des marchés varient fort d'un secteur à l'autre. Supposons par exemple qu'une fraction de la demande se déplace du secteur agricole vers le secteur industriel ; si à la suite de dispositions réglementaires, les prix des produits agricoles ne sont pas flexibles à la baisse, il faut s'attendre à une hausse des prix industriels non compensée par une baisse du prix des produits de l'agriculture. Toutes autres choses restant égales par ailleurs, il en résulte une élévation du niveau général des prix. En d'autres termes, la rigidité à la baisse des prix et des salaires dans de nombreux secteurs de l'économie peut avoir pour résultat

qu'une redistribution de la demande se traduise par une hausse des prix, alors même que la demande globale ne serait pas excédentaire, en termes réels, par rapport au plein emploi.

b L'inflation par les coûts

Une autre catégorie de causes de l'inflation se trouve du côté de l'offre des produits et des facteurs, c'est-à-dire dans les conditions de la production. En effet, lorsque producteurs et salariés en vue d'accroître leurs revenus, tendent à développer leur pouvoir de monopole et, s'ils y parviennent, haussent leurs marges bénéficiaires et leurs prix, le processus se diffuse alors dans l'ensemble de l'économie, et affecte partout les coûts de production.

La version la plus spectaculaire de cette source d'inflation a incontestablement été celle qui a affecté toutes les économies du monde — et surtout celles des pays industrialisés — à la suite des « chocs » pétroliers des années 1973 et 1979 : les pays membres du cartel des pays exportateurs de pétrole (OPEP) ont successivement fait passer de 3 \$ à 12 \$, puis à plus de 30 \$ le prix du baril de brut, exerçant à fond leur pouvoir de quasi monopole (peu d'autres pays en produisaient à l'époque). L'importance quantitative extrême du pétrole comme input énergétique dans la plupart des processus industriels ainsi que dans les transports du monde entier a eu pour effet un alourdissement considérable des coûts, et dès lors des prix des produits. Celui-ci a poussé l'inflation dans bien des pays jusqu'à plus de 15 % par an au milieu des années 1970 ; le choc de 1979 a eu des effets inflationnistes moins considérables parce qu'entre-temps la demande de pétrole s'est réduite grâce à la substitution d'autres sources d'énergie (dont le nucléaire notamment).

L'inflation par les coûts apparaît ainsi comme étant essentiellement un phénomène de structures de marchés. Et, contrairement à ce que l'on pourrait être tenté de croire à première vue, ce n'est pas la concurrence elle-même, mais plutôt son absence, ou encore la réduction de son degré, qui sont susceptibles de créer ou renforcer les pressions inflationnistes à travers les marchés.

c L'inflation par l'offre de monnaie

Les deux causes monétaires de l'inflation se découvrent et se comprennent le plus classiquement en raisonnant sur l'équation des transactions de Fisher exposée à la fin du chapitre 18 (section 18.2).

- C'est tout d'abord la quantité totale de monnaie dans l'économie, M , qui est en cause. Comme l'indique l'équation, tout **accroissement de M** par le système bancaire et/ou par la banque centrale, alors que le produit macroéconomique global en termes réels resterait constant (par exemple parce que l'économie serait proche du plein emploi), et que la vitesse de circulation V ne changerait pas, se répercute nécessairement, et entièrement, dans une hausse des prix.

En termes simples, la manipulation de la planche à billets est potentiellement une source d'inflation. Il faut noter que nous écrivons « potentiellement », parce que l'argument présenté ci-dessus n'est valable que si le produit global Y reste constant. Si celui-ci se modifie, l'effet de l'accroissement de M n'est pas nécessairement une hausse des prix.

- Mais il y a plus à dire, car un **accroissement de V** est également possible, et ceci surtout lorsqu'il y a crainte pour la valeur de la monnaie et la stabilité du niveau des prix.

En effet, lorsque l'on s'attend à une hausse des prix des biens, et donc à une perte de pouvoir d'achat de la monnaie, on cherche à se débarrasser de ses actifs monétaires (donc V augmente) soit au profit d'autres formes de placement dont on espère la valeur mieux garantie, soit pour acquérir immédiatement des biens de consommation (notamment des biens durables). Ces substitutions induisent évidemment la hausse du prix de ces divers biens et actifs alternatifs, hausse susceptible de se généraliser à l'ensemble de l'économie. De telles hausses de V viennent ainsi renforcer l'impact d'une manipulation de M , lorsque celle-ci a des effets sur les prix.

Ajoutons que même en l'absence de modifications de la quantité de monnaie M , il arrive que les individus adoptent cette attitude de fuite devant la monnaie : dans ce cas, ce sont leurs anticipations qui sont à l'origine du phénomène inflationniste.

- La forme la plus extrême de l'inflation — l'« hyperinflation », qui s'exprime en % de hausse des prix par mois plutôt que par an — est due le plus souvent aux seules causes monétaires, et se décrit de manière particulièrement claire à l'aide de l'équation des transactions. En effet, la rapidité de la hausse des prix dans ces circonstances (jour après jour) permet de dire que dans d'aussi brefs délais la production Y n'a aucune chance d'augmenter. D'où, tout se concentre sur les prix, et le phénomène provient nécessairement, selon l'équation des transactions, de la planche à billets, M , avec effets renforcés du côté de la vitesse de circulation V . L'Allemagne des années 1923 et 1944, Israël dans les années 1980, le Brésil en 1994 et la Russie en 1992–1994 sont des exemples importants de ce phénomène qui relève de la pathologie collective.

En revanche, des taux modérés d'inflation — de l'ordre de 2 à 3 % sur une base annuelle — sont généralement considérés comme normaux, peut-être même, selon certains auteurs, préférables à une inflation zéro.