

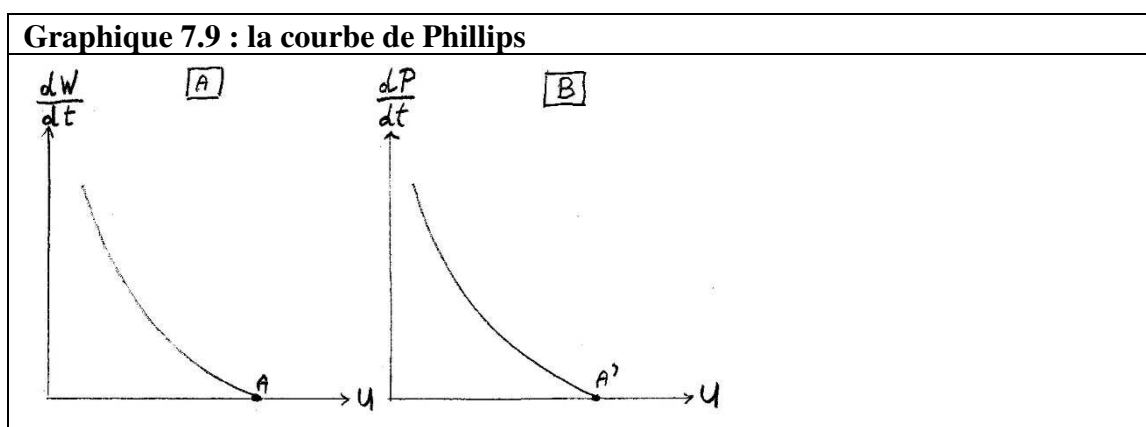
7.3.3. La courbe de Phillips et le taux de chômage naturel

ORIGINE ET DEVELOPPEMENT DE LA COURBE DE PHILLIPS

Le graphique 7.9-B nous montre une courbe où l'on voit le taux d'inflation augmenter quand le chômage décroît et vice versa, ce qui suggère que la politique économique du gouvernement jouirait d'une possibilité d'arbitrage entre ces deux maux. La question de savoir si un tel arbitrage existe bel et bien donna lieu à l'une des batailles les plus longues et les plus acharnées de la macroéconomie moderne.

Paradoxalement, à l'origine de cette controverse, on trouve une inoffensive étude statistique sans prétention théorique : l'article « The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957 », publié en 1958 par Alban Phillips. L'étude se contente d'établir la régression entre les variations du salaire nominal et le taux de chômage durant la période concernée. La conclusion tient dans ces deux constatations :

- Les données empiriques confortent l'hypothèse que le taux de chômage et les variations de celui-ci expliquent, pour une bonne part, les variations du salaire nominal, à l'exception des années où le prix des biens importés a augmenté sensiblement.
- En supposant une hausse annuelle de la productivité de 2% par an, le niveau de la demande globale qui garantit la stabilité des prix des produits implique un taux de chômage légèrement inférieur à 2,5%. Et pour stabiliser le salaire nominal, le taux de chômage devrait être d'environ 5,5%¹.



Trouvant cette étude intéressante mais insuffisamment rigoureuse, l'économiste keynésien Richard Lipsey (1960) reprend le travail de régression en l'affinant et l'assortit d'une réflexion théorique expliquant la relation constatée. L'équation de la corrélation devient :

$$dW/dt = a + b.(1/U) + c.(1/U^2) + d.(dU/dt) + e.(dP/dt) \quad (7.36)$$

- dW/dt est la variation annuelle du salaire nominal
- a, b, c, d et e sont les coefficients dont la régression a déterminé les valeurs
- U est le taux de chômage et dU/dt est la variation annuelle du taux de chômage

¹ Ces pourcentages sont évidemment datés ; ce qui nous intéresse, c'est le raisonnement qui est derrière ces chiffres.

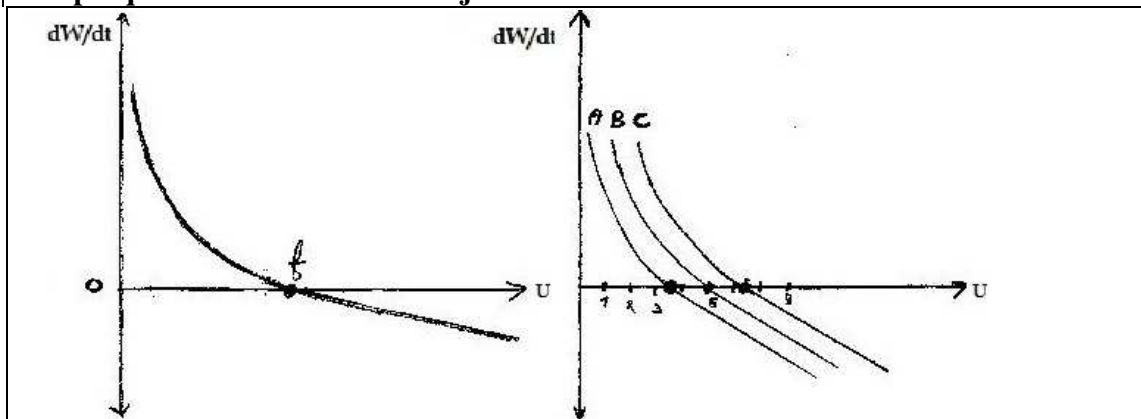
- dP/dt est le taux d'inflation

Pour la période 1862-1923, Lipsey obtient une excellente corrélation (inverse) entre dW/dt et U . Cette corrélation se dégrade dans la période 1919-1957, alors que la corrélation entre dW/dt et dP/dt se renforce.

Phillips pensait que la courbe 7.9-A, qu'il avait mise en évidence, reflétait simplement la manifestation de la loi de l'offre et la demande sur le marché du travail. Mais si l'offre de travail est supérieure à la demande, son prix ne devrait normalement pas augmenter ; or la courbe de Phillips révèle une inflation salariale positive pour toute une gamme de taux de chômage ; il faut pouvoir le justifier.

A cette fin, Lipsey désagrège le marché du travail selon les secteurs d'activité et les spécialisations demandées. Pour chaque segment de marché, on peut tracer une courbe d'ajustement (graphique 7.10-A), montrant la variation du salaire induite par la demande ou l'offre excédentaires. Au point f , l'offre et la demande de travail s'équilibrent ; le chômage se résume donc au *chômage frictionnel*². A gauche de f , il y a demande excédentaire ; à droite, il y a offre excédentaire. Le salaire nominal est donc constant en f , croissant à gauche, décroissant à droite. Ici, Lipsey pose une hypothèse importante : à gauche de f , la courbe est convexe, car réduire le chômage frictionnel nécessite une hausse salariale qui va croissant. A droite de f , la baisse du salaire entraînée par l'offre excédentaire de travail est linéaire.

Graphique 7.10 : les courbes d'ajustement du salaire à la demande excédentaire



1- Pourquoi une inflation salariale positive tout au long de la courbe de Phillips ?

Même lorsque l'économie globale est en proie au chômage, certains segments connaissent une demande de travail excédentaire. Comme les courbes d'ajustement sont convexes à gauche et linéaires à droite, le salaire augmente plus sur les marchés où la demande est excédentaire qu'il ne baisse là où l'offre est excédentaire. Imaginons une économie I où le marché du travail est segmenté en deux secteurs décrits par les courbes d'ajustement A et C du graphique 7.10. Une économie II, comparable à la première, a ses deux segments décrits par une unique courbe B située à mi-chemin (horizontalement) entre A et C. Le lecteur peut vérifier que la moyenne des

² Il y a égalité entre les demandes d'emploi et les postes de travail vacants.

courbes *A* et *B* donne une courbe surélevée par rapport à la courbe *B*. La variété des situations spécifiques est donc un facteur de hausse des salaires.

Comme la variation du salaire annule à terme l'offre ou la demande excédentaires qui l'ont générée, le maintien de la courbe de Phillips dans le temps implique que de nouveaux déséquilibres de ce type prennent constamment le relais de ceux qui se résolvent, ce qui n'est pas une hypothèse déraisonnable.

2- Pourquoi la courbe de Phillips, est-elle décroissante ?

La moyenne des courbes sectorielles décroissantes doit elle-même être décroissante.

3- Pourquoi la courbe est-elle convexe par rapport à l'origine ?

Si sur un intervalle de l'abscisse, une seule des nombreuses courbes d'ajustement segmentaires est convexe, la moyenne de ces courbes sera également convexe. On peut imaginer que la portion la plus à droite de la courbe de Phillips soit rectiligne si toutes les courbes segmentaires le sont sur cet intervalle.

Dans leur article « Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy », Samuelson et Solow rassemblent les données empiriques de la relation entre le chômage et la variation du salaire nominal aux Etats-Unis ; ils calculent la régression, dont ils comparent le résultat avec celui de Phillips. La corrélation entre dW/dt et U reste bonne, mais à la condition d'appliquer la régression successivement sur plusieurs intervalles de temps plus courts. Sur l'ensemble de la période, la relation entre dW/dt et U ne s'avère pas très stable. Nos auteurs constatent aussi que le taux de chômage associé aux différentes valeurs de dW/dt semble plus élevé qu'au Royaume Uni ; ils l'expliquent par la moindre perfection du marché du travail américain, que l'étendue du pays rend plus hétérogène : des poches de demande excédentaire de travail s'y développent plus facilement ; le salaire nominal ne devient stable qu'avec un taux de chômage plus élevé.

Tout à la fin de l'article, les auteurs « translate the Phillips' diagram showing the American pattern of wage increase against degree of unemployment into a relation diagram showing the different levels of unemployment that would be "needed" for each degree of price level change »³. Voici enfin dessinée la fameuse *courbe de Phillips* du graphique 7.9-B qui animera tant les débats. Pour passer de l'une à l'autre, il suffit de retrancher l'accroissement de la productivité de la variation du salaire nominal.

L'intersection de cette courbe avec l'abscisse (point *A'*) donne le taux de chômage correspondant à la stabilité des prix, estimé à 5,5% pour les Etats-Unis. L'objectif d'un chômage limité à seulement 3% devrait être « payé » par une inflation de 4 à 5%. « ... much price rise would seem to be the necessary cost of high employment and production in the years immediately ahead »⁴. Voici posée la fameuse théorie de l'arbitrage (trade off) entre l'inflation et le chômage.

³ Samuelson & Solow [324] pp. 191-192

⁴ Samuelson & Solow [324] p. 192

LA CRITIQUE DE PHELPS ET FRIEDMAN

Les premières flèches furent décochées par Edmund **Phelps**, dans son article « Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment Over Time » (1967). Il y discute la politique optimale de contrôle de la demande globale par l'Etat. A cette fin, il construit une fonction d'utilité sociale dépendant des deux variables que sont le revenu national et l'inflation. L'utilité sociale marginale :

- augmente avec le revenu mais de façon décroissante parce que l'utilité marginale de la consommation décroît, alors que la désutilité marginale du travail ne décroît pas.
- diminue avec l'inflation, car en faisant augmenter le taux d'intérêt nominal, celle-ci suscite une fuite devant la liquidité, qui est un facteur de bien être.

La fonction U donne l'utilité instantanée au temps t en tant qu'elle est dépendante des combinaisons du revenu national y et de l'inflation π . Mais ce n'est pas l'utilité instantanée qui importe, c'est l'utilité intertemporelle ; on l'obtient par l'intégrale de la fonction U définie sur l'intervalle de temps allant de maintenant ($t = 0$) à l'infini. Selon que oui ou non, la société déprécie l'utilité instantanée future par rapport à celle du présent, il faudra maximiser la première ou la seconde de ces deux équations :

$$W = \int_0^{\infty} e^{-\lambda t} \cdot U(y, \pi) dt \quad \text{avec } \lambda \geq 0 \quad (7.37-A)$$

$$W = \int_0^{\infty} U(y, \pi) dt \quad (7.37-B)^5$$

La courbe de Phillips joue un rôle essentiel dans le modèle, car elle associe les différentes combinaisons entre l'inflation et le revenu national (lié inversement au chômage) qui s'offrent à l'arbitrage de l'Etat à chaque instant t .

Phelps introduit un élément qui vient perturber le mécanisme keynésien du trade off et, par là, troubler le résultat de la politique économique : les anticipations des agents relatives à l'inflation. « It is reasonable to suppose that the participants in product and labour markets will learn to expect inflation (and the concomitant money wage trend) and that, as a consequence of their rational anticipatory behaviour, the Phillips curve will gradually shift upward (in uniform vertical displacement) by the full amount of the newly expected and previously actual rate of inflation »⁶. Phelps insiste sur le fait que la montée de la courbe sur le graphique se fait « one to one », par rapport à l'inflation anticipée. Tant que dure l'inflation et qu'elle est correctement anticipée, l'élévation de la courbe de Phillips perdure. Le taux d'inflation associé à un taux de chômage donné est donc appelé à s'élever.

Phelps démontre que les comportements rationnels aboutissent à l'existence d'un taux de chômage d'équilibre u^* qui est le seul stable à long terme. Si on s'en écarte (dans le sens d'un abaissement), l'anticipation de l'inflation élève la courbe de Phillips de telle façon qu'on revient à u^* : « the only steady state Phillips curve is a vertical line intersecting the horizontal axis at u^* »⁷. Le *trade off* n'est que temporaire. Une politique inflationniste permet un accroissement transitoire de l'emploi et du revenu

⁵ Lorsque le futur n'est pas escompté, la méthode est un peu plus compliquée que cette formule, car il faut éviter d'obtenir une utilité intertemporelle infinie. Je n'entre pas dans ces détails.

⁶ Phelps [281] p. 255

⁷ Phelps [281] p. 256

dans le PRESENT, au prix d'une inflation et de taux d'intérêt nominaux toujours plus élevés persistant dans le FUTUR. Ce type de politique ne sera donc préférée (équations 7.37) que si le taux d'escompte du futur est assez élevé.

Dans son modèle, Phelps doit supposer un mode d'anticipation de l'inflation. Comme l'indique la fin de l'avant-dernière citation ci-dessus, il considère que l'inflation réelle d'aujourd'hui est l'inflation anticipée pour demain. « The expected inflation rate adjusts gradually to the actual inflation rate »⁸. L'inflation anticipée varie proportionnellement à la différence entre le taux d'inflation réel et le taux d'inflation anticipé. Tel est le mécanisme de correction automatique des anticipations.

Les mêmes idées seront formulées par **Friedman** à de multiples reprises à partir de 1968 quand parut « The Role of Monetary Policy ». Voici comment Friedman décrit l'enchaînement des événements faisant suite à une action de relance par l'Etat et qui conduisent à l'échec final.

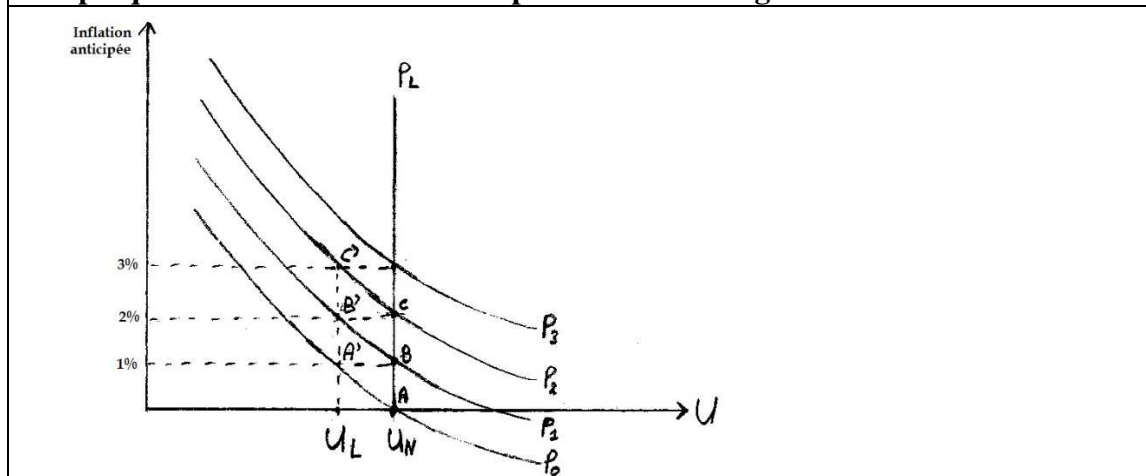
Partons d'une situation stable où aucun changement n'est anticipé. De façon inattendue, la demande globale connaît une stimulation. L'augmentation du prix qui lui est associée, fait croire aux entrepreneurs que leur produit est plus prisé, ce qui les incite à produire plus et donc à embaucher ; ils attirent la main d'œuvre supplémentaire en augmentant le salaire nominal proposé. Les travailleurs (actifs ou à la recherche d'un emploi), prenant l'augmentation du salaire nominal pour une augmentation du salaire réel, répondent à cette demande supplémentaire et travaillent donc plus⁹. Mais cette situation est transitoire. Après quelques temps, les entrepreneurs et les travailleurs se rendent compte de leur méprise : les prix relatifs n'ont pas varié, pas plus que le salaire réel, qui a plutôt baissé, car les prix auront probablement plus augmenté que les salaires. Le salaire réel ne couvre plus la désutilité du travail. Les agents adaptent leur offre en conséquence. En effet, ce sont les grandeurs réelles qui les intéressent et non les grandeurs nominales ; ne pas l'avoir compris est l'erreur la plus importante des partisans de la courbe de Phillips.

Après l'embellie temporaire, l'emploi et le revenu reviennent à leur niveau initial. Pour empêcher ce retour, l'Etat doit produire une inflation supérieure à celle qui est anticipée de façon à leurrer à nouveau les agents qui sont maintenant sur leur garde.

C'est ce qu'indique le graphique 7.11. Il y a une courbe de Phillips à court terme par taux d'inflation anticipé. On part du point A sur la courbe P_0 , correspondant à une inflation anticipée nulle. La relance de la demande globale fait glisser l'économie le long de la courbe vers la gauche. Lorsqu'une inflation de 1% est anticipée, l'économie revient au taux de chômage naturel sur la courbe P_1 (point B). Une nouvelle relance de la demande globale porte l'économie au point B' et ainsi de suite. On assiste à une *accélération de l'inflation*. Le zigzag ramène toujours au *taux de chômage naturel* U_N , base de la droite verticale qui constitue la courbe de Phillips à long terme (P_L).

⁸ Phelps [281] p. 254

⁹ Selon Friedman, le *salaire de réserve* (cf. sous-chapitre 4.3.4) est un salaire réel et non un salaire nominal.

Graphique 7.11 : la courbe de Phillips à court et à long terme

Voyons de plus près *le taux de chômage naturel* brièvement évoqué au sous-chapitre 7.2.5 et qu'on peut rapprocher du taux u^* de Phelps. Selon son auteur, il s'agit du taux résultant de l'équilibre général walrassien, aménagé pour tenir compte des imperfections des marchés du travail et des produits (coût de la mobilité, information imparfaite...). Friedman reconnaît que la science économique ne dispose pas encore du moyen de l'estimer avec précision.

Trois aphorismes de Friedman résument bien sa théorie :

- « There is always a temporary trade-off between inflation and unemployment; there is no permanent trade off »¹⁰.
- « A rising rate of inflation may reduce unemployment, a high rate will not ».
- « Only surprise matters »¹¹.

A partir de 1974, le monde connut une période de *stagflation*, c'est-à-dire la conjonction de l'inflation et du sous-emploi. Considérant cette situation, Friedman estime qu'elle est caractérisée par une courbe de Phillips croissante au lieu de la droite verticale qui est la norme selon lui. Comment explique-t-il cette anomalie ? Le système des prix, moteur de l'équilibre économique, est brouillé par l'inflation, conduisant à des situations infra optimales, notamment le chômage.

LA DEFENSE DE TOBIN

Dans un article publié en 1972, Tobin défend la courbe de Phillips face aux critiques de Phelps et Friedman. Leurs arguments- constate-t-il- impliquent que le chômage aux alentours du taux naturel soit volontaire. Selon ces auteurs, l'accroissement du volume de travail correspondant aux déplacements A-A', B-B' et C-C' sur le graphique 7.10 implique une perte de bien-être, vers laquelle les agents ne tendent que sous l'effet d'une illusion. Tobin estime au contraire qu'à un taux de chômage de 5 à 6% (marge où devrait se situer le taux naturel), l'économie est parfaitement capable créer des emplois dont la productivité marginale atteint le seuil qui les rend plus attractifs que le loisir. Les chômeurs de Friedman sont des gens qui s'abstiennent de saisir les emplois proposés aujourd'hui, mus par l'espoir que les salaires proposés demain seront plus

¹⁰ Friedman [101] p. 11

¹¹ Friedman [106] p. 456

élevés. Tobin doute que le chômage soit une position favorable pour dénicher les emplois de qualité ; un travailleur actif peut changer d'emploi sans trop de difficulté.

Dans l'optique keynésienne, est du *chômage involontaire* celui qui peut être épongé par l'accroissement de la demande globale. Les néoclassiques considèrent la rigidité à la baisse du salaire nominal comme une preuve que le chômage est volontaire. Tobin rappelle la théorie de Keynes selon laquelle il existe un motif rationnel expliquant que les travailleurs acceptent une baisse du salaire réel par l'inflation alors qu'ils rejettent une baisse du salaire nominal : la crainte d'une déstructuration de l'échelle des salaires (cf. sous-chapitre 5.1.1). L'argument contre la courbe de Phillips selon lequel les agents ne se préoccupent que du salaire réel n'est donc pas acceptable. La courbe de Phillips est, selon Tobin, la digne héritière des chapitres de la *Théorie Générale* consacrés à l'emploi et au salaire.

Tobin critique également le concept du *taux de chômage naturel*. Friedman le fondait sur l'équilibre général walrassien adapté pour intégrer les imperfections du marché. Que savent concrètement les économistes sur l'existence d'un tel équilibre, que savent-ils sur son optimalité ?

La théorie de l'*accélération de l'inflation* est excessivement alarmiste. Le discours dominant chez les économistes identifie l'inflation à une catastrophe majeure. Tobin estime au contraire qu'elle est un mal bien léger en comparaison avec le chômage. Le manque de liquidité mis en avant par Phelps paraît maigre pour soutenir la vision apocalyptique de l'inflation. Il est exact que l'inflation lèse les détenteurs d'actifs à revenu fixe. Pour résoudre ce problème, Tobin préconise que le gouvernement émette ses bons de trésor avec une clause d'indexation de leur valeur sur la hausse des prix.

*

Les quelques articles résumés ci-dessus ne constituent que le début de la controverse, dont la suite sera évoquée dans les sous-chapitres consacrés aux *nouveaux classiques* et aux *nouveaux keynésiens*. Les monétaristes et leurs héritiers feront de la courbe de Phillips et de sa critique le centre de gravité de la macroéconomie. Avant d'explorer ce sujet plus avant, arrêtons-nous quelques instants sur la problématique de l'inflation.

L'INFLATION VUE PAR LES KEYNESIENS

Contrairement aux monétaristes, les keynésiens ont plutôt pour vocation de combattre le chômage que l'inflation. Ils ont toutefois consacré quelques réflexions à cet objet. Le premier à s'y être intéressé n'est autre que **Keynes** lui-même. En 1940, il lui consacra un ouvrage de circonstance intitulé « How to Pay for the War ». On y trouve le premier exposé de ce qui sera plus tard appelé l'*écart inflationniste*¹².

Keynes constate que le contexte est en quelque sorte l'opposé de celui qui prévalait lors de la crise des années trente, dont on sait qu'elle fut le terreau de la *Théorie générale*. « We have been accustomed to a level of production which has been below capacity. In such circumstances, if we have more to spend, more will be produced and

¹² Cet écart fait référence au surplus de la demande globale par rapport à l'offre globale, lorsque l'outil de production tourne à sa capacité maximum.

there will be more to buy... But in war time, the size of the cake is fixed. If we work harder, we can fight better. But we must not consume more »¹³.

L'effort de guerre pousse l'économie vers le plein emploi et même plus (travail des femmes, heures supplémentaires...), augmentant largement les revenus individuels disponibles pour la consommation. Mais il détourne parallèlement une part importante de la production vers un canal qui ne lui permet pas de rencontrer cette demande accrue.

Sans réaction du gouvernement, le public dépensera plus d'argent mais ne consommera pas plus de biens, « for prices will rise just enough for the money we spend to be used up by the increased cost of what there is to buy »¹⁴. L'inflation est alors inévitable, mais elle heurte le sens de la justice de Keynes, car elle avantage ceux qui vivent de la vente des biens par rapport aux catégories qui perçoivent un revenu fixe.

Comme réponse politique à cette menace, Keynes préconise l'ÉPARGNE FORCÉE. Une partie du revenu serait obligatoirement déposée sur des comptes bloqués (portant intérêt) que les citoyens ouvriraient dans une institution financière de leur choix. Les sommes déposées financeraient l'effort de guerre ; elles seraient débloquées à la fin de la guerre, idéalement lors de la première récession qui suivrait la guerre, servant alors à la relance de la consommation nécessaire à la sortie de crise.

Ce mécanisme permettrait aux salariés de figurer parmi les créanciers de l'Etat, de garder le fruit de leur travail et du consommer après la guerre. L'inflation non contrariée aurait de toute façon imposé une épargne globale équivalente, puisque l'épargne vaut le revenu moins la consommation et que ces deux grandeurs sont déterminées par ailleurs ; la différence est que, dans ce dernier cas, seule la classe capitaliste aurait épargné, grâce à ses bénéfices accrus. Les syndicats commettraient donc une lourde erreur en exigeant le paiement total et immédiat des salaires. Comme avec le code de la route, le public peut bénéficier des contraintes qu'il s'impose.

Keynes pointe les insuffisances des solutions alternatives :

- le financement de l'effort de guerre par les **taxes** réduirait l'épargne volontaire, alors que celle-ci constitue un complément indispensable ;
- le **contrôle des prix** produirait des pénuries et l'ampleur des subsides qu'il implique mettrait à mal le budget de l'Etat ;
- l'**épargne volontaire** va dans le bon sens et doit être encouragée, mais seule l'épargne obligatoire garantit que la classe salariée ne sera pas mise hors jeu.

Selon Keynes, c'est l'excès de demande globale qui crée l'inflation. En 1949, dans « The Inflationary Process: Some Theoretical Aspects », **Lerner** répète cette conception.

Il écrit : « This is the definition of inflation I wish to use- an excess of demand over supply »¹⁵. L'inflation est le contraire de la déflation (caractérisée notamment par le

¹³ Keynes [185] p. 4

¹⁴ Keynes [185] p. 5

¹⁵ Lerner [224] p. 194

chômage). Dans cette optique, la hausse des prix est la CONSEQUENCE de l'inflation, au même titre qu'une baisse de prix peut résulter de la déflation. Cet effet sur les prix n'est même pas inévitable, puisque des forces politiques ou économiques peuvent le contrecarrer¹⁶.

A la question « why is it bad ? », Lerner répond que le mal ne réside pas dans la hausse des prix en soi, mais dans les perturbations résultant des erreurs d'anticipation. Les choix des agents ne leur apportent dès lors pas le résultat escompté. Lerner pose le même constat que Friedman et, comme lui, déplore l'injustice subie par certaines catégories comme les créanciers. « Inflation is bad because it sabotages one of the most valuable instruments of modern society- the price mechanism »¹⁷.

Pour vaincre l'inflation, il faut réduire la demande excédentaire par les impôts, par la modération des dépenses publiques et par l'encouragement à l'épargne et aux importations¹⁸. Lerner déconseille les mesures de restriction monétaire. La dépense MV peut très bien augmenter à cause de la vitesse de circulation V ¹⁹. En outre, la réduction de M pourrait accroître la préférence pour la liquidité au point de faire entrer l'économie dans une phase de déflation. Lerner pense aussi que moyennant un effort pédagogique, le public est capable de comprendre qu'en période d'inflation, les augmentations NOMINALES ne se concrétisent pas en augmentations REELLES.

Cette thèse de l'*inflation tirée par la demande* n'est pas la seule qu'avancèrent les keynésiens. Il y eut également une explication concurrente : l'*inflation poussée par les coûts*, qui repose sur l'entraînement mutuel cumulatif entre les revenus (principalement salariaux) et les prix. L'opposition entre les deux explications n'est pas aussi simple qu'il y paraît. La spirale salaires-prix intervient également dans l'*inflation tirée par la demande* mais pas en tant que cause première. C'est ainsi que Lerner écrit dans l'article précité: « the cumulative spiralling rise in prices and incomes is merely a result of the attempt to overcome the lag in expectations »²⁰. Parallèlement, la demande globale en excès joue un rôle de transmission dans le processus de l'*inflation poussée par les coûts*.

Deux ans plus tard, dans « Fighting Inflation », Lerner passe la frontière et développe résolument la deuxième explication. Chaque individu, quelle que soit sa catégorie sociale, contribue involontairement à l'inflation : quand il voit les prix et les autres revenus augmenter, il souhaite avant tout éviter d'être le dindon de la farce. Lerner compare la situation inflationniste avec celle d'une panique générale. L'*inflation par les coûts* a comme terreau un haut niveau d'emploi. « The very high level of employment raises the bargaining power of labor to a point where wage increases are easily obtained and passed on in higher prices of the product »²¹. Lerner plaide pour une réorganisation du marché du travail, qui permettrait au salaire de varier sur un intervalle donné lorsque le rapport entre l'offre et la demande le justifie, tout en

¹⁶ On ne peut pas dire que cette conception terminologique se soit imposée.

¹⁷ Lerner [224] p. 196.

¹⁸ La décision de taxer doit toutefois prendre en considération le risque de décourager la production.

¹⁹ Les keynésiens ne partagent pas la vision monétariste de la constance de V .

²⁰ Lerner [224] p. 195.

²¹ Lerner [225] p. 195.

maintenant le niveau général des salaires solidement arrimé au niveau général de productivité.

Un exposé notable de *l'inflation poussée par les coûts* fut fourni par **Kaldor** en 1959. Selon lui, les économistes s'accordent sur l'existence d'un lien entre l'inflation et l'augmentation des salaires nominaux. Sans cette interaction, une augmentation des prix en une fois non seulement rétablirait l'équilibre du marché, mais effacerait les causes de la persistance du déséquilibre. Mais, note-t-il, la part des salaires dans le revenu national n'est pas affectée par cette augmentation des salaires nominaux : « when money wages rise at a faster rate, money profits will also rise at a faster rate »²². L'unanimité des économistes disparaît lorsqu'il est question de la cause de l'augmentation des salaires :

- les uns l'attribuent à la demande des employeurs sur le marché du travail, qui se disputent la main d'œuvre disponible trop rare (demand-pull).
- D'autres la font résulter de la pression des syndicats lors des négociations collectives (cost-push).

Kaldor dit croire à la deuxième cause. Selon lui, le facteur essentiel est « the bargaining strength of labour ». Or celle-ci fluctue avec le cycle économique et atteint son maximum pendant les périodes de prospérité. La raison en est que les employeurs sont beaucoup plus pénalisés par les grèves en période d'intense activité que lorsque celle-ci est faible ; les travailleurs font donc triompher leurs revendications plus facilement lorsque règne le plein emploi. Cette raison est plus puissante qu'une autre pourtant plus souvent citée : qu'en basse conjoncture, les travailleurs se disputent les emplois disponibles et sont donc plus enclins aux concessions.

Selon Kaldor, l'augmentation des prix n'est que le produit INDIRECT des hausses salariales, par le biais de l'accroissement de la demande de produits et services par les salariés. En effet, s'il suffisait aux entreprises de répercuter les hausses salariales sur leur prix de vente, de façon quasi-automatique, elles n'auraient pas de raisons de s'opposer à ces hausses.

La bonne conjoncture économique fait gonfler les profits. Ce sont les profits accrus qui jouent le rôle déclencheur des revendications salariales, bien plus que la hausse du coût de la vie. Les salariés revendiquent de participer au partage du revenu nouvellement créé. En retour, les hausses salariales, en accroissant la demande de biens, favorisent la profitabilité des entreprises. « It is therefore more correct to speak of a profit-wage spiral than of a price-wage spiral »²³.

La distinction entre les processus inflationnistes *cost-push* et *demand-pull* est au centre de l'article de **Samuelson et Solow** examiné ci-avant. Les auteurs mettent en garde contre certaines conclusions simplistes.

- 1- le cost-push se caractériserait par une hausse des salaires nominaux plus élevée que celle de la productivité alors que le demand-pull se distinguerait par un accroissement de la dépense supérieur à celui de la production réelle. En réalité, les deux phénomènes sont présents dans chacun des deux processus.

²² Kaldor [175] p. 190

²³ Kaldor [175] p. 194

- 2- Une augmentation des salaires antérieure à celle des prix révélerait un processus cost-push. Dans le cas contraire, on aurait affaire à un processus demand-pull. De nombreux arguments peuvent être opposés à cette assertion :
- Déterminer lequel est antérieur suppose que soit fixé un début de la période d'observation ; or celui-ci est nécessairement arbitraire.
 - Avec les anticipations, l'effet peut précéder la cause
 - Supposons que l'offre globale et la demande globale s'équilibrent mais qu'il existe de fortes variations sectorielles. La cause de l'inflation ne résidera pas dans les secteurs à forte demande qui augmentent leur prix mais dans les secteurs à faible demande qui ne diminuent pas le leur.
 - En microéconomie, l'augmentation des coûts entraîne une baisse de la production. Empiriquement, les périodes d'inflation ne coïncident de loin pas avec une telle baisse. Peut-être est-il erroné de considérer l'offre et la demande comme des grandeurs indépendantes.

*

Le monétarisme : voir extrait 43

Les nouveaux classiques : voir extrait 47