

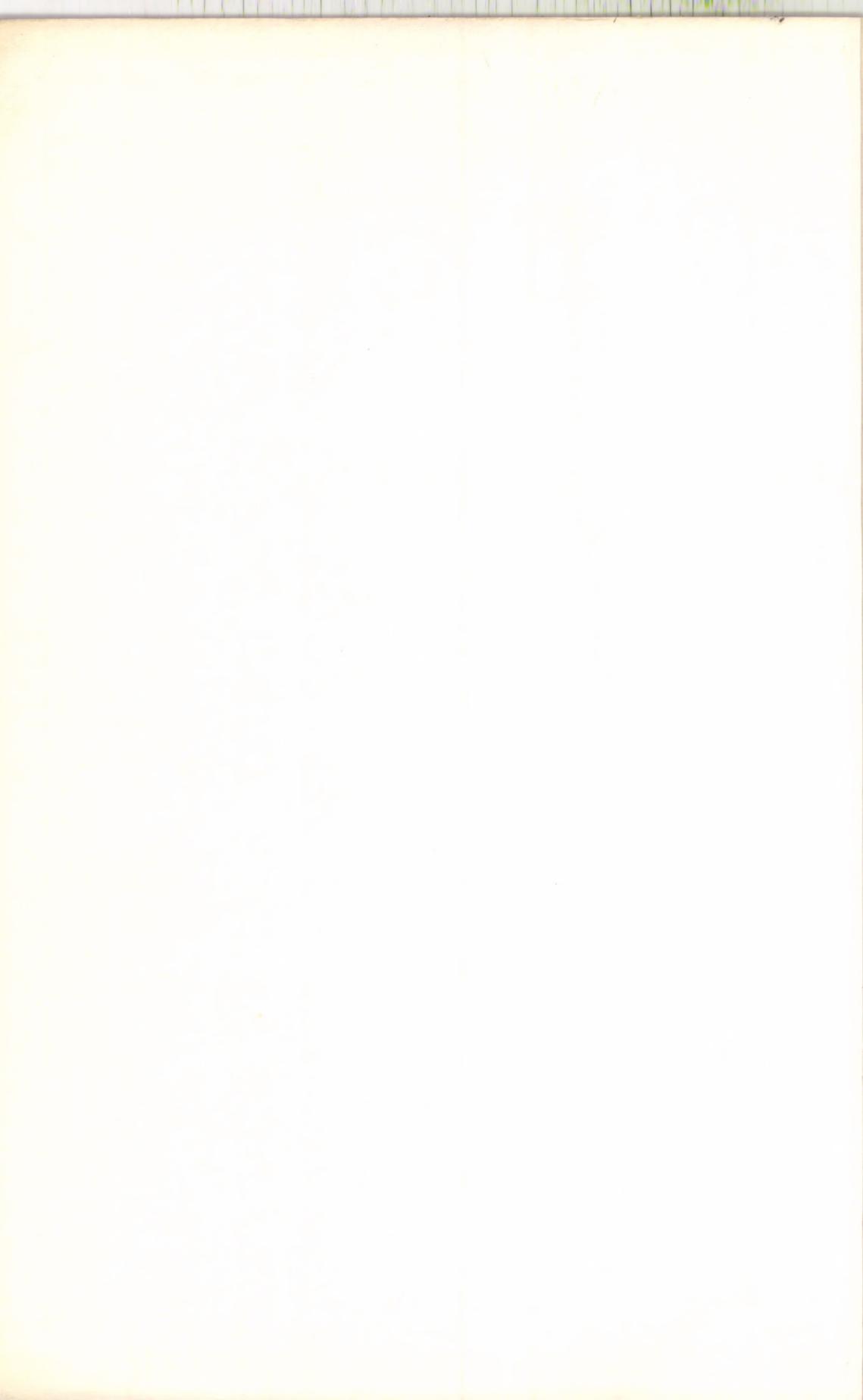
**JÁNOS KORNAI**

*socialisme  
et économie  
de la pénurie*

*Présentation de*  
**MARIE LAVIGNE**

Publié avec le concours du Centre National des Lettres

 *economica*







**JÁNOS KORNAI**

*socialisme*  

---

*et économie*  

---

*de la pénurie*  

---

*Présentation de*

**MARIE LAVIGNE**

*Professeur à l'Université de Paris I*

**Publié avec le concours du Centre National des Lettres**



**ECONOMICA**

49, rue Héricart, 75015 Paris

1984

Cet ouvrage est une traduction du livre publié aux éditions Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, sous le titre *A hiány*, en 1980.

*Traduction* : Lilli Berkó, Kitty Kozma-Dombrowszky et Ildiko Magyar (révisée par Marie Lavigne assistée de Xavier Richet).

© Ed. ECONOMICA, 1984

Tous droits de reproduction, de traduction, d'adaptation et d'exécution réservés pour tous pays.

## PRESENTATION

*Le titre du présent ouvrage pose un domaine, une spécification et un concept.*

*C'est un livre de science économique écrit par un économiste. Mais cette économie-là est enracinée dans le réel, le vécu. Les agents économiques sont des êtres de chair et de sang, non des sujets abstraits à comportement rationnel ou des entités générales telles que « la politique économique de l'Etat ». Et les lois — plutôt les « régularités » — de leur comportement relèvent de l'analyse économique, ce ne sont pas de quelconques appendices psycho-sociologiques venant compléter un schéma d'économie pure se suffisant à lui-même.*

*La spécification précise que l'étude concerne les systèmes économiques socialistes. Parmi eux, elle est centrée sur ce qu'on appelle les économies centralement planifiées de type soviétique. Sont donc exclus les pays socialistes en développement (type Cuba), la Yougoslavie. L'URSS aussi est exclue, non pas que son système soit différent de celui des petits pays d'Europe Centrale, mais parce que les effets de dimension confèrent à son mécanisme des caractéristiques spéciales dont l'auteur ne veut point traiter. Comme celui-ci est Hongrois, il sera occasionnellement fait référence à titre d'illustration à la Hongrie, d'avant ou d'après 1968, c'est-à-dire sous le système de gestion économique traditionnel antérieur à la réforme, et sous le « nouveau mécanisme économique ». Mais disons tout de suite que Janos Kornai n'attache pas une grande importance ni au « particularisme » hongrois ni à la césure de 1968, qui pour lui n'a pas modifié les traits essentiels du système. Il veut surtout montrer que s'il traite d'une économie « stylisée » il ne s'agit pas moins d'un système existant (il ne dit pas, et je ne lui fais pas dire, « réellement existant ! Au risque de décevoir certains, ce type de connotation est tout à fait absent de son livre). Cependant ce livre n'est pas une « Théorie générale de l'économie socialiste ». Il se propose d'analyser de quelle manière tout le fonctionnement d'une économie socialiste est marqué par un phénomène central déterminant, et non pas de décrire pour eux-mêmes tous les aspects de ce fonctionnement. Dans Le penseur de Rodin il y a bien la représentation complète de l'homme, mais toute son attitude, tous les détails de sa musculature, de son expression, convergent vers la pensée qui l'anime. De même, ici, tous les phénomènes micro et macro-économiques ne sont saisis que dans la mesure où ils sont liés à un concept central.*

*Ce concept est celui de pénurie. En hongrois, c'est d'ailleurs le seul nom du titre ; mais pour le lecteur occidental il fallait un peu plus de précision. Pénurie,*

*non rareté qui est un concept d'analyse néoclassique exprimant la limitation de biens économiques sous contraintes. Il s'agit ici de quelque chose de beaucoup plus concret et quotidien : la ménagère sort pour acheter des saucisses et n'en trouve pas ; le chef du service des achats d'une usine se met en quête de tôles calibre 10 et ne peut en obtenir de son fournisseur. Pourquoi cette pénurie est-elle chronique et générale (elle n'existe pas partout, tout le temps et pour tous les biens, mais presque partout, presque en permanence et pour la plupart des biens)? Quels effets a-t-elle sur l'économie à tous les niveaux? Comment modèle-t-elle le comportement des agents économiques? On attend une dernière question. Comment la supprimer? La question ne sera pas posée. L'auteur se défend à de très nombreuses reprises de formuler des normes ou de proposer des solutions. Pourquoi? Le lecteur pourra essayer lui-même de trouver des interprétations. L'un des rares cas où Janos Kornai présente, non pas une recommandation, mais une hypothèse d'élimination de la pénurie, celui du logement (chapitre 19, section 8) nous donne, je pense, une explication assez claire de son attitude.*

*Pénurie: l'auteur avait suggéré «manque». Le mot n'était pas mal choisi dans un certain sens. Il ajoutait à la connotation quantitative d'insuffisance, à la thématique matérielle d'indisponibilité, contenues dans «pénurie», un sentiment de frustration et d'aspiration à une présence. Dans l'esprit même du livre, cette notation eût été justifiée. Hélas, en économie de marché on est matérialiste! Le lecteur eût soupçonné un livre sur la drogue... Le titre retenu ne doit pas nous faire oublier que pour Janos Kornai la pénurie est un concept intégral (autant qu'intégrant et intégrateur). Ce n'est d'ailleurs pas la seule difficulté terminologique que nous ayons eu à résoudre; nous y reviendrons.*

*Le livre s'adresse au premier chef à deux catégories de lecteurs: les économistes au sens large (étudiants, enseignants, professionnels de la gestion, responsables de politique économique...), et tous ceux qu'intéresse le système actuel des pays de l'Est européen. Comment, de ces deux points de départ, peut-on approcher l'ouvrage?*

*Pour les économistes «occidentaux», la personne et l'œuvre de Janos Kornai est connue. Celui-ci, professeur à l'Institut d'économie de l'Académie des sciences de Hongrie, a également enseigné et fait des recherches dans différentes institutions universitaires et académiques de Grande-Bretagne, Etats-Unis, Suède (c'est d'ailleurs à Stockholm qu'a été conçu, à partir de notes de cours, le présent ouvrage). Il a participé à de nombreux colloques et congrès internationaux. La plupart de ses publications sont parues dans sa (difficile) langue maternelle, mais presque tous ses livres et une partie de ses articles ont été publiés en anglais (v. la bibliographie annexe). Parmi ceux-ci, l'un de ceux qui l'a le premier signalé à l'attention des économistes occidentaux a été l'article publié en collaboration avec T. Liptak en 1965 sur «la planification à deux niveaux», et qui est devenu un classique sur les procédures décentralisées de planification. C'est donc en économiste mathématicien qu'il a été d'emblée reçu, ou plutôt en théoricien usant d'instruments de formalisation (voir aussi Planification mathématique des décisions structurelles, 1975, ou plus récemment le volume d'études qu'il a coordonnées en coopération avec B. Martos, Régulation indépendante du prix, 1981). Anti-équilibre, publié en 1971, contenant également de nombreuses formalisations, est à l'origine du «classement» de l'auteur dans un certain courant de pensée, dont il va se démarquer lui-même très nettement: les théories du déséquilibre. On sait qu'au début de la dernière décennie, sont apparus un certain nombre de travaux reformulant la*

théorie walrasienne de l'équilibre à partir de l'idée que les prix n'équilibrent pas nécessairement les marchés, et réinterprétant (ou complétant) la théorie keynesienne de l'emploi en y intégrant les hypothèses de prix fixés avec rationnement.

Il n'est pas étonnant que les travaux de Janos Kornai aient immédiatement suscité l'intérêt dans cette perspective. *Anti-equilibrium* paraît la même année que le célèbre article de Barro et Grossman dans *American Economic Review* (mars) sur « un modèle général de déséquilibre du revenu et de l'emploi ». Plus tard, avec son article d'*Econometrica* (juillet 1979) sur « les systèmes contraints par les ressources contre les systèmes contraints par la demande », en même temps qu'il présente certains concepts de base ultérieurement développés dans le présent ouvrage, il renvoie aux deux situations qui ont le plus retenu l'attention des économistes du déséquilibre, celui des marchés de vendeurs à excès de demande (modèles d'inflation contenue) et celui des marchés à excès d'offre (chômage keynésien).

Indépendamment même des travaux de Kornai, et presque intuitivement, on a très rapidement considéré que les pays socialistes se prêtaient particulièrement à une analyse en termes de déséquilibre. L'existence de prix fixés (par les autorités administratives) n'assurant pas l'ajustement offre-démande, la permanence de pénuries (illustrées par la file d'attente devant les magasins, les attentes de plusieurs années pour obtenir une voiture, un logement), la sensibilité des agents économiques à des signaux indépendants des prix, tout ceci conduisait à penser que ces économies correspondaient au cas d'inflation contenue. D.H. Howard a le premier appliqué le modèle Barro-Grossman aux pays de l'Est. Entre 1976 et 1982, un ouvrage (*Le modèle de déséquilibre dans une économie dirigée*, 1979) et toute une série d'articles, dont la bibliographie annexée au présent ouvrage cite le premier, publiés soit dans des revues générales (*American Economic Review*, *Econometrica*, etc.) soit dans *Soviet Studies*, il a testé un modèle économétrique sur le cas de l'URSS, avec le postulat d'une demande rationnée sur le marché d'Etat des marchandises de consommation, et l'hypothèse d'un marché libre pour ces marchandises (le marché kolkhozien), le modèle comprenant quatre biens, le bien rationné, le bien libre, le travail et l'épargne réelle. Les résultats ont été exemplairement bons; ils ont été contestés principalement sur la validité des données utilisées (notamment des statistiques reconstruites de prix), sur le traitement de la planification (le comportement du planificateur n'est pas pris en compte, la politique économique est une donnée exogène), et surtout quant à la justification de l'hypothèse de base, l'excès permanent de demande sur le marché des biens d'Etat. Sur ce dernier point, un autre modèle à grand retentissement (au moins parmi les soviétologues...) a pris le contrepied de la thèse de Howard en ne postulant pas une demande rationnée des biens de consommation. C'est celui de R. Portes et D. Winter (voir la bibliographie de cet ouvrage pour les références), testé pour quatre pays (Hongrie, RDA, Tchécoslovaquie, Pologne). L'abandon de l'hypothèse a priori du rationnement conduisit les auteurs, en termes d'analyse du déséquilibre, à appliquer la règle dite « du côté court » (voir chapitre 8, section 9 du présent ouvrage). Cette règle implique que les quantités échangées dans une période donnée sont toujours égales à la plus petite des deux grandeurs exprimant la demande globale ou l'offre globale, c'est-à-dire au « côté court » du marché. Il suffit alors, pour savoir s'il y a demande excédentaire c'est-à-dire inflation contenue, de soustraire l'offre globale de la demande globale, et de voir si la grandeur obtenue est positive. C'est

ce que font Portes et Winter, à partir d'une fonction de demande tirée elle-même d'une fonction liant l'épargne aux variations du revenu (du type Houthakker-Taylor) et d'une fonction d'offre dérivée d'une politique déterminée du planificateur. Celui-ci planifie l'offre de biens de consommation d'après plusieurs considérations: il suit le trend à long terme de la consommation; il tient compte des déviations par rapport à leur trend de la production (agricole et non agricole), des dépenses exogènes d'investissement et de défense, et des encaisses monétaires des ménages. Les résultats sont les suivants, tels que les rappelle J. Kornai dans son dernier ouvrage, *Croissance, pénurie et efficacité* (Oxford, Basil Blackwell, 1982, p. 35): on a pu observer « 9 années de demande excédentaire en Tchécoslovaquie (43% de l'échantillon), 13 années en RDA (76% de l'échantillon), 6 en Hongrie (32% de l'échantillon), 5 en Pologne (23% de l'échantillon). D'où il vient que l'offre excédentaire a été le régime dominant dans 2 de ces pays sur 4 ». Intuitivement, voire émotionnellement, on ne peut qu'être « choqué » par ces conclusions: j'ai vu des économistes polonais se sentir quasiment « insultés » par l'idée même que la Pologne ait vécu 17 ans, sur la période 1954-1975 analysée, en régime d'excès d'offre!

Pour Kornai de telles conclusions sont tout simplement absurdes. Non que les auteurs aient utilisé des données fausses ou abusivement recalculées. Mais ils ont commis une erreur fondamentale d'approche, en raisonnant sur un modèle global et « uni-dimensionnel ». Or la règle du côté court ne peut être valable au niveau macro-économique, ni même au niveau micro-économique (en passant, cette critique vise d'autres auteurs également, par exemple Malinvaud). Elle implique que l'on se trouve toujours soit en régime d'excès d'offre soit en régime d'excès de demande, par un raisonnement du type « tiers exclu ». Or l'état normal d'une économie de pénurie chronique voit coexister en même temps, dans un espace multidimensionnel, l'excédent et la pénurie; et non seulement il y a coexistence des deux états, mais relations de causalité entre eux, comme tout le livre se propose de le démontrer.

Il n'est évidemment pas de notre propos de résumer cet ouvrage. Nous voudrions plutôt suggérer un « guide de lecture » et familiariser le lecteur avec la boîte à outils de l'auteur. Cette dernière expression due à Joan Robinson n'a jamais été plus justifiée qu'ici. L'économiste se présente comme un ouvrier méticuleux alignant soigneusement ses instruments: un peu comme un bon plombier expliquant à l'apprenti comment s'y prendre. L'évocation de la plomberie ne vient pas ici par hasard. Le chapitre 21 qui est l'aboutissement macro-économique du livre nous plonge dans un monde hydraulique au milieu de réservoirs, robinets, pompes aspirantes et foulantes, avec des fuites, des joints d'étanchéité, des effets de « siphon »... Avant d'en arriver là, des concepts plus classiques, mais aussi des « néo-concepts », sont utilisés et introduits avec une grande progressivité, spécialement au cours de la première partie du livre qui traite de l'aspect le plus neuf du sujet, « l'ajustement indépendant des prix »; la seconde partie, « l'ajustement en présence de prix », étant d'emblée plus familière au lecteur d'un système économique de marché, mais là encore, dit inlassablement Kornai, il faut se méfier des idées toutes faites et des contresens.

C'est précisément cette méfiance pour les enchaînements d'idées automatisées qui inspire la démarche de l'auteur. Le lecteur superficiel la trouvera peut-être répétitive et pesante: il aura tort. L'économiste savant (c'est-à-dire, aujourd'hui, mathématicien) sera étonné de ne pas trouver de formalisations sophistiquées; l'essentiel des formalisations est renvoyé à deux annexes mathé-

matiques elles-mêmes très simplifiées. L'auteur n'a évidemment pas à prouver qu'il connaît les mathématiques, et sa simplicité est le luxe d'une pensée créatrice. L'amateur de documentation statistique sera déçu: il n'y a aucun tableau de chiffres. Non que l'auteur n'aime pas les chiffres. Mais les statistiques habituelles ne conviennent pas à son propos, et il s'en explique de façon réitérée. Il y aurait, nous-dit-il, toute une batterie d'indicateurs à établir pour mesurer la pénurie, l'état du marché (cf. chapitres 2.10, 5.5, 7.9, 14.5, 15.4, 18.7 — voir par exemple le tableau très complet 18.1); on peut observer et mesurer les données correspondantes, il suffirait de lancer des programmes de recherche appliquée dans les pays socialistes. Enfin l'historien ne trouvera guère d'analyses temporelles. La seule périodisation forte est «avant» et «après» 1968 (la réforme économique hongroise); encore apparaît-elle contingente, puisque l'auteur veut dégager les grandes permanences du système.

«Regarde de tous tes yeux, regarde»: paraphrasant Jules Verne, on peut dire que c'est l'injonction la plus expresse de l'auteur. Regarder quoi? Janos Kornai s'intéresse, dit-il, aux fondements microéconomiques des processus macro-économiques (en quoi à nouveau apparaît une certaine parenté avec les théoriciens du déséquilibre), mais en fait il rejette souvent l'approche micro-économique, déjà trop agrégée, pour considérer le niveau «infra-microéconomique»: ce n'est pas un individu A qui exprime une demande pour un bien B, c'est une ménagère de Budapest qui veut acheter 250 g de saucisses dans le magasin de sa rue. Ces spécifications donnent un caractère évidemment trivial à certains développements; mais la vie économique est là.

La représentation de cette vie est assurément simplifiée. Les acteurs examinés sont pour l'essentiel au nombre de deux: entreprises et ménages. Il s'y ajoute occasionnellement l'organisation publique non marchande, fournisseur de services gratuits ou quasi-gratuits, et contrairement à l'entreprise, dépourvue d'autonomie financière, couvrant ses dépenses non par ses recettes mais par les subventions du budget d'Etat. Seul le marché «officiel» est examiné; l'économie informelle, ou seconde, n'est pas traitée. On raisonne pour l'essentiel en économie fermée, sans commerce extérieur. La production est industrielle; on ne traite pas de l'agriculture. La planification n'est pas traitée comme telle. Elle intervient en première partie (ajustement sans prix) sous le visage concret du «répartiteur» (rationneur) des biens d'investissement; dans la seconde partie (ajustement en présence de prix) sous la forme des autorités chargées de la régulation économique.

Voilà déjà qui rassure; traduisant en langage conventionnel, on voit s'esquisser un modèle avec deux marchés de biens (production et consommation), un marché du travail, des ajustements en courte et longue période... Halte-là, nous dit Kornai. Ne brûlons pas les étapes: commençons par l'ajustement instantané (avant le long et même le court terme) du producteur: parce que dans l'économie concrète la production précède la consommation et que la racine du problème se trouve ici. On va donc suivre pas à pas le producteur, en le prenant un matin donné où avec toutes ses ressources données il doit faire face à son programme de production. Ce «producteur» lui-même a plusieurs casquettes: il est le responsable d'un atelier de fabrication; il achète des matières premières, des pièces détachées; il vend des produits; il réclame des contingents de biens d'investissement à son répartiteur.

La première question est de savoir sous quelles contraintes se déroule l'activité de production. Ici apparaît la distinction essentielle entre activité contrainte par la demande et activité contrainte par les ressources. Le premier

cas est bien connu, c'est celui des économies de marché : la firme ne peut vendre plus que la quantité demandée par les acheteurs aux prix donnés. Ajoutons que l'entreprise contrainte par la demande a également une contrainte de budget dure : elle « pourrait » physiquement produire plus que la demande pour son produit, mais elle se heurterait alors à sa contrainte de budget : elle doit couvrir ses dépenses par ses recettes. Au contraire, en économie socialiste planifiée, la firme se heurte à une contrainte de ressources : elle ne peut offrir plus car elle ne peut se procurer davantage d'inputs. Cela s'associe à une contrainte budgétaire lâche ; bien sûr théoriquement elle doit couvrir ses dépenses par ses recettes, mais si elle fonctionne à perte elle ne sera jamais mise en faillite. Elle est dans ces conditions d'autant plus incitée à produire jusqu'à la limite de la contrainte de ressources : a) que le plan qui lui est imposé est traditionnellement « tendu » (cf. 3.2) ; b) que la demande qui lui est adressée, spécialement quand elle émane d'autres entreprises, est « quasi-insatiable ».

Il en résulte donc, jour après jour, une pénurie chronique de ressources : « telle matière manque, une machine tombe en panne, un ouvrier n'est pas venu au travail ». La ressource manquante crée immédiatement un goulot d'étranglement, en ce qu'elle limite la production à son niveau. En même temps, la pénurie de la ressource la plus rare crée une situation d'excédent pour les autres ressources complémentaires. Cette notion d'excédent est, elle aussi, cruciale. Janos Kornai l'appelle *slack* (le mot anglais est employé au texte hongrois) : ce n'est à proprement parler, ni un surplus, ni une réserve (puisque'il n'est pas « mobilisable » tant que la contrainte de la ressource rare n'est pas levée). Cet excédent est à distinguer de l'excédent « mobilisable » dans les économies contraintes par la demande, où on trouve toujours une certaine quantité d'inputs complémentaires immédiatement mobilisables en cas d'accroissement de la demande : cet excédent-là « donne du jeu » à la production, tandis qu'en économie socialiste la production fonctionne sans « jeu ».

La pénurie est génératrice, de proche en proche, de pénuries. En effet le producteur qui ne trouve pas la ressource désirée va s'orienter vers un « deuxième choix » (plus cher, ou de moins bonne qualité) ; il procédera à une substitution forcée : celle-ci conduit à une demande accrue du bien substitué et accélère sa pénurie. Remarque essentielle : cette combinaison de pénuries et excédents a pour chaque pays à chaque moment une dimension « normale » que les agents économiques intègrent dans leur comportement ; c'est seulement lorsque la pénurie dépasse une « limite de tolérance sociale » qu'ils font entendre des « signaux » (protestation, « grogne », etc.) ; en ce cas la pénurie revient à son état « normal », et c'est l'existence même de ce processus de régulation qui permet de dire que la pénurie n'est pas un « phénomène de crise » en soi. (Elle peut le devenir. Je suppose que J. Kornai l'admettrait pour le cas polonais). Elle correspond à un état durable d'équilibre non walrasien (7.7).

Le comportement de l'entreprise est ensuite décrit dans ses ajustements à court terme avec des concepts connus de la théorie du rationnement : « ajournement », « recherche », « attente ». Ces ajustements se font avec des frictions liées à l'information imparfaite, aux erreurs de prévision, aux hésitations et « vacillations » des agents. Les frictions contribuent au maintien simultané de la pénurie et de l'excédent et en augmentent la rigidité

L'essentiel du modèle d'une économie contrainte par les ressources est ainsi acquis. Il reste à compléter l'adaptation du producteur à long terme. Ici il est le « demandeur », plus exactement le « réclamant », d'un quota de biens d'investis-

sement qu'il veut le plus élevé possible puisqu'ici non plus il n'y a d'autre contrainte que celle, physique, de la ressource: «soif d'investissement» et «volonté d'expansion» vont marquer son comportement, de même qu'à court terme c'était la «tendance à amasser» (des stocks d'inputs) et la «chasse à la quantité», l'impulsion à l'accroissement quantitatif de la production. Le producteur est enfin aussi demandeur de travail. Comme tout input le travail est en pénurie; le marché du travail est contraint par la ressource; le taux d'activité est très élevé. Il y a donc pénurie de main-d'œuvre et en même temps, comme pour les autres inputs, excédent, c'est-à-dire «chômage sur le lieu de travail» (chapitre 11.6).

C'est seulement au livre II (Ajustement en présence des prix; notez bien, pas «par» les prix) que va enfin apparaître le consommateur, et encore: pas tout de suite. Auparavant il nous sera répété que la firme socialiste a une contrainte budgétaire lâche ou presque relâchée. C'est bien en quoi le schéma de Kornai se distingue des modèles de déséquilibre en inflation contenue, où les firmes maximisent leur profit sous contrainte technologique et sous contrainte de rationnement; il se démarque expressément de Clower sur ce point (13.10). Cette caractéristique vaut pour les systèmes socialistes après les réformes économiques aussi; celles-ci ont certes voulu introduire la motivation de maximisation du profit, mais sans changement des autres conditions de fonctionnement du système. Pour la même raison la firme n'est pas sensible au prix; elle ne s'ajuste pas au prix, ce sont les prix qui sont ajustés le cas échéant par répercussion des coûts dans un contexte d'inélasticité de la demande. On se trouve en économie «partiellement monétisée» avec tendance permanente à la dérive du prix du côté des offreurs (de biens ou de travail). Ceci donne naissance, à côté des prix fixés bien connus dans la pratique des pays socialistes (représentant la résistance des autorités à la dérive du prix), aux prix dits «pseudo-administrés» car ils sont apparemment fixés, mais en fait déterminés par le vendeur et acceptés par les autorités de régulation.

Procédant ensuite vers les choix des ménages, l'auteur décrit le monde non-walrasien de l'affectation des biens par rationnement (combinée ou non avec le schéma walrasien du marché) et le comportement des ménages, qui eux, au contraire des firmes, ont une contrainte budgétaire dure (ils ne peuvent en principe dépenser plus qu'ils ne gagnent). La pénurie sur le marché des biens de consommation frappe d'abord les biens rationnés à prix nominaux, avec des conséquences analogues à celles observées dans le secteur productif (substitution forcée, queues, etc.). Mais il n'en résulte pas que toute la monnaie non dépensée dans ces conditions soit de l'épargne forcée, et là Kornai s'attaque à un «mythe» très répandu concernant les pays socialistes. La hausse des prix est-elle susceptible d'éliminer la pénurie?

Probablement dans certains cas, répond Kornai: ainsi une hausse des tarifs de blanchisserie provoquerait un renoncement à l'utilisation de ce service par un certain nombre de consommateurs, et pour ceux qui seraient disposés à payer le prix, une amélioration qualitative du service (rapidité, plus de soin dans l'exécution, etc.). Mais il existe très peu de biens et services «purement de consommation»; la demande pour les biens de consommation émane très souvent simultanément des ménages et des entreprises. Prenons le cas du logement. Une hausse des loyers libérerait des appartements, parce que les ménages, confrontés à une contrainte budgétaire dure, ne pourraient tous supporter cette hausse et devraient s'installer alors dans des appartements plus petits, partagés avec d'autres occupants, etc. Mais le secteur des entreprises, à

contrainte budgétaire lâche, chercherait immédiatement à récupérer les logements vides à usage de bureaux; l'expérience a montré que les interdictions administratives en ce domaine ont un effet quasi-nul face à la pression des entreprises. On peut en outre se demander si l'élimination de la pénurie par la hausse des prix, à supposer qu'elle soit possible, n'entraîne pas des effets négatifs supérieurs à ses avantages. Le logement est un exemple. Pendant de longues années les loyers des logements d'Etat sont restés stables; leur hausse provoquerait des effets de redistribution importants, mal supportés socialement; c'est un exemple parmi d'autres de ces prix que Kornai appelle « crispés », « piégés dans la stabilité ».

Toute l'analyse qui précède suggère que la monnaie ne peut jouer un rôle actif dans ce système. L'économie est « semi-monétaire ». La passivité monétaire est maximale dans le secteur des entreprises, ce dont témoignent les ajustements à court terme (rôle du crédit) et à long terme (financement des investissements). Il ne peut donc y avoir de politique monétaire autonome, et les séductions récentes des thèses friedmaniennes qui ont conquis certains économistes hongrois sont illusoire : conclusion encore réaffirmée, dans une polémique avec les théoriciens du déséquilibre, à la fin du chapitre qui récapitule le fonctionnement macro-économique du système en termes particulièrement « physiques » puisqu'empruntés à l'hydraulique.

Le chapitre terminal du livre nous paraît essentiel car il fournit une clé supplémentaire d'interprétation. A propos des économies socialistes, la question est souvent posée de savoir pourquoi elles n'explorent pas sous une pression sociale engendrée par les inefficacités du système. Pour l'opinion publique occidentale, non seulement il est impossible d'être « heureux » dans les pays de l'Est, mais toutes les difficultés de la vie quotidienne, les queues, les lenteurs bureaucratiques, etc., devraient par leur accumulation même conduire à un sentiment d'« insupportable » provoquant la Crise. Or cela ne se produit pas; ou bien, si une explosion a lieu (Pologne) elle est suivie lentement d'un retour à un état plus ou moins stable. Pourquoi?

Ce dernier chapitre, ainsi qu'une interview donnée après la publication du livre en hongrois à une revue hongroise de psychologie (cf. Acta Oeconomica, vol. 26 (3-4) 1983) l'expliquent. C'est vrai, il y a une forme « socialiste » de « stress » : une exaspération quotidienne de ne pouvoir trouver ce qu'on cherche, cirage, ou prise électrique; la fatigue de la queue; l'humiliation d'être tout le temps rabroué par des employés eux-mêmes harassés. Mais en même temps il y a un sentiment de « normalité » : on s'habitue. Le seuil de tolérance n'est franchi que si ces conditions de vie s'aggravent brutalement. Qui plus est, la pénurie même engendre un certain confort, une sécurité : il n'y a pas à faire de choix, on prend ce qu'il y a, c'est-à-dire, presque toujours, le « second choix ». Cela crée bien sûr une frustration, mais « on vit avec », quitte à grogner ou à « râler ». Le consommateur socialiste n'est pas passif et muet comme on se le représente presque toujours : il accompagne ses pérégrinations à travers la pénurie de « rouspétances », qui forment un exutoire. Il serait probablement désarçonné si tout à coup il devait, effectivement, faire des choix.

D'où la notion très forte de « paternalisme ». L'entreprise, le citoyen, sont à l'égard de l'Etat comme des enfants à l'égard de parents à la fois autoritaires, moralisateurs et à ressources modestes. L'enfant est protégé, on lui interdit de faire des bêtises, on lui garantit le gîte, le couvert, pas trop de jouets et de chocolat; l'enfant se plaint, réclame, exige sans tenir compte des contraintes des parents. Mais il ne peut rien lui arriver, il ne sera pas mis à la porte,

*l'entreprise ne tombera pas en faillite, le travailleur aura un emploi. Alors l'enfant rêve à ce qu'il ferait avec de l'indépendance et plein de sous : il ne comprend pas qu'alors il se heurterait à des gens plus forts que lui, qu'une fois son argent inconsidérément dépensé personne ne lui donnerait de quoi finir le mois. Il ne peut avoir à la fois l'indépendance et la sécurité : tout l'échec des réformes économiques à l'Est est inscrit là. Aucune issue, alors ? Discrètement Kornai évoque les résultats du nouveau mécanisme hongrois : il peut y avoir des parents évolués et des enfants intelligents, mais même alors, rien n'est réglé pour de bon car les pesanteurs historiques sont toujours là ; il reste l'espoir de les surmonter un jour.*

\*

\*\*

*Je souhaite, avant de laisser la parole au Professeur Janos Kornai, préciser que cette traduction a été une entreprise collective. En tant que « réviseur » de la traduction initiale du hongrois en français, j'ai régulièrement correspondu avec Mmes Lilli Berko et Kitty Kozma-Dombrowszky, à propos de la façon de rendre telle finesse du texte, telle complexité d'un concept hongrois. Nous avons cherché avec elles comment transmettre la « couleur locale » de l'original, le « ton qui fait la musique » sans trop dérouter le lecteur français. J'ai fortement bénéficié de cette coopération, et je voudrais rendre hommage non seulement à la compétence et à l'énorme travail des traductrices, mais aussi à leur engagement passionné et créateur. Tout au long de ce travail les conseils de l'auteur m'ont été très précieux. Xavier Richet, maître assistant à l'Université de Lyon III et spécialiste de l'économie hongroise, a relu l'ensemble du texte et contribué à sa version définitive, Françoise Conac, chargée de recherche au CNRS, a assuré avec moi la tâche ingrate de relecture des épreuves. La présente publication en français est le fruit de tous ces efforts, qui ont permis à une grande œuvre d'être accessible au lecteur français.*

Marie Lavigne ;  
Professeur à l'Université de Paris I  
Directeur du Centre d'économie  
internationale des pays socialistes



## AVANT-PROPOS

En 1976-1977 j'ai passé quinze mois en Suède à l'invitation de l'Institut d'Etudes Economiques Internationales de l'Université de Stockholm. J'avais entre autres à faire une série de conférences sous le titre «Economie de la Pénurie». Ce livre est issu des notes de ces conférences.

J'ai beaucoup appris des discussions et débats menés avec le public assistant à mes conférences, avec mes collègues de l'Institut, et les membres d'autres universités et instituts de recherche. Je souhaite exprimer mes remerciements, pour leurs stimulantes questions et leurs précieuses remarques, tout particulièrement à Åke E. Anderson, Rolf Eidem, Sven Grasmann, Pentti Kouri, Harvey Lapan, Clark Leith, Assar Lindbeck, Erik Lundberg, Lars E. O. Svensson, Jörgen W. Weibull, et Bengt-Christian Ysander.

Je pense avec gratitude à mes hôtes suédois. Les problèmes traités dans mon livre me sont devenus familiers au cours de ma vie en Hongrie et de ma participation active à ce qui s'y passait. Mais une absence temporaire et la distance qui m'a séparé de mon pays m'ont facilité l'approfondissement de ces problèmes. L'appui généreux de l'Institut de Stockholm m'a permis, pendant une longue période, de concentrer mes efforts exclusivement à la rédaction de ce livre.

Je saisis cette occasion de remercier tous ceux qui m'ont aidé, de retour à Budapest, à achever ce manuscrit en m'apportant une assistance à sa fabrication et à la solution de questions techniques; en particulier à Mariann Dicker, Zsuzsa Kapitány, Maria Lackó, Edit Makó, Péter Mihályi, Judit Szabó, et Teca Zimányi.

Je remercie les traductrices, Dr. Lilli Berko, Dr. Kitty Kozma-Dombrowszky et Madame Ildiko Magyar, pour leur dévouement et leur travail. Je suis très reconnaissant au Professeur Marie Lavigne d'avoir révisé et amélioré la traduction française, et d'avoir par sa présentation introduit le lecteur français aux idées discutées ici. Je remercie enfin le Professeur Xavier Richer et Madame Françoise Conac, qui ont assisté Marie Lavigne dans ses tâches «éditoriales».

Janos Kornai



## NOTATION

Les symboles des nombres réels sont en italique, les symboles des vecteurs sont en italique demi-gras. Un astérisque (\*) ajouté au symbole d'une variable dénote *la valeur normale* de la variable. Un chapeau ^ au-dessus d'un symbole dénote *la limite supérieure*.

Lorsqu'un même concept figure dans plusieurs chapitres de ce livre, il recevra partout la même notation aux divers endroits. Pour ces concepts certaines lettres des alphabets latin et grec sont utilisées ; leur liste figure ci-après. Les autres caractères latins et grecs dénotent différents concepts dans différents chapitres du livre, mais seulement les concepts qui figurent exclusivement dans tel ou tel chapitre. Même dans ces cas, un symbole particulier dénotera le même concept au cours de l'ensemble du chapitre en question.

Certains des symboles dans la liste ci-après désignent des concepts définis d'une manière concrète. D'autres serviront à désigner des familles de concepts. Par exemple, tous les types d'indicateurs de pénurie sont désignés par un  $z$ . Dans certains chapitres telle ou telle catégorie d'indicateurs de pénurie sera également définie en termes concrets, mais la lettre  $z$  sera toujours utilisée comme symbole de tous les types d'indicateurs de pénurie (comme symbole de base, complété d'une notation spéciale ; nous aurons par exemple le symbole  $z_L$  comme symbole pour les indicateurs de la pénurie pour la main-d'œuvre).

L'expression  $\mathbf{x} \geq \mathbf{0}$  signifie que tous les composants du vecteur  $\mathbf{x}$  sont non négatifs. La signification de l'expression  $\mathbf{x} \geq \mathbf{0}$  est que tous les composants du vecteur  $\mathbf{x}$  sont non négatifs, mais qu'au moins un composant est positif.

Nous utiliserons la notation abrégée suivante :

$$(x)_+ = \begin{cases} x, & \text{si } x \geq 0, \\ 0, & \text{si } x < 0 \end{cases}$$

- $a$  = coefficient d'input
- $c$  = coût
- $d$  = demande
- $g$  = consommation
- $p$  = prix
- $P$  = indice de prix
- $q$  = excédent
- $s$  = offre

- 
- t = temps  
u = stock d'ouputs  
v = stock d'inputs  
w = friction  
x = production  
y = échanges, chiffre d'affaires  
z = pénurie  
 $\beta$  = degré de relachement (dureté) des contraintes budgétaires  
 $\zeta$  = paramètre de rigidité  
k = degré d'utilisation de la capacité  
 $\mu$  = propension à la substitution forcée  
q = paramètre de résistance  
 $\tau$  = temps de retard

## CHAPITRE 1

# INTRODUCTION

### 1.1 Esquisse du sujet principal

Le mot «pénurie» dans le titre de ce livre est une dénomination résumant un grand groupe de phénomènes. Ce à quoi tout le monde pense en entendant ce mot est la pénurie de biens de consommation ou de logement, ou bien la queue à faire au sens strict du mot devant le magasin du boulanger ou du boucher; il peut également s'agir d'une queue imaginaire, comme lorsqu'on attend l'installation d'un téléphone ou l'admission à l'hôpital. Des phénomènes semblables dans la production sont la pénurie de la main-d'œuvre, la pénurie de matériaux, la pénurie de pièces détachées, ou la pénurie de courant électrique.

Toute une série de phénomènes économiques sont évidemment reliés à ceux que nous avons énumérés plus haut: la tension sur le marché des biens d'investissement puisque la demande en dépasse régulièrement l'offre; le déficit chronique de la balance des paiements et la pénurie concomitante de devises étrangères.

Il y a de nombreuses dénominations en usage dans la science économique pour expliquer l'ensemble de ces phénomènes ou tout au moins quelques-uns de leurs traits significatifs. Les plus importantes sont les suivantes: «économie de pénurie» (c'est la traduction du mot allemand *Mangelwirtschaft*); «marché des vendeurs»; «inflation réprimée»; «planification tendue»; «planification ambitieuse à l'excès»; et «surchauffe» de l'économie. L'auteur de ce livre a introduit deux expressions supplémentaires: «rush» (course, précipitation) dans la croissance et «succion» sur le marché. Ces dénominations ne sont pas entièrement identiques; elles ne sont pas de simples synonymes. Cependant, leur énumération conjointe provoquera certainement des associations de la part du lecteur.

Dans ce chapitre je ne cherche pas à définir exactement le concept de «pénurie». J'espère que d'abord les exemples, ensuite les références aux nombreuses sortes de dénominations utilisées dans la littérature suffiront à donner une idée du sujet de ce livre.

Peut-être ne sera-t-il pas nécessaire de s'étendre longuement sur l'importance des phénomènes de pénurie. Ils peuvent affecter la vie quotidienne des gens sous des centaines de formes différentes. La pénurie peut bouleverser

les plans d'achats du consommateur et causer fréquemment des difficultés dans l'offre des biens de consommation. On perd beaucoup de temps de loisir en attendant dans le cabinet du médecin ou dans un magasin. On n'exagère nullement en affirmant que la pénurie de logement peut affecter vitalemment une famille ou que les restrictions à l'entrée dans l'enseignement supérieur peuvent sérieusement affecter l'avenir d'un jeune homme au début de sa carrière. Et, bien entendu, on éprouve les conséquences de la pénurie non seulement comme consommateur, mais aussi comme producteur. Le directeur, le contremaître et l'ouvrier sont confrontés de façon réitérée aux troubles causés par la pénurie de matériaux ou de main-d'œuvre, avec toutes les tensions concomitantes. Finalement la pénurie affecte les relations humaines; les relations entre le consommateur et le producteur, entre le vendeur et l'acheteur, entre la personne décidant du rationnement et celle bénéficiant des rations.

La pénurie est, soit comme la cause d'autres phénomènes, soit comme leur conséquence, liée par des millions de liens à d'autres composants du système économique: aux prix et aux salaires, à la planification et au marché, à la politique financière et monétaire, aux stimulants matériels et moraux.

Bien que l'importance de la pénurie ait été reconnue depuis longtemps par les économistes et qu'elle ait été traitée dans de milliers de livres et d'études, je n'ai pas connaissance d'un livre qui la retiendrait comme sujet exclusif. Le présent ouvrage est la première tentative de passer en revue les problèmes économiques de la pénurie d'une façon compréhensive.

Certains des phénomènes de pénurie esquissés plus haut peuvent apparaître dans n'importe quel système économique. Un certain nombre d'entre eux ne sont pas inconnus dans les pays capitalistes développés, en particulier dans les périodes de haute conjoncture ou de guerre. A présent, la pénurie de l'énergie devient plus intense dans un certain nombre de pays capitalistes. Des difficultés semblables sont aussi attendues à l'avenir. Des phénomènes de pénurie apparaissent sous des formes variées dans les pays en voie de développement non socialistes. Cependant, dans ce livre, je ne vais pas traiter de ces pays, mon étude est centrée sur les systèmes économiques *socialistes*.

Je voudrais souligner que mon œuvre ne vise pas l'élaboration d'une théorie *générale* de l'économie socialiste; je traite des versions de l'économie socialiste qui ont été établies en Europe orientale. Je considère surtout les petits pays de l'Europe de l'Est. Bien que ces économies soient semblables à l'économie soviétique, cette dernière présente également des traits spéciaux qui s'expliquent par les dimensions énormes de l'Union Soviétique. Mon livre ne traite pas de ces caractéristiques spéciales. La Yougoslavie est également exclue de l'examen, parce que son système est par essence différent de celui des autres pays de l'Europe de l'Est. Je ne connais pas suffisamment les pays socialistes d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine. Je ne pourrais pas prendre position sur le point de savoir s'il y existe des phénomènes semblables à ceux des pays de l'Europe de l'Est.

Il sera évident pour un spécialiste familier des problèmes relatifs aux pays de l'Europe de l'Est que ce livre a été écrit par un auteur *hongrois* inspiré par les expériences rassemblées en Hongrie. Bien que je ne le nie pas, bien entendu, je m'efforce d'aller au-delà de recherches concernant exclusivement la Hongrie. «L'économie socialiste» qui est traitée dans ce livre est un

modèle « stylisé » faisant abstraction des particularités hongroises, ou polonaises, ou bulgares.

Si, d'une part, je souligne la nature abstraite de modèle, je dois, d'autre part, ajouter que mon intention est de décrire quelques traits des systèmes de l'Europe orientale historiquement développés et *existants*, ceci sous une forme générale. Je ne m'occupe pas de systèmes socialistes hypothétiques, ou du point de savoir à quoi une économie socialiste ressemblerait si elle fonctionnait autrement qu'elle ne le fait.

Si, dans ce qui suit, le livre utilise le terme « économie socialiste » sans aucun attribut distinctif, il doit toujours être interprété dans le sens restreint mentionné plus haut : c'est toujours le modèle abstrait des économies socialistes fonctionnant à l'heure actuelle en Europe de l'Est (Yougoslavie exclue).

Bien que nous ayons ainsi rétréci la sphère de l'examen, des distinctions ultérieures sont encore nécessaires. En Europe de l'Est des changements profonds ont eu — et ont encore — lieu dans les institutions et dans les systèmes de gestion de l'économie socialiste. Cette tendance se manifeste avec une clarté particulière en Hongrie : depuis la réforme de 1968, l'autonomie des entreprises a augmenté, les directives du plan concernant la production courante ont été éliminées, et le rôle des marchés s'est accru. Dans certaines analyses suivantes nous allons préciser si elles concernent le système de gestion économique socialiste *traditionnel* d'avant la réforme, ou le système *d'après la réforme*. L'ouvrage s'intéresse principalement à la première période, et n'entreprend pas une description détaillée de la structure postérieure à la réforme. Toutefois, quand la situation d'après la réforme est traitée, cela est toujours fait en considérant les expériences hongroises réalisées jusqu'en 1978.

Il se peut que quelques-unes de mes constatations soient également valables pour une sphère plus large et qu'elles puissent être appliquées également dans des systèmes non socialistes. En quelques endroits je ferai, fût-ce brièvement, des commentaires sur tel ou tel trait de l'économie capitaliste, surtout aux fins d'une comparaison. La méthodologie, la formalisation, et certaines des suggestions sur l'observation et la mesure peuvent aussi s'avérer utiles pour l'examen des systèmes qui ne sont pas caractérisés par la pénurie, mais par son opposé : le chômage et la sous-utilisation des ressources<sup>1</sup>. Si je parviens à de tels résultats, démonstratifs au-delà de l'étude d'une économie socialiste, je les considérerais comme une sorte de prime ! L'objectif immédiat de mes efforts est cependant plus modeste. Je voudrais jeter une certaine lumière sur les phénomènes de pénurie dans l'économie socialiste (avant tout dans l'économie hongroise), sur leurs causes et leurs conséquences.

---

1. Les différents chapitres et, au sein d'un chapitre, les différentes sections pourront différer les uns des autres en ce qui concerne les degrés de généralisation. Le livre procède à quelques analyses entièrement générales couvrant *toutes* les économies. En d'autres endroits nous pensons au modèle abstrait de l'économie *socialiste de l'Europe orientale* sans aucune distinction historique et nationale. En d'autres lieux encore, nous discutons exclusivement l'état *traditionnel* d'avant la réforme, ou bien seulement l'état *d'après la réforme*, ce dernier peut-être seulement fondé sur les expériences hongroises. Ces ascensions et descentes à des niveaux de généralisation plus ou moins élevés sont inévitables. Nous essayerons de faciliter la tâche au lecteur en attirant chaque fois son attention sur la sphère couverte par l'analyse.

Quiconque jette un coup d'œil sur le contenu de ce livre pourra penser qu'il tient en main un manuel complet sur l'économie socialiste. En effet nous allons couvrir presque tous les chapitres importants de l'économie : la micro- et la macroéconomie, les décisions à court et long termes, la demande, l'offre, les prix et les salaires, l'emploi et le rôle de la monnaie ; les ménages et les entreprises. C'est exact mais tout cela n'est passé en revue que du point de vue *de la pénurie*. Par exemple, en parlant des prix, le livre n'offre pas une théorie générale des prix, ni une description empirique globale de l'évolution effective des prix, il ne nous parle des prix que dans la mesure où ils sont étroitement reliés au problème de la pénurie. Les autres questions seront traitées de la même façon.

Je pourrais illustrer ce qui précède par l'exemple suivant. Imaginons un livre de mille pages qui traite de la pénurie comme elle apparaît dans toutes sortes de systèmes économiques. Et imaginons un autre livre, mettons de deux mille pages, qui explique tous les problèmes de l'économie socialiste. L'étude présente comprend alors les six cents pages communes au livre de mille pages et à celui de deux mille pages. Cela revient à dire que mon sujet est l'intersection de deux grands ensembles de problèmes : « l'économie générale de la pénurie » et « l'économie du socialisme ». Je prie le lecteur de ne pas exiger — qu'il soit d'accord ou non avec ces six cents pages — les deux mille quatre cents pages que ce livre n'a pas l'intention de traiter.

Un problème de base de l'économie capitaliste est de savoir comment atteindre le plein emploi. Pendant la grande crise de 1929 cette question devint aiguë à l'extrême. Voilà pourquoi les économistes étudiant le capitalisme ont nécessairement dû accorder leur attention au chômage et à la sous-utilisation des ressources. Quelles qu'aient été les contributions de savants éminents, comme Keynes et, avant lui, l'Ecole suédoise et Kalecki, ce fut la pression des problèmes sociaux qui plaça le sujet au centre de l'attention. Bien que, pendant les années suivant la deuxième guerre mondiale, beaucoup aient pensé que le capitalisme avait finalement surmonté cette difficulté, elle se trouve à nouveau à l'ordre du jour et, par conséquent, elle est devenue une fois de plus un sujet central de la science économique appliquée au capitalisme. Le problème de l'économie socialiste — si je puis dans ce chapitre le poser d'une manière exagérément simplifiée — est exactement inverse. Cela veut donc dire qu'au lieu de la sous-utilisation, il y a la « surchauffe » ; au lieu d'un niveau relativement bas de demande il y a un niveau relativement trop élevé ; au lieu du chômage, une pénurie de main-d'œuvre, et ainsi de suite. La pénurie joue un rôle central semblable, pour la compréhension d'un certain nombre de problèmes de l'économie socialiste, à celui de l'analyse du chômage pour l'étude du capitalisme. Ce sont des problèmes actuels réels de la société socialiste qui contraignent les chercheurs travaillant sur l'économie socialiste à élaborer une théorie afin d'expliquer cette série de phénomènes.

## 1.2 Description, méthodologie, explication

Je considère comme ma tâche primordiale de décrire les *phénomènes* comme tels. Ceux qui éprouvent les symptômes de la pénurie directement et au jour le jour pourront simplifier à l'excès tel ou tel aspect de ceux-ci. Et ceux qui vivent dans un autre système social et approchent le sujet de l'extérieur, par exemple en fonction de leur « expérience de touriste » superfi-

cielle, ou en lisant un court chapitre sur le socialisme dans un manuel occidental, ont d'habitude des stéréotypes biaisés en tête. Je me propose d'offrir une *description* plus variée et plus complète pour remplacer ces schémas appauvris et simplistes.

A ces fins un appareil adéquat est requis. Le sujet primaire du livre est la *pénurie* et son sujet secondaire associé — d'une importance quasiment égale — est la *méthodologie* de la théorie des systèmes économiques et de la théorie de la régulation économique. Quels sont les modèles (formalisés mathématiquement, visuels ou verbaux) par lesquels on peut décrire les mécanismes de la régulation, les systèmes de signaux et les règles de comportement des différents systèmes? Quelles sont les variables et les constantes caractéristiques du système; quelles possibilités d'observation et de mesure sont à portée de la main? Beaucoup de choses appartiennent à la sphère de la «méthodologie» et il serait plus facile de les discuter avec le lecteur *après* qu'il ait lu ce livre que maintenant, lorsqu'il n'a pas encore fait connaissance de l'appareil conceptuel.

Je voudrais faire ici une remarque personnelle. J'ai éprouvé un malaise mental considérable à découvrir que certains phénomènes auxquels j'ai dû faire face au cours de l'analyse de la pénurie ne pouvaient être décrits d'une manière adéquate par les outils usuels. Le chercheur essaye d'abord d'introduire de force la réalité dans des formes traditionnelles toutes faites, et ensuite il y a toujours quelque chose qui dépasse. Et, tôt ou tard, il deviendra plus utile d'adapter l'appareil à la réalité que nous souhaitons analyser, que d'adapter la réalité à l'appareil. Cette lutte entre la réalité et l'appareil descriptif explique pourquoi on trouve, inévitablement, beaucoup de discussions méthodologiques dans ce livre.

La description des phénomènes et l'élaboration de la méthodologie à expliquer pour la description et l'analyse ne sont, bien entendu, qu'un premier pas. A un niveau plus approfondi, vient l'élaboration d'une *théorie explicative*. Comment les phénomènes de pénurie décrits séparément sont-ils reliés entre eux? Est-ce par hasard qu'ils apparaissent ensemble, ou bien sont-ils inséparables? S'agit-il d'événements occasionnels ou bien y a-t-il des régularités derrière des fluctuations aléatoires? Dans le cadre d'une clarification théorique il faut nettement établir: ce qui est le résultat de la *politique économique* en cours; ce qui provient du *système économique socialiste* ou de ses versions concrètes et variées; et, finalement, quels sont les phénomènes à trouver dans tout système. L'analyse causale se déploiera successivement, pas à pas, devant les yeux du lecteur.

A cet égard je dois cependant encore ajouter que la détection des *causes* de la pénurie n'est pas le but exclusif de ce livre. Il n'est pas moins important pour nous de trouver une réponse à la question de savoir comment la pénurie affecte le système. Comment l'économie fonctionne-t-elle en présence d'une pénurie chronique?

Certaines des idées présentées dans mon livre ont déjà été discutées dans la littérature ou bien «de vive voix», au cours de conversations avec des économistes et des managers. Mon propos initial était d'*intégrer* les fragments d'idées concernant la pénurie. Alors que j'aspirais à parvenir à une telle synthèse, je me vis obligé de faire un compromis sur une élaboration plus subtile des détails. Permettez-moi de citer, au moins pour me rassurer moi-même, les paroles du grand écrivain et penseur hongrois László Németh:

« Il y a deux voies pour penser à la science ; il peut s'agir d'un bâtiment qui doit être construit brique par brique et dans lequel chaque petite brique est précieuse si elle s'y adapte bien, ou bien la science est une grande explication de la vie et du monde, une réponse à une angoisse renouvelée par chaque génération, à laquelle on recherche une « réassurance » complète fondée sur le trésor instantané des connaissances... Jamais encore les briques n'ont construit une maison ; avant que les briques ne se mettent en marche vers la maison, la maison doit être là virtuellement ; à partir de travaux partiels on ne peut faire qu'un amas de pierres, ils doivent être précédés par les plans, par l'image de la maison, par la maison elle-même. »

J'ai pensé qu'il faudrait tenter de jeter les bases, le projet de la « maison » : une théorie expliquant la pénurie, même si les « briques » (une observation empirique suffisante et une analyse mathématique-statistique approfondie ; un appareil formel uniforme, etc.) ne sont pas encore toutes faites. Cela vaut la peine d'accepter la perte de la finition et de la maturité des détails en échange du gain que le caractère *global* de l'enchaînement d'idées pourra apporter.

La partie ultérieure de ce chapitre soulignera une par une les « briques » qui manquent, elle indiquera les endroits où se trouvent — selon l'opinion personnelle de l'auteur — les limites et les points faibles les plus caractéristiques du livre. Ce n'est pas que j'espère désarmer mes futurs critiques par cette « liste d'imperfections » ; cela fait partie de l'information honnête à donner au lecteur.

### 1.3 Théorie et formalisation

Je voudrais élaborer la *théorie* des phénomènes de pénurie présents dans l'économie socialiste. Mais peut-on vraiment appeler cela « théorie » ? Les économistes retiennent deux définitions de la « théorie ». Selon la première, la théorie est la description générale des interdépendances et des régularités d'un groupe de phénomènes, et des explications de leurs causes. L'autre définition réserve le terme de « théorie » à des constatations rigoureusement formalisées et prouvées mathématiquement. Personnellement, j'accepte la première définition ; dans ce cas le livre prétend offrir une théorie. On peut évidemment discuter sur le point de savoir s'il résistera bien comme théorie. Il est ouvert à la vérification ou au rejet, tant sur ses aspects empiriques que sur sa logique. L'effort en lui-même est, cependant, indéniable : c'est le propos de ce livre que de décrire les interdépendances des phénomènes de pénurie, d'analyser leurs régularités et d'en trouver les causes.

Pour certains économistes, c'est une vertu de leur œuvre que leur enchaînement d'idées ne soit pas formalisé. Je ne considère pas ceci comme une vertu, mais plutôt comme une faiblesse. Il est vrai que certains des phénomènes traités dans ce livre ont déjà été décrits à l'aide de modèles formalisés. Je puis me référer à quelques-unes de mes propres œuvres, ou à d'autres écrites en collaboration avec des coauteurs, ou à des études réalisées par mes collègues à Budapest et à Stockholm<sup>2</sup>. Et je peux encore me référer à des

---

2. Le présent ouvrage et le volume d'études par Kornai-Martos (1979 a, b) sont les « produits conjoints » d'une même suite de recherches. Le dernier ouvrage traite de la théorie de l'ajustement « quantitatif » sans signaux de prix, à l'aide de modèles mathématiques. Le lecteur peut en fait avoir un tableau complet de notre travail s'il se familiarise avec ces deux ouvrages.

produits de courants intellectuels analogues. Cependant, chacun des modèles qu'on peut mentionner à cet égard est unilatéral et partiel. Il n'y a pas de modèle uniforme, synthétique et formalisé pour *l'ensemble* de la théorie. Les différents modèles partiels, bien qu'il n'y eût aucune contradiction ou incompatibilité parmi eux, ont été, dans la majorité des cas, construits en utilisant plusieurs formalisations. Leur synthèse mathématique n'a pas encore eu lieu.

Ceci découragera certainement des lecteurs qui penseront qu'il aurait été préférable de continuer les recherches jusqu'à ce qu'elles revêtent leur forme mathématique finale et fermée. En ce qui me concerne je ne pense pas qu'il soit obligatoire d'attendre pour que ce degré de maturité plus élevé soit atteint. Je crois fermement que les idées, si elles sont correctes, peuvent même sous leur forme lâche présente, promouvoir une formulation plus stricte à une date future. Dans l'histoire des idées économiques il y a plus d'un exemple qui pourrait illustrer cet ordre de succession.

Ainsi, tenant compte de l'état actuel de formalisation de la théorie, j'ai essayé dans ce livre d'en présenter plutôt moins que plus. La partie majeure du livre a fondamentalement un caractère littéraire. En quelques endroits des figures et des schémas servent à faciliter les explications. En d'autres lieux des formules sont également présentées, mais plutôt à des fins d'illustration, pour exprimer d'une manière compacte une relation ou un enchaînement d'idées plus compliqués. Ou encore, elles aident à expliquer tel ou tel problème de définition ou de mesure. Des explications verbales sont également associées à ces formules. Mon but a été de rendre les chapitres 2 à 22 (ou tout au moins la partie essentielle de ceux-ci) accessibles sans aucune difficulté à des économistes non mathématiciens. Il y a plus d'une formule dans ce livre qu'on aurait pu présenter aisément sous une forme plus concise pour le lecteur formé aux mathématiques. Nous avons cependant choisi une expression plus détaillée, parce que cela nous permettait de mieux attacher une interprétation économique littéraire à chaque terme individuel de la formule.

Les chapitres 7 et 8 dépassent ces limites lorsqu'ils expliquent quelques idées à l'aide de modèles mathématiques. J'ai essayé de les présenter sous la forme la plus simple possible pour permettre au lecteur moins compétent en économie mathématique de les suivre sans aucune difficulté. Une description détaillée des modèles et des preuves mathématiques des propositions se trouve soit dans la littérature citée aux chapitres en question, soit dans *l'Appendice mathématique* placé à la fin de ce livre, écrit à l'intention du lecteur économiste mathématicien<sup>3</sup>.

Je me réfère en plusieurs endroits aux travaux de recherche hongrois et étrangers dont la formalisation peut être utilisée pour l'examen des phénomènes liés à la pénurie. De cette manière le livre peut servir de «bibliographie commentée» pour les étudiants et les chercheurs en économie mathématique.

---

3. Les coauteurs de l'Appendice mathématique sont Jörgen W. Weibull et András Simonovits.

## 1.4 Support empirique

Je voudrais que ce livre « respire la vie » et je souhaite que tous ceux qui connaissent d'expérience les phénomènes décrits ressentent mes constatations comme vraies. En même temps je dois admettre que je ne peux pas prouver sans ambiguïté, par l'intermédiaire des données disponibles, la plupart des affirmations du livre.

Habituellement, mon livre ne parvient qu'au point où il indique des variables, des paramètres et des indicateurs dont on peut dire — sur la base d'une argumentation logique — qu'ils sont observables et mesurables, mais dont une partie majeure n'a pas encore été enregistrée jusqu'à présent par la statistique économique. Même là où il y a une mesure, l'élaboration mathématique-statistique et l'analyse économétrique n'ont pas encore été faites d'une façon très approfondie.

Je considère avec envie mes collègues qui peuvent appuyer leurs constatations sur des masses de données et vérifier leurs hypothèses par des tests économétriques. Par exemple, les débats sur l'inflation poursuivis entre les économistes occidentaux ont un vaste arrière-fond statistique et économétrique. La base de données de mon propre sujet de recherches et le niveau d'analyse mathématique-statistique des observations sont incomparablement plus bas.

Ce que j'ai dit en rapport avec la formalisation je puis aussi l'affirmer maintenant pour les données et l'analyse économétrique; j'ai senti qu'il ne serait pas bon d'attendre davantage. L'histoire des recherches économiques et des statistiques indique que l'ordre de succession se présente parfois comme suit: d'abord une hypothèse économique est avancée; elle est suivie par l'observation, la collecte de données et l'analyse mathématique-statistique qui la soutiennent ou la corrigent.

J'ai dû me contenter de formuler dans la plupart des cas des hypothèses seulement testables du point de vue empirique, au lieu de présenter une théorie vérifiée empiriquement. Le contrôle de toutes les hypothèses dépasse de loin l'énergie d'un seul chercheur. Il est possible que d'autres à ma place se fussent contentés d'établir des hypothèses pour une ou deux questions qu'ils auraient par la suite testées de la manière la plus approfondie possible. Le but que je me suis fixé était à la fois moins et plus ambitieux. J'ai essayé d'analyser la pénurie dans de nombreuses relations, afin de parvenir à une analyse théorique générale. Ce faisant nous parvenons à *un grand nombre* de constatations, bien qu'il soit vrai que dans la plupart des cas il ne s'agisse que de formules hypothétiques.

En tout cas j'ai insisté dans mon propre examen pour ne suggérer que des hypothèses dont on pourra dire: elles sont empiriquement testables. Et chaque fois que cela me semblait possible, j'ai aussi essayé d'indiquer les voies et moyens par lesquels les tests pourraient être faits.

## 1.5 Sources, contexte bibliographique

Le livre englobe un assez large ensemble de problèmes, et chacun a une vaste bibliographie. Je ne prétends pas connaître plus d'une petite fraction de cette bibliographie bien que j'aie essayé d'en absorber autant que possible. Il serait peut-être utile de faire quelques remarques préliminaires sur les principes des références et sources utilisées.

1) Je suis incapable de suivre la tradition, par ailleurs approuvée et généralement attendue, selon laquelle la discussion d'une question est accompagnée d'une revue complète de tout l'historique de la théorie. Puisque mon livre touche quasiment tous les chapitres de la théorie économique, fut-ce sous l'aspect d'un seul sujet, une revue consciencieuse de l'histoire de la théorie pourrait en soi constituer la matière de tout un livre. Rien que pour des raisons de volume, je n'ai pas pu entreprendre un tel travail. J'essaye de combler cette lacune en partie en indiquant parmi les références des œuvres de synthèse, des manuels, des études générales afin de faciliter l'orientation du lecteur.

2) Lorsque je sais clairement d'où viennent certaines propositions, je m'y réfère. Pour un certain nombre d'idées, je ne sais pas qui en a la priorité, je ne puis entreprendre une «enquête» pour clarifier l'origine de l'idée.

3) Dans la plupart des cas je me réfère à des travaux qui appuyent ou complètent ce que j'ai à dire. Sauf quelques rares exceptions, je n'entre pas en discussion avec les autres auteurs. Je mets l'accent sur l'explication positive de mes idées. Je discuterai ultérieurement dans quelle mesure ceci coïncide avec l'opinion des autres ou s'en écarte.

4) La littérature des pays socialistes est représentée pour ainsi dire exclusivement par des auteurs hongrois. Cela n'est pas seulement le problème linguistique qui m'a retenu, puisque certaines œuvres écrites dans d'autres pays socialistes sont accessibles dans des langues que je comprends. Cependant, j'ai appris des expériences acquises dans mon pays qu'un article ou un livre ne peut vraiment être apprécié que si l'on dispose de «connaissances internes» des débats dans le cadre desquels il apparaît, et, ce qui est encore plus important, si l'on a des «connaissances internes» sur la réalité économique réflétée par ces discussions. Je ne voudrais pas choisir de «l'extérieur» telle ou telle œuvre qui m'est tombée par hasard sous la main, ceci avec un arbitraire quasiment inévitable. J'espère que mon livre parviendra aux économistes des autres pays socialistes et qu'alors ce seront eux qui devront se faire une opinion pour savoir si mes constatations étaient également valables pour leur économie.

5) Mon livre a été écrit en premier lieu pour le lecteur familier avec la théorie. Je suppose relativement connus les travaux de Marx et de Keynes; et le débat entre les keynésiens et les anti-keynésiens, ainsi que les éléments de la théorie néoclassique.

6) J'ai terminé la correction du manuscrit en automne 1978; par conséquent, j'ai étudié la littérature jusqu'à cette date. Le fait qu'il y a dans la bibliographie des ouvrages publiés en 1979 est dû à ce que j'avais déjà vu leurs manuscrits en 1978.

Alors que mon livre repose largement sur la littérature imprimée, je considère comme une source d'un rang presque égal «l'opinion publique» professionnelle des économistes et managers hongrois. Parfois c'est la *question* comme telle qui m'a inspiré lorsqu'elle a été soulevée au cours de débats; à d'autres moments c'est la *réponse* d'une partie ou de l'autre qui m'a convaincu. A quelques rares occasions j'ai considéré la réponse comme définitive; à d'autre reprises je l'ai considérée comme une hypothèse allant

dans la bonne direction, que j'ai essayé de formuler plus clairement, c'est-à-dire d'exprimer dans un langage théorique.

Par conséquent, on trouvera dans ce livre un certain nombre de constatations dont mes collègues diront : « Ça, ce n'est pas nouveau ; nous le connaissons déjà ». Bien que certains puissent le dire avec quelque ironie, j'accepterai ces remarques avec plaisir. C'est exactement un de mes buts ; exprimer des idées, des pensées qui sont passées par la tête de beaucoup d'autres — des idées qui sont « dans l'air ». Et le faire de manière qu'elles composent un système cohérent, c'est-à-dire construisant une synthèse.

L'écriture de ce livre a été précédée par d'innombrables discussions au fil des années. Je ne vais énumérer ici que quelques-unes des personnes dont les informations, analyses et questions m'ont grandement concerné. Parmi les fonctionnaires de l'économie hongroise je mentionnerai János Arvai, chef adjoint de département à l'Office national des statistiques, Tamás Báckszai, chef de département à la Banque Nationale de Hongrie, Akos Balassa, chef adjoint de département à l'Office national du Plan, Andrea Deák, directeur général adjoint de la Banque d'Etat du développement, József Drecin, vice-président de l'Office national du Plan, Lajos Faluvégi, ministre des Finances, István Hetényi, secrétaire d'Etat à l'Office National du Plan, László Szabó, directeur général de l'Institut national des recherches de marché. Je pense que les nombreuses heures que les responsables économiques cités, ainsi que d'autres non énumérés ici, ont passées à discuter avec moi, m'ont été d'une aide inestimable pour ma connaissance de la vie économique hongroise.

En plus des *fonctionnaires et des managers* de l'économie, je dois aussi beaucoup aux *chercheurs scientifiques* pour les discussions et les débats que j'ai pu avoir avec eux. Je voudrais mentionner en premier lieu ceux avec qui j'ai fait pendant de longues années des travaux de recherche à l'Institut d'économie de l'Académie des sciences de Hongrie : Katalin Farkas, Zsuzsa Kapitány, Mária Lackó, Béla Martos, András Simonovits et Judit Szabó. Chaque fois que je me suis adressé à eux pour un conseil ou une coopération concrète de recherche, j'ai toujours pu compter sur leur aide. J'apprécie en particulier le soutien spirituel précieux que j'ai reçu sous la forme d'informations, suggestions et remarques critiques de : Tamás Bauer, András Bródy, Péter Mihályi, András Nagy, Tamás Nagy, Rezső Nyers, Judit Rimler, Attila K. Soós, Agnes Ungvárszki (Institut d'économie de l'Académie des sciences de Hongrie), Zsuzsa Dániel (Institut de planification de l'Office national du Plan), János Gács, Mihály Laki, Márton Tardos (Institut de recherches sur le marché), Attila Chikán, Miklós Riesz, János Timar (Université des sciences économiques Karl Marx).

Certains de ceux que je viens de citer, praticiens ou théoriciens, ont lu la première version du manuscrit. Ils m'ont donné des conseils et fait de précieuses remarques, que j'ai cherché à utiliser au mieux dans la rédaction finale. Je saisis cette occasion pour les remercier de leur aide.

Comme la longueur de la liste des noms l'indique, il s'agit vraiment d'une large sphère d'« opinion publique » professionnelle que j'essaye de cerner. Mais, tout en soulignant ma dette à leur égard, je dois aussi préciser que beaucoup de ceux que j'ai nommés dans ma liste voient certainement les choses différemment de moi. L'auteur doit assumer à lui seul la responsabilité pour les idées exprimées dans ce livre et pour les fautes et erreurs éventuelles qui s'y trouvent. En ce qui concerne les sources littéraires, je voudrais mentionner que je considère ce livre comme une suite directe de

mes ouvrages précédents *Sur-centralisation*, *Anti-Equilibrium* et *Croissance forcée contre croissance harmonisée*<sup>4</sup>. Dans ce contexte je me trouvais en face du dilemme suivant en écrivant mon texte. D'une part, je devais informer le lecteur des relations existant entre ce livre et les ouvrages que j'avais écrits précédemment. D'autre part, en tant que lecteur j'ai une aversion à l'égard des auteurs qui ne font que se citer eux-mêmes et ainsi, — cela va de soi — je ne souhaitais nullement commettre la même faute. Finalement, je choisis le compromis suivant. Je me réfère en détail à mes ouvrages plus anciens là où ma vision actuelle diffère de celle que j'avais auparavant (voir les chapitres 5, 6, 7 et 21). En quelques endroits je fais une brève référence à telle ou telle de mes publications antérieures lorsque la description empirique qui s'y trouve complète et appuie ce que j'ai à dire ici. Dans ce cas, j'utilise la référence pour éviter de me répéter. Mais je ne fais aucune référence dans les cas où ce livre utilise et développe les idées théoriques et méthodologiques soulevées dans des travaux précédents, avant tout dans l'*Anti-Equilibrium*. Le lecteur pourra se convaincre — sans avoir la preuve de références concrètes — que *Socialisme et économie de la pénurie* est par de nombreuses voies relié à l'*Anti-Equilibrium* et s'efforce de remplir un certain nombre de tâches de recherche indiquées au livre précédent.

## 1.6 Quelques délimitations supplémentaires

Jusqu'ici, j'ai délimité de plusieurs points de vue le sujet du livre. On pourrait d'ailleurs soulever la question de savoir s'il n'est pas exagéré de l'appeler *Socialisme et économie de la pénurie*. Je peux compter sur plus d'indulgence en ce qui concerne le titre, si l'Introduction révèle franchement les limites de cette œuvre. Maintenant, je voudrais brièvement passer en revue les sujets exclus du livre et non mentionnés jusqu'ici.

1) Le livre a été rédigé de manière qu'il soit aussi possible au lecteur étranger de le suivre. Ceci est une conséquence logique des préliminaires mentionnés dans l'Avant-propos, puisqu'il est sorti d'une série de conférences tenues devant un auditoire étranger. Pour cette raison, en certains points il est nécessaire de donner des informations qui ne semblent pas nécessaires au lecteur hongrois. Et des lectures complémentaires ultérieures seront requises pour ceux qui souhaitent se familiariser d'une manière approfondie avec l'arrière-plan *historique, social et institutionnel* de ces problèmes. Fort heureusement, une riche littérature est disponible, la plupart de ces travaux ayant aussi paru en langues étrangères<sup>5</sup>.

4. Voir Kornai: (1957, 1959, 1971 a, b, 1972 a, b). Le présent livre a été précédé par quelques études partielles. Voir Kornai (1974), (1976), de même les travaux cités à la note 10 du chapitre 7.

5. De la littérature traitant *la politique économique hongroise* du passé récent nous mentionnons les œuvres suivantes: Berend (1974), Drecin-Hetényi (1970), Friss (1976 a), Friss (1976 b), Hetényi (1976), Jánossy (1969, 1970), Nyers (1978) et M. Timár (1975 a, b).

Pour la littérature traitant *la réforme de la gestion économique hongroise*, nous attirons l'attention sur les travaux suivants: Bálint (1970), Csikós-Nagy (1978 a, b), Friss (1971), Gadó (1972, 1976 a, b), Nyers (1969 a, b), Péter (1956), K. Szabó (1964, 1975) et Tardos (1975 a, b).

2) En de nombreux endroits je touche les aspects *politiques* des problèmes. Cependant, je ne considère pas comme faisant partie du sujet de mon livre l'analyse détaillée des relations entre la politique et l'économie, ou encore du rôle du Parti et des autres autorités politiques dans la gestion de l'économie.

3) Le livre traite relativement peu de *planification*. A cet égard, il y a également une abondante littérature disponible<sup>6</sup>.

Il est bien connu qu'un rôle important revient dans l'économie socialiste aux relations *verticales* entre les autorités de gestion aux niveaux central, moyens et inférieurs et les entreprises, ainsi que les organisations publiques non marchandes. Le livre s'occupe de celles-ci en plusieurs endroits, par exemple, aux Chapitres 3, 5, 9, 13 et 22. En plus, cependant, il offre un terrain plus large à l'examen des relations *horizontales* existant entre les entreprises ainsi qu'entre les entreprises et les ménages, ne serait-ce pour la raison que ces dernières sont moins complètement traitées par la littérature.

4) Nous n'analysons pas *l'organisation* de la production et des échanges. Ainsi, entre autres, la discussion laisse de côté plusieurs questions : quelle est la structure dominante du marché (monopole, oligopole, concurrence imparfaite), quel est le degré de concentration de la production et des échanges, et comment tout cela affecte les phénomènes de pénurie.

5) Le livre approche plusieurs questions du point de vue *macro-économique* (voir, par exemple, les Chapitres 9, 11, 12, 16, 19 et 21). Néanmoins, la majeure partie du livre a un caractère *micro-économique*. Sa tâche principale est de faire la lumière sur les microfondations des macroprocessus.

6) En quelques endroits, par exemples aux Chapitres 9, 10 et 11, nous analysons les processus *à long terme* de l'économie. Toutefois, le livre concentre son attention surtout sur l'ajustement *à court terme*. Il considère les ressources, les institutions, les formes organisationnelles et les mécanismes de la régulation du système comme donnés, et c'est conjointement avec ceux-ci que les normes usuelles de comportement et les réactions caractéristiques des décideurs sont indiquées. La question doit être posée comme suit : comment l'économie fonctionne-t-elle dans une situation donnée ?

7) Je ne tiens pas compte du *commerce extérieur* en général. Ce n'est que sporadiquement — sans aucune prétention à l'exhaustivité — que des références sont faites aux relations économiques extérieures.

8) Je ne discute pas les problèmes particuliers de *l'agriculture*.

9) En débattant des entreprises, nous nous occupons pour ainsi dire exclusivement des entreprises d'*Etat*. Nous ne discutons pas les problèmes particu-

---

6. Parmi les œuvres les plus récentes voir Augusztinovics (1979) et A. Balassa (1979). J'ai aussi été amené à traiter d'une manière relativement plus brève la planification par le fait que dans mes livres, Kornai (1957, 1959, 1973, 1975 a), j'ai traité en détail le sujet. Comme je viens de le dire, j'ai essayé de ne répéter que le moins possible de mes travaux précédents.

Johansen (1977) et Blitzer-Clark-Taylor (1975) offrent un tour d'horizon sur les expériences internationales concernant la planification mathématique.

liers des coopératives. Nous ne ferons qu'aborder dans quelques passages du livre (par exemple, aux Chapitres 11, 16, 17 et 19) la sphère appelée « *la seconde économie* » ou le « secteur informel »<sup>7</sup>. On y groupe une large sphère d'activités, à partir des entreprises industrielles et commerciales privées fonctionnant avec une autorisation officielle, à travers le marché « gris » et « noir », jusqu'aux différents services semi-légaux et illégaux.

Une des raisons des restrictions figurant à la section 2.9 est l'incompétence de l'auteur. L'autre raison en est simplement que le sujet du livre a de nombreuses dimensions et son volume — bien qu'il soit devenu finalement long — est restreint. Il est inévitable que nous omettions quelques sujets, fussent-ils importants et intéressants.

10) A la fin de la délimitation du sujet une dernière question doit encore être éclaircie. Mon livre entreprend l'élaboration d'une théorie *descriptive-explicative* et n'énonce pas une théorie *normative*.

De mon analyse, si elle s'avérait correcte, un certain nombre de conclusions de politique économique pratique peuvent être déduites. Cependant, ce présent livre ne les exploite pas, il ne les monnaie pas à son profit : il ne contient pas de propositions concrètes ou pratiques au sujet de ce qu'il faudrait changer soit dans la politique économique, soit dans les institutions économiques. J'ai fait des propositions dans un certain nombre de travaux précédents, et mon intention est d'élaborer des suggestions dans l'avenir. Cependant, dans le *présent* livre je me suis abstenu d'agir ainsi, même lorsque la formule de la suggestion « était sur le bout de ma langue ».

Plus profondément j'essayai de pénétrer dans le sujet discuté au livre, plus clairement je vis combien les problèmes auxquels nous faisons face sont difficiles et profondément enracinés. Il peut facilement se produire, à partir de propositions hâtivement formulées, qu'elles n'apportent que des demi-solutions, ou bien qu'elles causent une détérioration future de la situation. Cela serait également une contribution constructive au développement de l'économie si « l'anatomie » de la situation existante était mise au point d'une manière approfondie, c'est-à-dire si les raisons et les inter-relations plus profondes des phénomènes de pénurie pouvaient être clarifiées. Ceci serait un premier pas, qui pourrait être suivi d'autres développements plus pratiques.

---

7. Sur cette catégorie de problèmes il n'y a que quelques études hongroises accessibles. Des analyses précieuses se trouvent dans les articles de A. Hegedüs-Márkus (1974) et de Gábor (1979) et dans l'étude de Gábor-Galasi (1978).



PREMIERE PARTIE

# **Ajustement sans prix**



Trois types principaux de microorganisations économiques seront examinés :

- 1) *L'entreprise* qui vend son output pour de la monnaie et couvre ses dépenses exclusivement ou en premier lieu à partir de ses recettes.
- 2) *L'organisation publique non marchande* qui assure des biens ou des services gratuits à l'utilisateur. La plupart de ces organisations couvrent leurs dépenses à partir de ressources monétaires affectées par le budget d'Etat. Nous traiterons uniquement de ce cas. Nous ne considérons pas les institutions qui subsistent grâce à des dons ou les organisations entretenues par les cotisations des membres.
- 3) *Le ménage* qui couvre ses dépenses de consommation par des revenus monétaires acquis par le travail ou obtenus grâce à certains autres droits.

Les auteurs traitant de la pénurie dans l'économie socialiste prennent d'habitude comme point de départ le marché des biens de consommation ou les expériences du secteur des ménages. Mon livre s'écarte de cette pratique, son point de départ étant l'examen du secteur des entreprises. C'est ma conviction que la racine du problème se trouve là, à savoir dans la sphère de la *production*.

La première partie du livre traite presque exclusivement du secteur des entreprises. En certains endroits nous nous référons brièvement aux phénomènes apparaissant dans le secteur des organisations non marchandes. Le secteur des ménages sera étudié plus en détail seulement dans la partie II (une exception étant le chapitre 11 traitant de l'emploi, qui touche aussi les problèmes des ménages en rapport avec l'offre de main-d'œuvre).

Le comportement de l'entreprise est guidé par de nombreux motifs divers ; par exemple, il peut être influencé par le motif d'acquiescer et d'accroître les *bénéfices*. La décision de l'entreprise est affectée par de nombreux signaux, comme le *prix*, de l'input et de l'output, et parmi les prix de l'input, également par le *salair*e. Les actions de l'entreprise peuvent être contraintes par des facteurs variés, par exemple, le montant de la monnaie disponible. Dans cette première partie nous ne nous soucions que peu des *bénéfices*, des *prix*, des *salaires* et de la *monnaie*, sauf à l'occasion quelques références à leur rôle. Ce ne sont pas seulement les *changements* intervenus dans les prix qui sont négligés, mais aussi — qu'ils soient fixes ou mobiles — tous leurs effets sur les décideurs. L'examen détaillé du rôle des prix, salaires, bénéfices et de la monnaie est remis à la partie II.

Plusieurs considérations nous ont conduit à négliger les prix et les autres facteurs correspondants dans la première partie. La plus importante est que

dans le système de gestion économique socialiste traditionnel leur effet est en fait très faible, comme cela sera démontré plus en détail à la partie II. Et, alors que les prix, les bénéfices et la monnaie ont peu d'effet sur l'entreprise, cette dernière survit, croît d'une manière évidente, et manifeste des régularités définies dans son fonctionnement. Dans ces conditions, ces régularités peuvent être mieux comprises si leur analyse théorique est menée de façon «pure», c'est-à-dire en écartant ou négligeant entièrement les prix et les autres facteurs qui leur sont liés<sup>1</sup>.

Ceci nous mène à la deuxième considération quant à la structure de ce livre. Il a été clair dès le début que les signaux n'ayant pas un caractère de prix et les mécanismes de la régulation n'ayant pas de caractère de marché jouent un rôle très important dans l'économie socialiste. Or, récemment il a été de plus en plus reconnu que les processus dits d'ajustement «par les quantités» jouent en fait un rôle important dans tout système économique. Ceux-ci ont lieu sans prix ou à des prix fixes, dans l'un ou l'autre cas sans les effets équilibrants et stimulants des prix qui varient et s'ajustent en permanence. La première partie se propose de contribuer — en généralisant l'expérience de l'économie socialiste — à une meilleure compréhension de la nature de l'ajustement «par les quantités».

---

1. Par opposition à l'entreprise, le ménage est toujours — c'est-à-dire, même dans le système traditionnel de gestion de l'économie socialiste — hautement affecté par les prix, les salaires et la monnaie. C'est aussi une raison pour laquelle nous devons remettre cette analyse à la partie II du livre.

## CHAPITRE 2

# LE PRODUCTEUR: L'AJUSTEMENT INSTANTANE

### 2.1 Introduction

Nous commençons la discussion à un niveau de totale généralité. Aux sections 2.1 et 2.2 nous laisserons ouverte la question de savoir si nous parlons d'une entreprise socialiste ou capitaliste: ceci pour clarifier quelques concepts qui aideront dans le reste du chapitre et du livre tout entier à analyser précisément *les différences* existant entre le comportement des entreprises fonctionnant dans le cadre de systèmes différents.

Dans une grande entreprise moderne la fonction de la production et celles de l'achat d'inputs et de la vente d'outputs sont également séparées du point de vue organisationnel. La première est assumée par les unités de production ou les ateliers se trouvant sous la direction de contremaîtres, d'ingénieurs et de chefs de production. Les deux autres fonctions font partie de la sphère d'activité des départements chargés des achats et des ventes. Il peut se produire, en particulier dans de petites usines, que ces fonctions soient entrelacées ou peut-être même superposées. Cependant, sur le plan de l'analyse théorique nous allons certainement vouloir les séparer. Les chapitres 2 et 3 ont comme sujet l'entreprise en tant que *producteur*; aux chapitres suivants l'entreprise fera son apparition d'abord comme *acheteur*, ensuite comme *vendeur*. Le producteur exécute une *transformation physique*; il produit un output réel à partir d'un input réel. D'autre part, l'acheteur ou le vendeur a pour tâche d'assurer que le produit physique trouve un nouveau propriétaire; il doit effectuer une *transaction*. Les trois fonctions participent aux processus d'ajustement de l'économie; cependant, elles seront traitées séparément. Entre temps, bien entendu, les interdépendances entre ces rôles seront indiquées à plusieurs reprises.

### 2.2 Les degrés de l'ajustement du producteur

Commençons maintenant à analyser le fonctionnement de l'entreprise comme producteur. Trois degrés d'adaptation du producteur sont distingués.

*Les ajustements instantanés* sont les réponses d'une adaptation continue de l'entreprise aux circonstances instantanées. Le plan de production de l'entre-

prise est donné, soit comme une directive émise par les autorités supérieures, soit en résultat de ses propres délibérations. La combinaison de l'input et de l'output à appliquer est également donnée et il faudra l'observer. Les contraintes de ressources sont données; non seulement le stock des capitaux fixes ayant un caractère plus ou moins permanent, mais aussi les stocks des produits, services, de la main-d'œuvre, etc., à utiliser comme inputs courants. Si tous ces éléments sont donnés, quels sont les objectifs et les possibilités d'ajustement alternatif accessibles au producteur? La réponse à cette question sera le sujet du chapitre 2.

*L'ajustement à court terme* est l'adaptation du plan du producteur pour les quelques mois à venir aux circonstances attendues. Ceci est un phénomène à court terme dans le sens *temporel*; la validité du plan en question est brève (par exemple, de trois mois) et la période entre la préparation du plan et le commencement de son exécution est également courte (de quelques semaines). En même temps, l'expression «court terme» est aussi utilisée ici dans le sens *marshallien*; l'ajustement en question est celui qui a lieu avec un *capital fixe donné*. Il a trois composants principaux, interdépendants, mais séparables sur le plan théorique.

a) *La détermination du plan de production agrégé*. Ici la question se pose comme suit: quelle sera la relation entre le total des ressources disponibles à l'entreprise et le total des outputs qu'elle produit?

b) *La détermination de la combinaison des inputs*.

c) *La détermination de la combinaison des outputs*.

Nous traitons l'ajustement de la production à court terme au chapitre 3.

*L'ajustement à long terme* est l'adaptation du plan pour les quelques années suivantes aux circonstances attendues. Dans le sens *temporel* il est relié à l'élaboration des plans quinquennaux. Ce livre ne traite pas du tout de la planification à *très long terme*, c'est-à-dire pour une durée de 15 à 20 ans, ou une période encore plus longue. Et, à nouveau dans l'interprétation *marshallienne*, l'expression de «long terme» indique aussi que le capital fixe n'est plus donné, mais peut être modifié. Cet ajustement surtout lié à l'affectation des *investissements* sera traité plus en détail aux chapitres 9 et 10.

L'ajustement à court et à long termes peut être interprété comme un apprentissage en utilisant ce mot dans le sens employé dans la théorie générale des processus adaptatifs. Le producteur apprend des leçons à partir des perturbations et pertes encourues au cours de l'ajustement instantané, et s'adaptera lui-même aux difficultés permanentes par des changements plus fondamentaux.

### 2.3 Contraintes de la croissance de la production

Maintenant commençons notre examen du sujet du présent chapitre: l'ajustement instantané de l'entreprise productrice. Il faut supposer que l'entreprise soit intéressée à accroître sa production. Pour le moment nous n'allons pas insister sur ses *motifs*. Il se peut qu'elle essaye d'accroître sa production en résultat d'une directive du plan ou d'un objectif d'output tendu reçu de ses supérieurs, ou encore lorsque les autorités supérieures s'attendent à ce qu'elle fasse des efforts visant à augmenter la production. Il se peut, néanmoins, que l'entreprise agisse de cette manière sans aucune directive ou anticipation supérieure, seulement de son propre chef, parce

qu'elle est entraînée dans cette direction par le désir d'augmenter ses bénéfices, ou bien par la pression des acheteurs mécontents qui font la queue pour ses produits.

La question est de savoir quelles sont les *contraintes* rencontrées au cours de l'accroissement de la production. Imaginons un modèle de programmation linéaire décrivant la production instantanée de l'entreprise. Quelles contraintes figureraient au modèle? Puisque nous ne voulons pas faire des calculs sur ordinateur, mais seulement démontrer un enchaînement d'idées, nous ne devons pas nous laisser arrêter par les dimensions du système des équations simultanées. Nous n'en faisons pas du tout une agrégation: il y a autant de contraintes dans cette expérience mentale qu'il en existe dans la pratique.

Trois groupes principaux de contraintes peuvent être distingués.

1) *Contraintes de ressources*. Leur forme générale se présente comme suit :

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{j\`eme input r\`eel de} \\ \text{toutes les activit\`es} \\ \text{de production} \end{array}} \cong \boxed{\begin{array}{l} \text{quantit\`e instantan\`e-} \\ \text{ment disponible du} \\ \text{j\`eme input r\`eel} \end{array}} \quad (2.1)$$

Ce sont des contraintes *physiques*. Il peut s'agir de stocks matériels, de produits semi-finis et de pièces détachées instantanément accessibles à l'entreprise, ainsi que d'ouvriers de certaines qualifications et autres facultés particulières qui sont présents instantanément, de machines et équipements en fonctionnement, capables d'exécuter certaines opérations, etc. Ceci — et seulement ceci — correspond aux sources physiques pouvant être utilisées aux fins de la production.

A ce point notre approche est d'inclure les contraintes de ressources à la production non seulement au micro-niveau, mais aussi *au niveau infra-microéconomique*. Nous pénétrons jusqu'aux événements de la production *élémentaire* se déroulant dans les ateliers à chaque moment. Il est bien possible que, considérant l'ensemble d'une grande entreprise, des dizaines ou des centaines de milliers de contraintes de ressources existent au niveau infra-microéconomique. Et, lorsque nous pensons à l'ensemble de l'économie nationale, leur nombre s'élève à des millions.

2) *Contraintes de demande*. Leur forme générale se présente comme suit :

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{ventes du j\`eme} \\ \text{produit} \end{array}} \cong \boxed{\begin{array}{l} \text{demande des acheteurs} \\ \text{pour le j\`eme produit} \\ \text{aux prix donn\`es} \end{array}} \quad (2.2)$$

Puisque nous examinons maintenant l'ajustement instantané, les prix (s'ils affectent l'acheteur d'une manière quelconque) peuvent être considérés comme donnés. Ceci une fois posé, la demande pourra, elle aussi, être considérée comme donnée.

La contrainte de la demande exerce un effet sur l'atelier de production seulement d'une façon indirecte. Habituellement, c'est le département de ventes de l'entreprise qui est en contact avec les acheteurs (ceci sera traité

dans les chapitres suivants). Les employés de l'entreprise chargés de la vente transmettent la demande des clients aux directeurs de l'entreprise, ou peut-être directement aux chefs de production. En tout cas, les ateliers de production percevront, soit sur la base des instructions reçues des directeurs de l'entreprise, soit à partir des informations transmises par le département des ventes, s'ils doivent augmenter la fabrication du *j*ème produit ou la réduire, ou encore l'arrêter complètement. De cette manière, sous des conditions définies, la demande pourra restreindre l'exécution des intentions visant à augmenter la production.

3) *Contraintes de budget*. Leur forme générale est comme suit :

$$\boxed{\text{dépenses de l'entreprise}} \cong \boxed{\text{stock de monnaie + recettes de l'entreprise}} \quad (2.3)$$

Nous n'avons donné qu'une description approximative de la contrainte budgétaire<sup>1</sup>. Donc, par exemple, les postes reliés au crédit n'ont été distingués ni à gauche, ni à droite. Nous allons revenir à ce point et, en général, à un examen plus détaillé de la composition et du rôle de la contrainte budgétaire au chapitre 13.

Sous certaines conditions institutionnelles (par exemple, dans une économie socialiste), il n'y a pas seulement une contrainte, mais plusieurs. Des limites séparément « désignées » peuvent être établies sur les dépenses concernant les salaires, ou les investissements, ou les importations. Lorsque nous ne mentionnerons pas un attribut distinctif, nous allons inclure sous le titre « contrainte budgétaire » le *total* des dépenses et le *total* de monnaie disponible. En d'autres termes, la contrainte (2.3) formule d'une manière pratique le principe d'« autonomie comptable » de l'entreprise ; l'entreprise doit couvrir ses dépenses à partir de ses propres recettes.

La contrainte budgétaire, si elle affecte la production, le fait d'une façon directe. Elle peut empêcher l'entreprise d'acheter des ressources physiques : d'acheter des matières et des machines, d'employer des ouvriers.

## 2.4 Effectivité et dureté des contraintes

Maintenant, il ne faudrait ajouter qu'une fonction objectif aux contraintes pour avoir un problème de programmation linéaire standard : nous pourrions immédiatement calculer sur ordinateur le programme optimum de l'entreprise. Mais nous n'avons pas établi ce modèle comme une « consultation » ; il ne s'agit pas d'en faire un « cas » pour enseigner la recherche opérationnelle. Ce modèle simple d'entreprise est destiné à servir de cadre à la *description* de la situation et du comportement de l'entreprise. Nous ne posons même pas la

1. Les contraintes budgétaires existent pour les entreprises, ainsi que pour l'organisation non marchande et le ménage. Donc, le mot « budget » est appliqué ici au sens large, comme un synonyme de plan des dépenses financières.

Lorsque nous voulons parler expressément du budget d'Etat (c'est-à-dire du plan financier de l'Etat qui est soumis par le ministre des Finances au Parlement pour y être approuvé) nous allons toujours ajouter l'adjectif « étatique ».

question de ce que l'entreprise *devrait* faire, ou comment elle devrait choisir *ex ante* la combinaison la plus opportune d'activités. Notre but est de décrire par ce modèle *ex post* le fonctionnement effectif de l'entreprise.

Les termes suivants seront empruntés à la terminologie de la programmation mathématique.

Pour certaines contraintes, données sous la forme d'inégalités, l'égalité est obtenue dans la solution. La production utilise entièrement telle ou telle ressource; les ventes pourront, le cas échéant, atteindre la limite de la demande; les dépenses pourront épuiser les ressources financières disponibles. La contrainte sera *effective* parce qu'en fait elle restreint les activités sélectionnées. La production aurait été plus grande si elle n'avait pas été frappée par des contraintes effectives. On peut aussi affirmer que la contrainte effective est en fait limitative. Mais pour d'autres contraintes, l'inégalité est maintenue (elles sont «non épuisées») dans la solution du problème de programmation. Elles sont *non effectives* du point de vue de la solution instantanée. C'est comme si elles n'existaient pas du tout, elles n'influencent pas le choix, elles sont «redondantes», elles *ne lient pas* les activités.

*Ce sont toujours les contraintes relativement étroites qui sont effectives; ce sont elles qui restreignent les efforts visant à accroître la production. Les contraintes relativement larges ne sont pas effectives.*

D'autres distinctions seront encore nécessaire. Les contraintes de ressources sont de nature *physique*. Elles expriment la vérité triviale qu'il est impossible de faire quelque chose à partir du néant. Il est possible d'appliquer, au lieu de la première combinaison input-output, la deuxième ou la troisième; mais, normalement, un certain type de combinaison d'inputs est requis sous la contrainte des quantités de ressources disponibles. Pour cette raison on ne saurait dépasser les contraintes de ressources; elles sont dures comme un rocher.

La situation est différente quant aux contraintes de la demande et du budget; elles n'expriment pas une nécessité physique, mais une régularité de *comportement*. Elles sont établies par les hommes et les hommes peuvent les enfreindre. Un programme établi dans le cadre des contraintes est satisfaisant pour le décideur, alors qu'il considèrera tout dépassement comme inacceptable<sup>2</sup>. Cette catégorie de contraintes peut aussi être appelée *une contrainte d'acceptation*. Le stock des outputs attendant d'être vendu a, dans des circonstances normales, une limite de tolérance. Cependant, lorsque celle-ci est dépassée, elle est dépassée un point c'est tout. La transgression de la contrainte budgétaire signifie l'insolvabilité; ceci peut également se produire. *Les circonstances concrètes, notamment les relations sociales imposant le respect de la règle de comportement, indiquent à quel degré la contrainte est dure ou lâche.* La dureté de la contrainte de comportement a une *échelle graduée*, elle peut être presque aussi dure que la contrainte physique ou d'une dureté moyenne; ou bien elle peut être expressément lâche, cela revient à dire qu'elle peut être violée sans aucun trouble ou conséquence. Une contrainte de comportement dure peut être effective, mais il n'en est pas

2. Ceci correspond au comportement de décision qui a été appelé «satisfaisant» par Simon (1955, 1959).

nécessairement ainsi — cela dépend du caractère relativement large ou étroit d'autres contraintes. D'autre part, une contrainte de comportement lâche (sauf certains cas exceptionnels) ne pourra jamais être effective.

Maintenant nous avons en main les outils qui nous aideront à décrire la situation et le comportement de l'entreprise de notre point de vue.

## 2.5 Système contraint par les ressources contre système contraint par la demande

La contrainte la plus fréquemment atteinte dans la production de l'entreprise, c'est-à-dire celle qui des trois catégories discutées plus haut est effective, est profondément caractéristique quant au fonctionnement du système économique. Nous allons d'abord mettre en contraste deux types dits « purs ». L'un est l'entreprise capitaliste « classique ». Nous sommes à l'époque antérieure à l'intervention régulière de l'Etat avant la politique économique keynésienne. Nous allons négliger le point le plus élevé de l'expansion et concentrer plutôt notre attention sur les autres phases du cycle. L'autre catégorie « pure » est l'entreprise *fonctionnant dans le système de gestion économique socialiste traditionnel* (appelée par la suite *l'entreprise socialiste traditionnelle* tout court). Ses activités sont réglementées par des instructions centrales détaillées; elle vit dans une atmosphère de croissance à un rythme forcé. Les comparaisons les plus importantes entre ces deux types purs sont résumées au tableau 2.1.

La différence décisive est déjà révélée aux deux premières lignes. *Pour l'entreprise capitaliste classique c'est normalement la contrainte de la demande qui est limitative, alors que pour l'entreprise socialiste traditionnelle c'est la contrainte de ressources.* Par une expression abrégée (et, dans une certaine mesure, en simplifiant la réalité) on pourrait formuler le contraste suivant: le fonctionnement de l'entreprise socialiste traditionnelle est fondamentalement *contraint par les ressources*. Cette proposition joue un rôle central dans tout l'enchaînement d'idées de mon livre.

Il faut prendre soin de décrire la situation d'une manière exacte. Trois qualifications doivent être soulignées.

1) Je n'affirme pas que pour l'entreprise capitaliste classique certaines des contraintes de ressources ne pourraient jamais être effectives — elles pourront parfois l'être, mais pas souvent. Et je n'avance pas non plus que dans le cas d'une entreprise socialiste traditionnelle certaines des contraintes de demande ne soient jamais effectives — on peut affirmer de même qu'elles peuvent parfois être effectives, mais pas souvent. Ces constatations ont un *caractère stochastique*: la probabilité d'un type d'événement ou d'un autre est prédominante pour telle ou telle catégorie d'entreprise.

2) Comme cela a été mentionné tout à l'heure, si une contrainte n'était pas effective, elle sera redondante et pourra être omise des équations simultanées. C'est aussi valable ici pour l'ajustement instantané, c'est-à-dire à l'égard des décisions de production prises au jour le jour et d'une heure à l'autre. Le chapitre présent ne concerne que cet ajustement. Cependant, nous devons être conscients de ce que, indirectement et peut-être avec des retards, les contraintes de demande non effectives affectent, elles aussi, le cours de la production (ceci sera expliqué plus loin, lorsque nous discuterons

l'ajustement à court et à long terme de la production et des échanges). Cela revient à dire que la deuxième ligne dans la deuxième colonne du tableau 2.1 ne signifie pas, par exemple, que la production d'une entreprise socialiste traditionnelle soit parfaitement indépendante de la demande. Cela ne veut que dire qu'au moment suivant de la production, lorsque le plan de la production est déjà donné, les actions ne sont pas soumises à la contrainte exercée par la disposition d'achat du client, ou par le volume des stocks d'outputs accumulés que la direction de l'entreprise et la direction supérieure sont préparées à tolérer pour une connaissance donnée de la demande, mais en premier lieu et avant tout par les inputs disponibles.

**Tableau 2.1**  
**Les deux types purs d'entreprise, et les types de contraintes**

Types de contraintes	Entreprise capitaliste classique	Entreprise socialiste traditionnelle
Contraintes de ressources	rarement effectives	presque toujours effectives, plus restrictives que les contraintes de demande
Contraintes de demande	presque toujours effectives, plus restrictives que les contraintes de ressources	rarement effectives
Contraintes budgétaires	dures	lâches
Plan de production	autonome : l'entreprise l'établit au niveau des contraintes de demande ; dans le cadre des contraintes des ressources	directif : imposé par les autorités supérieures au niveau des contraintes de ressources ; dans le cadre des contraintes de demande

3) Tout ce qui a été dit ici est valable pour les cas classiques, traditionnels. La position de l'entreprise capitaliste diffère grandement de nos jours de son prédécesseur classique ; nous y reviendrons plus tard dans ce livre. Et la vie d'une entreprise hongroise n'est pas exactement la même à l'heure actuelle qu'il y a, mettons, 15 ou 18 ans. Ceci sera traité plus en détail par la suite. L'appareil esquissé ici nous permet de décrire les changements historiques qui ont eu lieu dans la position de l'entreprise. Néanmoins, pour ce moment, contentons-nous d'une analyse des cas dits purs.

Revenons au tableau 2.1. Il y a une relation étroite entre la troisième et les deux premières lignes. L'entreprise capitaliste classique a une contrainte budgétaire dure. Si elle est insolvable, tôt ou tard, elle fera faillite. Elle pourra tout au plus obtenir un crédit sous forme d'avance sur ses recettes futures, mais elle devra plus tard le rembourser, y compris les intérêts. Elle pourra acheter autant d'inputs que ce qu'elle pourra payer à partir de la vente de ses produits. Pour cette raison, elle ne pourra pas produire plus que ce qu'elle compte vendre. Elle arrête ses plans de production volontairement, au niveau des contraintes de demande (« au niveau... » signifie qu'elle

produit approximativement ce volume ; elle pourra se permettre une certaine croissance des stocks d'outputs, mais en fin de compte, elle ne pourra pas trop s'écarter des possibilités de vente attendues).

Inversement, les contraintes budgétaires de l'entreprise socialiste traditionnelle sont lâches. Si elle travaille à perte, cela ne conduit pas encore à une véritable banqueroute, c'est-à-dire à la cessation des activités. L'entreprise, d'une manière ou d'une autre, est aidée ; elle obtient un crédit supplémentaire, ou bien on réduit ses impôts, ou elle reçoit une subvention, ou encore on augmente le prix de vente, et, finalement, elle survit aux difficultés financières. Par conséquent, sa demande est à peine soumise à des contraintes pour des considérations de solvabilité. L'entreprise, en tant qu'*acheteur*, essaye d'acquiescer autant d'inputs que possible afin que la pénurie ne puisse empêcher sa production. L'autre côté du même phénomène est que l'entreprise, en tant que *vendeur*, fait face à une demande quasi insatiable. Tout au moins il en est ainsi pour les entreprises dont les acheteurs sont eux-mêmes des entreprises ; la demande émanant de tels acheteurs est presque impossible à saturer. Cette demande insatiable provoque un « pompage » des produits de l'entreprise vers l'extérieur. Qui plus est, les autorités supérieures qui déterminent le plan voudraient, elles aussi, encourager l'entreprise à atteindre la production la plus élevée possible. Le résultat final est que le plan de production d'une entreprise socialiste traditionnelle est établi au niveau des contraintes de ressources. « Au niveau des contraintes de ressources » ne veut pas dire que chaque ressource est toujours totalement utilisée. Nous entendons par là seulement qu'avec une composition donnée des ressources disponibles, en considération des goulots d'étranglement existants et avec des capacités de management et d'organisation données, rien de plus ne pourra être fait. En tout cas, ce niveau de production planifié reste d'habitude inférieur à ce que les acheteurs seraient prêts à recevoir.

Nous avons essayé de résumer ici d'avance, en raccourci, un long et complexe enchaînement d'idées. Plus tard, en étudiant les détails plus en profondeur, nous allons revenir à plusieurs reprises à ces relations. Cependant, avant de continuer notre description de la production, nous allons brièvement nous référer aux notions préliminaires de *l'histoire de la pensée économique* concernant la comparaison faite au tableau 2.1.

En ce qui concerne l'entreprise capitaliste classique, le phénomène en question joue un rôle prédominant dans la pensée de Marx<sup>3</sup>. On connaît bien l'analyse de Marx sur la profonde contradiction qui existe dans le capitalisme entre la tendance à un accroissement illimité de la production et les capacités d'absorption limitées du marché.

L'attention de Keynes a été concentrée sur ce groupe de problèmes<sup>4</sup>. Il a étudié comment la demande effective des biens pourrait être augmentée, afin que l'utilisation des ressources, en premier lieu l'emploi de la main-d'œuvre, puissent être améliorés.

Le contraste a été fortement souligné au cours des débats économiques soviétiques des années vingt. Kritsman fit la comparaison suivante dans une étude de 1925 : « dans l'économie capitaliste marchande, il y a un *excédent*

3. Voir Marx (1867-1894), *Le Capital*. (Par exemple, vol. III, ch. 15, section II sur le conflit entre l'expansion de la production et la réalisation).

4. Voir Keynes (1936 a, b), *La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*.

général, et dans l'économie naturelle prolétaire il y a une *pénurie* générale<sup>5</sup>. En 1926 Novojilov opposa « la surproduction générale » à « la pénurie générale »<sup>6</sup>.

Kalecki jugea qu'il y avait une différence essentielle entre la croissance capitaliste et la croissance socialiste du fait que les paramètres d'utilisation de la première étaient déterminés par le côté de la demande, alors que ceux de la seconde l'étaient par le côté de l'offre<sup>7</sup>. En prenant comme point de départ les idées de Kalecki, les économistes tchécoslovaques Goldmann et Kouba ont souligné que la croissance socialiste était soumise à des contraintes par des barrières variées: la barrière de la main-d'œuvre, la barrière du commerce extérieur et ainsi de suite<sup>8</sup>.

La comparaison a aussi été faite pour les pays en voie de développement. Par exemple, Hirschman distingue deux types de croissance. Dans l'un ce sont les liaisons vers l'aval qui dominent: le producteur pousse les usagers devant lui (ceci est analogue à notre cas contraint par la demande); dans l'autre type ce sont les liaisons vers l'amont qui dominent: l'utilisateur tire les producteurs après lui (comme dans notre cas contraint par les ressources)<sup>9</sup>.

Le message que mon livre souhaite transmettre est étroitement relié à ces idées. J'essaie de faire un pas en avant et m'efforçant d'offrir une description plus complète et une analyse plus détaillée du système contraint par les ressources.

## 2.6 Pénurie et excédent dans la production

Aux sections 2.2 à 2.5 nous avons d'abord décrit un modèle général de l'entreprise, ensuite nous avons procédé à une comparaison des deux systèmes. Dans le reste du chapitre, sauf quelques rares références, nous allons seulement traiter l'entreprise *socialiste* qui fonctionne au sein du système de gestion économique socialiste *traditionnel*. Nous concentrons notre attention sur les contraintes de ressources. Puisque nous allons introduire quelques concepts qui seront utilisés fréquemment dans les parties suivantes du livre, nous allons décrire la contrainte de ressources (2.1) une nouvelle fois, mais maintenant sous une forme mathématique. A ces fins, nous devons présenter quelques notations.

Nous examinons la production d'un atelier — mettons l'atelier de découpage dans une usine de vis. Soit le *tième* jour de travail en tant qu'« instant » de la production. Supposons, pour le moment exclusivement pour simplifier les choses, que l'atelier fabrique une seule espèce de produits: un certain type de vis dont la quantité est mesurable à la pièce. Cet output peut être produit par plusieurs technologies alternatives, mettons *h*. Désignons par  $x_j(t)$  le volume de l'output fabriqué par la *jième* technologie le *tième* jour.

Dans l'atelier on peut utiliser un certain nombre, *k*, de différentes ressources (capacité de travail d'ouvriers de différentes qualifications, une large

5. Voir Kritsman (1925-1929). Ce sont Lászlo Szamuely et Tamás Bauer qui ont attiré mon attention sur les œuvres de Kritsman et de Novojilov.

6. Voir Novojilov (1926).

7. Voir Kalecki (1970, 1972).

8. Voir Goldmann-Kouba (1969, 1970).

9. Voir Hirschman (1958).

gamme de matières, machines, etc). Les technologies diffèrent les unes des autres quant à leurs exigences en travail d'ouvriers de différentes qualifications et en différentes sortes de matières et de machines. Chaque technologie est accompagnée d'un ensemble de coefficients d'inputs fixes; donc, par exemple, à la  $j$ ème technologie sont associés les coefficients  $a_{1j}, a_{2j}, \dots, a_{kj}$ . Certains sont positifs, d'autres nuls, en fonction des caractéristiques existantes de la technologie. Donc, la technologie détermine la *combinaison d'inputs* fixes exigée pour la production d'une unité ayant un output donné. Entre les inputs de chaque technologie il y a, pour cette raison, une stricte *complémentarité*.

Dénotons par  $r_i(t)$  la quantité de la  $i$ ème ressource disponible le  $t$ ème jour de travail.

Maintenant nous pouvons reformuler la contrainte des ressources :

$$\sum_{j=1}^h a_{ij}x_j(t) \leq r_i(t), \quad i = 1, \dots, k. \quad (2.4)$$

besoins de la production pour le  $i$ ème input le  $t$ ème jour globalement pour toutes les technologies

quantité de la  $i$ ème ressource disponible le  $t$ ème jour

Supposons qu'au début de la journée de travail le chef d'atelier ait à sa disposition le *plan* pour la journée en question. Celui-ci a été prévu par les directeurs de l'entreprise, ou bien il a été déterminé par le chef d'atelier lui-même à la lumière de ses connaissances des objectifs mensuels ou trimestriels en accord avec la direction ainsi qu'avec les autres départements de l'entreprise<sup>10</sup>. Le plan quotidien ne prescrit pas seulement la quantité de la production, mais également la technologie. Marquons du numéro d'ordre 1 la *technologie spécifiée au plan*, alors que les technologies 2, 3... représentent les combinaisons d'inputs s'écartant du plan. Notons le plan par le symbole  $x_1^{\text{plan}}(t)$ . L'atelier voudrait, selon nos hypothèses, dépasser le plan. En d'autres mots, il s'efforcera de rendre  $x_1(t)$  aussi élevé que possible.

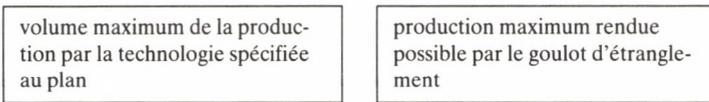
Or, dans son intention d'augmenter la quantité  $x_1(t)$  il se heurtera d'une manière réitérée à une des contraintes de *ressources*. Tel ou tel matériau va manquer, à un autre moment c'est une machine indispensable qui tombe en

10. Puisque nous traitons maintenant le système de gestion économique socialiste *traditionnel*, nous pouvons supposer que le plan quotidien de l'atelier contient les objectifs — imposés à l'atelier — du plan de production prévu comme directive de plan centrale pour l'entreprise.

panne, un autre fois encore un ouvrier dont l'activité est requise n'est pas venu au travail<sup>11</sup>.

On suppose que la direction de l'atelier est incapable d'assurer un ajustement flexible, mais elle insiste avec rigidité pour maintenir la technologie spécifiée au plan (cette hypothèse sera bientôt relâchée). Donc, la complémentarité rigide entre les inputs demandés par la première technologie s'affirme. Dans de telles circonstances, c'est la ressource relativement la plus rare qui délimite la production. Cela s'appelle *le goulot d'étranglement* instantané de la production. Le volume maximum de la production susceptible d'être instantanément atteint par la technologie spécifiée au plan est noté par  $\hat{x}_1(t)$ :

$$\hat{x}_1(t) = \min \frac{r_i(t)}{a_{i1}} \tag{2.5}$$



Maintenant, nous pouvons faire résumer la conclusion à tirer de cette analyse. *Dans une économie contrainte par les ressources, la première forme de base de l'ajustement instantané à la pénurie est que le volume de la production soit ajusté aux goulots d'étranglement courants, c'est-à-dire aux ressources instantanément les plus rares.*

Notons par  $z_i^{\text{plan}}(t)$  la pénurie de la *i*ème ressource lorsque la direction de l'atelier insiste pour appliquer la technologie spécifiée au plan :

$$z_i^{\text{plan}}(t) = \begin{cases} a_{i1}x_1^{\text{plan}}(t) - r_i(t), & \text{si } a_{i1}x_1^{\text{plan}}(t) > r_i(t) \\ 0, & \text{si } a_{i1}x_1^{\text{plan}}(t) \leq r_i(t) \end{cases} \tag{2.6}$$

indicateur de pénurie

besoins d'input en conformité avec le plan

quantité instantanée de ressources

11. En Hongrie, l'anecdote suivante sert à caractériser la vie à l'usine: En mourant, en vieux capitaliste va chez Saint Pierre qui le condamne par jugement à brûler en enfer, mais, tenant compte de circonstances atténuantes, lui permet un adoucissement: le damné pourra choisir entre l'enfer capitaliste et l'enfer socialiste. Curieusement, il choisit ce dernier. «Vous avez été toute votre vie un capitaliste et maintenant vous voulez aller en enfer socialiste?» lui demande Saint Pierre. «Eh! oui, répond le vieil homme, parce que j'espère que là, s'il y a une chaudière pour m'y faire bouillir, il n'y aura pas d'eau; y aura-t-il de l'eau, qu'il n'y aura pas de bois pour le chauffer; et même s'ils ont du bois, le diable responsable pour allumer le feu n'arrivera pas.»

Au cours des discussions concernant la pénurie on soulève toujours la question suivante : *en comparaison avec quelle* alternative la pénurie devrait-elle être mesurée ? Voici la réponse *générale* : *la pénurie signifie que les inputs requis pour l'accomplissement d'un dessein sérieux n'étaient pas disponibles*. Et nous voilà arrivés à la première spécification de la réponse générale. Dans ce contexte nous considérons le *plan opératif quotidien* de l'atelier comme « le dessein sérieux » du producteur, y compris aussi le volume et la technologie de production spécifiés au plan. Nous mesurons la pénurie en rapport avec les inputs requis pour l'accomplissement de ce dessein.

La pénurie ne peut pas être décrite par les termes d'un seul indicateur scalaire. Il y a plusieurs bases de comparaison par référence auxquelles une pénurie pourra être révélée. A la formule (2.6) nous avons donné l'une de ces nombreuses bases de comparaison, et plus tard nous en indiquerons encore d'autres.

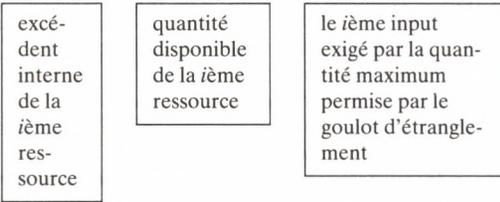
Maintenant, voyons l'autre aspect du problème. Nous allons qualifier toute ressource instantanément non utilisée d'*excédent*. Le concept sera employé comme un terme large, générique. Le mot «surplus» a un ton péjoratif : il indique le gaspillage ou la perte. Le mot «réserve» a, d'un autre côté, une connotation positive : un directeur prudent accumule des réserves. L'excédent signifie le surplus ou la réserve dont on peut se passer, il n'a ni un ton péjoratif, ni un ton approbateur. Lorsque l'excédent est accumulé quelque part, il peut être «bon» ou «mauvais» en fonction des objectifs du décideur et des circonstances. Une machine longtemps non utilisée peut parfois en remplacer une autre qui tombe soudain en panne, donc elle passe de l'état de «mauvais» excédent en «bon» excédent. Et, à leur tour, des réserves de matières ou de main-d'œuvre peuvent plus tard s'avérer comme ayant été en excès. Par une meilleure organisation de moindres réserves auraient été suffisantes.

On distingue des excédents *internes* et *externes*. La distinction est toujours relative ; on ne pourrait pas l'interpréter par rapport à l'ensemble de l'économie nationale, seulement en rapport avec l'unité économique examinée. Dans notre exemple, l'ouvrier régulièrement employé par l'entreprise et prêt au travail sur son lieu de travail, mais n'ayant pas de tâche à cause du manque instantané de matières, représente un excédent *interne* (il est sans emploi, en chômage au lieu de travail). Inversément, le chômeur faisant la queue à la porte de l'usine capitaliste doit être considéré comme un excédent *externe* du point de vue de l'entreprise.

Tout comme pour la pénurie, nous devons maintenant poser une question en rapport avec l'excédent : *en comparaison avec quelle* alternative la ressource est-elle restée non utilisée ? En tant que première approximation nous maintenons l'hypothèse précédente, notamment que les chefs d'atelier insistent sur la technologie spécifiée au plan. Comme cela a été exprimé à la formule (2.5), dans ce cas la production se heurte à la contrainte de ressources la plus serrée et ceci est la raison pour laquelle le volume de la production pour ce jour est de  $\hat{x}_1(t)$ .

Notons par

$$\hat{q}_i(t) = r_i(t) - a_{i1}\hat{x}_1(t) \tag{2.7}$$



L'excédent est zéro avec un goulot d'étranglement et il est positif avec d'autres ressources. Comme nous le voyons, à la formule (2.6) quantifiant la pénurie, les besoins en ressources *planifiés* sont comparés à la quantité effectivement accessible des ressources. D'autre part, à la formule (2.7) quantifiant l'excédent, ce sont les besoins de ressources de la production maximum *effective* qui sont opposés à la quantité effectivement disponible de ressources.

La pénurie et l'excédent sont illustrés à la figure 2.1. A chaque ressource est associée une bande horizontale; cinq bandes sont présentées sur notre figure. Les quantités disponibles des ressources et leurs utilisations effectives sont indiquées sous la forme de pourcentage. L'exécution du plan de production avec la technologie précisée au plan correspond à 100 pour cent. Ceci est représenté par la ligne verticale épaisse à la droite de la figure.

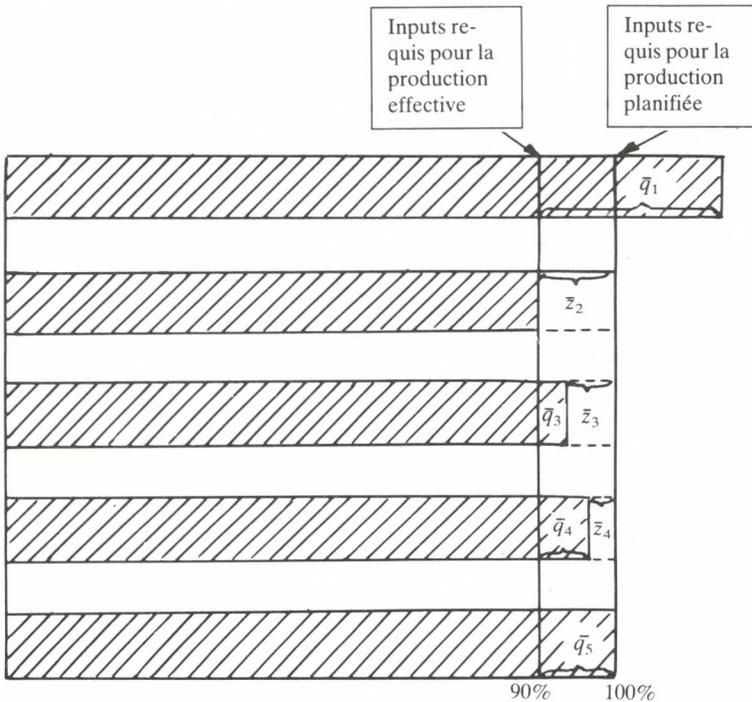


Figure 2.1. La pénurie et l'excédent dans la production contrainte par les ressources

La ligne verticale mince un peu à gauche de la ligne des 100 pour cent représente la production effective ; selon ce schéma, le plan n'a été accompli qu'à 90 pour cent.

La partie ombrée de chaque bande indique les quantités disponibles des ressources.

Voyons d'abord la pénurie. Les ressources 1 et 5 étaient disponibles en quantités suffisantes pour accomplir le plan. Cependant, il y avait une certaine pénurie des autres ressources. Ceci est indiqué par les zones non ombrées  $\bar{z}_2$ ,  $\bar{z}_3$  et  $\bar{z}_4$ .

En ce qui concerne l'excédent, la ressource 2 s'avère être le goulot d'étranglement : il n'y en avait pas d'excédent. Par ailleurs des excédents  $\bar{q}_1$ ,  $\bar{q}_3$ ,  $\bar{q}_4$  et  $q_5$  sont présents pour les autres ressources.

Il est clairement démontré à la figure 2.1 qu'en conséquence de la complémentarité, la pénurie et l'excédent apparaissent simultanément dans un même atelier.

A la figure 2.1 nous avons montré ce qui se passe lorsque l'accomplissement du plan opératif de l'atelier se heurte à une contrainte de ressources. Ceci se produit fréquemment dans une économie contrainte par les ressources et rarement dans une économie contrainte par la demande. *L'état caractéristique de l'économie contrainte par la demande est qu'il y a un excédent de chaque ressource.* Comme cela a été expliqué plus haut, ici ce ne sont pas les ressources physiques, mais la demande qui correspond à des contraintes effectives pour l'extension de la production. Aux fins de comparaison nous avons tracé la figure 2.2 qui montre la position de l'atelier fonctionnant dans un système contraint par la demande. Si le volume de la production pouvait être élevé à la limite admissible par la ressource 2, la production serait de 5 pour cent plus élevée qu'il n'est prévu au plan. Or, ceci n'est pas permis par le plan quotidien de l'atelier ajusté à la contrainte de demande<sup>12</sup>.

La figure 2.2 divise l'excédent en deux parties. A gauche on voit l'excédent immédiatement mobilisable. L'excédent  $q_1^m$  de la ressource 1 pourrait être immédiatement utilisé, parce que les excédents  $q_2^m$ ,  $q_3^m$ ,  $q_4^m$  et  $q_5^m$  des inputs complémentaires, également immédiatement utilisables, sont aussi à la portée de la main. A la droite  $q_1^n$ ,  $q_3^n$ ,  $q_4^n$  sont des excédents non mobilisables, puisque la ressource complémentaire requise n'est pas accessible<sup>13</sup>.

Revenons maintenant à la figure 2.1. Il n'y a pas d'excédent immédiatement mobilisable. Les excédents des ressources 1, 3, 4 et 5 ne peuvent pas être mis en œuvre si la ressource complémentaire 2 n'est pas disponible.

Une conclusion de plus pourra être tirée de ces deux figures. Il n'est pas indifférent que les longueurs des différentes bandes soient égales ou inégales. Plus elles seront inégales, plus les excédents exceptionnellement importants

12. Le fait que le plan de l'atelier n'est pas dérivé ici d'une directive centrale du plan imposé à l'entreprise, mais du plan de l'entreprise établi d'une manière autonome d'après les possibilités de vente, soulève des questions qui ne font pas partie de cette section.

13. En conformité avec le sujet de ce chapitre, nous ne traitons ici que l'ajustement immédiat. Si l'ajustement prend un peu de temps, la ressource momentanément manquante peut, bien entendu, être obtenue dans un bref délai. L'excédent interne immédiatement mobilisable peut être remplacé par un excédent externe rapidement disponible. Ceci nous conduit aux échanges interentreprises qui seront discutés aux chapitres suivants.

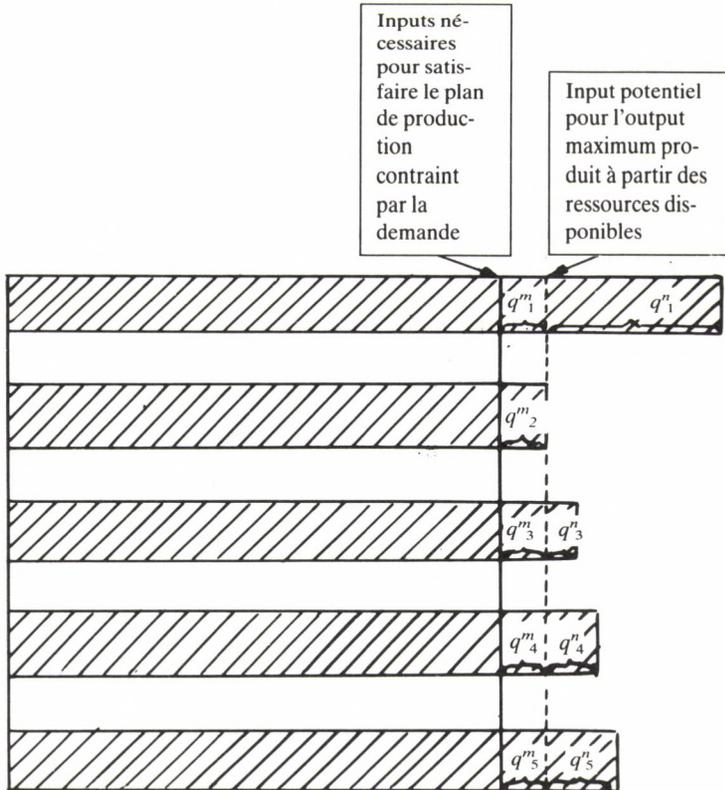


Figure 2.2. L'excédent dans la production contrainte par la demande

s'avèreront impossibles à mobiliser, puisque leur utilisation est limitée par les goulets d'étranglement; en d'autres termes, plus une proportion considérable de l'excédent devra être considérée non pas comme une «réserve», mais comme un «surplus» réel, non nécessaire.

## 2.7 Substitution forcée

Nous avons maintenant expliqué ce qui se passe lorsque l'exécution du plan se heurte à une contrainte de ressources et que l'entreprise insiste pour avoir la combinaison d'intrants spécifiée au plan. Cependant, l'entreprise en question ne sera pas toujours aussi rigide, elle essaiera de s'ajuster à la pénurie d'une autre manière. Supposons que l'usine de vis utilise un acier de la qualité 10 conformément à la norme technologique pour un certain type de vis. Supposons maintenant que cette qualité d'acier soit épuisée et qu'aucune nouvelle livraison ne soit arrivée. Que faut-il faire? Par exemple, l'entreprise pourra décider d'utiliser la qualité 11. Celle-ci est une qualité meilleure, pour cette raison la matière coûte plus cher. Il peut également se produire que le coût supplémentaire ne puisse être remboursé par l'acheteur; dans ce cas les pertes devront être supportées par l'usine de vis. Il se peut aussi que la

fabrique de machines achetant les vis se trouve dans une situation difficile, à un point tel qu'elle se verra contrainte de faire face aux coûts supplémentaires. En fin de compte, tout cela revient au même. Si la technologie prévue au plan avait déterminé correctement la qualité de la matière, alors du point de vue social l'utilisation d'un acier inutilement fin correspond certainement à une perte. Le cas opposé peut également arriver ; à savoir que la qualité 9 sera utilisée au lieu de la qualité 10. Les vis seront moins durables. Il se peut que l'acheteur n'en soit pas averti et ne s'en aperçoive pas. Ou bien on le lui dira, mais il sera tenu de les réceptionner, parce qu'il n'a pas de vis. Ici il y a une « économie » du coût des matériaux, mais la *qualité de l'output sera détériorée*. C'est un des effets les plus nuisibles de la pénurie. Dans les deux cas, l'entreprise s'éloigne de la combinaison d'inputs prévue à l'origine. Selon la terminologie du modèle présenté à la section 2.6, une autre technologie a été substituée, par exemple celle de rang 2, 3... à la première technologie.

Dans ce qui suit cette altération de la combinaison d'inputs par l'effet de la pénurie sera appelée *substitution forcée*. Elle est clairement distinguée de la *substitution volontaire*. Lorsque l'entreprise passe de la première technologie à la seconde parce qu'il s'avère que de cette manière une qualité identique d'outputs pourra être produite avec moins d'inputs, ou bien parce que les prix relatifs ont changé et que cette reconversion permet d'économiser des coûts, ou parce que l'acheteur veut avoir une composition de matières différente, alors il s'agira de substitution volontaire. Mais lorsque l'entreprise ne change pas volontairement et qu'elle est forcée de procéder à une révision seulement parce que l'input nécessaire n'est simplement pas disponible, alors nous parlons de substitution forcée.

Dans une économie contrainte par les ressources, la substitution forcée est la deuxième forme de base de l'ajustement instantané à la pénurie (la première forme de base a été discutée à la section précédente : dans cette forme la technologie et la combinaison d'inputs ne sont pas modifiées mais le volume de la production est réduit au niveau rendu possible par le goulot d'étranglement). Nous pouvons ajouter que dans une économie de pénurie la substitution forcée est la forme la plus fréquente et la plus importante de l'ajustement instantané dans la production. Le producteur, en règle générale, ne se résigne pas calmement au fait qu'il s'est heurté à une contrainte de ressources. Il essaye de faire quelque chose. Par exemple, un ouvrier non qualifié n'est pas venu travailler. Le producteur pourra essayer de faire faire le travail par un ouvrier qualifié. Ou bien une machine tombe en panne à l'improviste. Peut-être le travail pourra-t-il être fait à la main ? Une pièce détachée manque, celle-ci aurait dû être fournie par une autre fabrique. En toute hâte, l'atelier de maintenance de la fabrique aura la tâche d'assembler la pièce manquante d'une manière ou d'une autre (le « Système D » à l'échelle industrielle). Un trait caractéristique commun de toutes les versions susmentionnées de la substitution forcée comprend les solutions *ad hoc* et les improvisations pour que le travail ne soit pas interrompu et qu'un arrêt dans une petite section ne se répande pas dans d'autres ateliers de l'entreprise.

La substitution forcée est partiellement liée aux réaffectations *intertemporelles*. Par exemple, une matière d'une certaine qualité n'était pas disponible le lundi, mais le mardi la livraison en a eu lieu. Commençons immédiatement à la transformer et si nous ne pouvons pas terminer le travail pendant les heures de travail, faisons des heures supplémentaires. Cela revient à dire

qu'à la matière première et aux heures de travail normales du lundi sont substitués une double quantité de matières le mardi, les heures de travail normales et les heures supplémentaires du mardi. Une forme extrême de substitution forcée intertemporelle est constituée par les heures supplémentaires prévues pour terminer à tout prix le travail dans les délais prescrits (coup de feu) à la fin du mois ou du trimestre, lorsque la production qu'on n'a pas pu achever plus tôt est assurée par des heures supplémentaires, par le travail le dimanche ou de nuit, et même au prix du gaspillage de matières premières et d'une détérioration de la qualité.

En résultat de la substitution forcée on peut avoir l'impression que la pénurie a été éliminée ou que, après tout, ce n'était pas si grave. Les pertes de la production sont réduites, quelques-uns des inputs manquants ont été récupérés à partir de l'excédent. La rigidité absolue de la complémentarité, telle qu'elle est décrite à la section 2.6, sera quelque peu atténuée. Toutefois, le phénomène bien connu lui-même ne disparaîtra pas; plus court sera le temps disponible pour l'ajustement et pour un changement dans la technologie, plus stricte sera la complémentarité imposée, et moins évidente sera la possibilité de substitution. Pour cette raison, dans la plupart des cas, la pénurie et l'excédent feront leur apparition ensemble. Des indicateurs de pénurie et d'excédent appropriés peuvent aussi être définis pour la situation caractérisée par la substitution forcée<sup>14</sup>. Et, ce qui est le plus important: *la substitution forcée elle-même est un des indicateurs les plus importants de pénurie.*

## 2.8 Changement forcé dans la composition de l'output

Dans le modèle de la section 2.6 nous avons supposé, pour simplifier les choses, que l'atelier ne produit qu'une seule espèce de produit. Dans la réalité, normalement, un atelier fabrique beaucoup de types de produits. Les plans opératifs déterminent la composition non seulement des inputs, mais aussi celle des outputs.

Si donc il y a une pénurie pour l'un ou l'autre des inputs qui seraient nécessaires pour l'output à produire dans la composition originale spécifiée au plan, la composition de l'output pourra être modifiée. Par exemple, la matière pour la vis de type A, un acier de la qualité 10, n'est pas disponible. La décision pourra être prise de produire la vis de type B, parce que c'est l'acier de la qualité 9 qui est requis à ces fins et qu'un tel acier se trouve en stock. Dans beaucoup de cas le producteur ne fabrique pas ce qu'il *devrait* faire, mais ce qu'il *peut* faire, c'est-à-dire ce qu'il est capable de produire à partir de la combinaison des inputs disponibles. Dans une économie contrainte par les ressources, l'ajustement forcé de la combinaison d'outputs aux inputs disponibles représente la troisième forme de base de l'ajustement instantané à la pénurie (en plus de l'ajustement du volume de la production aux goulots d'étranglement et de la substitution forcée entre les inputs).

---

14. Nous allons faire peu de cas de leur définition formelle. Leur définition est identique avec ce qui est décrit aux formules (2.6) et (2.7), l'unique différence étant que maintenant la première technologie est remplacée par les technologies 2, 3... décrivant la combinaison d'inputs en substitution forcée.

Dans certains cas seul un réarrangement *intertemporel* se produit. La fabrication des vis du type B est avancée et les vis du type A seront fabriquées demain lorsque le matériau nécessaire à cet effet sera réceptionné. Ceci est un cas relativement favorable puisqu'il s'agit d'une situation dans laquelle les clients ont besoin tant de A que de B. Dans de tels cas le changement de la composition ne cause pas de gêne. Il se produit cependant souvent des cas où le client souhaite d'une manière bien précise A et où le producteur fabrique tout de même B. *C'est ainsi que cette forme d'ajustement forcé instantané devient la cause d'un choix insuffisant de marchandises, non adapté à la demande des clients.* On observe ici un processus menant à l'apparition de ce qu'on appelle des «marchandises de pénurie», c'est-à-dire de produits dont l'offre est insuffisante et incertaine.

## 2.9 Apparition conjointe des différentes formes d'ajustement forcé instantané

Les différentes formes d'ajustement forcé peuvent se manifester simultanément dans l'atelier. Par exemple, une substitution forcée apparaît entre les inputs *et* la composition des outputs est changée contrairement au plan. En d'autres termes, on applique une structure d'inputs et d'outputs s'écartant du plan, improvisée sous la pression de la pénurie des inputs.

Mais les différentes formes d'ajustement forcé peuvent apparaître non seulement simultanément, dans un même atelier, mais aussi successivement, liées les unes aux autres comme dans une chaîne, d'un atelier à l'autre, ou d'une entreprise à la suivante. Le laminoir s'est heurté à un goulot d'étranglement et n'a pas livré suffisamment d'acier de la qualité 10 à l'usine de vis (première forme de base). L'usine de vis fabrique, pour cette raison, des vis du type B au lieu des vis du type A (troisième forme de base). L'usine de machines-outils qui a effectivement besoin des vis du type A est contrainte d'incorporer des vis du type B dans la machine (deuxième forme de base). *La pénurie engendre la pénurie. L'effet des ajustements forcés causés par la pénurie pourra se multiplier et se diffuser dans la production*<sup>15</sup>. La pénurie pourra conserver ou changer sa forme au cours de la transmission. Ce dernier cas, c'est-à-dire la multiplication des phénomènes de pénurie au milieu des métamorphoses des ajustements forcés, est démontré à la figure 2.3.

Il y a d'innombrables variations possibles dans les liens entre les nombreux et différents événements de base. Certains phénomènes de pénurie *ne se répandent pas* ultérieurement. La transmission pourra être arrêtée par le stock des outputs du producteur ou par le stock des inputs de l'utilisateur, ce qui pourra pallier une défaillance initiale de la production. La substitution forcée pourra aussi localiser le problème. Cependant, dans d'autres cas, on verra se manifester la multiplication et la diffusion mentionnées plus haut. On pourra dire de la «matière» qu'elle n'est pas perdue, mais seulement transformée. La même chose pourra être dite de son «négatif», c'est-à-dire de la pénurie de la matière (et d'autres inputs): normalement il ne s'agit pas d'une perte, mais seulement d'une transformation soit à l'intérieur de l'usine soit *en dehors* de celle-ci, dans le cadre des liens existant entre les usines.

15. Cette diffusion est partiellement propagée par les liens d'échange entre les entreprises. Nous allons en traiter plus en détail aux chapitres 4 à 7.

Les ajustements forcés décrits aux sections 2.6 à 2.9 exigent un état d'alerte constant de la part des chefs de la production. Les dispatchers chargés de surmonter les difficultés causées par les interruptions dans la production ne se trouvent pas seulement dans les ateliers. Dans le mécanisme traditionnel de la direction tout chef en charge d'un poste responsable agit au moins en partie comme un dispatcher: il intervient dans les affaires de la production par téléphone et en personne, il insiste pour que les livraisons

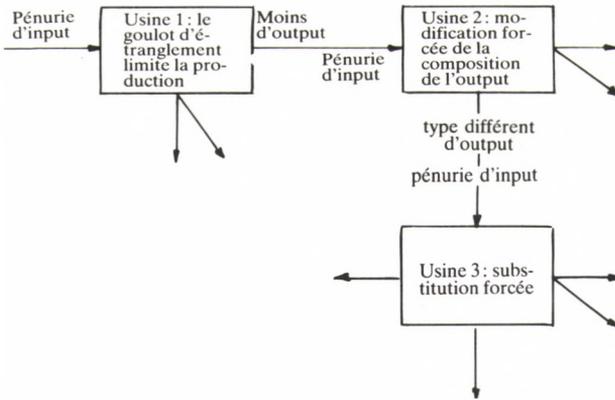


Figure 2.3 Diffusion des phénomènes de pénurie dans la production

aient lieu et arrange le regroupement des prestations et des livraisons.

La pénurie n'a pas seulement des conséquences «matérielles» directes dans l'usine, mais également, s'il est permis d'utiliser cette expression, des conséquences «psychologiques».

L'employé de l'usine n'est pas un ordinateur qui produit à chaque moment une combinaison nouvelle d'inputs et d'outputs, mais une créature vivante avec des nerfs sensibles. L'ajustement constant à la pénurie entraîne la nervosité, la confusion et la tension, qu'il s'agisse d'une retraite rigide avec le maintien obstiné de la technologie planifiée, ou une retraite plus flexible par des substitutions forcées et des réarrangements d'outputs. Tout cela est accompagné de querelles et de stress. Plus fréquemment on se heurtera à des contraintes de ressources, plus intensif deviendra le stress, et plus il sapera le temps et l'énergie mentale requis pour des tâches bien plus importantes: l'amélioration durable de la technologie et de la qualité des produits.

Naturellement, cela n'est pas seulement dans le système de gestion économique socialiste traditionnel que nous observons des ajustements permanents de la production. Dans chaque système, sans aucune exception, la production est continuellement ajustée aux circonstances momentanées. *La question spécifique du système est: à quoi la production sera-t-elle ajustée? Aux goulots d'étranglement physiques? Ou bien aux demandes changeantes de la part du client? Ou aux changements intervenant dans les prix relatifs des inputs et des outputs? Nous ne voulons pas poser ces questions comme si nous pensions qu'un des critères d'ajustement était «meilleur» que l'autre. Le client peut être capricieux, et parfois cela n'a pas d'importance si la*

production ne suit pas ses besoins. Cela peut provoquer des pertes sociales, si, en sacrifiant la continuité de la production, les combinaisons d'inputs et d'outputs suivent immédiatement chaque petit mouvement intervenu dans les prix relatifs. A ce point nous faisons une observation sans aucun jugement de valeur : dans une économie contrainte par les ressources c'est en premier lieu la pénurie qui rend inévitables les ajustements instantanés de la production.

## 2.10 Observation et mesure

Après avoir rendu compte dans les sections précédentes de l'ajustement instantané de la production à la pénurie, nous allons maintenant continuer en examinant la manière par laquelle ces phénomènes peuvent être observés et mesurés. Deux considérations nous mènent à traiter en détail la question de l'observation et de la mesure (non seulement ici même dans cette section, mais d'une manière réitérée dans les chapitres subséquents du livre). L'une des considérations est *épistémologique*. Le sujet de mon livre est une théorie *descriptive* de l'économie de la pénurie. Je considère comme extrêmement important d'établir si les concepts principaux des constructions théoriques développées dans le livre sont *opérationnels*. Conformément à la pratique des sciences naturelles, la définition claire d'une catégorie est donnée en fait en indiquant la méthode de son observation et de sa mesure. De ce point de vue l'important n'est pas vraiment d'exécuter l'observation et la mesure dans l'immédiat. C'est de savoir si le phénomène reflété par la catégorie en question est *observable* et *mesurable*. Notre réponse est affirmative : *l'observation et la mesure des phénomènes décrits dans ce chapitre peuvent être difficiles, mais ne sont pas impossibles*.

L'autre considération qui incite à une discussion détaillée du sujet est la suivante : des informations très importantes sont impliquées du point de vue *des décisions économiques pratiques*. Les autorités de direction aux niveaux central, moyen et inférieur, ainsi que les entreprises, doivent savoir *quand*, où et pour quels produits la pénurie s'est intensifiée ou affaiblie, et comment l'excédent se développe. Lorsqu'il s'agit des informations fournies aux décideurs, nous ne pouvons pas nous contenter, bien entendu, d'un examen de la possibilité théorique de l'observation et de la mesure, mais nous devons aussi nous occuper des conditions pratiques concrètes de leur réalisation.

Par la suite — pas seulement dans le présent chapitre, mais tout le long de ce livre — nous allons utiliser l'expression *d'indicateur de pénurie* comme un terme collectif large. Nous allons énumérer sous ce terme toutes les mesures qui reflètent la pénurie directement ou indirectement. Un exemple caractéristique est l'indicateur défini à la formule (2.6). Quelques indicateurs de pénurie additionnels seront proposés dans les chapitres subséquents.

L'expression *d'indicateur d'excédent* sera également utilisée comme terme collectif. Ce n'est pas seulement l'indicateur défini à la formule (2.7), mais tout indicateur reflétant la sous-utilisation d'une ressource.

Les indicateurs de pénurie seront toujours dénotés par un  $z$  et les indicateurs d'excédent par un  $q$ . Ces symboles seront utilisés lorsque nous parlons en général (c'est-à-dire sans définitions statistiques concrètes) des indicateurs de pénurie et d'excédent. Le symbole de *l'ensemble des indicateurs de pénurie* est le vecteur  $z$ , et celui pour *l'ensemble des indicateurs d'excédent* est le vecteur  $q$ . Aux symboles de base  $z$  et  $q$  quelques signes distinctifs seront

ajoutés au fur et à mesure que nous noterons les différents indicateurs particuliers de pénurie et d'excédent. Bien que, naturellement, chaque indicateur spécifique doive être défini séparément, nous allons appliquer jusqu'au bout les conventions suivantes.

Chaque indicateur de pénurie est une variable non négative. Sa valeur est zéro si le groupe de phénomènes qu'elle reflète est parfaitement exempt de pénurie. La valeur de l'indicateur reflète *l'intensité de la pénurie*; plus haute sera l'intensité de pénurie dans le groupe des phénomènes décrits par l'indicateur, plus grande sera la valeur supposée par l'indicateur de pénurie.

Semblablement, chaque indicateur d'excédent est aussi une variable non négative. Sa valeur est zéro lorsque la ressource en question est entièrement utilisée. Plus grande sera la sous-utilisation de la ressource, plus grande sera la valeur supposée par l'indicateur d'excédent.

Après la clarification des concepts et la description des symboles, nous continuons en expliquant quelques *principes de mesure* et *tâches de mesure*.

1) Lors de l'enregistrement de la pénurie il ne suffit pas d'observer et de mesurer les *actions exécutées* (c'est-à-dire, dans le cadre du sujet de ce chapitre, la production de l'usine et ses inputs). *L'intention* précédant l'action devra aussi être décrite. La pénurie signifie exactement que pour l'output planifié et avec la technologie originale précisée au plan, les ressources disponibles étaient insuffisantes.

Le problème est que les registres statistiques officiels, partout dans le monde, décrivent surtout les processus de la sphère réelle : la production, les investissements, le commerce, la consommation, etc. Or, la pénurie est un phénomène de la sphère de la *régulation*. Les intentions des décideurs (ou les différentes formes des intentions : le niveau des aspirations, le plan, la demande, les besoins en marchandises rationnées, etc) jouent un rôle extrêmement important dans la régulation de l'économie et dans la régulation des institutions et des organisations, cela revient à dire des éléments du système.

La perception des « intentions » n'est pas une tâche aisée (bien qu'elle soit peut-être plus facile pour les intentions de production qu'à l'égard des intentions d'achat que nous allons traiter plus loin). Il ne serait pas correct de donner une recette universelle. En certains endroits il est possible et utile de s'appuyer sur la documentation écrite du plan. En d'autres endroits, au lieu d'une telle documentation ou en plus de celle-ci, les vues des dirigeants de l'entreprise devront être découvertes oralement ou par écrit, soit avant, soit après l'activité de production qui nous concerne.

2) Une tâche étroitement liée au point précédent est la suivante : essayons d'établir au niveau infra-microéconomique les éléments qui se sont avérés comme exerçant une contrainte effective sur la production en croissance. Si cela ne pouvait être éclairci d'une autre manière, on pourrait également le faire en posant des questions aux chefs de production : pourquoi ne produisent-ils pas plus ? Est-ce parce que certaines des ressources physiques ne sont pas disponibles ? Y a-t-il un excédent mobilisable quelconque dans la production ? S'il y en a un, qu'est-ce qui les empêche de l'utiliser ?

De cette manière nous pourrions arriver à des mesures extrêmement importantes de la pénurie et de l'excédent, à savoir aux indicateurs exprimant la fréquence avec laquelle on se heurte à des contraintes de ressources, et aux dimensions de l'excédent mobilisable.

3) Lors de la mesure de la pénurie dans la production, *les trois formes* de base de l'ajustement instantané causé par la pénurie doivent être observées: non seulement la première forme déjà mentionnée (le heurt contre la contrainte de ressource la plus étroite et la restriction à la limite de l'output établie par le goulot d'étranglement), mais aussi la substitution forcée et la modification forcée de la composition des outputs.

Aucun de ces groupes de phénomènes ne peut être décrit par un indicateur composé. Voyons, par exemple, la substitution forcée. Je ne crois pas que toutes les pertes causées par la substitution forcée puissent être résumées par un seul indicateur de synthèse. Un petit groupe d'indicateurs sera plus utile. L'échelle complète de la substitution forcée à l'entreprise peut être calculée; par exemple, quel pourcentage de production a été atteint par une technologie s'écartant de celle prévue à l'origine? En outre, la prédominance des types principaux de substitution forcée peut aussi être mesurée (par exemple, la substitution à la main-d'œuvre insuffisante d'une autre main-d'œuvre, etc).

En conformité avec notre interprétation précédente, nous allons inclure des indicateurs exprimant la modification forcée de la composition des inputs dans la liste des indicateurs de pénurie (indicateurs z).

4) Il résulte des sections précédentes de ce chapitre, ainsi que des points (2) et (3), que la pénurie ainsi que l'excédent ne peuvent être décrits que par *l'ensemble d'un grand nombre d'indicateurs. Ni la pénurie, ni l'excédent ne sont des catégories scalaires, elles sont des catégories vectorielles.*

5) La pénurie et l'excédent doivent être mesurés indépendamment l'un de l'autre. Pensons au problème suivant.

La production est observée au niveau infra-microéconomique dans une analyse des plus détaillées possibles et à chaque moment. Dans ce cas, nous pouvons faire une constatation du genre suivant sur un seul événement élémentaire de la production: le 17 mai à 9.07.14 heures à l'atelier B l'ouvrier opérant la troisième machine aurait dû façonner un acier de la qualité 10. Ou bien le matériau était en pile devant lui ou bien il ne l'était pas: il pouvait l'attendre ou il pouvait y substituer un autre matériau. En d'autres termes il y avait *soit* un excédent *soit* une pénurie du matériau. Supposant *une intention fixe donnée* (l'acier de la qualité 10 *doit* être façonné) et «*la finesse absolue*» de l'observation, les deux états s'excluent mutuellement. *Or, si au niveau microéconomique l'état global d'une unité plus grande (plusieurs ateliers, plusieurs entreprises, plusieurs inputs) était décrit, ou bien si cela était fait pour tous les événements au cours d'une période plus longue, ou encore si nous agrégions dans les deux sens (c'est-à-dire si nous décrivions une unité plus grande pour une période plus longue), la pénurie et l'excédent ne seraient plus des états s'excluant mutuellement. Il deviendrait alors possible, voire probable que la pénurie et l'excédent existent l'un à côté de l'autre.*

Bien que la logique de cet enchaînement d'idées soit aisée à comprendre, ceci n'est pas une vérité évidente en soi. Au contraire, la pensée économique traditionnelle considère la pénurie et l'excédent comme des catégories mutuellement exclusives même aux micro- et macro-niveaux. Nous reviendrons à cette question à plusieurs reprises, parce qu'elle a des implications très importantes et pour l'analyse théorique et pour la politique économique.

Si les idées précédentes sont acceptées, il est évident que ce serait une grave erreur de solder la pénurie et l'excédent, ou les «moins» et les «plus», en mesurant les agrégats. Prenons un exemple simple. Dans un atelier le

personnel requis est de 100 personnes. Les lundi et mercredi 90 personnes sont venues au travail, les mardi et jeudi il y en a eu 110 (les ouvriers ont été dirigés ici des ateliers voisins). Cela serait éluder complètement le problème que de fournir des données statistiques nous informant simplement du fait qu'en moyenne 100 ouvriers étaient disponibles. En fait, au moins trois catégories de données devront être enregistrées : la proportion des jours de pénurie de main-d'œuvre et celle des surplus de main-d'œuvre (la pénurie moyenne les jours où il y avait une pénurie de la main-d'œuvre, soit 10 pour cent, et l'excédent moyen les autres jours, soit 10 pour cent).

Ceci n'est, bien entendu, qu'un simple exemple servant d'illustration. Au cours des mesures effectives des indicateurs plus complexes que celui-ci seront souvent requis. Ici nous ne mettons l'accent que sur ce principe : des données statistiques de la pénurie et de l'excédent sont nécessaires séparément, et il ne faudra pas les « solder ».

6) La pénurie, l'excédent, la substitution forcée, la modification de la composition de l'output et d'autres processus liés apparaissent à tous les moments sous la forme de *millions d'événements élémentaires au niveau infra-microéconomique*. Naturellement, on ne pourrait attendre d'une observation ou d'une mesure quelconque qu'elles décrivent totalement chacun de ceux-ci. A quoi on peut, en fait, s'attendre, c'est à une description statistique des phénomènes de pénurie. Comme cela est expliqué au point (4), différentes sortes d'indicateurs sont utilisés, pour représenter les principaux types d'événements liés à la pénurie et à l'excédent, avec lesquels on peut toujours associer des distributions probabilistes (ou au moins une approximation de ces distributions).

L'expression « description statistique » est employée dans un sens identique à celui auquel les physiciens se réfèrent à propos de « physique statistique ». Ils l'emploient pour décrire le monde des micro-phénomènes élémentaires dans une forme stochastique d'expression, sans « sauter par-dessus » jusqu'au monde de la macro-physique des grands agrégats. Nous avons besoin de la même chose pour décrire les systèmes économiques. Cette ligne de raisonnement sera menée plus loin dans les chapitres ultérieurs.

Après avoir examiné quelques-uns des problèmes *principaux* et tâches générales de la mesure, ajoutons quelques remarques sur l'organisation *pratique* de l'observation et de la mesure.

Avec une certaine inventivité, nous pouvons mesurer l'intensité de la pénurie, l'ampleur des ajustements forcés instantanés et la dimension de l'excédent de quantités de manières différentes. Cependant on doit reconnaître que presque toutes ces mesures exigent des observations coûteuses, qui requièrent du travail. Par exemple, les arrêts causés par des pénuries d'inputs devront être enregistrés, tout comme les causes de chômage forcé (pénurie de matières, panne de courant ; l'ouvrier n'est pas venu à son lieu de travail, la machine est en panne, etc). Ou bien on devra enregistrer les déviations forcées par rapport au plan relativement à la technologie et à la composition des produits. Quelques exemples ont été mentionnés ci-dessus lorsque nous avons discuté les principes de la mesure.

La tâche de la mesure est cependant grandement diminuée par le fait qu'une observation complète n'est pas nécessaire. Il suffirait d'observer un échantillon d'événements convenablement sélectionnés qui pourrait représenter d'une manière adéquate une entreprise, un secteur ou l'ensemble de

l'économie. Et, bien entendu, aucune objection ne pourrait être soulevée contre des *agrégations partielles* : par exemple, la sommation d'une mesure ou d'une autre sur l'ensemble de l'industrie ou sur l'ensemble d'un groupe d'inputs. Ce n'est pas la tâche du livre présent que de soumettre des propositions détaillées. Il semble néanmoins certain que l'observation systématique de quelques douzaines d'indicateurs et la description de leur distribution sont suffisantes pour caractériser d'une façon passablement adéquate l'état courant de toute l'économie et l'évolution de la pénurie, de l'excédent, et de l'ajustement forcé dans la production.

Si de telles observations et mesures n'ont pas été faites auparavant, la cause ne s'en trouve pas dans leur impossibilité ou dans le caractère excessif des coûts. L'unique explication en est que leur véritable importance n'a pas été reconnue ; par conséquent, aucune décision n'a été prise pour organiser leur enregistrement. Beaucoup de temps s'est écoulé avant que l'observation et la mesure systématiques du chômage aient été introduites dans chaque pays capitaliste. Dans les pays socialistes le problème de la pénurie est devenu d'actualité. Tôt ou tard, la mesure systématique des indicateurs de pénurie devra être organisée.

## 2.11 Pénurie normale et excédent normal dans la production

Mettons que nous disposions de la plupart des indicateurs caractéristiques des phénomènes de pénurie dans la production pour un pays donné. Après quelques années d'observation, leurs moyennes intertemporelles pourront être déterminées.

Je voudrais établir six hypothèses à cet égard.

1) *Les indicateurs principaux de la pénurie et de l'excédent du système témoignent d'un certain degré de stabilité.* Aussi longtemps que les institutions et les conditions externes du système sont plus ou moins stables, la moyenne intertemporelle de ces indicateurs sera également assez stable. Par la suite, ces moyennes intertemporelles seront appelées *les valeurs normales* des indicateurs en question. Je parlerai dans ce sens de *pénurie normale* et d'*excédent normal* du système (les valeurs normales seront marquées d'un astérisque).

Il ne s'agit pas simplement du fait trivial que ces indicateurs — tout comme n'importe quelle autre variable aléatoire — ont aussi une valeur moyenne. Mon hypothèse est que dans le système fonctionnent des rétroactions et des mécanismes de régulation qui poussent la pénurie ou l'excédent s'écartant de la norme — soit au-dessus, soit au-dessous de celle-ci — à revenir à leurs niveaux normaux. Dans les dernières parties du livre nous reviendrons à ces mécanismes.

2) *Dans la réalité, il n'existe aucun système où la pénurie normale, ou l'excédent normal, revêtirait la valeur extrême de zéro.* Il n'y a pas de système « parfait » avec une pénurie zéro et une sous-utilisation zéro des ressources.

3) Alors qu'une propriété commune à tous les systèmes est que ces indicateurs sont indiscutablement positifs, les valeurs effectives de  $z^*$  et  $q^*$  — vecteurs de la pénurie normale et de l'excédent normal — sont profondément caractéristiques des systèmes concrets pris individuellement.

4) *La valeur normale des indicateurs de pénurie dans l'entreprise socialiste traditionnelle est considérablement plus élevée que celle des indicateurs semblables de l'entreprise capitaliste classique.* Conformément à cette hypothèse, les indicateurs qui décrivent les contraintes normalement rencontrées dans l'expansion de la production démontreraient que la contrainte de ressources est plus fréquemment rencontrée dans le cas d'une entreprise socialiste traditionnelle.

5) Nous ne faisons pas d'hypothèses concernant l'excédent *total* (mobilisable *plus* non mobilisable). Nous pouvons toutefois faire une hypothèse sur *l'excédent immédiatement mobilisable* : il est très bas dans la production de l'entreprise socialiste traditionnelle, bien plus petit que dans le cas de l'entreprise capitaliste classique.

6) L'hypothèse (1) ne signifie pas qu'un système concret est une fois pour toutes lié à sa propre pénurie normale et à son propre excédent normal, dont il ne pourrait se départir. *Les normes*<sup>16</sup> (dans le contexte présent, cela signifie les valeurs normales de la pénurie et de l'excédent) *elles-mêmes sont des formations sociales nées en résultat d'un développement historique et affirmées par les conventions sociales.* Des changements considérables intervenus dans les institutions, les mécanismes de régulation et également dans les attentes, anticipations et conventions sociales, peuvent aussi occasionner des modifications dans les normes.

Il semble, par exemple, qu'en conséquence de la réforme de la gestion économique hongroise et d'autres changements intervenus dans la politique économique, les valeurs normales de la pénurie et de l'excédent ont été décalées. Plusieurs indicateurs de pénurie auraient de nos jours des valeurs plus basses, c'est-à-dire plus proches de zéro (mais, bien entendu, encore positives) pendant la seconde moitié des années soixante-dix que celles de la première moitié des années soixante.

Les six hypothèses mentionnées ci-dessus sont appuyées par une considération logique des problèmes, ainsi que par des observations sporadiques<sup>17</sup>. La méthodologie d'observation et de mesure esquissée plus haut dans ce chapitre rendra *ces hypothèses empiriquement testables*.

Il est pertinent de faire ici quelques remarques de terminologie. J'ai mentionné *les valeurs normales* de la pénurie et de l'excédent. Je n'ai pas l'intention de définir d'une manière abstraite et en termes généraux l'expres-

16. Le mot « norme » est utilisé en deux différentes interprétations. Dans l'une, la norme est la moyenne, le non-extraordinaire, le non malade. C'est en pensant à cette interprétation que la médecine parle de la température normale du corps ou du nombre normal de leucocytes. Selon l'autre, la « norme » est ce qui est *désirable* ou attendu. C'est dans cette interprétation que le terme de « jugement de valeur normatif » est couramment appliqué. Dans ce livre, j'utiliserai toujours le mot en pensant à la *première* interprétation.

17. Selon le jugement des chefs d'entreprise, ce sont les difficultés concernant l'approvisionnement en matières et les problèmes de coopération avec les entreprises fournissant les inputs, qui devraient être considérés parmi les sources de perte les plus graves de facteurs, rendant difficile l'augmentation de la productivité. Voir Román (1973).

Il existe une matière empirique précieuse sur les relations entre la pénurie et la formation de l'excédent dans les études de Chikán (1977) et Nemes (1976).

sion d'«état normal». Nous percevons son sens sans avoir une définition exacte. Il existe un système dont les conditions externes ainsi que le comportement interne présentent des régularités plus ou moins stables. Les valeurs «régulières» des variables d'état principales de ce système peuvent être appelées «l'état normal». De petits troubles externes ou internes au sein du système font que les valeurs des variables d'état s'écartent de leurs niveaux normaux; même avec certaines fluctuations, c'est cet «état normal» qui exprime la tendance dominante.

Nous devons éviter d'associer un jugement de valeur quelconque — exprimé ou implicite — au terme «état normal». Une société précapitaliste a pu être en stagnation pendant des siècles. Manifestement, ceci est son état normal. Personne ne penserait à qualifier cet état de «bon». Affirmer qu'un système se trouve dans son état normal n'est pas un éloge, ni une réprimande; cela n'est pas une condamnation, mais pas non plus une excuse. En appliquant ce terme nous ne disons ni plus ni moins que le système fonctionne conformément à sa propre nature interne. C'est une partie extrêmement importante de l'analyse scientifique d'un système que de comprendre quelles sont les valeurs normales des variables d'état principales (ou bien leur cheminement dans le temps). La comparaison des systèmes cherche une réponse à la question suivante: comment l'état normal d'un système diffère-t-il de celui d'un autre système?

## CHAPITRE 3

# LE PRODUCTEUR: AJUSTEMENT A COURT TERME

### 3.1 Introduction

Au chapitre précédent nous avons examiné comment a lieu l'ajustement *continu* de l'entreprise aux circonstances de chaque *instant*. Maintenant nous allons examiner l'ajustement *à court terme*. Comme cela a déjà été expliqué à la section 2.1, nous entendons sous ce terme principalement l'établissement du plan pour les mois à venir (trois mois ou un an). Le planificateur s'efforce de tenir compte des circonstances attendues — des possibilités de l'entreprise et de la demande pour l'output de l'entreprise — et de leur ajuster les prévisions.

En passant de «l'instantané» au «court terme», nous avons en fait sauté quelques étapes intermédiaires. Un certain nombre de mesures peuvent être prises, qui ne pourront pas être immédiatement exécutées, ceci ne pouvant se faire qu'après une certaine période de réaction ; et il ne faudra tout de même pas attendre pour les inclure dans le prochain plan trimestriel ou annuel. Pour ne pas allonger l'exposé, nous n'allons pas discuter ces étapes intermédiaires.

Il y a une relation étroite entre les sujets des chapitres 2 et 3, c'est à dire entre l'ajustement instantané et l'ajustement à court terme. Plus ce dernier sera réussi, moins d'ajustements forcés instantanés et d'improvisations seront nécessaires. Et, à l'inverse, la fréquence des ajustements forcés instantanés et leurs conséquences perturbatrices peuvent servir de signaux influençant l'élaboration du plan à court terme suivant.

Tout comme au chapitre précédent, notre attention est à nouveau concentrée sur l'entreprise productrice fonctionnant au sein du système *socialiste traditionnel* de gestion économique. Ici, nous allons également nous référer brièvement aux expériences acquises dans la situation postérieure aux réformes en Hongrie.

### 3.2 Le plan de production agrégé

Notre premier sujet concerne la détermination du plan de production trimestriel ou annuel. L'agrégation est faite d'habitude aux prix constants d'une période de base quelconque.

Bien entendu, le plan d'output agrégé et les objectifs détaillés (objectifs d'output et contingents d'inputs pour certains produits prioritaires) sont établis ensemble. Cependant maintenant, sur le plan de l'analyse théorique, nous voudrions limiter notre attention aux problèmes de la détermination des objectifs d'outputs agrégés. Dans cette partie, l'expression « plan de production » indiquera toujours les prévisions agrégées, même si ce n'est pas spécifié.

Pour une entreprise socialiste traditionnelle, le plan déterminé par les autorités supérieures est normalement « tendu ». Que signifie cette tension ? Avant d'y répondre, posons encore deux questions. Nous avons observé aux chapitres précédents que l'entreprise se heurte d'une façon répétée à des contraintes de ressources. Est-ce que cela ne veut pas dire que les plans sont irréalisables ? Comment peut-on concilier ce fait avec les rapports qui constatent toujours que les plans ont été exécutés ?

Il nous faudra distinguer trois situations différentes.

*Première situation :* L'entreprise a reçu un plan de production et, à ces fins, autant de ressources qu'il lui en a fallu pour réaliser et peut-être même dépasser les prévisions d'output sans se heurter une seule fois à des contraintes de ressources. Tout cela a pu être atteint par la technologie prévue au plan, sans aucune substitution forcée, sans aucune modification improvisée de la combinaison d'outputs envisagée. Les autorités supérieures diront plus tard que le plan était *lâche*.

*Deuxième situation :* l'entreprise a finalement exécuté ou même dépassé son plan de production. Cependant, en agissant ainsi, elle s'est heurtée à des contraintes de ressources. Elle s'est ajustée à cette situation de différentes manières : elle a procédé à plusieurs reprises à des substitutions forcées, y compris certaines restructurations intertemporelles. Si elle était en retard sur le plan quotidien les jours où les ressources étaient rares, elle a fait faire un travail supplémentaire en d'autres jours ou bien, si nécessaire, elle y a réussi par le « coup de feu ». Elle s'est écartée de la composition concrète des outputs centralement prescrite, ou bien envisagée par elle-même. Elle a fabriqué des produits d'une qualité inférieure, sinon médiocre, tout au moins d'une qualité différente de celle qui avait été prévue à l'origine. Et elle a fait tout cela pour ne pas prendre du retard sur le plan de production agrégé. Les autorités supérieures diront plus tard que l'entreprise avait reçu un plan « *tendu, mais réalisable* ». Dans le système traditionnel de gestion économique c'est d'habitude le niveau d'aspiration des autorités supérieures : elles s'efforcent de prescrire aux entreprises des plans tendus mais réalisables.

Finalement, voici la *troisième situation* : l'entreprise a effectué différentes formes d'ajustements instantanés, mais elle a été tout de même incapable d'exécuter le plan de production. Il se peut que dans de tels cas les autorités supérieures fassent des reproches à l'entreprise. A l'entreprise même, on dira certainement que le plan de production était *surtendu* par rapport aux ressources affectées.

Voyons maintenant le résultat combiné de la production atteinte par toutes les entreprises. Alors que les entreprises en deuxième et troisième situations se heurtaient continuellement aux contraintes de ressources, la troisième catégorie retardant même sur le plan, tout cela pouvait être compensé par le dépassement obtenu dans les première et deuxième catégories. Dans l'ensemble, le plan agrégé du secteur ou de l'industrie tout entière a pu être réalisé voire dépassé.

Ainsi nous sommes parvenus à une interprétation de la «tension» du plan de production. Nous n'avançons pas que notre description comprend tous les aspects du concept de «tension», mais nous avons réussi à saisir un de ses traits les plus importants. La tension du plan est une catégorie stochastique. Plus tendu sera le plan, plus probablement l'entreprise se heurtera pour sa réalisation à des contraintes de ressources; des substitutions forcées, ainsi que des déviations forcées par rapport à la composition d'outputs planifiée, devront être effectuées. Si les entreprises reçoivent des plans plus tendus (ou même surtendus) et moins tendus (ou même lâches) dans une distribution appropriée, alors l'exécution du plan de production agrégé du secteur ou de l'industrie entière semble être assuré avec une haute probabilité.

Ceci peut sembler un problème de décision stochastique hautement compliqué, cependant il est régulièrement résolu dans la pratique de la planification de la production sans aucun appareil mathématique particulier. Un *mécanisme de régulation* fonctionne et établit les plans au niveau approprié de tension. Pour faciliter l'explication voyons la figure 3.1.

Supposons qu'aient été décidés les contingents de ressources que l'entreprise devrait recevoir, conformément aux plans, au cours des trois mois à venir. Bien entendu, les ressources effectivement disponibles pourront en dévier d'une manière aléatoire, et seront souvent plus rares que ce qui a été prévu au plan. La question est de savoir quel devrait être le niveau planifié des outputs agrégés. Ceci est représenté par l'axe horizontal.

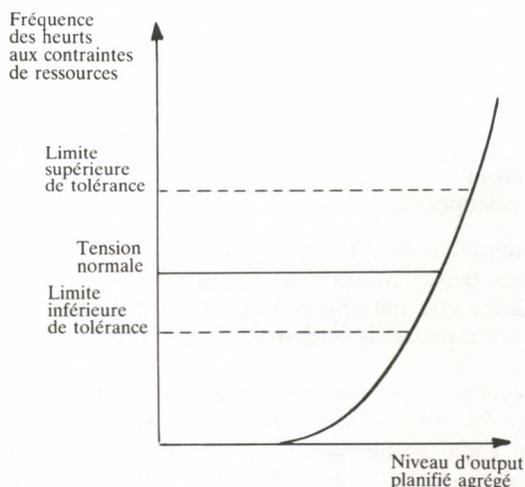


Figure 3.1 Tension du plan de production

La tension du plan peut être exprimée par différentes sortes d'indicateurs; une possibilité en est démontrée sur l'axe vertical. Combien de fois l'entreprise se heurtera-t-elle à des contraintes de ressources au cours des trois mois à venir?

Jusqu'à un certain niveau de production, la courbe suit la ligne de l'axe horizontal: la fréquence attendue des heurts aux contraintes de ressources est zéro. Au-dessus de ce niveau elle prend une valeur positive et croissante. La pente de la ligne croissante devient de plus en plus raide: les heurts aux

contraintes de ressources deviennent plus fréquents (bien entendu, la forme exacte de la courbe a été choisie arbitrairement. Ce n'est pas important puisqu'elle ne sert qu'à illustrer un raisonnement).

On voit trois lignes horizontales à la figure 3.1. La ligne épaisse au milieu correspond à la *tension normale* du plan. Les substitutions forcées, les modifications de la composition de l'output, et d'autres ajustements improvisés ont un niveau accoutumé qui n'est surprenant ni pour les chefs d'ateliers, ni pour les ouvriers. Ils seraient davantage surpris si ceci était entièrement éliminé et si la production pouvait continuer sans aucune difficulté causée par des phénomènes de pénurie.

La ligne en pointillé inférieure est la *limite inférieure de tolérance* de la tension. C'est la contrainte d'acceptation des autorités supérieures déterminant le plan. Si des difficultés se présentaient encore moins fréquemment, les autorités auraient l'impression que le plan pourrait être réalisé trop facilement et sans aucun effort : le plan serait, par conséquent, « trop libéral » ; il n'aurait pas suffisamment de force de motivation.

La ligne en pointillé supérieure est la *limite supérieure de tolérance* de la tension. C'est la contrainte d'acceptation des entreprises. Si celle-ci était dépassée, la situation à l'atelier serait insupportable. Les problèmes causés par la pénurie deviendraient fréquents à un point tel qu'ils disloqueraient totalement tout ordre de production acceptable. *La valeur moyenne — la tension normale — des deux valeurs extrêmes, les limites de tolérance inférieure et supérieure, sont des ordres de grandeur développés historiquement et fixés par des conventions et pratiques sociales.* Le mécanisme réglant la tension du plan repose sur eux. Les *rétroactions* fonctionnent selon la logique suivante.

1) Lorsqu'il devient probable que les heurts aux contraintes de ressources (ou, d'une façon plus générale, les problèmes causés par la pénurie et les ajustements forcés) seront trop fréquents par rapport à la norme, le plan doit être abaissé ; dans le cas opposé, il devra être relevé.

2) S'il y a danger imminent que la fréquence des heurts aux contraintes de ressources (et d'autres perturbations) va dépasser la limite de tolérance supérieure, le plan devra être déterminé à un niveau plus bas ; s'il est peu probable que la limite inférieure de tolérance va être atteinte, le plan devra être révisé en hausse.

Le premier type de rétroaction est appelé *régulation par les normes* et le second, *régulation par les limites de tolérance (ou par les valeurs critiques)*. Ces deux mécanismes apparaissent dans la sphère de régulation de tous les systèmes économiques. Les systèmes diffèrent les uns des autres, entre autres, par *ce qui est réglé* par ces deux mécanismes, ainsi que par *la nature des normes et des limites de tolérance et la façon dont elles se sont développées*. Plus tard, nous allons traiter longuement de mécanismes de régulation analogues. Nous allons aussi parler de leurs modèles mathématiques. Pour le moment, nous n'irons toutefois pas au-delà de leur description littéraire.

Associé à chaque régulation de rétroaction, il existe un *système de signaux* qui fournit des informations. Dans le cas présent c'est un système de signaux complexe qui fonctionne ; au sein de celui-ci affluent de nombreux types différents d'informations. Leur trait commun est que ce sont *des signaux non exprimés par des prix*, c'est-à-dire des signaux de « quantité ». Ce ne sont pas les changements de prix qui transmettent des informations sur les déplace-

ments dans la rareté relative, la pénurie et l'excédent. L'observation de l'exécution des plans de production précédents fournit un signal important. Les autorités supérieures déterminant le plan observent cette exécution. Au cas où l'entreprise est restée à plusieurs reprises en retard sur ces plans, cela pourrait indiquer que les plans étaient surtendus; donc la prochaine fois il faudra déterminer un plan moins tendu. Si à l'inverse l'entreprise a dépassé les plans précédents, cela pourrait indiquer que sa tâche était trop aisée. Pour cette raison, le plan devra être plus tendu la prochaine fois. Cette rétroaction est bien connue des entreprises: elles l'appellent « planification »\* à partir du niveau le plus élevé atteint. C'est ce qui les met en garde: bien que le dépassement du plan soit d'habitude récompensé par des primes, il n'est pas toujours sage d'aller trop loin dans cette direction.

Les données sur l'exécution du plan sont résumées dans des rapports *écrits*. Ils sont toutefois complétés par un autre signal: *le langage vivant*, la « voix »<sup>1</sup>. Même pendant les périodes de centralisation les plus strictes, le plan n'était pas seulement un diktat unilatéral. Il était toujours précédé par un certain dialogue entre ceux qui déterminaient le plan et ceux qui l'exécutaient. Cela s'appelle le « marchandage du plan ». Ceux qui déterminent le plan voudraient que l'entreprise produise plus d'outputs à partir de moins d'inputs. L'exécutant du plan souhaite le contraire: des objectifs d'outputs plus bas, et un approvisionnement en inputs plus généreux. Au cours du marchandage la voix de l'entreprise avertit du danger de la limite de tolérance supérieure, d'une trop grande déviation de la norme vers le haut; la voix des autorités supérieures prévient de la limite de tolérance inférieure, d'un écart trop important vers le bas par rapport à la norme. C'est au cours d'une dispute entre les deux « voix » différentes qu'un compromis est trouvé qui, pour ainsi dire, « calibre » — en ce qui concerne l'ensemble des entreprises — le plan au niveau de la tension normale et acceptable<sup>2</sup>.

Le mécanisme esquissé ci-dessus permettant de rendre le plan tendu garanti que dans une entreprise socialiste traditionnelle le plan de production agrégé sera déterminé *au niveau des contraintes de ressources* (voir la dernière ligne du tableau 2.1 faisant une comparaison entre les systèmes). C'est devenu maintenant encore plus clair: l'expression « au niveau des contraintes de ressources » ne veut pas dire que chaque entreprise utilise chaque ressource à cent pour cent à tous les moments. Pas du tout. Cela veut simplement dire que presque toutes les entreprises se heurtent fréquemment à telle ou telle contrainte de ressources, et que ces goulots d'étranglement entravent

---

\* Ce mot est la traduction littérale d'un mot hongrois qui n'a pas d'équivalent en français. Cela veut dire que la performance de la période précédente est incorporée au plan de la période en cours. N.d.T.

1. J'emprunte cette terminologie à l'essai de Hirschman (1970), *Exit, Voice and Loyalty*. Dans cet ouvrage, il est largement indiqué que les protestations, revendications, opinions vigoureusement présentées de vive voix, oralement, par les personnes directement intéressées aux conséquences d'un certain processus, c'est-à-dire « la voix », peuvent être un signal important et effectif, d'un rang égal à de nombreux autres signaux « silencieux » (Par exemple la cessation de la participation, ou « exit », ou les signaux de prix).

2. Pour une description empirique du « marchandage de plan » voir le livre de l'auteur *Overcentralization* (Kornai, 1957, 1959). Plusieurs tentatives ont été faites pour établir un modèle de « marchandage de plan »; parmi elle, l'approche de la théorie de jeux de Johansen (1977) est remarquable. Voir aussi Dolan (1976).

la voie de la croissance instantanée de la production. Le mécanisme de la planification tendue pousse la production de l'entreprise à ce niveau.

Il faut encore ajouter quelque chose à ce que nous venons d'énoncer : *les normes et les limites de tolérance jouant des rôles importants dans la régulation sont des formations sociales historiquement déterminées, elles changent elles-mêmes de pair avec les changements plus profonds de la société.* En économie socialiste, au cours de la période suivant immédiatement la révolution, le travail de choc et le « coup de feu » les dimanches et jours de fête étaient réguliers. Cependant, de nos jours, les chefs d'ateliers ainsi que les ouvriers s'attendent à un approvisionnement en matières bien plus égal, sans à-coups, et à une organisation ferme de la production. Si, par conséquent, il fallait comparer les normes et les limites de tolérance de la « tension » de l'économie socialiste à l'heure actuelle à celles d'il y a vingt ou trente années, on trouverait que celles de nos jours se situent à un niveau bien plus bas. Ceci, cependant, ne nous empêche pas de considérer, dans une analyse à court terme, les normes et les limites de tolérance comme *données* pour le mécanisme de régulation dans les conditions sociales existantes.

Jusqu'à ce point nous avons discuté le cas traditionnel où les autorités supérieures déterminent le plan pour l'entreprise. Cependant, en Hongrie, depuis la réforme de 1968, il n'y a pas de directives centrales de plan données aux entreprises, leur indiquant ce qu'elles devraient produire au cours de l'année ou du trimestre suivant ; chaque entreprise est autorisée à prendre ses propres décisions sur le plan de production à court terme. C'est un changement d'une portée extrême qui a toute une série d'effets favorables ; cependant ce sont là des éléments qui dépassent le cadre de ce livre. A ce point nous n'allons poser qu'une seule question : en conséquence de la réforme, le caractère contraint par les ressources de la production a-t-il disparu ? Est-ce que le plan fixé par l'entreprise elle-même n'est plus un plan tendu ?

Mon hypothèse est que *la tension du plan est demeurée, bien qu'à un degré quelque peu moins intensif. La production — avec la substitution forcée et les autres formes d'ajustements forcés — s'élève jusqu'au niveau où elle se heurte aux contraintes de ressources, c'est-à-dire aux goulots d'étranglement causés par la pénurie.*

L'hypothèse est *empiriquement testable*. Une observation sporadique soutient la constatation. Il n'y a qu'un petit nombre de cas où chaque ressource complémentaire est disponible à l'atelier avec des excédents immédiatement mobilisables, et où l'atelier s'abstient tout de même d'une expansion de la production pour la seule raison que le produit n'est pas commercialisable. En d'autres termes, ce n'est que dans des cas exceptionnels, et, même alors, pour une période transitoire brève, que la contrainte de la demande s'avère effective, c'est-à-dire limite effectivement les activités.

Sans prétendre à l'exhaustivité, mentionnons trois facteurs qui encouragent l'entreprise à produire jusqu'aux limites établies par les contraintes de ressources.

a) La pénurie comme telle l'incite à agir ainsi. Lorsque les acheteurs font la queue devant la porte (d'une manière symbolique), il est difficile de résister à l'effet « d'attraction » de la demande : d'autant plus que les acheteurs insatisfaits ont une forte « voix ». Ils pourraient protester auprès des autorités supérieures de l'entreprise ou des organes politiques et sociaux s'ils s'avérait que l'entreprise était capable de produire plus, mais s'en abstenait.

La pénurie, comme on le verra dans d'autres types nombreux d'inter-

relations, est un cercle vicieux. L'entreprise en tant que *vendeur* souffre de l'influence des acheteurs faisant impatiemment la queue; elle est obligée de pousser la production jusqu'aux contraintes déterminées par les goulots d'étranglement. Ceci développe en elle un *sentiment de manque*; elle sent que ce sont les ressources relativement rares qui empêchent l'accroissement de la production. Pour cette raison, cette fois-ci comme *acheteur*, elle rejoint la queue de ceux qui exigent davantage d'inputs.

b) Légalement, les autorités supérieures ne peuvent pas dicter ce que la production d'une entreprise devrait être à court terme. D'autre part, elles peuvent, d'une façon informelle, «exercer une pression» sur l'entreprise. Par exemple, le Ministère peut convoquer les directeurs de l'entreprise et les persuader de produire plus, s'il est nécessaire d'avoir une politique directive. On y répondrait assurément de façon positive, puisque l'idée selon laquelle «l'accumulation» des ressources est un gaspillage, et correspond à des pertes sur le plan social, est fortement enracinée.

c) L'entreprise s'efforce aussi volontairement d'augmenter quantitativement la production. Plus tard, nous allons expliquer comment les véritables intérêts de l'entreprise se sont développés depuis l'introduction de la participation aux bénéfices et d'autres stimulants financiers. Ici nous n'allons anticiper qu'une seule idée. L'entreprise hongroise de nos jours se trouve dans une situation qui lui permet tôt ou tard de répercuter sur l'acheteur ou le budget de l'Etat toute croissance des coûts de production. Ceci étant donné, il est pour cette raison de son propre intérêt (y compris la motivation au profit de l'entreprise) d'aller jusqu'à la limite de ses capacités, même si l'accroissement initial des coûts marginaux n'est pas promptement contre-balancé par une croissance des recettes marginales.

Encore une remarque d'ordre général pour finir. Le groupe des phénomènes liés à la tension du plan est appelé *comportement de quantité* ou «*détermination quantitative*» dans la littérature économique socialiste et le jargon quotidien (c'est cette dernière expression que nous utiliserons dans ce livre). Afin de clarifier le phénomène décrit dans de nombreux ouvrages économiques, nous n'allons y ajouter qu'un seul élément: *son apparition ne peut pas être expliquée par les seules primes revenant aux directeurs en cas de dépassement du plan. Il y a des motivations internes plus profondes qui le développent puissamment.*

### 3.3 Combinaison d'input

Passons maintenant à la planification de la combinaison des inputs. Comme nous l'avons mentionné plus haut, il faut distinguer trois degrés.

Dans le cadre de l'ajustement *instantané* l'entreprise ajuste continuellement sa combinaison d'inputs aux ressources instantanément disponibles. Dans l'ajustement à *court terme* — et c'est ce que nous allons maintenant expliquer — l'entreprise a introduit une modification plus permanente à sa combinaison d'input, répondant à des pénuries apparemment permanentes de ressources, sans cependant changer son stock de capital fixe. Dans l'ajustement à *long terme* l'entreprise est concernée par la formation de capital, et elle modifie également la technologie en réaction ultérieure aux décalages permanents dans l'approvisionnement en ressources.

Prenons comme exemple la réponse d'une entreprise à la pénurie de main-d'œuvre. Ajustement instantané: le lundi l'ouvrier de transport X n'est pas

venu au travail. Le contremaître demande à N de le remplacer en faisant des heures supplémentaires (substitution forcée). Ajustement à court terme : puisque la pénurie des ouvriers concernés par le travail de transport se produit fréquemment à l'usine, l'atelier est maintenant réorganisé de manière que les ouvriers travaillant aux machines passent eux-mêmes les pièces de travail de main en main pour transformation ultérieure. Ajustement à long terme : les transports de matériaux dans l'usine sont mécanisés.

Notre hypothèse en ce qui concerne l'ajustement à court terme est la suivante :

*L'ajustement durable de la technologie à la pénurie chronique de telle ou telle ressource aura lieu tôt ou tard, fût-ce avec des retards, simplement en tant que réponse à une expérience répétée de heurts à des contraintes de ressources.* Il se produira également même si les prix relatifs d'input n'ont pas changé et si l'introduction de la nouvelle combinaison n'a pas été précédée par la recherche systématique d'une solution minimisant les coûts en termes monétaires.

L'hypothèse exige un test empirique. Je suis certain que l'hypothèse est vraie, dans la formule prudente que j'ai utilisée. Ce que j'ai plus de difficulté à préciser, c'est le sens concret de l'expression «tôt ou tard» dans la proposition ci-dessus. J'ai également des doutes sur ce qui est plus rapide et plus fiable : le mécanisme de régulation fondé sur des prix relatifs et la minimisation des coûts, ou celui fondé sur la perception directe des pénuries relatives. On peut alléguer contre le mécanisme des prix qu'il fonctionne avec des retards ; les prix relatifs peuvent mettre beaucoup de temps à réagir aux changements des raretés relatives, et il faut à nouveau un certain temps avant que la combinaison d'input soit ajustée aux nouveaux prix relatifs. Tout cela est vrai. Cependant, on peut également dire qu'il faut pas mal de temps avant que le chef de l'atelier ou un fonctionnaire du ministère réalise que la rareté relative de la ressource A par rapport à la ressource B n'est pas transitoire, mais durable. Et pour ce qui est de l'action suivant la perception, cela peut à nouveau demander beaucoup de temps avant que le responsable se décide à introduire des changements plus permanents dans la technologie au lieu d'improviser des substitutions forcées.

La question des motivations est aussi présente dans la comparaison. Les stimulations aux bénéfiques peuvent jouer un certain rôle dans l'ajustement technologique fondé sur les prix relatifs. Je ne veux pas me demander ici si c'est ou non important pour les entreprises socialistes appliquant la participation aux bénéfiques ; ce sera le sujet d'un chapitre ultérieur. Ce que je voudrais souligner ici, c'est l'observation suivante : un chef d'atelier ou un fonctionnaire ministériel qui n'a pas d'intérêt matériel direct aux bénéfiques n'est pas pour autant indifférent à la pénurie de ressources. Le caractère incertain de l'approvisionnement en matériaux ou en main-d'œuvre, les difficultés d'application de la substitution forcée, la tension et le casse-tête précédant les improvisations, tout cela l'encourage à trouver une solution plus durable. Luttant pour sa propre tranquillité, et pour un travail moins perturbé de ses collègues et de ses subordonnés, il est incité à développer une combinaison d'input mieux ajustée aux proportions plus permanentes de l'approvisionnement en ressources.

Il est bien possible que nous trouvions dans le domaine de ces circonstances concomitantes les avantages du mécanisme fondé sur les prix relatifs : il est plus impersonnel et plus objectif, et son fonctionnement provoque peut-

être moins de tensions ; il est fort probablement plus simple et plus fiable. Ceux qui prennent en fin de compte les décisions quant à la technologie ne sont pas obligés de comparer les fréquences relatives des heurts aux contraintes de ressources, en se référant à leurs impressions et à leur mémoire ; alternativement, on peut faire des calculs de coûts relativement simples. Dans la comparaison des mécanismes fondés sur les prix relatifs et sur la perception directe de pénuries répétées, on a supposé dans les deux cas que les modifications technologiques suivent des signaux *postérieurs*. Les prix relatifs ont changé — ensuite vient une nouvelle technologie. Ou alors, la pénurie en ressources a été révélée — ensuite vient une nouvelle technologie. Dans la réalité, il y a bien entendu aussi des signaux *antérieurs*. Ces termes sont utilisés pour dénoter les signaux suivant et précédant tel événement ou changement de circonstances. Le décideur ayant l'intention de minimiser les coûts s'efforce d'obtenir des informations sur les prix futurs. Dans le mécanisme sans signaux de prix, les objectifs du plan liés aux disponibilités futures de ressources peuvent être pris en compte à l'occasion des décisions courantes. De ce point de vue la planification a de grands avantages potentiels. A quel degré ces possibilités sont-elles réalisées dans la pratique par les entreprises socialistes ? Ceci est une autre question. L'expérience démontre que *les stimulants* sont tout aussi importants que *l'information* sur les raretés relatives. L'homme est enclin à répéter sa propre routine, et cela s'applique aussi au chef d'atelier. Il se décidera à prévoir des changements importants lorsqu'il se heurtera de la tête aux contraintes de ressources, et fera lui-même l'expérience du « choc ».

La question doit encore être examinée théoriquement et empiriquement. Afin de comprendre les idées subséquentes de ce livre, il suffit maintenant de savoir que la perception de la pénurie relative récurrente, chronique, donne un *signal suffisant*, et la volonté d'éviter les mesures forcées prises pour s'adapter aux conséquences de la pénurie fournit un *motif suffisant* pour un ajustement à court terme de la combinaison d'input.

### 3.4 Combinaison d'output

En considérant l'ajustement à court terme de la combinaison d'output de l'entreprise nous devons tout d'abord distinguer deux voies d'organisation de la production : l'entreprise produisant *sur commande* et celle produisant *pour les stocks*<sup>3</sup>. Si le produit a de nombreuses caractéristiques individuelles, l'entreprise commence la production seulement sur commande. Il en est ainsi, par exemple, dans la construction navale, ainsi que pour la majorité des grands équipements industriels spécialisés et machines spéciales. Si, par contre, un produit est fabriqué en grandes séries, il n'est pas nécessaire de connaître auparavant les exigences particulières du client, de sorte que le produit pourra être fabriqué pour les stocks.

Naturellement, la distribution des deux types d'organisation ne dépend pas seulement des qualités du produit, mais aussi de la situation sur le marché. Dans le « marché de vendeurs », l'acheteur pourra aussi passer une

---

3. Voir Belsley (1969), *Industry Production Behavior: The Order-Stock Distinction*. Nous reviendrons à cette distinction au chapitre 5.

commande à l'avance pour les produits fabriqués en masse, en vue d'assurer son tour avec certitude et le plus tôt possible. A l'opposé, sur le « marché d'acheteurs » le producteur pourra ne pas attendre une commande, mais fabriquer pour les stocks même les produits qu'il préfèrerait, en fait, ne produire que sur commande.

En déterminant les combinaisons d'output le producteur reçoit des signaux importants à partir de l'évolution des stocks d'outputs et des arriérés de commandes non satisfaites. Il vaudra la peine de changer la combinaison d'output en faveur du produit A et au détriment du produit B :

a) lorsque le stock d'output du produit A a diminué, alors que celui du produit B a augmenté ; ou bien

b) lorsque le stock d'output a été entièrement épuisé et que les acheteurs font même la queue pour A, en passant des commandes, alors que le produit B est encore en stock ; ou bien

c) lorsqu'il y a des queues pour A comme pour B, mais qu'il y a davantage de commandes passées pour A — la queue est plus longue — qu'il n'y en a pour B.

Les signaux donnés par les stocks ou par les arriérés de commandes non satisfaites peuvent être complétés ou intensifiés par la « voix ». Le client qui se sent refoulé à l'arrière-plan pourra protester ou réclamer à plus haute voix, demandant aux autorités supérieures d'intervenir.

En fin de compte, c'est un mécanisme de régulation à rétroaction qui fonctionne ici, semblable à celui traité aux deux sections précédentes. Ce feed-back fait sentir ses effets même dans les formes traditionnelles d'une forte centralisation. Il est vrai que les autorités supérieures à l'entreprise émettent des prescriptions hautement détaillées quant à la combinaison d'output. Les proportions des combinaisons sont plutôt rigides en certains points ; elles ne changent que lentement. Cependant lorsqu'un changement a lieu, il s'agit souvent d'une réponse à une telle rétroaction. La combinaison d'output est modifiée en faveur du produit A et au détriment du produit B parce que la queue est devenue trop longue et parce qu'il y a de plaintes trop nombreuses et trop fortes, provenant de la pénurie du produit A.

Ces signaux exercent leur influence non seulement sur les autorités supérieures, mais aussi sur l'entreprise elle-même. L'entreprise a eu un certain rôle dans la détermination des détails de sa combinaison d'outputs même dans le cadre de la gestion traditionnelle. Après les réformes, sa sphère d'autorité s'est encore accrue à cet égard.

Tout en soulignant que le mécanisme de régulation par rétroaction (*feed-back*) décrit ci-dessus *existe* bien, je dois ajouter que son effet n'est pas très puissant et qu'il ne s'affirme qu'avec des retards<sup>4</sup>.

---

4. Cela était impliqué, entre autres, à la section 2.5 où nous avons expliqué que la demande, bien qu'elle soit une contrainte inefficace dans la régulation instantanée de la production, affecte après tout la production.

### 3.5 Quelques problèmes communs de la planification des combinaisons d'input et d'output

Après avoir parlé séparément de la détermination des combinaisons d'input et d'output, nous allons maintenant brièvement examiner quelques problèmes communs à ces deux processus.

Je n'ai pas l'intention d'estomper les importantes différences entre les formes plus ou moins centralisées de gestion, et entre les degrés inférieurs et supérieurs de l'indépendance d'entreprise. Dans le système de gestion traditionnel l'entreprise recevait des instructions détaillées pour la composition de son output. Dans de nombreux domaines, sa technologie de production était strictement définie. De surcroît, la plupart des inputs avait été affectée centralement, en indiquant non seulement ce que l'entreprise avait le droit d'acheter, mais aussi auprès de qui elle devait le faire. Pourtant, même dans une telle situation l'entreprise avait une certaine liberté (à l'égard de la répartition «la plus fine») pour la détermination des combinaisons d'input et d'output. De plus, les vues de l'entreprise pouvaient aussi influencer l'établissement des directives centrales du plan. L'autonomie des entreprises a considérablement augmenté en Hongrie en résultat de la réforme de 1968, bien que les autorités de gestion aux niveaux supérieurs et moyens exercent encore une forte influence sur la sélection des combinaisons d'input et output même sans directives du plan.

Cependant, ce que je souhaite souligner ici n'est pas ce qui rend les deux systèmes de gestion différents, mais leurs traits communs du point de vue du sujet de ce chapitre. Dans les deux situations les autorités de planification aux niveaux supérieurs et moyens, ainsi que les entreprises elles-mêmes, réagissent à des signaux semblables, non exprimés par les prix<sup>5</sup>. A la section 2.10 de tels indicateurs ont été appelés *indicateurs de pénurie*  $z$  et *indicateurs d'excédent*  $q$ . Il est bien entendu vrai qu'une observation globale, régulière et officielle des indicateurs  $z$  et  $q$  — d'une manière répétée au point qu'elle puisse être comparable — n'a nulle part été organisée. Cependant, un ensemble d'informations écrites et verbales circulent entre les autorités supérieures et les entreprises, ou entre les entreprises elles-mêmes, ce qui peut être considéré en fait comme une approximation aux indicateurs  $z$  et  $q$ : il se transmet des informations sur l'intensité croissante ou décroissante de la pénurie et sur la formation de l'excédent (et, dans ce cadre, de l'excédent mobilisable). *Ce flux d'informations hautement compliqué, en partie officiellement enregistré et en partie informel, est introduit dans un mécanisme d'affectation à multiples niveaux. Ce mécanisme d'affectation dirige en fin de compte les ressources à partir des lieux où l'intensité de la pénurie est inférieure à son niveau normal et les déplace vers les endroits où l'intensité de la pénurie est supérieure au niveau normal, ou, peut-être, intolérablement élevée.*

*Tout en soulignant ce trait commun dans la planification à court terme des combinaisons d'input et output, une différence considérable entre elles doit également être mentionnée. Dans une économie contrainte par les ressources la*

---

5. La question de savoir dans quelle mesure l'effet des signaux de prix s'ajoute à ceux que nous examinons sera traitée à la partie II du livre. Ici nous voulons simplement constater que les signaux non exprimés par les prix jouent un rôle très important non seulement dans le système de gestion traditionnel, mais aussi dans celui postérieur à la réforme.

*régulation par rétroaction affectant l'ajustement à court terme des combinaisons d'output* est bien plus faible que celle qui influence l'ajustement à court terme de la combinaison d'input. Cela découle logiquement de la simple existence de pénuries chroniques. Il est précisément dans l'intérêt du producteur de résoudre *ses propres problèmes*: lorsque l'approvisionnement d'un input est en permanence moins adéquat que celui d'un autre input, le producteur devra d'une façon ou d'une autre opérer un ajustement durable à cette rareté relative. Cela n'est cependant *pas son problème*, mais celui de ceux qui utilisent ses produits comme inputs, si la composition de son output n'est pas appropriée. Il est vrai qu'il n'est pas indifférent à l'égard des plaintes provenant de l'acheteur-utilisateur (de l'entreprise) et tôt ou tard il réagira à celles-ci d'une certaine manière. Mais cette réaction pourra être bien plus lente et moins fiable que l'ajustement des inputs.

De ce fait — malgré les similitudes et les analogies — les deux processus d'ajustement à court terme, l'ajustement de la combinaison de l'input et celui de l'output, ne sont pas équivalents.

*Dans la détermination de la combinaison d'input, l'entreprise est relativement plus portée à réajuster et à être plus flexible, elle « se plie » aux circonstances; dans la détermination de la combinaison d'output elle est plus rigide et plus conservatrice, et elle « dicte » plus à l'acheteur qui dépend d'elle.*

Un thème récurrent de ce livre est que les positions du producteur et usager, du vendeur et de l'acheteur, ne sont pas symétriques. Nous allons en parler en discutant des échanges (le « marché des vendeurs », le « marché des acheteurs »), en comparant le développement des stocks d'output et d'input, en analysant la sensibilité aux prix de l'output et de l'input, et ainsi de suite. En tous cas nous avons maintenant fait connaissance d'une manifestation importante de l'asymétrie: la combinaison d'input est plus sensible aux signaux de pénurie non exprimés par les prix que ce n'est le cas pour la combinaison d'output.

### 3.6 De la motivation des chefs d'entreprise

Le comportement de l'entreprise a maintenant été décrit dans deux chapitres. Ce que nous pensons des motivations des chefs d'entreprise devient à présent clair aux yeux du lecteur.

Il y a de nombreux types de motivations derrière les actions humaines. Je ne voudrais pas les ramener — pour avoir l'apparence de la généralité — à un seul motif. On parvient à mieux comprendre le comportement si on examine les motifs simultanément présents et les conflits susceptibles de naître entre eux.

Un motif non exclusif mais assurément des plus importants dans le comportement des chefs d'entreprise est *leur identification à leur travail*. Je ne voudrais pas affirmer que le chef d'entreprise essaye de faire *de son mieux* dans l'intérêt de l'entreprise. Ils ne le font pas tous, ni tous les jours de l'année, ni toutes les heures de la journée. Cependant, je me garderais d'affirmer le contraire. En microéconomie traditionnelle, on mentionne souvent la désutilité du travail, opposée à l'utilité dont on jouit dans la consommation (et, bien entendu, dans le loisir). Je pense que cette description ne s'applique pas à la plupart des activités. Et c'est particulièrement inapproprié pour décrire la situation de ceux qui exercent des fonctions de gestion. La direction et la prise de décisions dans des situations compliquées sont des

tâches excitantes, et ceux qui font un tel travail y trouvent nombre de problèmes, mais aussi du plaisir et des satisfactions<sup>6</sup>. En fin de compte on peut dire qu'en moyenne un chef d'entreprise s'efforce *de faire son travail convenablement*, simplement parce qu'une grande proportion de gens agissent ainsi dans la plupart des situations sans aucun motif spécial.

Examinons d'un peu plus près comment l'identification au travail fait son apparition. Tout d'abord, le directeur s'efforce d'assurer l'existence, la survie et la viabilité de l'unité dont il a la charge. Cela implique que l'output de l'unité doit être *acceptable* au monde extérieur. Le directeur de l'hôpital fait de son mieux pour que la pratique médicale fonctionne bien à l'hôpital; le directeur de l'école fait en sorte que l'enseignement ait lieu d'une manière convenable — que le malade et ses proches, ou l'élève et ses parents, ne soient pas mécontents de la situation. Le même «instinct naturel numéro un» fonctionne chez les managers de la production: l'existence, la survie, et la viabilité de l'unité dont ils ont la charge doivent être assurées, entre autres, par le fait de rendre l'output acceptable.

Un autre «instinct naturel» pousse le chef à vouloir garantir, pour lui-même, et pour les gens se trouvant sous sa direction, un processus de travail *sans à-coups*. Il souhaite éviter la confusion et le désordre. Ne fût-ce que dans ce but, il recherche la sécurité la plus large possible: obtenir plus d'inputs, et des réserves plus importantes (Dans les chapitres suivants un troisième «instinct naturel» sera traité: la volonté d'expansion). Les effets des conditions sociales, les stimulants matériels et moraux, les ambitions et les craintes, les récompenses et les peines sont ensuite concentrés sur ces «instincts naturels». A l'exception de l'entreprise capitaliste dirigée par le propriétaire, le chef de toute grande entreprise moderne dépend de celui qui l'y a nommé. Dans l'économie socialiste que nous examinons maintenant, les autorités supérieures nomment les chefs supérieurs de l'entreprise et ceux-ci, à leur tour, nomment les managers des rangs inférieurs. Cela revient à dire qu'une chaîne de dépendance verticale est créée. Dans de telles circonstances un motif évident du manager est son désir de gagner la reconnaissance de ses supérieurs, d'éviter leur courroux, et de remplir leurs attentes; non seulement leurs instructions, mais aussi leurs vœux. Les directives centrales, les anticipations et les stimulants peuvent renforcer des actions qui auraient lieu de toute façon — le cas échéant, à un niveau plus bas. Les primes rattachées à la quantité de la production peuvent même renforcer l'aspiration de l'entreprise à accroître sa production. Les stimulants peuvent aussi inciter le directeur à s'écarter des exigences élémentaires d'un «travail bien fait» (Par exemple, il pourra permettre la détérioration de la qualité du produit en recherchant des primes fondées sur un volume plus élevé de produit). De telles contradictions sont amplement discutées dans la littérature<sup>7</sup> et nous n'avons pas besoin d'entrer ici dans les détails.

Beaucoup de gens sont enclins à croire que c'est précisément ici, dans la dépendance bureaucratique, que doivent être recherchées les motivations se trouvant derrière la «volonté quantitativiste», la rigidité dans l'ajustement et, simultanément la pénurie. Selon cette thèse, tous ces phénomènes appa-

---

6. Voir Zs. Hegedüs-Tardos (1974).

7. Voir Kornai (1957, 1959) et de la littérature plus récente Bauer (1975a, 1978) et Laki (1978a).

raissent parce que la politique économique centrale impose la croissance, souhaite tout soumettre à celle-ci et, par l'intermédiaire des directives du plan, entraîne les entreprises à faire de même. A mon avis ce n'est *pas* ici que l'explication *principale* des phénomènes examinés dans ce livre peut être trouvée, bien que ces facteurs puissent s'ajouter à d'autres effets. Les motifs énumérés ci-dessus sont *spéciaux* et ne s'affirment que dans certaines circonstances historiques. Personnellement, je mets l'accent sur la motivation «identification au travail» parce qu'elle est *générale* et présente dans toutes les circonstances. Et le fait remarquable est que cette motivation générale est *suffisante en soi* pour créer une demande presque insatiable de l'entreprise pour les inputs et, comme nous allons le voir plus tard, pour une volonté d'expansion inextinguible. Par conséquent, nous sommes parvenus à une affirmation plus forte que lorsque nous avons expliqué ces phénomènes à partir des effets de motivation spéciaux du système de gestion économique socialiste traditionnel.

A vrai dire, la question-clef n'est pas de savoir quel est le motif qui *engendre* la «volonté quantitative», la demande insatiable de l'entreprise, la volonté d'expansion. Le problème principal est de découvrir s'il existe des forces qui pourraient agir dans la direction *opposée*, c'est-à-dire amener les responsables de la production à *restreindre* sur une base volontaire leur demande d'inputs et leur volonté d'expansion. Les développements ultérieurs du livre essayeront d'approcher pas à pas la réponse à *cette* question réellement importante.

## CHAPITRE 4

# L'ACHETEUR : LE PROCESSUS D'ACHAT

### 4.1 Introduction

Après avoir vu l'entreprise en tant que producteur aux Chapitres 2 et 3, nous allons l'examiner comme acheteur dans les Chapitres 4 et 5.

En micro-économie traditionnelle l'achat est considéré comme l'action d'un seul moment. L'acheteur — conscient de sa demande bien déterminée — rencontre le vendeur et la transaction se produit immédiatement. Nous considérons l'achat comme *un processus dynamique*, exigeant du temps. Pour rendre tangible cette idée, accompagnons l'acheteur à l'un de ses achats. Le problème est analysé *au niveau infra-microéconomique*: nous allons traiter un seul acheteur, et seulement l'une de ses actions d'achat. En continuant l'exemple introduit aux chapitres précédents, nous allons observer *l'agent chargé des achats* de l'usine de vis, qui voudrait acheter de l'acier.

Les événements sont présentés dans les figures 4.1, 4.2 et 4.3. Un algorithme d'achat y est formulé, illustré sous la forme d'un diagramme de bloc, d'une manière semblable à la description des algorithmes d'ordinateur. En fait, il n'y a pas de décision compliquée qui doit être prise en un instant sur la base d'un seul « grand choix ». Presque toutes les décisions sont formées au cours d'un *processus* de décision multiséquentiel qui peut être modélisé sous la forme d'un *algorithme de décision*. L'algorithme d'achat décrit au Chapitre 4 est un cas spécial de la catégorie plus large des algorithmes de décision. Sur les diagrammes les losanges représentent les « embranchements »: à ces points l'acheteur fait face à des situations alternatives. Les cercles indiquent les terminaux: lorsque l'acheteur y arrive, le processus prend fin. Finalement, les rectangles symbolisent les points qui ne sont ni des branches, ni des terminaux. Pour faciliter les références, les différentes parties du diagramme sont notées par des majuscules.

L'achat est une activité complexe de l'entreprise; nous serons obligés de rétrécir la description à plusieurs égards, comme suit.

- 1) Nous allons exclusivement traiter l'achat de matières premières, de produits semi-finis et de pièces détachées (par la suite dénommés en raccourci matières) nécessaires à la production courante. L'affectation de la main-d'œuvre et des biens d'investissement sera analysée dans les chapitres ultérieurs.

2) Nous ne nous occuperons que des *produits* stockables. L'achat de *services* non stockables soulève des problèmes semblables à maints égards, mais il revêt des traits spéciaux que nous ne pouvons pas examiner ici faute de place.

3) L'algorithme présenté plus bas est un schéma général qui pourrait en fait décrire le processus d'achat d'un acheteur quelconque dans un système économique quelconque. Mais dans l'interprétation de chaque pas de l'algorithme et dans la formulation des exemples illustratifs, nous avons toujours eu en vue les achats de l'entreprise dans *une économie contrainte par les ressources*. La succion (aspiration) y domine dans les échanges des moyens de production<sup>1</sup>. L'acheteur frappé par la pénurie essaye de «sucrer» ou «aspirer» c'est-à-dire de «siphonner» vers lui-même l'input souhaité; le vendeur n'a pas à faire beaucoup d'efforts pour faire «pression» sur l'acheteur afin de lui faire acquérir ses marchandises.

Compte tenu de la généralité de notre discussion, il n'est pas important de spécifier a priori si nous nous occupons ici du type traditionnel ou du type postérieur à la réforme du système de gestion économique socialiste.

Les échanges des moyens de production ont lieu d'une manière différente dans le système de gestion socialiste traditionnel et dans celui postérieur à la réforme.

Pour l'entreprise socialiste traditionnelle une proportion considérable des matières est centralement affectée. Le système concret de rationnement peut changer d'un pays à l'autre et d'une période à l'autre. Mais même avec le degré le plus élevé de centralisation, le rationnement officiel ne détermine que des contingents relativement agrégés.

Le rationnement est en tout cas complété par le contrat «d'affaires» conclu par le vendeur (l'aciérie ou l'entreprise de commerce de produits sidérurgiques et de métaux) et l'acheteur (l'usine de vis), dans lequel ils conviennent de la qualité spécifique, des prix, des délais de livraison, etc. Les accords inter-entreprises deviennent encore plus importants par le fait que le système de rationnement central ne couvre habituellement que certaines matières, alors que le reste arrive à sa destination exclusivement par la voie des contacts directs entre les entreprises vendeuses et acheteuses.

La réforme hongroise a quasiment éliminé le rationnement central de matières. Par conséquent, le rôle des accords inter-entreprises a augmenté. En tout cas nous n'allons pas traiter du rationnement central vertical dans ce chapitre: nous parlerons exclusivement des relations horizontales entre les entreprises. La question sera reprise à nouveau au chapitre suivant.

A partir de ces remarques introductives, l'algorithme d'achat à présenter ici pourra être interprété de deux manières différentes. Ou notre acheteur a dans sa poche un certificat de rationnement valable qui, cependant, ne précise pas la source d'achat de manière obligatoire, ni ne prescrit dans tous ses détails ce que l'acheteur devrait acheter; ou notre acheteur va acquérir un produit qui ne figure pas dans la sphère du rationnement central de matières.

---

1. Les concepts de «succion» ou «pression» dominant sur le marché ont été introduits dans mon livre *Anti-Equilibrium* (Kornai, 1971 a, b). Dans le présent livre je reviens en plusieurs endroits à la description et à l'explication du phénomène de succion.

Ce sont exactement ces deux interprétations qui permettent à «notre algorithme d'achat» de se rapporter aux systèmes de gestion économique socialiste tant traditionnel que postérieur aux réformes.

4) Pour le moment nous n'allons pas analyser le développement des intentions d'achat, c'est-à-dire les demandes initiales introduisant le processus d'achat. Ceci sera le sujet du Chapitre 6. Dans ce chapitre la demande initiale est supposée *donnée*.

5) Le rôle des prix sera traité à la partie II du livre: ici nous n'allons pas l'évoquer. Les processus d'achat demandent du temps et nous supposons que les prix valables au début du processus restent inchangés jusqu'à sa fin. Pour cette raison ce n'est pas aux changements de prix que les décisions de l'acheteur réagissent pendant le cheminement de l'achat. En d'autres termes, nous devons à nouveau nous occuper du processus d'ajustement «quantitativiste» non effectué par les prix.

6) Il faut supposer que la quantité et la composition des produits accessibles aux acheteurs aux points de vente sont aussi données, c'est-à-dire qu'il y a un *approvisionnement dans ce sens physique*. Les actions entreprises par l'acheteur en question pendant le processus d'achat n'affectent pas le volume et la composition physiques des marchandises instantanément accessibles des vendeurs. C'est une autre question de savoir si l'offre réagira en fin de compte à ce processus (et aux processus d'achat semblables et simultanés des autres acheteurs, et à la répétition continuelle de tous ces processus d'achat); cependant pour le moment nous allons laisser cette réaction de côté.

7) A la section 2.2, en parlant de la production, nous avons discuté trois degrés d'ajustement. Le même découpage sera appliqué maintenant pour l'analyse de l'achat. Les sections 4.2 à 4.5 considèrent *l'ajustement instantané de l'acheteur* à l'approvisionnement qu'il trouve au cours d'un seul cheminement d'achat. L'ajustement à court terme de l'acheteur sera traité à la deuxième partie de ce chapitre, ainsi qu'au chapitre 5.

## 4.2 Le début du processus d'achat: succès ou substitution forcée

Supposons que la demande initiale de notre acheteur pour aujourd'hui est de 100 tonnes d'acier de la qualité 10. Maintenant il se met en route. Le point de départ se trouve au champ A au coin supérieur gauche de la Figure n°4.1. Il va au point de vente 1. (c'est-à-dire à l'aciérie la plus proche desservant directement les entreprises de production). L'acier de la qualité 10 est-il disponible aujourd'hui (champ B)? Dans l'affirmative, l'achat peut immédiatement avoir lieu avec succès; la demande initiale a été satisfaisante. Nous sommes parvenus *au champ C*, un terminal.

Il arrive cependant, et assez souvent dans une économie de succession, que les matières demandées ne sont pas disponibles en ce moment précis: *l'acheteur se heurte à une contrainte de l'offre*. C'est un phénomène analogue à celui qui a été décrit au chapitre 2 dans les termes suivants: *le producteur se heurte à une contrainte par les ressources*. Dans ce chapitre c'était dans le rôle du producteur, ici c'est dans le rôle de l'acheteur que l'entreprise est incapable de réaliser son intention initiale (dans le cas précédent son intention est d'utiliser un input pour la production, dans ce dernier cas son intention est

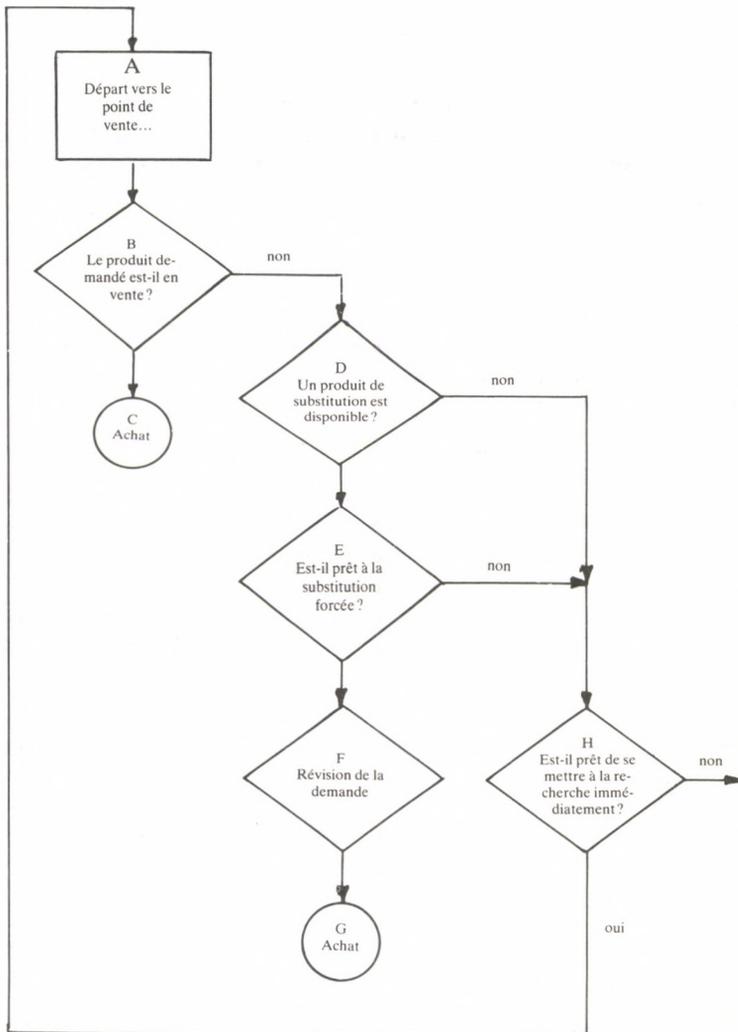


Figure 4.1 Le processus d'achat : succès, substitution forcée, recherche

d'acheter un input). Là c'était *au sein* de l'entreprise productrice que l'input demandé n'était pas disponible, et ici c'est *en dehors* de l'entreprise, au point de vente d'un vendeur<sup>2</sup>.

2. Bien que «le heurt à une contrainte d'offre» et «le heurt à une contrainte de ressources» soient des phénomènes parallèles, nous avons discuté l'ensemble du système en termes du second. Les racines de la reproduction de la pénurie se trouvent dans la sphère de production et non pas celle des échanges. Ce sont des ressources physiques disponibles pour la production qui représentent les contraintes effectives ultimes du système.

Que se passe-t-il si l'acheteur n'a pas pu satisfaire sa demande initiale au premier point de vente ? Supposons que l'acier de la qualité 10 n'est pas en vente instantanément, mais qu'il y en a pour les qualités 9 et 11. Si l'agent chargé de l'achat achète une de ces qualités, il effectue des *substitutions forcées* (*Champs*  $D \rightarrow E \rightarrow F \rightarrow G$ ). C'est certainement une substitution forcée de la part de l'acheteur, puisqu'il s'est écarté de sa demande initiale. Cela mène-t-il aussi à une substitution forcée dans la production ? C'est une autre question. Si la qualité 10 fait presque défaut dans le stock de l'entreprise, alors, fort probablement, il en sera ainsi. Si cette qualité est encore en stock, et si dans un bref délai un approvisionnement nouveau est réceptionné, une déviation forcée par rapport à la technologie spécifiée au plan (exigeant l'acier de la qualité 10) ne sera peut-être pas nécessaire. Rappelons ce qui a été dit plus tôt : la substitution forcée dans la production signifie qu'on utilise soit un matériau inutilement cher, c'est-à-dire « trop bon », soit une qualité à meilleur marché et plus médiocre par rapport à ce qui avait été prévu, ce qui cause une détérioration de la qualité du produit. La substitution forcée cause toujours des pertes — d'une manière ou d'une autre — à l'entreprise acheteuse qui fait une concession au vendeur en acceptant le produit de substitution.

La distinction entre la substitution volontaire et la substitution forcée que nous avons déjà touchée au Chapitre 2 doit à nouveau être brièvement traitée. Nous comprendrons au mieux cette distinction dans le contexte présent si nous observons non pas un achat unique, mais toute une série d'achats récurrents, régulièrement répétés. Supposons qu'au point de vente tant la qualité 10 que la qualité 11 étaient à vendre à chaque occasion. Si l'acheteur a toujours pris la qualité 10 et que maintenant, bien que les deux soient disponibles, il soit passé à la qualité 11, il s'agirait d'une substitution *volontaire*. Cela n'a rien à voir avec la question des motifs de ce changement : les prix relatifs ont pu être modifiés, il aura été persuadé que l'usage de la qualité 11 serait meilleur, et ainsi de suite. Le point important est que la *substitution a été volontaire, puisque l'autre alternative était aussi physiquement disponible*. Si, cependant, le changement de 10 à 11 a été causé par le fait que l'acier de la qualité 10 n'était pas disponible du tout, il s'agit d'une substitution *forcée* causée par l'*absence physique de l'autre alternative*. La distinction est d'une grande importance, ceci non seulement dans la sphère étroite des phénomènes de production et d'échange analysés ici. Les deux types de situations de base (les ajustements volontaire et forcé, et leurs différentes combinaisons) se présentent dans de nombreuses sphères de la société et dans beaucoup de domaines de la décision économique.

L'exécution effective de la substitution forcée est précédée — comme indiqué à la figure n°4.1 — par une *révision de la demande initiale*. L'acheteur a déjà pu établir une *stratégie de demande* déterminant plusieurs pas à l'avance : « Si j'obtiens les matières de la qualité 10, je les prends. Sinon, j'essayerai d'obtenir la qualité 9. Si celle-ci n'était non plus disponible, j'essayerais la qualité 11. » Ou bien il n'a pas défini une telle stratégie, ayant plutôt l'intention d'improviser après chaque échec, choisissant à partir des produits de substitution disponibles. Ceci sera traité plus en détail au chapitre suivant. Néanmoins, le point suivant est *clair* : la *formation de la demande est en soi un processus dynamique*. Le même acheteur — au cours de la même tournée d'achat — pourra avoir pensé à une chose le matin à 9 heures, mais il aura pu réviser son opinion une heure plus tard. Et si à une même date du

calendrier, mettons, par exemple, à 9 heures du 17 mai nous observons le degré de maturité de la demande, de la part des acheteurs intéressés à un groupe de produits identiques, nous trouverions que celui-ci pourra largement différer selon les acheteurs. Un groupe d'acheteurs fait sa demande initiale, le deuxième groupe l'a déjà révisée, le groupe suivant l'a fait à deux reprises, et ainsi de suite.

Revenons à notre algorithme. Supposons que — pesant aussi les conséquences — l'acheteur se décide en faveur de la substitution forcée. De nouveau nous avons atteint un terminal: bien que déviant de la demande initiale, un achat a eu lieu.

La séquence des événements prendra un autre tour si le vendeur n'a pas de produit de substitution à offrir à l'acheteur, ou s'il y a un succédané offert à un acheteur qui ne veut pas le prendre. Avant d'entrer dans la discussion de la suite commune de ces deux possibilités, examinons-les séparément.

Dans le premier cas il n'y a pas de succédané au point de vente n°1 (le processus va vers la droite du champ D: dans la direction de «non»). Le sens de cette constatation dépend de ce que nous appelons «succédané». Supposons que la division de vente de l'aciérie n'a pas du tout d'acier dans la gamme de qualité 8 à 12. Mais elle a un acier de renforcement. Celui-ci est aussi demandé par l'usine de vis puisqu'elle souhaite faire un travail de construction; elle a l'intention d'élargir son bâtiment de bureaux. Dans la microéconomie traditionnelle l'acier de renforcement serait dans ce cas considéré comme un produit de «substitution» de la qualité 10, puisque les deux sont utiles pour l'entreprise. Selon ce raisonnement, deux produits sont substituables s'ils ont tous deux une utilité marginale positive<sup>3</sup>.

Mon livre n'accepte pas cet enchaînement d'idées. Les usines de constructions mécaniques attendent avec impatience les vis, et ne les recevant pas parce que l'usine de vis n'a pas pu se procurer de l'acier, cela ne les consolera pas de savoir que des matières ont pu être achetées pour la construction d'un bâtiment de bureaux pour l'usine de vis. Qui plus est, l'usine de vis ne sera pas non plus satisfaite puisqu'à cause de la pénurie de matières elle ne pourra pas exécuter son plan de production de vis.

Ceci n'est pas un ergotage terminologique; la question n'est pas de savoir ce que nous appelons substitution. La véritable question est de savoir si un type d'avantage, de succès, ou de résultat compense réellement un autre type de désavantage, d'échec ou de perte: «Votre famille a souffert un accident — mais vous avez gagné le premier prix à la loterie...», «Une inondation a submergé les villages situés au bord de la rivière, mais une nouvelle usine a été construite». L'absurdité frappante de ces «compensations» indique qu'il n'est pas possible de faire l'addition des «plus» et puis d'en déduire les «moins». L'esprit général d'un individu ou d'une nation ou de n'importe quel groupe n'est pas une calculatrice de poche qui en fin de compte détermine le solde net des côtés positifs et négatifs. L'individu et, de même, la communauté, ressentent séparément les différents événements: le bien et le mal, le succès et l'échec. La question nous mène aux fondements de la théorie de l'utilité et du bien-être social. Plus tard nous allons traiter ces

---

3. Quant à la critique de l'hypothèse de «substituabilité» générale, voir Hoch (1962). Des idées semblables sont exprimées dans le modèle de consommation de Lancaster (Lancaster, 1957, 1966).

éléments d'une façon réitérée. Nous avons seulement ici l'intention de faire comprendre que nous avons de bonnes raisons pour insister sur une interprétation étroite de la substitution.

Pour le moment nous avons besoin d'une délimitation pragmatique : jusqu'à quel point devrait s'étendre le concept de «substitution» ; que faut-il considérer comme substitution et qu'est-ce qui va au-delà de cette limite.

*Deux inputs (ou deux types de combinaisons d'input) sont substituables si l'un d'eux peut être utilisé pour produire des outputs identiques (ou approximativement identiques).* Ceci veut dire, par exemple, qu'une certaine gamme de vis peut être produite à partir de l'acier de la qualité 9 ou 10. L'adjectif «identique» appliqué à l'output n'a pas été qualifié sans raison. Il y a encore substitution lorsque l'output produit par une combinaison d'input n'est pas parfaitement identique à l'autre (il y a, par exemple, une petite différence dans la qualité) aussi longtemps que l'acheteur peut être forcé d'accepter les marchandises d'une qualité inférieure. Cette délimitation est relative jusqu'à un certain point, elle dépend des forces relatives du vendeur et de l'acheteur. Aussi longtemps que — fût-ce avec répugnance, à contre cœur — l'usine de constructions mécaniques accepte les vis fabriquées avec la qualité d'acier inférieure 9, cette qualité sera un substitut de la qualité 10. Si, par contre, l'usine en question rejette les vis, les matières de qualité 9 ne sont pas des substituts à la qualité 10.

Bien que la logique de cette délimitation, telle qu'elle a été présentée ici, soit claire, dans la pratique il peut y avoir des cas limites douteux. Dans de tels cas il faudra appliquer la recette suivante. Oublions ce que le jargon de la microéconomie traditionnelle nous a habitués à entendre dans l'interprétation du mot de «substitution». S'il s'agit d'un input de production, posons la question suivante : est-ce que l'ingénieur considérera B comme un produit de substitution pour A ? S'il s'agit d'un produit de consommation, est-ce que la ménagère appellera B un succédané de A ? Et, si l'ingénieur ne considère pas l'acier de renforcement comme un produit de substitution pour l'acier de qualité 10, si la ménagère ne considère pas un billet de théâtre comme un substitut de la viande, alors agissons de même, ne les considérons pas comme tels.

Dans le deuxième cas, bien que le vendeur ait à sa disposition une offre de substitution (par exemple, l'acier des qualités 9 ou 11 au lieu de 10), l'acheteur ne voudra pas procéder à la substitution forcée (Le processus va alors vers la droite du Champ E, dans la direction de «non»). Ceci prouve qu'il n'agit pas entièrement par la force des circonstances, mais qu'il a encore quelques alternatives.

### 4.3 Une suite du processus d'achat : la recherche

Retournons maintenant à notre acheteur qui se trouve à la flèche pointant vers le losange inférieur à la droite de la figure 4.1. Aucune substitution forcée n'a eu lieu, puisqu'il n'y avait pas de possibilité ou de volonté. Le dilemme suivant est de savoir si l'acheteur devrait aller à une autre source d'approvisionnement pour voir si le produit qu'il avait exigé au début y est disponible. Supposons, par exemple, que le vendeur n°1 ne se trouve pas dans une situation de monopole : il y a d'autres sources d'approvisionnement (par exemple, il y a d'autres aciéries situées plus loin, ou divers dépôts d'entreprises de commerce de produits sidérurgiques et métalliques, etc.).

L'acheteur a décidé de commencer sa recherche (il avance vers le bas, du champ H dans la direction de «oui»). Selon le langage des algorithmes de l'ordinateur il commence un nouveau cycle: il retourne au rectangle supérieur qui reçoit maintenant un nouveau numéro de série. L'acheteur est parti pour se rendre au point de vente n°2 où tout recommence. Et il se peut que des cycles ultérieurs s'ensuivent: l'acheteur allant aux points de vente 3, 4 et ainsi de suite.

A un certain point il s'arrêtera. Soit parce qu'il aura finalement obtenu ce qu'il voulait, soit parce qu'il est devenu fatigué de chercher et qu'il se résigne à accepter la substitution forcée.

L'activité de recherche est accompagnée de différents sacrifices: du temps, des efforts physiques, ou peut-être d'autres inputs (transports, P.T.T., téléphone, etc.) sont exigés par la recherche, sans mentionner la nervosité et les vexations<sup>4</sup>.

Voyons maintenant le cas dans lequel l'acheteur a d'abord essayé d'être têtue: il a insisté sur sa demande initiale à l'occasion de la première et éventuellement de la deuxième tentative d'achat. Mais l'échec pourra affaiblir sa résolution. En se rendant au point de vente n°3 il a déjà l'idée suivante: «Si possible, j'achèterais la qualité 10, mais s'il n'y en a pas là-bas non plus, je prendrais la qualité 9.» Cela revient à dire que dans ce cycle il ne part pas avec sa demande initiale originale, mais avec une demande *révisée*. On voit ici le même phénomène que ce qui a été mentionné à propos de la substitution forcée: dans l'interprétation dynamique du processus d'achat il n'y a pas une «demande» spécifique. *La formation de la demande elle-même dans le cadre de l'ajustement instantané à l'offre est un processus dynamique.* En résultat des expériences acquises au cours du processus elle pourra être modifiée par rapport à son état initial.

#### 4.4 Une suite alternative du processus d'achat: l'attente

Le coin supérieur de gauche de la figure 4.2 montre le champ H comme on le voit au coin inférieur de droite à la figure 4.1. L'acheteur veut-il continuer sa recherche sans aucun délai? Dans l'affirmative il va retourner à son point initial du cycle présenté à la figure 4.1, c'est-à-dire au *champ A*. Si, cependant, il n'est pas préparé à continuer sa recherche dans l'immédiat, que pourra-t-il faire? *Attendre*.

L'attente exige du temps tout comme pour la recherche. La différence est que la recherche est une réaction *active* de la part de l'acheteur, alors que l'attente est *passive*.

Il attend pendant une certaine période, par exemple, une semaine (voir le champ I). Lorsque cette période de tolérance se sera écoulée, il pourra reconsidérer son opinion (*champ J*): devrait-il attendre une semaine de plus?

4. La description du processus d'achat touche à ce point le problème des «modèles de recherche» (*search*). Ces modèles décrivent les différents types de processus de recherche, par exemple, l'ouvrier qui cherche un emploi. Voir Phelps, 1970, b; Holt, 1970; Lippman-Mc Cal, 1976. L'acheteur cherche le produit le meilleur marché parmi les produits offerts en de nombreux endroits à différents prix, etc. Sur ce dernier point voir la revue qui en a été faite par Rotschild (1973). En Suède des modèles ont été élaborés pour l'analyse de la recherche d'appartements (voir Gustafsson-Harsman-Snickars, 1977).

Dans l'affirmative, il est pris dans le cycle une nouvelle fois : il retourne au *champ I*. Si, cependant, il ne veut plus attendre sans rien faire, il se met à faire des sondages (*champ K*), à demander si les matières nécessaires sont arrivées au point de vente. En d'autres mots, il commence à nouveau le cycle présenté à la figure 4.1, à partir du *champ A*.

*Demander des renseignements d'une manière répétée* est un phénomène ressemblant à la recherche. La «recherche», selon la description précédente, signifiait que l'acheteur visitait *différents* points de vente l'un après l'autre. Cela, il pouvait le faire en un bref délai, ou il pouvait même faire un tour de coups de téléphone à une même date. Par opposition, demander des renseignements d'une manière réitérée au *même* vendeur correspond à une «recherche» étalée dans le temps.

La recherche divisée entre différents points de vente et les demandes de renseignements répétées au même point ont un trait commun : l'acheteur obtient des *informations*. La recherche et les demandes de renseignements pourraient être réduites ou même arrêtées si l'acheteur obtenait l'information concernant le lieu et la date auxquels le produit demandé sera disponible. *Dans les circonstances de la pénurie une partie considérable de cette activité consistant à recueillir des informations incombe à l'acheteur.*

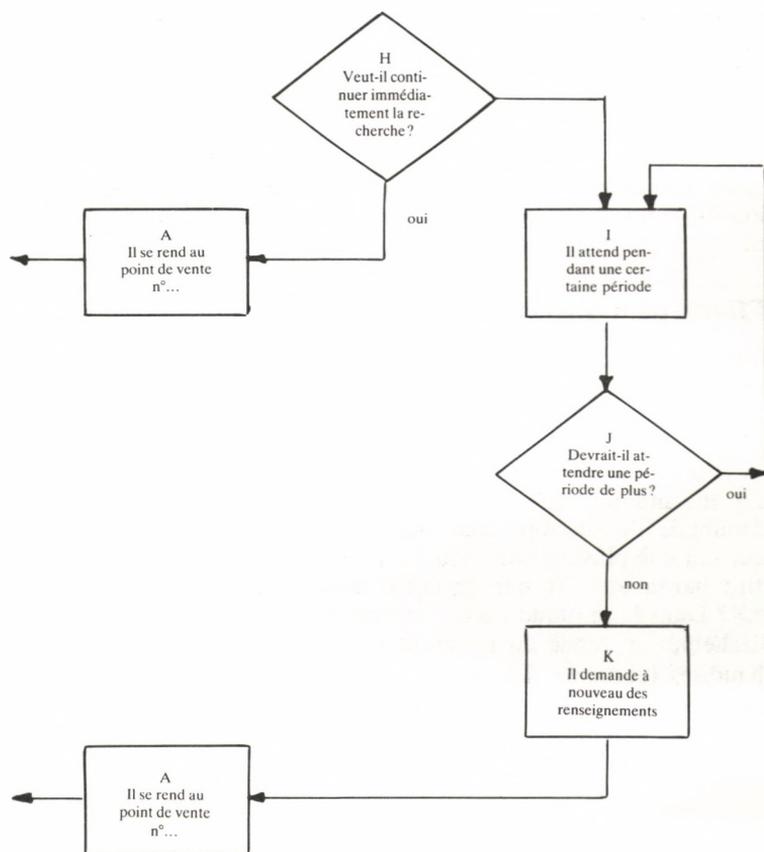


Figure 4.2. L'attente

## 4.5 La queue

Un cas particulier de l'attente est la queue. Il se peut que déjà au premier point de vente, où l'acheteur s'est renseigné pour la première fois, il y avait à faire la queue pour le produit. Pour cette raison notre acheteur qui soumet sa demande au vendeur le lundi matin, sera servi lorsque le produit exigé sera arrivé, avant les autres acheteurs qui auront annoncé leur intention d'achat le lundi après-midi ou le mardi. Parfois la queue est réelle (lors de l'achat de matières c'est rare). Dans d'autres cas la queue n'est qu'imaginaire: c'est l'application du principe «premier venu, premier servi»; celui qui passe sa demande le plus tôt obtiendra également plus tôt sa part de matières présentement en rupture de stock, dès qu'elles arriveront<sup>5</sup>. L'attente peut être combinée avec la queue, mais la queue n'est pas nécessairement formée dans tous les cas. Des matières dont l'approvisionnement est incertain — d'abord il y en a en stock, puis il n'y en a plus — peuvent être vendues de telle manière que lorsqu'elles parviennent au vendeur, celui-ci les remettra à l'acheteur qui se présente le premier. Si l'acheteur a de la chance (ou s'il demande fréquemment des renseignements) il obtiendra les matières; s'il n'a pas de chance ou s'il ne se rend que rarement chez le vendeur, un autre acheteur lui enlèvera la marchandise sous le nez.

L'attente combinée avec la queue ne peut pas être considérée comme une branche de l'attente inactive à la figure 4.2. En fait, la figure 4.1 représentant le cycle d'achat original doit être étendue par quelques blocs additionnels. Cette extension se trouve à la figure n°4.3. La figure parle de soi, et nous n'attirons l'attention que sur le *champ M*. Combien d'autres acheteurs précèdent l'acheteur dans la queue, quelle sera la durée probable de l'attente dans la queue? Ces questions pourront fortement influencer l'acheteur dans sa décision sur le point de savoir s'il doit se mettre dans la queue ou non. Nous reviendrons à ces problèmes aux chapitres 7 et 17.

## 4.6 Efforts pour gagner les faveurs du vendeur

Le processus d'achat a été révisé jusqu'en ce point dans l'ordre chronologique de la prise de décisions. Au cours de la discussion il a été tacitement supposé que la question était exclusivement de savoir si le produit demandé était disponible en une certaine place et à une date donnée. S'il est disponible, l'acheteur l'obtient, sinon, il ne le reçoit pas. Or, la vie réelle engendre souvent une situation différente. Le produit arrive au point de vente. Dans une économie de suction, dans des conditions de pénurie chronique, le vendeur sait que plusieurs acheteurs aspirent à l'avoir et il a décidé à qui il le remettra parmi eux. A qui devrait-il notifier que les marchandises sont arrivées? Dans la pratique l'achat de matières ne suppose pas normalement que l'acheteur se rende en personne chez le vendeur et qu'il emporte les marchandises lui-même. La transaction effective est souvent précédée par une correspondance, des coups de téléphone, et des discussions personnelles répétées. Le vendeur sait qu'il y a beaucoup de demandeurs du produit, il peut ainsi procéder à une sélection parmi eux. L'acheteur lui aussi sait que le

5. Il y a une abondante littérature sur la queue. (voir Cox-Smith, 1961; Jaïswal, 1968 et Knudsen, 1972).

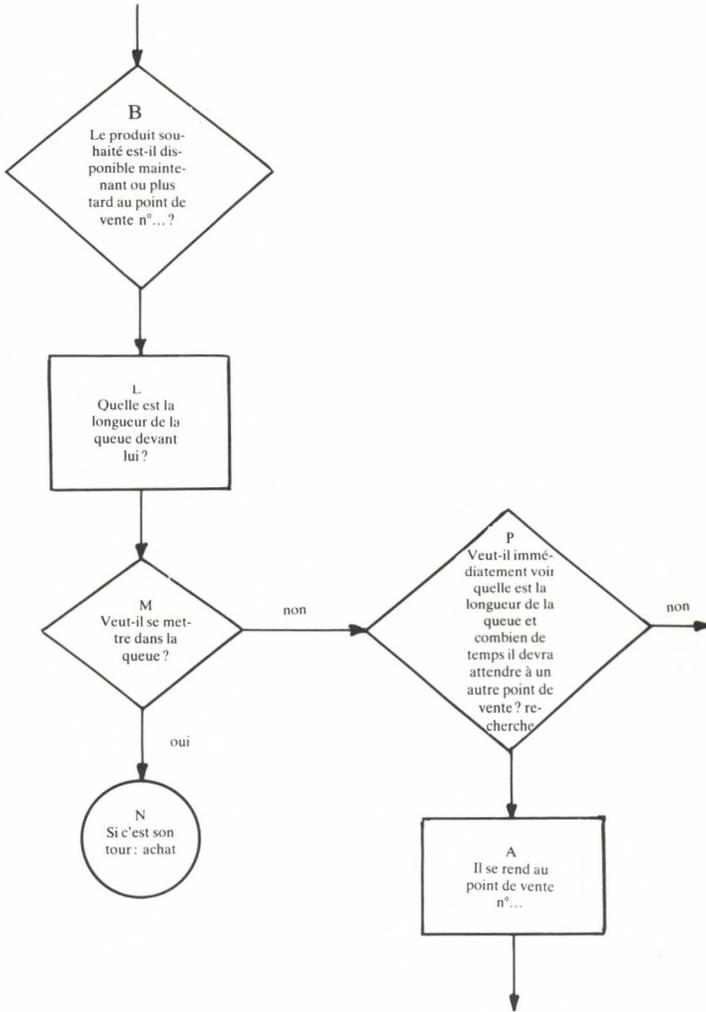


Figure 4.3. La queue

vendeur fera une sélection parmi les acheteurs<sup>6</sup>. Pour cette raison il fait des efforts pour gagner les faveurs du vendeur pour que ce dernier le préfère par rapport aux autres acheteurs. Il y a plusieurs méthodes pour atteindre ce but.

a) Beaucoup de vendeurs donnent priorité aux clients réguliers par rapport aux autres. Pour cette raison l'acheteur essaye d'être loyal<sup>7</sup>.

b) Le vendeur pourra préférer un acheteur avec lequel il n'a pas de problèmes, qui ne fait pas de difficultés. Pour cette raison il vaut la peine que l'acheteur réfléchisse à deux fois avant de déposer une plainte devant l'autorité supérieure ou affirmer ses droits conformément aux termes du contrat, par exemple, en exigeant le paiement de pénalités<sup>8</sup>. Il peut obtenir justice dans ce cas particulier, mais la prochaine fois le vendeur prendra sa revanche, et ceci d'une façon impossible à détecter, par conséquent, l'acheteur ne se trouvera plus dans une situation lui permettant de se plaindre à nouveau (par exemple, le vendeur ne lui notifiera pas l'arrivée du produit longtemps attendu ou bien il le lui signalera plus tard qu'à ses concurrents). Qui plus est, l'attitude passive (« moi, je ne me plains pas ») ne suffit pas. Une attitude active est bien meilleure : il s'agit d'un effort défini pour devenir « bons amis » avec le vendeur. Il est utile d'établir des relations amicales personnelles, puisque ceci apporte également des avantages dans les contacts d'affaires.

c) Alors que le paragraphe (b) a expliqué comment l'acheteur gagnait les faveurs du vendeur par des *paroles* amicales, il faut également évoquer l'autre possibilité, à savoir que le vendeur pourra être gagné par des *actes*. La simple corruption se présente aussi : l'acheteur de l'usine de vis corrompt le magasinier de l'aciérie pour que celui-ci lui téléphone immédiatement dès l'arrivée de l'acier de qualité 10 depuis longtemps attendu. Ou bien il paye quelque chose à l'homme du service de commercialisation : s'il y a plusieurs demandeurs, c'est à lui, dit-il, qu'il faudrait remettre le produit et non pas à quelqu'un d'autre. La corruption comprend parfois de l'argent et parfois elle revêt la forme d'un « cadeau ». C'est bien entendu illégal. De temps en temps de telles corruptions sont révélées et suivies des sanctions légales appropriées.

Il y a cependant de nombreuses formes indirectes de récompenser des faveurs, qu'il est impossible ou quasiment impossible de poursuivre par la loi. Le plus simple est le cas où le vendeur et l'acheteur échangent de temps en temps leurs rôles : aujourd'hui je t'aiderai avec l'acier, demain tu m'aideras par des vis. Dans d'autres cas ce n'est pas l'une des entreprises qui récompense son partenaire, mais l'un des responsables qui récompense l'autre « Aujourd'hui vous me donnez les matières ; demain ma femme qui est

6. Sur la « concurrence des acheteurs » voir l'étude pionnière de Péter (1956), et les œuvres récentes de Falus-Szikra (1974 a, b, 1975) et de Román (1973). Au chapitre 17 nous reviendrons à la forme spéciale de « rationnement » dans laquelle le vendeur se trouvant dans une position de monopole distribue les marchandises en pénurie parmi les acheteurs.

7. De nouveau je me réfère au livre intitulé *Exit, Voice and Loyalty* par Hirschman (1970). Dans une situation de pénurie l'acheteur essaye d'être loyal vis-à-vis du vendeur, et il n'a pas recours à « la sortie » même en cas de plaintes. Même s'il y a un autre vendeur, il est en de nombreux cas plus payant d'être tolérant et d'avoir recours aux avantages dus à « l'acheteur loyal ».

8. En continuant la référence à Hirschman, il est privé dans une certaine mesure non seulement des moyens de « la sortie », mais aussi de « la voix ».

secrétaire à la clinique de l'arrondissement vous aidera à entrer chez le docteur en avance sur votre tour». Cet échange de services n'est pas toujours aussi direct, il y a souvent deux ou trois phases intermédiaires. «Le collègue de mon collègue aidera le collègue de votre collègue.» Chaque «acheteur» est quelque part un «vendeur». Chaque personne qui a reçu une faveur quelque part pourra la rendre quelque part ailleurs. Si la chaîne des faveurs mutuelles est bien établie, elle pourra considérablement influencer les processus de sélection<sup>9</sup>. Cette chaîne de services mutuels est bien plus importante que la corruption directe commune, facile à détecter et pour cette raison trop risquée<sup>10</sup>.

d) En ce qui concerne certains services accompagnant les échanges, la question de savoir si c'est le vendeur ou l'acheteur qui doit les prendre à sa charge n'est pas claire. Par exemple, qui est concerné par la livraison des marchandises? Afin de gagner la bonne volonté du vendeur, l'acheteur pourra lui offrir de s'occuper de celle-ci lui-même.

Virtuellement tous les phénomènes discutés ici sont observables. Ceci pourra être difficile pour certains d'entre eux, mais le chercheur attentif pourra les décrire en études de cas; par exemple, les manifestations de «faveurs mutuelles». D'autres symptômes pourraient être quantifiés, ce qui permettrait de tester les hypothèses énumérées ci-haut. Par exemple, les données pourraient être compilées sur les plaintes déposées officiellement par les acheteurs, ou sur la répartition des coûts de transports entre l'acheteur et le vendeur, et ainsi de suite.

Plus tard, nous allons discuter des phénomènes symétriques, à savoir des efforts faits par le vendeur pour obtenir les faveurs de l'acheteur. Mais il est déjà clair à ce point que dans l'acte d'échange ce ne sont pas simplement des *objets* qui changent de propriété, mais qu'il y a également *des contacts établis d'homme à homme*. Il ne s'agit pas seulement des relations personnelles entre le vendeur M et l'acheteur N, *mais de relations sociales permanentes entre deux rôles sociaux*. Cette relation dépend fortement des forces relatives se développant entre les deux partenaires: à savoir s'il y a un «marché de vendeurs» ou un «marché d'acheteurs», lequel des partenaires commerciaux se trouve dans une situation lui permettant de dicter et lequel doit obéir<sup>11</sup>.

#### 4.7 L'attitude de l'acheteur

Aux sections 4.2 à 4.5, nous avons accompagné l'acheteur au cours d'une seule tournée d'achat. Cependant, dans la plupart des cas le processus *se répète* de temps en temps. Il n'est certes pas sûr que l'acheteur — confronté à

9. En recourant à l'analogie ingénieuse de Hankiss (1978): «une banque de faveurs mutuelles se développe, dans celle-ci chaque membre de la communauté d'intérêts place son dépôt et reçoit en échange une «lettre de crédit» idéale... Cette lettre de crédit pourra être encaissée non seulement chez la personne pour laquelle la faveur avait été faite, mais auprès de tout membre de la communauté d'intérêts à laquelle l'individu appartient».

10. K. Polányi (1944, 1976) considère la *réciprocité* comme une forme d'affectation non moins importante dans l'histoire humaine que la forme d'affectation de *marché* du type: «Je vends pour de l'argent, j'achète pour de l'argent».

11. Sur la force relative de l'acheteur et du vendeur voir Fabri (1973).

un dilemme semblable — se décidera de nouveau de la même façon, mais on peut supposer que ses décisions montreront une certaine régularité stochastique<sup>12</sup>.

Prenons, par exemple, la déviation du coin inférieur de droite à la figure n°4.1. L'acheteur n'a pas trouvé les matières nécessaires, et il ne peut pas effectuer une substitution forcée, ou bien il ne la souhaite pas. Devrait-il se mettre en route pour trouver un autre point de vente immédiatement? *La propension à la recherche* de l'acheteur est indiquée à la figure n°4.4.

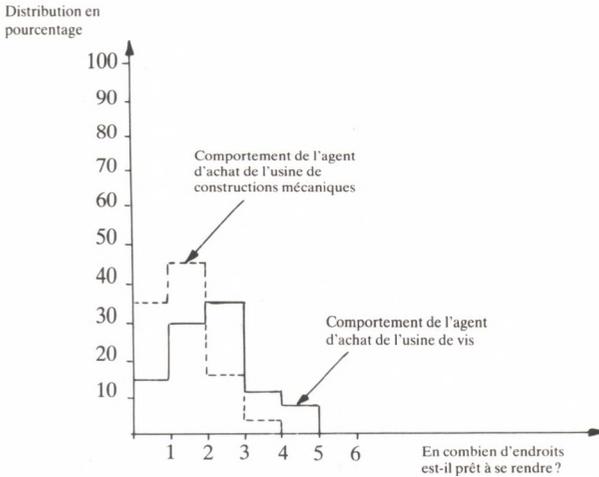


Figure 4.4. Propension à la recherche

Supposons que l'acheteur cherche un seul article d'une pièce de rechange quelconque. L'axe horizontal montre le nombre d'endroits où l'acheteur est prêt à se rendre. Ce qui est montré n'est pas le nombre d'endroits qu'il a effectivement visités. Si, par exemple il a eu de la chance en cinq cas sur dix, et s'il a obtenu ce qu'il voulait immédiatement au premier endroit, rien ne peut être dit dans ces cinq cas sur le nombre d'endroits où il aurait été prêt à se rendre au cours du processus de recherche. Ici il ne faut considérer que les décisions liées aux échecs dans l'achat. En une occasion donnée, n'ayant pu obtenir la pièce de rechange initialement demandée même au troisième endroit, l'acheteur décide de ne pas se rendre au quatrième endroit, mais d'accepter à la place une substitution forcée. Dans ce cas particulier sa propension à la recherche a été de 3. Sur l'axe vertical nous lisons à quelle fréquence, exprimée en pourcentage, sa propension à la recherche a pris des valeurs particulières. Selon la figure, dans 15 cas sur 100, l'acheteur, l'agent d'achat de l'usine de vis, — représenté par la ligne continue — s'est arrêté au

12. Pour la rédaction du texte de la section 4.7 j'ai eu recours aux idées développées au cours de recherches communes avec Jörgen W. Weibull, dont le chapitre 7 du livre et l'Appendice mathématique A donnent un compte rendu détaillé.

premier endroit, dans 30 cas il a terminé sa recherche seulement au deuxième endroit, et ainsi de suite.

Un autre acheteur réagit différemment à un dilemme semblable. Cet acheteur, l'agent d'achat de l'usine de constructions mécaniques — représenté sur la figure par une ligne en pointillé — est plus impatient: dans la plupart des cas il s'arrête au premier ou au deuxième endroit et il n'est jamais enclin à essayer cinq endroits.

Les deux types d'acheteurs peuvent être caractérisés par une moyenne intertemporelle de leurs réactions répétées: la propension de recherche moyenne du premier acheteur est de 2,68 endroits de vente, alors que celle du second, de l'impatient, n'est que de 1,89. Cependant une description plus complète est offerte en indiquant la *distribution* statistique des réactions alternatives, comme démontré à la figure 4.4.

La propension à la recherche est une composante de *l'attitude de l'acheteur*. Cette attitude est la réponse subjective de l'acheteur à des situations se renouvelant sans cesse et résume les différentes propensions, volontés, intentions et aspirations. Au cours d'une seule série d'événements au niveau inframicroéconomique ou le long d'une seule tournée d'achat l'acheteur ne fait que réaliser son ajustement instantané à l'offre de la journée en question (ajustement du premier degré). L'attitude d'achat rend compte d'un ajustement *plus permanent*, c'est-à-dire des traits relativement plus constants du comportement. Mais ce n'est pas le deuxième degré, *à court terme*, de l'ajustement. Le troisième degré, *à long terme*, est le changement successif de l'attitude résultant de changements séculaires dans la nature de la situation d'achat<sup>13</sup>.

Nous allons énumérer les composantes les plus importantes de l'attitude de l'acheteur plus en détail, mais auparavant nous allons faire quelques commentaires méthodologiques sur leur nature.

Au sens strict du mot, nous devrions utiliser *des variables aléatoires* pour décrire toutes les composantes de l'attitude et pour caractériser l'attitude par leur distribution conjointe. Cependant, à ce point nous ne souhaitons pas avoir recours à cette méthode de description, puisque notre intention n'est que d'illustrer quelques idées générales. Pour cette raison nous nous contenterons d'une description déterministe plus grossière, mais plus simple, dans laquelle seules les valeurs attendues des variables aléatoires apparaissent.

Une composante de l'attitude peut être exprimée soit par un nombre réel unique, soit par un vecteur. Par exemple, il est opportun de représenter la propension à la recherche par plusieurs indicateurs: en combien d'endroits l'acheteur est-il prêt à se rendre, combien de temps est-il prêt à chercher, ou bien, peut-être, combien d'argent est-il prêt à dépenser pour la recherche, et ainsi de suite.

Les variables de l'attitude de l'acheteur pourront être influencées par certains facteurs (en dehors de ses propres hésitations et incohérences). Voyons un exemple pour illustrer ceci. Une variable d'attitude est *la propension à faire la queue* (voir le champ M à la figure 4.3). Comme nous l'avons déjà mentionné, cette décision de l'acheteur dépend de la durée probable de la queue. Dans le cas de telles relations l'expression suivante sera utilisée: *la*

13. L'ajustement à court terme et l'ajustement à long terme seront traités au chapitre suivant.

variable d'attitude en question est une fonction de telle ou telle variable explicative. En fin de compte, pour cette raison, l'attitude de l'acheteur peut être décrite — en ce qui concerne sa forme mathématique — comme un ensemble de paramètres et de fonctions. Ce mode de description sera illustré par un exemple formalisé au chapitre 7 et aussi à l'Appendice mathématique A.

Nous résumons maintenant les composantes principales de l'attitude de l'acheteur, en les rangeant selon leur contenu économique<sup>14</sup>.

1) *Fonction de demande initiale.* Les variables explicatives dont dépend la fonction seront discutées au chapitre suivant; ici nous ne les mentionnons que pour rendre l'examen de l'attitude plus complète.

2) *Propension à la substitution forcée.* Celle-ci peut être décrite, par exemple, en précisant la fraction de sa demande initiale pour laquelle l'acheteur est prêt à acheter un produit de substitution. Il peut être utile de la répartir en plusieurs variables, en faisant une distinction entre la propension à faire des substitutions «petites» ou «grandes», «proches» ou «distantes».

Il peut s'agir d'une fonction des préliminaires de la recherche: l'acheteur sera probablement moins têtue au cinquième point de vente qu'il ne l'a été au premier. Il peut également s'agir d'une fonction des prix relatifs des inputs initialement demandés et des produits de substitution potentiels.

La propension à la substitution forcée est inséparable de la volonté de l'acheteur de réviser ses demandes initiales. Peut-être la régularité dynamique de cette révision pourra-t-elle être décrite. Par exemple, l'acheteur se met en route avec une demande désagrégée, «finement» décomposée, et en cas d'échec il passera à une demande «moins fine» et plus agrégée (il part avec l'idée «Je m'en vais à la recherche de l'acier de qualité 10» et après révision il dit: «Je cherche de l'acier des qualités 9 à 11»).

3) *Propension à la recherche.* Ceci a été discuté en détail comme exemple introductif au début de la section présente.

4) *Propension à faire la queue.* Ici il peut s'agir d'une fonction de la durée d'attente probable, entre autres.

5) *Efforts utilisés pour gagner les faveurs du vendeur.* Ceci peut être une fonction de la durée de la recherche et de la longueur de la queue, et ainsi de suite.

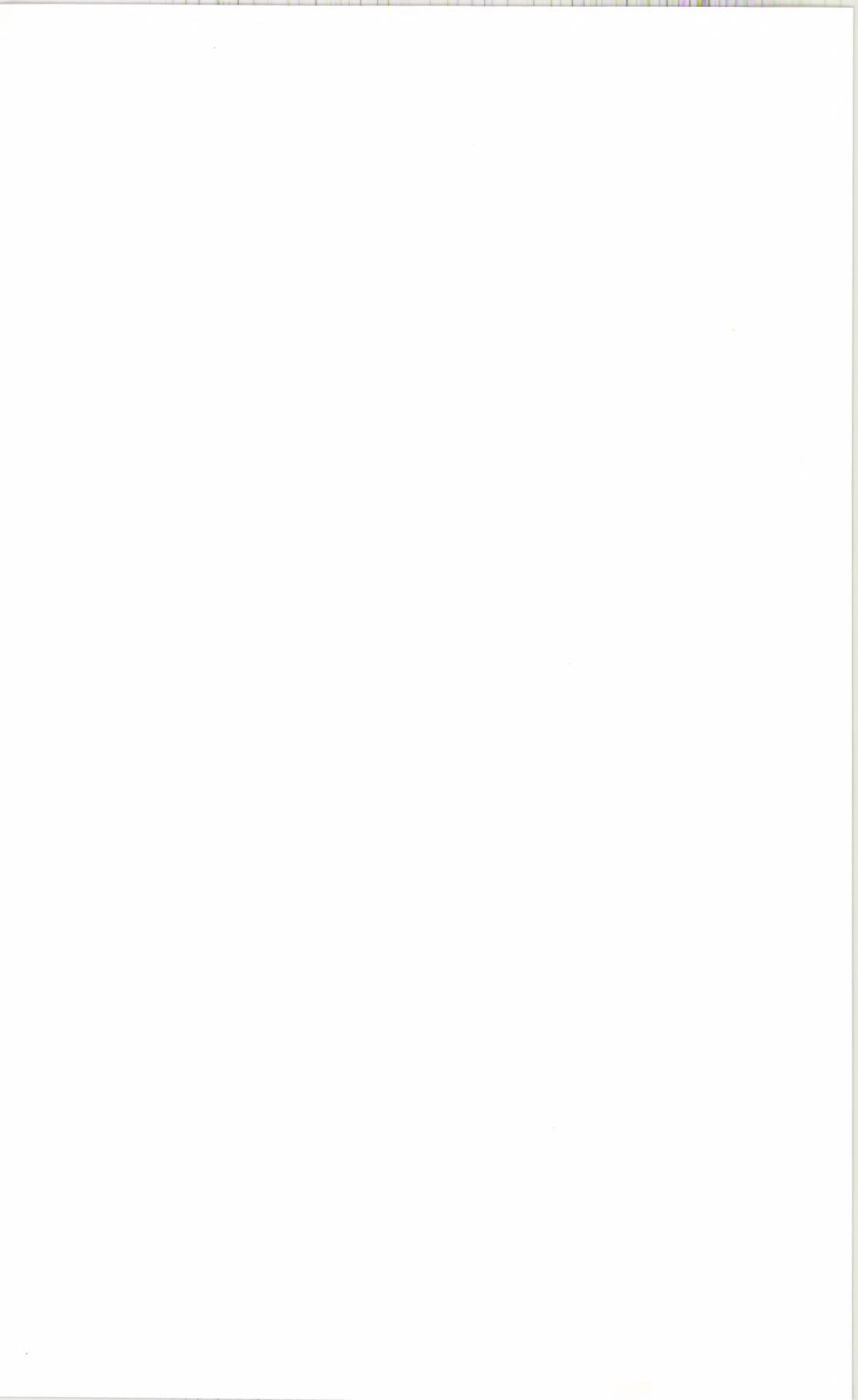
---

14. Sauf une exception, toutes les composantes apparaissent aux losanges des figures 4.1 à 4.3 puisque ces composantes expriment l'attitude de l'acheteur par rapport à tel ou tel problème de décision. L'exception est la cinquième composante, l'effort de l'acheteur pour gagner les faveurs du vendeur. Ceci n'est pas un «losange» séparé, parce que cette composante accompagne le processus d'achat tout entier.

Je ne prétends pas que les quelques composantes mentionnées plus haut suffisent pour décrire entièrement tous les aspects des attitudes de l'acheteur. Le tableau peut évidemment être encore enrichi, en particulier si nous introduisons dans l'analyse les réactions de l'acheteur aux prix d'achat<sup>15</sup>.

---

15. Deux exemples sont mentionnés. Au chapitre 14 nous allons analyser la sensibilité de l'entreprise aux prix d'input. Au chapitre 15 nous allons traiter la question de savoir jusqu'à quel point l'entreprise en tant qu'acheteur résiste aux efforts éventuels du vendeur pour augmenter les prix. Les indicateurs décrivant ces deux traits essentiels du comportement de l'entreprise appartiennent d'une manière évidente à la description de l'attitude de l'acheteur.



## CHAPITRE 5

# L'ACHETEUR: LA FORMATION DE LA DEMANDE

### 5.1. Introduction

Dans la première partie du chapitre 4 nous avons accompagné un seul acheteur s'étant mis en route pour acheter, avec en main une liste d'achats donnée. Le sujet principal du chapitre présent est de savoir comment cette liste d'achats a évolué. Quels sont les traits permanents du comportement de l'acheteur qui déterminent la demande initiale dans la répétition continue du processus d'achat ?

La plupart des hypothèses décrites à la section 4.1 — servant à délimiter et à simplifier la discussion — restent valables. En utilisant des chiffres identiques: l'hypothèse 1 (nous n'allons traiter exclusivement que l'achat de matières: l'emploi de la main-d'œuvre et l'acquisition de biens d'investissement ne seront pas traités); l'hypothèse 2 (seuls des produits stockables seront traités); l'hypothèse 5 (nous ne considérerons pas l'effet des prix de l'input); et l'hypothèse 6 (l'approvisionnement sera considéré comme donné) sont toutes valables.

Pour la majeure partie du chapitre, l'hypothèse 3 restera également valable. Donc nous allons traiter la demande de l'entreprise socialiste sans distinction, du point de vue du chapitre présent, entre le système de gestion économique traditionnel et le système postérieur aux réformes. Une telle distinction sera faite seulement aux dernières sections du chapitre. Cela veut dire que jusqu'à ce point nous allons laisser de côté le rôle du rationnement central des matières et des contingents de matières. Le concept de la demande matérielle de l'entreprise est également interprétable de cette manière, et sa formation peut aussi être expliquée si nous nous contentons de l'examen des relations *horizontales* entre l'entreprise-acheteur et l'entreprise-vendeur. *Les relations verticales* entre les autorités supérieures rationnant les matières et l'entreprise demandant d'abord les matières et puis les utilisant seront traitées à la section 5.7.

### 5.2. Une simple règle «pifométrique»

Nous utiliserons un exemple en guise d'introduction. Il est présenté délibérément sous la forme la plus simple possible.

La détermination de la demande initiale pour l'achat de matières est une tâche de routine récurrente et habituelle. L'agent chargé de l'achat pour l'usine de vis de notre exemple établit sa liste d'achats, en ayant recours à la règle «pifométrique» suivante.

Achetons autant de chacune des matières en question que ce qui fera augmenter les stocks d'inputs existants de ces matières *au niveau souhaité*.

De quelles matières s'agit-il? Tout d'abord de celles qu'on va probablement utiliser dans un délai de temps raisonnable (par exemple, de 12 mois), tout en supposant que la technologie prévue au plan sera utilisée et que l'output sera produit selon la composition planifiée. De plus, l'entreprise sera aussi concernée par l'achat de matières qui pourraient faciliter l'ajustement forcé instantané (la substitution forcée, la modification de la composition de l'output) au sein de l'horizon de temps.

Le niveau souhaité des stocks d'inputs correspond en général à trois mois d'utilisation des matières. Exception faite pour les matières dont l'approvisionnement est incertain: ici le niveau souhaité est de six mois.

Pour appliquer la règle mentionnée plus haut l'agent chargé des achats doit obtenir des informations sur l'usage attendu des matières. L'homme de l'usine de vis essaye d'abord de prévoir ce qui suit: quel sera l'usage mensuel moyen de l'acier de la qualité 10 ou 11 pendant les mois à venir au cas où l'entreprise produirait le volume planifié selon la technologie prévue au plan, conformément à la combinaison d'input-output planifiée. Après il faudra prendre en considération le surplus d'acier de la qualité 11 à utiliser si l'acier de la qualité 10 n'était pas disponible. Mais il faudra également considérer le cas inverse, à savoir combien d'acier de la qualité 10 serait utilisé en plus s'il y avait une pénurie de la qualité 11.

Le résultat final de ces considérations est l'anticipation<sup>1</sup> de l'usage futur des matières. A ce point il ne servirait à rien d'en définir exactement le volume, puisque l'agent chargé des achats n'a pas fait de calculs à l'aide de modèles stochastiques compliqués de stocks. C'est le résultat de calculs très grossiers orientés par l'idée suivante: «soyons préparés au pire». Je crois que le sens de l'expression «anticipation de l'usage futur des matières» peut également être perçu de cette manière. C'est la prévision conditionnelle de l'agent chargé des achats faite en conjonction avec les gestionnaires de la production: approximativement autant de matières de classe  $i$  seront utilisées si les conditions instantanées dirigent la consommation de matières vers cette classe  $i$ .

Bien que la règle «pifométrique» semble fort simple, son application signifie dans la pratique l'exécution d'un algorithme de décision à trois pas.

*Premier pas.* Etablissez la liste des matières susceptibles d'utilisation.

*Deuxième pas.* Déterminez le volume probable de l'usage de ces matières.

*Troisième pas.* Calculez la demande initiale reposant sur la forme (5.1) ci-dessous. La formule donne le  $i$ ème composant du vecteur de demande initiale, tout en supposant évidemment que les matières  $i$  figurent parmi celles qui sont susceptibles d'utilisation.

---

1. Les anticipations sont le reflet subjectif de processus futurs dans l'esprit du décideur. C'est sur ce reflet que les décisions et actions du décideur sont construites.

$$\begin{array}{l}
 \begin{array}{|l} \hline \text{de-} \\ \text{mande} \\ \text{initiale} \\ \text{pour} \\ \text{les ma-} \\ \text{tières} \\ \text{de} \\ \text{classe } i \\ \text{le jour} \\ t \\ \hline \end{array} \\
 \\
 \begin{array}{l}
 \begin{array}{|l} \hline \text{coeffi-} \\ \text{cient du} \\ \text{stock} \\ \text{souhaité} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|l} \hline \text{usage pro-} \\ \text{bable des} \\ \text{matières} \\ \text{de classe } i \\ \text{pour une} \\ \text{seule pé-} \\ \text{riode de} \\ \text{temps} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|l} \hline \text{stock} \\ \text{d'input} \\ \text{des ma-} \\ \text{tières de} \\ \text{classe } i \\ \text{au jour } t \\ \hline \end{array} \\
 \\
 \begin{array}{|l} \hline \text{stock souhaité} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|l} \hline \text{stock effectif} \\ \hline \end{array} \\
 \\
 \begin{array}{l}
 0, \\
 \\
 \text{lorsque le stock effectif est in-} \\
 \text{férieur à celui souhaité} \\
 \\
 \text{lorsque le stock effectif n'est} \\
 \text{pas inférieur à celui souhaité} \\
 \\
 (5.1)
 \end{array}
 \end{array}$$

La règle pifométrique, conjointement avec l'algorithme décrivant son exécution, y compris l'application de la formule (5.1) comme troisième pas, présentent un exemple illustratif concret de ce que nous pourrions appeler plus généralement *la fonction de demande de matières par l'entreprise*. Ceux qui sont habitués à la forme néoclassique des fonctions de demande (la demande comme fonction du prix et des revenus, et, qui plus est, comme fonction exactement formulée et analytiquement traitable) pourront trouver surprenants la forme et le contenu de la description. Une comparaison de son contenu avec la fonction de demande néoclassique suivra plus tard. A ce point je voudrais simplement justifier la *terminologie*.

En conservant notre exemple: la règle et l'algorithme associé assurent qu'une relation définie est obtenue entre des variables explicatives et les variables dépendantes (demande initiale). Par conséquent, nous traitons certainement d'une relation semblable à une fonction. La «fonction», après tout, est une catégorie très large, et elle n'est pas réservée aux fonctions traitables dans l'analyse mathématique. Puisque la relation en question est d'un type plutôt compliqué dans la réalité, je n'essaie pas de la simplifier pour la «beauté» de l'analyse.

### 5.3 La fonction de demande matérielle de l'entreprise

Maintenant passons à une discussion plus générale. Quels traits de la règle «pifométrique» de l'algorithme décrits ci-dessus, à la section précédente, sont accidentels et n'ont qu'un caractère illustratif, et lesquels sont *généraux* dans la fonction de demande matérielle de l'entreprise socialiste? Nous le découvrirons peu à peu. On facilitera la compréhension en procédant à quelques comparaisons avec la fonction de demande néoclassique, puisque cette dernière apparaît dans le cadre du modèle d'équilibre général.

1) Dans la théorie de l'équilibre général, le volume de la production de l'entreprise, ainsi que la combinaison effective d'input-output, sont formés *instantanément* et *simultanément*. Les prix relatifs des inputs et des outputs

sont pris en considération, la contrainte budgétaire de l'entreprise est observée et, sur cette base, la combinaison d'input-output est déterminée, ce qui assure l'obtention d'un maximum de profit pour l'entreprise. Par conséquent, la demande matérielle de l'entreprise est déterminée sans ambiguïté.

Par opposition nous interprétons la formation et l'ajustement mutuel des intentions tant de production que d'achat comme *un processus dynamique*. Les processus d'ajustement mutuel continus et compliqués sont divisés, dans notre cadre théorique abstrait, en deux phases temporelles. La première phase est la détermination des plans de production à *court terme* de l'entreprise<sup>2</sup>. Ceci a été débattu au chapitre 3; c'est là que nous avons discuté des facteurs influençant la planification de la production agrégée à court terme, la technologie et la composition de l'output<sup>3</sup>. Un rôle particulièrement important est joué à cet égard par les signaux de pénurie qui influencent les plans concernant le composition et de l'output et de l'input. Une pénurie persistante et des interruptions excessivement fréquentes dans l'offre retiennent en pratique l'acheteur d'utiliser certains inputs; la technologie et la combinaison d'output seront ajustés en réponse à ces phénomènes de pénurie chronique.

L'autre phase est l'ajustement *instantané* de l'entreprise aux conditions courantes, tant dans le rôle du producteur (chapitre 2) que dans celui de l'acheteur (chapitre 4). C'est dans ce dernier rôle que l'intention d'achat instantanée est formée. C'est pour cette raison un phénomène *secondaire* dérivant du phénomène primaire, c'est-à-dire de l'intention déjà donnée de production à court terme.

2) Le modèle néoclassique de demande de l'entreprise suppose tacitement que le côté de l'offre ne présentera aucun obstacle à la satisfaction de la demande. Le modèle d'équilibre général, à un haut niveau d'abstraction, suppose des ajustements instantanés et parfaits de l'offre. Ceci peut être traduit dans le langage de l'interprétation pratique, avec une certaine liberté, comme l'exigence d'un certain stock d'output de tout produit normalement utilisé comme input. Si un stock d'output quelconque était épuisé, de nouvelles livraisons pourraient être obtenues rapidement. Lorsque le système se trouve dans un état d'équilibre walrasien, il n'y a jamais de pénurie de quoi que ce soit.

Nous ne pouvons pas appliquer cette hypothèse. Au contraire, nous devons précisément décrire comment la pénurie chronique affecte non seulement l'achat effectif, mais même *l'intention* de l'achat.

La formation de demande initiale est fondée sur des anticipations. L'entreprise en tant qu'acheteur est consciente du fait que ses anticipations sont

2. Aux chapitres 4 et 5, en traitant les échanges, ainsi que la demande et l'offre, nous ne nous étendons pas sur les questions de la régulation à long terme.

3. Pour le moment — jusqu'au chapitre 14 — nous laissons de côté les questions du rôle joué par les prix relatifs dans la formation de la demande. Ils ont une certaine influence sur l'entreprise socialiste traditionnelle, et leur impact peut être quelque peu renforcé par le système de gestion économique postérieur aux réformes. Cependant, cette influence est assez faible, aussi pouvons-nous la négliger dans le cadre de la discussion présente. Pour cette raison, ce n'est pas le problème des signaux liés ou non aux prix que nous allons mettre en évidence dans notre comparaison avec la fonction de demande néoclassique, mais d'autres différences.

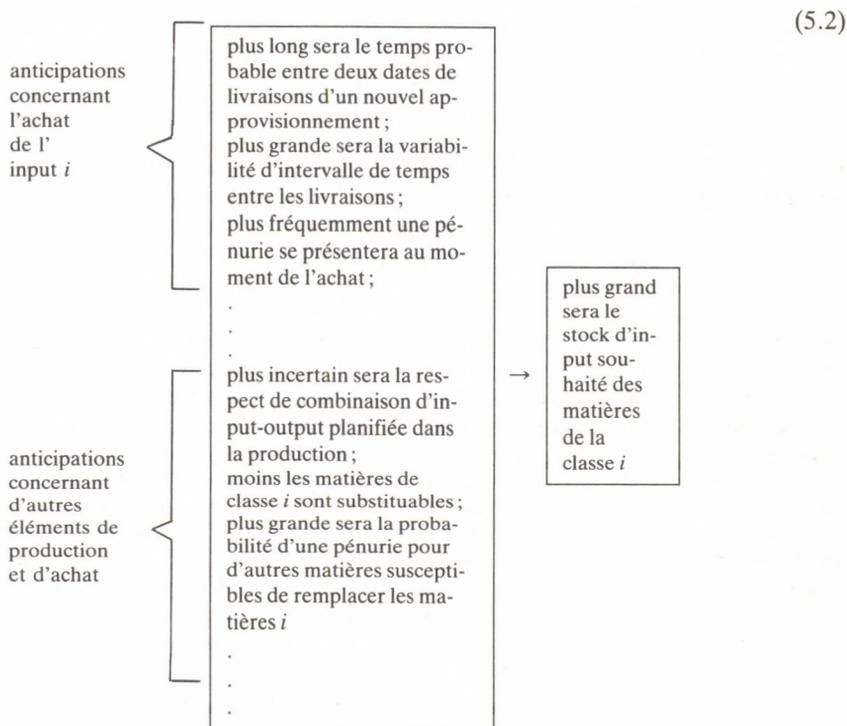
incertaines. Elle est contrainte de prendre en compte que la production ne se réalisera pas au volume planifié ou selon la combinaison d'input-output prévue au plan. Elle doit également considérer qu'il y aura des interruptions dans l'offre matérielle. C'est pour cette raison qu'elle développe une certaine *stratégie de sécurité*. Cela peut revêtir plusieurs formes, et dans la section précédente nous n'avons présenté qu'un exemple particulier des nombreuses stratégies différentes de sécurité existantes et observables. Les règles «pifométriques» sont différentes d'une entreprise à l'autre : les algorithmes servant à leur réalisation sont différents ; et les paramètres constants utilisés pour calculer les listes d'achats effectives sont également différents. La longueur de l'horizon de temps considéré lors de l'achat de matériaux varie également. En de nombreux endroits les différentes matières sont mises dans un certain nombre de «classes d'incertitude». Les coefficients fixes pour le calcul de l'ordre de grandeur souhaité des stocks ne sont pas toujours et partout utilisés. Mais même si une forme linéaire simple semblable à (5.1) était appliquée, les anticipations de l'usage futur des matières pourraient être déterminées de nombreuses manières. En ce qui concerne le résultat des calculs, c'est-à-dire la demande initiale, cela ne va pas toujours jusqu'à la désagrégation «la plus fine», mais laisse une marge pour une improvisation sur place (obtenir de l'acier de la qualité 9 ou 10 ou 11). Ou bien il peut s'agir, dès le début, d'une instruction multi-phases («Essaye d'obtenir la qualité 10 ; si cela ne va pas, achète la qualité 11, etc.»).

On pourrait encore continuer à énumérer les variations possibles. Mais bien que les stratégies d'achat effectives diffèrent les unes des autres, elles ont une caractéristique générale : elles souhaitent aller au-delà de la simple satisfaction des demandes matérielles instantanées de la production. Elles cherchent à assurer une certaine sécurité quant à l'offre de matières en accumulant des stocks d'inputs adéquats. Elles ont aussi ce trait général que plus grand est le manque de sécurité, plus grand sera le stock d'inputs qu'elles essayeront d'accumuler. Cette relation est résumée à la formule (5.2) ci-après, qui est liée à une seule espèce de matières : celles de la classe *i*.

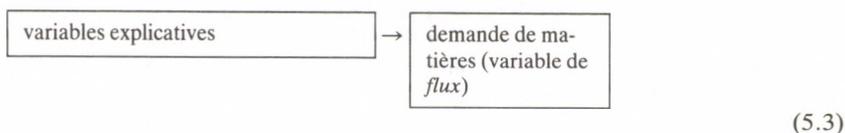
Les trois points dans le schéma indiquent que notre liste des «facteurs d'incertitude» n'est pas complète ; de plus, l'incertitude qui a l'effet d'accroître le stock souhaité peut aussi apparaître dans d'autres relations. Dans la littérature de la recherche opérationnelle ce sont les modèles de stocks bien connus qui déterminent l'ordre de grandeur souhaité des stocks d'input pour l'entreprise, en rapport avec tel ou tel aspect d'incertitude<sup>4</sup>. A ce point nous ne nous efforçons pas d'offrir une description exacte de ces relations, mais nous nous contentons d'une présentation qualitative de la direction de la dépendance.

---

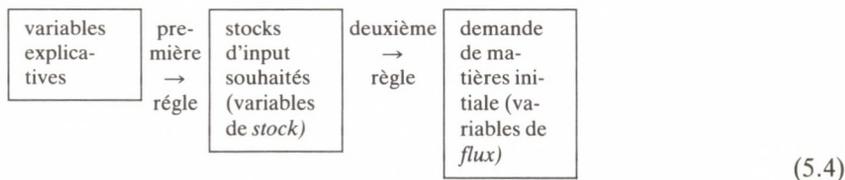
4. Voir, par exemple, Prékopa (1965b).



3) Le schéma (5.2) nous conduit au problème dit du «stock-flux». La fonction de demande néoclassique décrit une relation causale *directe* entre certaines variables explicatives et la demande de matières comme variable de *flux* :



Nous décrivons cependant une relation causale indirecte ; des variables de *stock* sont interposées, donnant ainsi l'ordre de grandeur souhaité des stocks d'input.



A notre point de vue, la « fonction de demande matérielle » de l'entreprise est composée de deux règles. La première règle décrit un trait relativement permanent dans le comportement de l'entreprise, c'est-à-dire une composante de son attitude en tant qu'acheteur; quel est le stock d'inputs que l'entreprise tente de constituer. L'autre règle formule le point suivant: si le niveau souhaité du stock d'inputs est déjà donné, quelle sera l'intention d'achat instantané de l'entreprise?

4) Finalement, une autre différence importante est qu'ici nous ne parlons pas de la « demande » en général, mais expressément de la demande *initiale*. Si elle n'est pas satisfaite, l'acheteur fait un certain nombre de démarches ultérieures; il applique la substitution forcée, il cherche, il attend, et ainsi de suite.

En ce point, il devrait apparaître clairement pourquoi la fonction de demande a été appelée au chapitre 4 *une* des composantes de l'attitude de l'acheteur, soulignant en même temps qu'il existe un certain nombre d'autres composantes importantes. Nous avons utilisé le terme « attitude » pour indiquer que tout cela est permanent et stable — tout au moins dans le sens stochastique — dans le comportement de l'acheteur. Sa « stratégie de sécurité » pour ses achats est constante, avec ses traits qualitatifs principaux et ses quelques paramètres essentiels. Cependant, ces modèles de comportement permanents ne décrivent l'ensemble de l'attitude d'acheteur qu'en association avec les autres composantes; nous devons également préciser comment l'acheteur réagit aux perceptions de la pénurie, quelle est sa propension à accepter la substitution forcée, et ainsi de suite.

Dans l'analyse d'une économie où la pénurie est un événement rare, il n'est pas tellement important de se préoccuper de ces autres composantes de l'attitude de l'acheteur. En d'autres termes, il importe peu que l'acheteur soit décrit uniquement par sa fonction de demande. Après tout, ce qui est important, c'est que s'il est prêt à payer le prix demandé par le vendeur, l'achat aura lieu. Si cependant, nous nous arrêtons à ce point — en ne décrivant que la fonction de la demande — également dans une économie de pénurie, nous n'en aurions dit que fort peu sur l'attitude de l'acheteur.

Je dois ajouter une remarque d'auto-critique se rapportant à la comparaison avec la fonction de demande néoclassique. J'ai souvent utilisé les mots « demande » et « offre » dans les chapitres précédents, et je vais continuer à les utiliser. A cet égard, j'abandonne la terminologie de l'*Anti-Equilibrium* dans laquelle j'avais essayé de les remplacer par des termes nouveaux; ici je suis revenu à l'usage économique traditionnel. Aujourd'hui je crois qu'ici, ainsi qu'à l'égard de quelques autres concepts, l'*Anti-Equilibrium* s'était en vain efforcé d'affirmer un certain « radicalisme terminologique ». Ce n'est pas dans le choix des mots, mais dans ce que nous avons à dire que nous devons nous écarter radicalement de ce qui est vieux, dès que cela devient nécessaire.

Je voudrais maintenir ce que j'avais affirmé dans mes livres précédents sur le manque de clarté théorique dans l'interprétation néoclassique de la « demande » et de l'« offre ». L'approche statique de la microéconomie traditionnelle, le fait qu'elle néglige l'étude des déviations persistantes par rapport à l'état d'équilibre walrasien, laissent dans une grande obscurité de nombreux aspects des processus d'achat et de vente et, dans ce cadre, l'évolution de la demande et de l'offre. Nous devons nous efforcer d'en présenter une descrip-

tion plus exacte, mais nous n'avons pas besoin d'écarter les mots « demande » et « offre ». Il est vrai que chacun désigne un groupe étendu de phénomènes auquel appartient toute une série de phénomènes spécifiques. Cependant la spécification est mieux réalisée non par l'introduction d'un terme tout à fait nouveau, mais par l'addition d'attributs complémentaires au concept de base ancien. C'est ce qui est fait dans ce livre lorsque nous discutons, par exemple, de la demande *initiale* et *révisée*.

#### 5.4 L'interprétation de la demande selon Clower

Il ne serait pas correct de limiter l'argumentation aux versions traditionnelles de la microéconomie néoclassique. Au cours des quinze dernières années une nouvelle tendance a été développée: plusieurs économistes ont commencé à traiter des phénomènes qui apparaissent lorsque le marché ne se trouve pas en équilibre walrasien. Les pionniers de cette importante tendance sont Clower et Leijonhufvud<sup>5</sup>. Les œuvres de Barro et Grossman ont été des étapes faisant saillie à cet égard<sup>6</sup>. L'appareil théorique fondé sur cette tendance a également été appliqué par plusieurs auteurs à l'analyse d'une économie socialiste<sup>7</sup>. Par la suite j'appelle cette ligne de recherche *l'école Clower-Barro-Grossman*<sup>8</sup>. Le message que mon livre voudrait transmettre est à maints égards lié à cette école. A certains égards mes vues sont proches des leurs; cependant, quant à d'autres, elles diffèrent considérablement de celles de l'école de Clower-Barro-Grossman. Aux points de contact nous allons d'une manière réitérée nous référer aux similitudes et aux différences.

Nous avons déjà touché le premier point de contact: Clower avait fermement attiré l'attention sur *la séparation éventuelle des intentions et des réalisations* lorsque la demande et l'offre n'étaient pas en équilibre. Il s'était demandé ce qui se passerait dans de tels cas. C'était un pas en avant important par rapport au traitement traditionnel du problème, toujours centré sur les conditions de l'existence de l'équilibre et sur la caractérisation de l'état d'équilibre.

---

5. Voir Clower (1965) et Leijonhufvud (1968). Je dois faire ici une remarque personnelle. Lorsque j'avais écrit *l'Anti-Equilibrium* (Kornai, 1971a, b), je ne connaissais ni l'article de Clower, ni le livre de Leijonhufvud. J'avais développé mes idées indépendamment d'eux, y compris l'idée que dans un état se trouvant hors de l'équilibre walrasien c'est *soit* l'intention d'acheter de l'acheteur, *soit* l'intention de vente du vendeur qui devient une contrainte effective (voir Kornai, 1971b, pp. 252-256). En généralisant les expériences d'une économie socialiste, mes idées prenaient la même direction que celle suivie par Clower et Leijonhufvud.

6. Voir Barro-Grossman (1971, 1974, 1976).

7. Voir, en premier lieu, les précieuses études de Portes-Winter (1977a, 1977b, 1978).

8. Une série d'études importantes peut être énumérée ici, dont les ouvrages de Drèze (1975), Grandmont (1977), Benassy (1974, 1975, 1977), Malinvaud (1977), Svensson (1977) et des articles dans le volume édité par Schwödinauer (1978). Plusieurs travaux de cette école désignent leurs découvertes par « théorie du déséquilibre ». Pour des raisons que j'expliquerai plus tard, je ne voudrais pas adopter cette terminologie. A mon avis les noms de Clower, Barro et Grossman marquent clairement cette école. Chaque œuvre dans cette liste peut être simplement reconnue par le fait que dans les synthèses concernant l'histoire de la théorie, on se réfère toujours à ces auteurs pionniers.

Mais Clower lui-même ne fit qu'un pas en avant. Il suggéra que, si par exemple, l'offre reste inférieure à la demande, c'est « le côté court » qui s'affirme: l'achat effectif est réalisé au niveau de l'offre. Il peut en être ainsi, mais ce n'est que le début de l'histoire, la suite n'étant pas moins importante. Que se passe-t-il après? Toute une série d'événements incluant des ajustements forcés: l'acheteur fait des substitutions forcées, il cherche, révisé sa demande, attend, et ainsi de suite. Clower saisit un moment *statique*, notamment l'instant du demi-succès et du demi-échec lorsque l'acheteur effectue ses achats jusqu'au niveau de la contrainte de l'offre. Cependant, dans la pratique, il est question de *processus dynamiques*, d'ajustements instantanés et durables, qui ne peuvent pas être représentés dans un modèle statique.

Je voudrais pousser plus loin cette comparaison dans un contexte particulier: considérons le rôle de la substitution forcée dans le cas d'un conflit entre les intentions et la faisabilité. Aux fins de comparaison un exemple fortement simplifié fera l'affaire. Nous allons décrire le comportement d'un acheteur individuel. Il achète deux produits de substitution,  $i$  et  $j$ .

Notons les demandes initiales de l'acheteur par  $d_i$  et  $d_j$ , l'offre par  $s_i$  et  $s_j$  et les achats effectifs par  $y_i$  et  $y_j$ . Selon Clower, dans une première approximation les achats effectifs seront comme suit<sup>9</sup>:

$$y_i(t) = \begin{cases} d_i, & \text{si } d_i \leq s_i & \boxed{\text{il n'y a pas de pénurie}} \\ s_i, & \text{si } d_i > s_i & \boxed{\text{il y a une pénurie}} \end{cases} \quad (5.5)$$

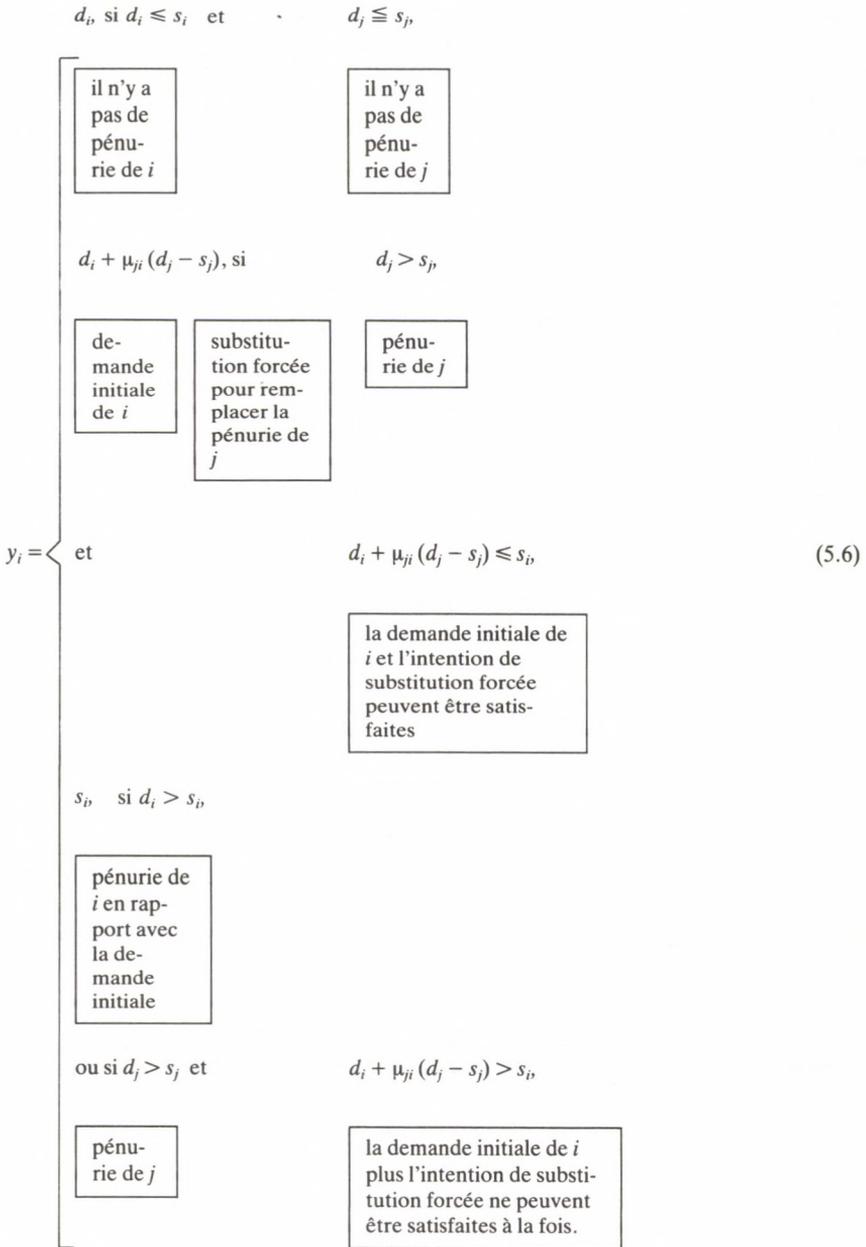
C'est-à-dire  $y_i(t) = \min(d_i, s_i)$ .

La détermination de  $y_i$  est analogue à ceci. La formule (5.5.) exprime le principe que c'est toujours « le côté court » qui prévaut. Dans un chapitre ultérieur je conteste ce principe: à mon avis il ne décrit pas suffisamment la situation réelle. Cependant, pour simplifier l'argument, je ne tiens pas compte de ce contre-argument et j'adopte temporairement l'hypothèse que c'est « le côté court » qui prévaut.

Pour le moment, je laisserai aussi de côté le fait que le processus est dynamique: d'abord l'acheteur perçoit la pénurie, ensuite il se persuade de prévoir une substitution forcée, et ainsi de suite.

Pour cette raison nous allons examiner le résultat final — en dehors du temps — du processus d'achat:

9. La remarque « première approximation » a été ajoutée parce que tant Clower que ses adeptes discutent en détail les effets secondaires induits par l'intermédiaire de la dépense ou de l'épargne. (Par exemple, l'ouvrier ne peut pas vendre sa force de travail, ainsi du fait d'un revenu réduit sa demande pour les produits de consommation sera plus faible, etc). Le présent livre discutera plus tard les effets indirects, et nous aurons de nouveau recours à des comparaisons avec les vues de l'école Clower-Barro-Grossman. Cependant maintenant nous allons laisser de côté de telles répercussions. A ce point nous discutons de la situation dans laquelle le revenu disponible de l'acheteur est donné.



Ou bien, dans une forme plus concise,

$$y_i(t) = \min (s_i, d_i + \mu_{ji}(d_j - s_j) +).$$

La détermination de  $y_j$  est analogue à ceci.

Les paramètres  $\mu_{ji}$  dans (5.6) représentent la *propension à la substitution forcée* de l'acheteur dans la relation de «  $j$  remplace  $i$  ». Nous attirons l'attention sur le fait que ce n'est pas identique au concept microéconomique « taux marginal de substitution ». Ce dernier exprime une propension à la substitution volontaire : si  $i$  et  $j$  sont disponibles du côté de l'offre, combien d'unités de  $j$  sont considérées comme équivalentes à une unité de  $i$ . Dans la situation que nous discutons ici l'acheteur a pris sa décision sur cette question antérieurement, et il a déterminé le vecteur  $[d_i, d_j]$  de ses demandes initiales en conformité avec ces possibilités. Le paramètre  $\mu_{ji}$  indique ce qui suit : si  $j$  n'est pas disponible dans la quantité  $d_j$  demandée à l'origine, combien de  $i$  l'acheteur est-il prêt à accepter *dans ce cas*? Nous ne demandons pas si, après avoir acheté cette quantité, il se considère comme compensé. Probablement il ne l'est pas : il a subi une perte. Nous posons la question suivante strictement dans un sens descriptif : si un tel ajustement forcé a lieu, que fera-t-il? Pour cette raison il s'agit d'un taux de substitution *conditionnelle* dans les conditions causées par la pénurie. Il exprime jusqu'à quel point l'acheteur est prêt à modifier sa demande initiale.

Nous nous rapprocherons encore plus de l'interprétation de  $\mu_{ji}$  en pensant à une séquence d'achats récurrents. Dans ce cadre l'acheteur pourra hésiter à l'égard de la substitution forcée et sera porté à en faire plus ou moins d'une fois à l'autre. Le paramètre  $\mu_{ji}$  est une moyenne intertemporelle de cette variable d'attitude.

Maintenant considérons chaque rang de la formule (5.6).

Dans le *rang supérieur* est décrite l'alternative dans laquelle il n'y a pas de pénurie du produit  $i$  ou  $j$ . Par conséquent, les achats effectifs peuvent avoir lieu en conformité avec la demande initiale.

Dans le *rang central* nous présentons une des situations alternatives, c'est-à-dire la pénurie de  $j$ . A la demande initiale  $d_j$  est ajoutée l'intention d'achat induite par une substitution forcée. Reconnaisant une pénurie, l'acheteur a révisé sa demande initiale. Dans le cas indiqué au rang moyen cette demande révisée, y compris l'addition due à la substitution forcée, pourra être satisfaite. *La substitution forcée absorbe non seulement la demande excédentaire, mais aussi l'offre excédentaire, ou bien une partie de cette dernière.*

Le rang inférieur est divisé en deux sous-cas. L'un concerne la « pénurie simple » : la demande initiale de  $i$  est plus grande que l'offre. Pour cette raison l'achat a lieu au niveau de l'offre. L'autre est la pénurie causée par la substitution forcée. Puisqu'il y a eu pénurie de  $j$ , l'acheteur a essayé de le remplacer par  $i$ . Cependant, maintenant, l'offre n'est pas suffisante pour satisfaire la demande initiale accrue par la demande de substitution forcée : une pénurie de  $i$  s'est également produite. Et maintenant l'achat effectif de  $i$  est aussi contraint par le côté de l'offre, bien que l'offre ait pu être suffisante pour couvrir la demande initiale sans substitution forcée (La condition suffisante au dernier rang n'exclut pas l'excès d'offre initial,  $d_i < s_i$ ). *Avec l'apparition d'intentions visant à entreprendre une substitution forcée la pénurie « déborde », cela veut dire qu'elle se diffuse du marché du produit  $j$  à celui du produit  $i$ <sup>10</sup>.* Et si nous passons du modèle simplifié à « deux produits, un

10. Lorsque les intentions d'achat ou de vente originales se heurtent à une contrainte de l'autre côté, l'effet peut se diffuser du marché du produit  $i$  à d'autres marchés. Cet effet de diffusion est traité longuement par l'école Clower-Barro-Grossman, comme nous l'avons déjà mentionné (voir, par exemple, Benassy, 1978, et Howitt, 1978).

acheteur agrégé» à une réalité plus complexe, nous allons encore mieux comprendre ce processus. Les acheteurs trouvant des pénuries partielles sur tel ou tel marché partiel se déplacent vers les marchés mieux approvisionnés où ils peuvent causer une pénurie supplémentaire ; les acheteurs trouvant là-bas une pénurie essayeront à nouveau de réaliser une substitution forcée et ainsi de suite. Et bien que chaque acheteur achète quelque chose, (ils procèdent à des substitutions forcées), ils ont tout de même, — tout au moins la plupart d'entre eux — l'impression «d'une sensation de manque».

La formule (5.6) est certainement plus compliquée que la formule de base (5.5) de l'école Clower-Barro-Grossman. Cependant, à mon avis, nous devons insister en faveur de (5.6). Cela nous aide à comprendre le phénomène apparemment paradoxal de l'économie de la pénurie : il y a une pénurie pour beaucoup de produits, et tout de même les acheteurs dépensent l'argent prévu pour l'achat de marchandises et de services. La substitution forcée (et les autres formes apparentées d'ajustement forcé) est une des clefs permettant de comprendre l'économie de la pénurie.

Nous devons encore faire une remarque d'ordre terminologique. Clower utilise l'expression de «demande notionnelle» pour désigner l'intention d'achat avant que l'acheteur ne se heurte à la contrainte de l'offre. Puisque Clower décrit un algorithme d'achat à deux pas, la distinction entre deux catégories lui suffit : celle de demande notionnelle et celle de demande effective. Mais nous considérons l'achat comme un *processus* au cours duquel l'acheteur peut modifier sa demande plus d'une fois. Ce caractère dynamique de la formation de la demande est indiqué par les termes de «demande initiale», «demande révisée une première fois», «demande révisée une deuxième fois», et ainsi de suite.

Comme Clower a clairement défini les concepts relatifs à son algorithme d'achat à deux pas, je pense que la meilleure manière d'éviter une confusion terminologique est d'introduire d'autres termes pour les concepts apparentés, bien que non identiques. Nous allons procéder de même pour quelques autres catégories de l'école Clower-Barro-Grossman.

## 5.5 Observation et mesure de la demande

Le groupe de questions discutées à la section précédente, concernant les relations entre les intentions et la réalisation, est étroitement lié à notre sujet suivant : l'observation et la mesure de la demande.

Voyons la situation sur un marché partiel où n'a lieu que la commercialisation du seul produit  $i$ . Supposons qu'un total de vendeurs  $m$  vende le produit et qu'ils soient confrontés à  $n$  acheteurs.

Nous nous trouvons au début du jour  $t$ . Supposons, pour simplifier les choses, que les livraisons quotidiennes soient arrivées à chaque point de vente le matin avant le début de la vente. La livraison du produit  $i$  au point de vente  $h$  est dénotée par  $x_{ih}(t)$ . Le stock terminal  $u_{ih}(t)$  est enregistré le soir lorsque la vente prend fin.

La demande initiale du  $k$ ième acheteur pour le produit  $i$  est  $d_{ik}(t)$ . La transaction du produit  $i$  effectuée au point de vente  $h$  avec l'acheteur  $k$  est dénotée par  $y_{ihk}(t)$ .

D'abord nous allons décrire deux cas extrêmes. Dans le premier cas la condition suivante sera satisfaite :

$u_{ih}(t) > 0$ , pour chaque  $i$ ,  $h$  et  $t$ .

stock terminal
-------------------

(5.7)

Si cette condition est remplie, cela prouve clairement que l'acheteur s'est trouvé en position de satisfaire sa demande initiale chaque jour au point de vente où il s'était rendu. S'il reste un stock positif à chaque occasion et partout, cela prouve que davantage de produits n'ont pas pu être vendus, qu'il n'y a pas eu de demande initiale pour en obtenir plus.

Dans de telles circonstances l'égalité suivante sera certainement valable :

$$d_i(t) = y_i(t), \quad \text{pour chaque } i \text{ et } t, \quad (5.8)$$

demande initiale agrégée
--------------------------------

vente agrégée effective
-------------------------------

où

$$d_i(t) = \sum_{k=1}^n d_{ik}(t) \text{ et } y_i(t) = \sum_{h=1}^m \sum_{k=1}^n y_{ihk}(t).$$

Du point de vue de l'observation et de la mesure cela signifie qu'il suffit d'observer  $y_i(t)$ , c'est-à-dire les ventes *effectives*, dont une conclusion peut être tirée au sujet de  $d_i(t)$ , l'*intention* de l'acheteur. La variable  $y_i(t)$  est *objectivement* observable, pour cette raison il n'est pas nécessaire de poser des questions à l'acheteur au sujet de ses intentions.

Dans ce qui suit (5.8) sera appelé la condition d'une *observabilité objective* de la demande.

Dans le deuxième cas la condition suivante est remplie :

$$u_{ih}(t) = 0 \text{ pour chaque } i, h \text{ et } t \quad (5.9)$$

La demande initiale a-t-elle été satisfaite ? *Nous ne le savons pas*. L'accomplissement de la condition (5.6) est logiquement compatible avec chacun des trois sous-cas indiqués ci-dessous.

a) *Il n'y a pas eu de pénurie* du produit  $i$  et il n'a pas non plus été utilisé pour une substitution forcée. Fort heureusement, la livraison du matin de chaque jour a couvert exactement la demande du jour ; ainsi il n'est pas resté de stock à la fin de la journée :

$$\sum_{j=1}^m x_{ih}(t) = \sum_{h=1}^m \sum_{k=1}^n y_{ihk}(t) = \sum_{k=1}^n d_{ik}(t) \quad (5.10)$$

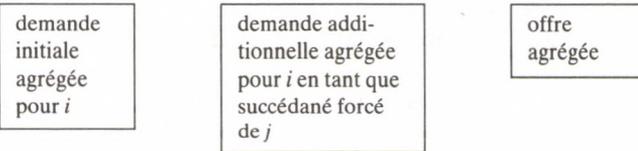
quantité agrégée des livrai- sons
--

échanges effectifs agrégés
----------------------------------

demande initiale agrégée
--------------------------------

b) Bien qu'une demande *initiale* pour le produit  $i$  ait pu être satisfaite à partir des livraisons du jour, une demande ultérieure *révisée* a été soumise. Le produit  $i$  a été acheté en tant que succédané forcé pour le produit  $j$ . Cette demande agrégée n'a pu alors être satisfaite :

$$\sum_{k=1}^n \{d_{ik}(t) + \mu_{ji}[d_{jk}(t) - y_{jk}(t)]\} > \sum_{h=1}^m [u_{ih}(t-1) + x_{ih}(t)]. \quad (5.11)$$



c) L'offre agrégée a été trop basse pour satisfaire la demande initiale de  $i$ , indépendamment de toutes les intentions de l'acheter également comme produit de substitution d'un autre produit dont l'offre était inférieure à la demande :

$$\sum_{k=1}^n d_{ik}(t) > \sum_{j=1}^m [u_{ih}(t-1) + x_{ih}(t)]. \quad (5.12)$$



Maintenant, en comparant la demande initiale de  $i$  avec la vente effective de  $i$ , nous voyons ce qui suit :

dans le sous-cas (a) :  $d_i(t) = y_i(t)$

dans le sous-cas (b) :  $d_i(t) < y_i(t)$

dans le sous-cas (c) :  $d_i(t) > y_i(t)$ . (5.13)

De ce qui précède s'ensuit la *proposition d'impossibilité* suivante :

*Lorsque le stock terminal est toujours nul à chaque point de vente, on ne peut pas tirer de conclusions sur la demande initiale  $d_i(t)$ , sur l'intention d'achat originale, à partir des échanges effectifs  $y_i(t)$ , c'est-à-dire à partir de l'observation objective de ce qui a été réalisé.*

Nous avons décrit deux cas «purs» extrêmes. Dans la réalité, des cas intermédiaires sont fréquents : à un point de vente il y a un stock positif, à un autre il n'y en a pas ; à un moment donné il y en a un, à un autre il n'y en a pas. Si le stock nul est un phénomène rare, et si en la plupart des endroits, il existe la plupart du temps un stock terminal positif, la condition de l'observabilité objective de la demande est remplie, tout au moins approximativement. Dans ce cas il est permis, en tant qu'approximation, de tirer des conclusions de  $y$  quant à  $d$ . C'est aussi permis si l'épuisement général des stocks n'est qu'un événement temporaire. Ceci est représenté à la figure 5.1.

Ici les stocks terminaux des vendeurs sont tout à fait stables : ceci est indiqué par la ligne horizontale en pointillé. Bien que les stocks se soient épuisés pendant la période  $(t_1, t_2)$ , plus tard ils ont augmenté jusqu'à leur niveau habituel. La série temporelle des achats effectifs est également tombée temporairement, mais elle aussi reviendra bientôt à son niveau habituel. Dans ce cas il est justifié de supposer que la demande initiale n'a pas diminué, mais qu'elle est demeurée insatisfaite pendant la fluctuation.

Dans le cas des pénuries sporadiques et temporaires on peut tester l'hypothèse selon laquelle les séries de temps  $y(t)$  reflèteraient la contrainte de la demande ou de l'offre dans la période donnée. Inspirées par l'école Clower-Barro-Grossman, des méthodes économétriques ont été développées à cette fin<sup>11</sup>.

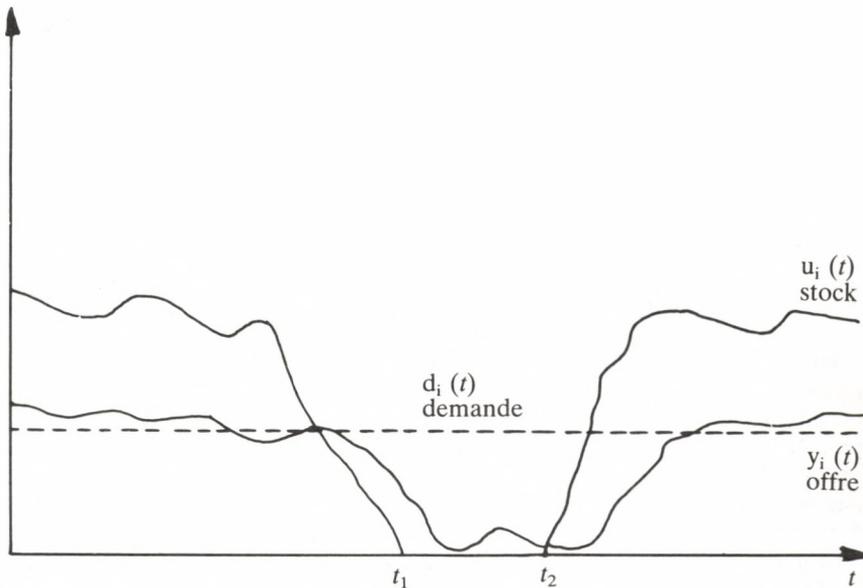


Figure 5.1. La demande au moment de l'épuisement temporaire des stocks

La situation est radicalement différente lorsque les pénuries ne sont pas temporaires mais chroniques, ni sporadiques mais générales et fréquentes. Même si le «deuxième cas» précédent ne se présente pas à l'état «pur», le stock nul est tout de même un cas assez fréquent; donc la proposition d'impossibilité entre en vigueur. *L'inférence de  $y$  à  $d$  devient inadmissible*. Et puisque c'est une impossibilité logique, aucune technique économétrique ne peut y suppléer<sup>12</sup>. C'est un effort vain que de tester si l'achat donné reflète la demande initiale satisfaite, la demande révisée satisfaite ou bien la contrainte de l'offre.

11. Voir, par exemple, Goldfeld-Quandt (1975).

12. Une telle tentative est faite par exemple chez Portes-Winter (1978).

Tout cela ne veut pas dire que dans une économie de pénurie on ne peut rien faire pour observer la demande. On peut faire beaucoup de choses — mais en sachant bien que l'observation et la mesure ne seront pas objectives, ni hautement fiables. Nous mentionnons simplement quelques possibilités de l'observation et de la mesure.

1) On peut faire des *interviews* avec l'acheteur, c'est-à-dire lui poser des questions quant à ses intentions d'achat et à leur réalisation. Cela peut être coûteux et fatigant, mais certainement fort instructif. On y procède fréquemment dans les études de marché. C'est une autre question que la fiabilité des réponses de l'acheteur montre une dispersion plutôt importante. En fin de compte l'acheteur ne supporte aucun dommage pour avoir donné des réponses inexactes à l'enquêteur dans l'étude de marché, pour cette raison nombreux sont ceux qui font des déclarations irresponsables.

L'étude de marché examine d'habitude la demande pour un seul produit ou pour un groupe de produits. Les réponses concernent les intentions d'achat dirigées vers ce seul produit dans le cadre du plan d'achat global. Précisément pour cette raison, il peut aisément se produire que cette intention soit non cohérente avec le reste. On peut se demander si tous les plans d'achat de l'acheteur sont en fait cohérents les uns avec les autres, ainsi qu'avec ses possibilités de dépenses.

2) Il y a une queue pour certains produits: dans de tels cas la longueur de la queue est observable. Similairement il y a des produits livrés exclusivement sur commande: dans de tels cas on peut observer l'arriéré des commandes non satisfaites ou bien le volume des commandes rejetées.

Bien qu'il s'agisse de points d'information importants, il faut douter qu'ils puissent offrir un tableau fidèle des intentions d'achat. Il est possible que l'acheteur se livre à des manœuvres. Par exemple, il passe une commande pour les mêmes matériaux à trois endroits différents, et lorsqu'il aura obtenu ceux-ci dans un endroit, il annulera la commande auprès des deux autres endroits. Il trouvera toujours une excuse pour cette annulation. Même s'il devait payer une amende, dans une situation de pénurie il vaut la peine d'augmenter ses chances en multipliant les commandes.

De ce fait, dans les queues et dans les arriérés des commandes non satisfaites est aussi présente une *demande fictive* exagérée aux fins de manœuvres, en plus de la demande réellement «sérieuse». C'est un phénomène semblable à l'accumulation des stocks d'inputs pour procurer une sécurité, qui sera discutée plus loin. Les commandes sont, dans un certain sens, des «stocks négatifs». L'entreprise est intéressée non seulement à accumuler des stocks d'inputs positifs qui sont importants pour elle, mais aussi des «stocks négatifs», c'est-à-dire une certaine quantité de commandes.

3) Dans les transactions où ne se développe pas de queue, le vendeur et l'acheteur peuvent au moins conférer l'un avec l'autre. Rappelons le phénomène de la recherche. L'acheteur se rend au point de vente 1 et ne trouve pas le produit demandé. Il dit au vendeur de communiquer aux agents compétents (le producteur, le commerce en gros, les autorités de gestion supérieures) que tel ou tel produit est une «marchandise en pénurie». La «voix» de l'acheteur, sa plainte concernant la pénurie, est donc observable; par exemple, le vendeur peut en faire un rapport. On peut également en tirer des conclusions quant à la demande.

Cependant des distorsions peuvent également se présenter dans ce cas. L'acheteur continue de chercher, il se rend aux points de vente 2 et 3, et ainsi de suite. Il se plaint auprès de chacun d'entre eux, et chaque vendeur fait un rapport sur les signaux de pénurie qu'il a perçus. Et plus l'acheteur est patient dans sa recherche, plus haute sera sa plainte, plus les signaux de pénurie seront intensifiés. En fin de compte cela peut également mener à une multiplication de la pénurie observée, c'est-à-dire à un phénomène semblable à la « demande fictive ».

Ici nous observons un cercle vicieux dans la perception de la pénurie. Plus grande sera la pénurie réelle, plus l'acheteur se sentira incité à multiplier le volume de ses commandes, à signaler la pénurie en un grand nombre d'endroits, en augmentant ainsi la demande fictive. Et plus grande sera la demande fictive, plus tout le monde « ressentira » la pénurie.

Nous devons faire encore une remarque de caractère théorique. Tout ce que nous avons dit aux points 1, 2 et 3 sur les incohérences dans les intentions d'achat et sur la demande fictive signifie en même temps que les acheteurs portent souvent atteinte à ce qu'on appelle « le principe de Say » dans les mathématiques économiques modernes<sup>13</sup>. Ce principe s'entend pour indiquer que les intentions d'achat de l'acheteur sont cohérentes les unes avec les autres, ainsi qu'avec les possibilités financières de l'acheteur, c'est-à-dire qu'elles ne dépassent pas la contrainte budgétaire de l'acheteur. Conformément à ce qui précède, les intentions *déclarées* par l'acheteur peuvent être incohérentes les unes avec les autres et rien que pour cette raison la réalisation pourra différer des intentions.

## 5.6 La tendance à amasser

Aux sections 5.2 à 5.5 nous avons surtout discuté des questions de *méthodologie* et d'*histoire de la théorie économique*: comment nous devrions décrire la formation de la demande, comment elle peut être observée et mesurée. Il est vrai que ces idées étaient déjà suggérées par l'examen de la demande d'inputs de l'entreprise socialiste et dans notre étude supra nous avons fait quelques remarques sur le comportement de l'entreprise. Maintenant, dans cette section, nous allons dépasser les questions relatives à la méthodologie et passer à la *théorie descriptive*. Nous souhaitons souligner quelques traits caractéristiques et empiriquement observables de la formation de la demande matérielle de l'entreprise socialiste.

Dans le comportement de l'entreprise socialiste en tant qu'acheteur il y a une *tendance à amasser*: l'entreprise essaye d'accumuler un stock d'inputs aussi grand que possible<sup>14</sup>. Cette tendance apparaît dans le système de gestion traditionnel comme dans le système de gestion économique postérieur aux réformes. L'entreprise est portée à amasser par une forte volonté

---

13. Quant à l'interprétation du principe de Say, je reprends la formule d'une étude de Clower (1965); il signifie la cohérence *ex ante* des intentions d'achat et des ressources financières. Voir aussi Leijonhufvud (1972). Nous reviendrons à la discussion du principe de Say au chapitre 13.

14. Nous verrons plus tard qu'une tendance semblable est aussi présente pour d'autres inputs. « L'accumulation de la main-d'œuvre » au sein de l'entreprise ressemble à celle des matériaux.

*quantitativiste*. Sous l'effet des motifs décrits au chapitre 3 l'entreprise s'efforce d'accroître la production, et pour cette raison a besoin de plus en plus d'inputs. Cette tendance est encore renforcée par l'incertitude dans la sphère de la production et des échanges que nous venons de discuter.

Il y a cependant certaines contre-tendances opposées à la tendance à amasser; l'affirmation de celle-ci est freinée par différentes contraintes.

1) Les matières achetées doivent être stockées et *les capacités de stockage sont limitées*. Il est vrai qu'elles pourraient être accrues par des investissements, mais les ressources d'investissement sont également requises pour un grand nombre d'autres objectifs. Bien que cette contrainte puisse sembler triviale, elle est peut-être la plus claire. Une entreprise «habile» remplira ses magasins, si elle peut le faire, mais elle ne peut pas accumuler davantage<sup>15</sup>.

2) Les autorités supérieures ont recours à différentes méthodes pour exercer une pression sur l'entreprise pour qu'elle n'amasse pas trop de matières. Un certain rôle peut être joué à cet égard par le système du rationnement de matières, ce que nous discuterons à la fin de ce chapitre. De même, la Banque centrale peut limiter les crédits pour le financement de stocks matériels. Ce facteur a été renforcé en Hongrie depuis la réforme.

En plus des mesures administratives et financières, une «pression morale» est également exercée. L'entreprise qui tend à amasser des matières en quantité excessive pourra être critiquée à des réunions ou par la presse.

3) L'entreprise peut volontairement, de son propre jugement, restreindre ses demandes en matières.

Les trois facteurs énumérés ci-dessus mettent des limites de tolérance ou des contraintes d'acceptation à la tendance à amasser. Tout d'abord, ils exercent un effet dans la direction d'une restriction du stock *total* d'inputs de l'entreprise (ou peut-être du total des stocks d'inputs *et* d'outputs). Les capacités de stockage représentent une restriction au stock total. La pratique d'ouverture de crédits est aussi concernée par les données agrégées de stocks. Pour cette raison la tendance de l'entreprise à amasser des matières apparaît *sous une forme sélective*. Elle s'efforce d'accumuler autant que possible des matières essentielles ou difficilement substituables ou celles dont la position à l'offre est incertaine, et elle se contente de stocks plus petits en matières facilement substituables ou facilement disponibles.

*Dans le comportement de l'entreprise deux phénomènes apparemment contradictoires sont présents. D'une part, la demande initiale instantanée au niveau infra-micro-économique est toujours déterminée et limitée. D'autre part, la demande — agrégée pour l'ensemble des inputs et des entreprises, et en longue période — est insatiable et, par conséquent, tend vers l'infini.*

La demande initiale instantanée est *déterminée*, parce qu'elle se développe selon les règles décrites à la section 5.2. Et cependant, dans un certain sens, la demande est *pour toujours insatisfaite*. Compte tenu des incertitudes de la production et des échanges, l'entreprise qui n'est pas liée par des contraintes budgétaires effectives, et qui vit dans une atmosphère de «volonté quantitativiste», ne dira jamais: «J'ai suffisamment de matières. Peu importe ce que je

15. Les capacités de stockage limitées n'empêchent naturellement pas l'acheteur de passer autant que possible de commandes les plus élevées possibles.

pourrais encore obtenir de plus, je vais volontairement refuser d'en acheter». Aussi longtemps qu'elle ne fera pas une telle déclaration, on peut affirmer que sa demande en matières restera insatiable.

Cette dualité particulière sera désignée par la suite selon l'affirmation que la demande de l'entreprise pour les inputs matériels nécessaires à la production courante est *quasi insatiable*. Le mot «quasi» indique que la demande n'est pas «réellement» infinie, mais seulement qu'une tendance vers l'infini la domine, quelque peu entravée par certaines contre-tendances et contraintes.

*La tendance à amasser et, conjointement, la demande quasi insatiable d'inputs pour la production courante, représentent un des processus fondamentaux qui «siphonnent» l'excédent externe (dans ce cas le stock d'outputs du vendeur) de l'économie. De cette manière elles contribuent intensivement à la reproduction permanente de l'état de pénurie dans l'économie.*

Nous sommes de nouveau arrivés à un des cercles vicieux des phénomènes de pénurie. L'entreprise et ses autorités supérieures observent une demande quasi insatiable pour leurs produits. Ceci rend la volonté quantitativiste plus intense. Compte tenu des incertitudes de la production et des échanges, une tendance à amasser apparaît. Une telle tendance, à son tour, amplifie la pénurie de matières. Et plus intensive devient la pénurie de certaines matières plus ces matières seront accumulées, et plus incertaine devient leur offre ; alors la volonté quantitativiste sera poursuivie plus intensivement dans la production de ces marchandises-là. Ainsi *la volonté quantitativiste, la tendance à amasser, et la pénurie en matières, sont liées ensemble dans un processus qui se renforce mutuellement, qui se nourrit de lui-même.*

Cet enchaînement d'idées peut aussi être inversé. S'il n'y avait pas, d'une manière répétée, des pénuries en matières, l'entreprise ne se soucierait pas de son approvisionnement matériel futur. Elle serait assurée que le vendeur aurait toujours le stock d'output demandé, ou bien qu'il serait toujours prêt à ajuster rapidement sa production aux besoins de l'acheteur, et ainsi l'entreprise ne s'efforcerait pas d'amasser des stocks d'inputs dans ses propres magasins. C'est précisément ce qui pourrait décourager l'apparition de toute pénurie.

En discutant l'accumulation des stocks d'inputs, nous devons introduire une distinction ultérieure importante. Dans la vie économique pratique on distingue les stocks «gelés» et «courants». La première catégorie comprend les stocks qui ont été en possession de l'entreprise sur une longue période et qui n'ont guère de chance d'être utilisés dans un délai raisonnable. En fait, il serait plus exact d'introduire une échelle continue pour décrire le caractère «gelé-courant» du stock. Pour notre propos, cependant, une distinction plus grossière semble suffisante. Puisque nous voulons appliquer cette classification simultanément à l'input et à l'output, pour les produits comme pour les services, nous introduisons une paire de concepts ; *l'excédent productif et l'excédent non productif*. Un cas spécial, pour les produits stockables, est la distinction entre les stocks «gelés» et «courants», comme nous l'avons mentionné ci-dessus.\*

---

\* La terminologie de stocks *actifs* et *inactifs* existe aussi dans la littérature occidentale, mais notre usage des termes d'excédents productifs et non productifs est peut être plus adéquat (Note du rédacteur).

Nous voulons souligner que ce sont des catégories *ex ante*. L'excédent est non productif si la probabilité de son utilisation dans un horizon de temps raisonnable est nulle (ou négligeable) que ce soit dans son usage d'origine ou dans une substitution forcée étroitement associée.

Rappelons qu'à la section 2.6 nous avons fait une distinction entre les deux états différents de l'excédent interne de l'entreprise de production: l'excédent mobilisable et l'excédent non mobilisable. C'étaient des catégories d'ajustement instantané. L'excédent n'est pas mobilisable si au moment de l'utilisation un des inputs nécessaires pour son utilisation fait défaut. A l'opposé, les concepts que nous venons d'introduire, excédent productif et non productif, sont des catégories d'ajustement à *court terme*. Tel stock d'input devient non productif s'il n'est pas mobilisable dans un avenir prévisible (à cause de la pénurie des inputs complémentaires), ou s'il n'est même peut-être pas nécessaire (par exemple, parce que la composition des outputs a changé et que l'output futur n'utilisera plus cet input).

Lorsqu'un élément d'excédent est décrit comme productif, cela ne veut pas dire que nous « approuvons » toujours son acquisition. Nous ne disons pas que son achat soit utile ou recommandé. Soulever cette question va effectivement au-delà du sujet du livre et mène à la recherche opérationnelle traitant le problème des « inventaires optimum » et des « réserves optimum ». L'adjectif « productif » affirme seulement qu'il y a une chance raisonnable d'une utilisation appropriée de l'excédent en question.

Puisque la qualification de « productif — non-productif » est fondée sur des *anticipations*, elle peut se modifier lorsque les anticipations des décideurs changent. L'agent d'achat de l'usine de vis a acheté 100 tonnes d'acier de qualité 7 à la fin de 1976, parce qu'il croyait qu'on en aurait bientôt besoin. Deux ans ont passé depuis. On n'a jamais eu besoin de cet acier et maintenant il est clair qu'on n'en aura pas non plus besoin à l'avenir. Ces 100 tonnes font désormais partie de l'excédent non productif.

Et ici nous revenons au problème de la tendance à amasser. La pénurie mène parfois à une *hystérie d'achat*. « Je l'achèterai, cela pourra servir à quelque chose ». Il est d'autant plus facile de penser de cette manière lorsque l'argent ne représente pas une contrainte trop forte pour l'acheteur. Par la suite une partie des matières premières, des produits semi-finis et des pièces détachées achetées avec insouciance deviennent un stock gelé, c'est-à-dire un excédent non productif. Cela peut même ajouter à la pénurie des inputs quelque part ailleurs, par exemple exactement là où ces matières pourraient être demandées.

L'existence de cette tendance à amasser est une hypothèse *empiriquement testable* (nous reviendrons à ce point au chapitre suivant).

La tendance à amasser explique le fait que le niveau des stocks d'inputs considéré comme *désirable* par l'entreprise est souvent plus élevé que son niveau *normal* formé comme moyenne intertemporelle. Le stock *désiré* qui est apparu aux formules (5.1) à (5.4) est le *niveau d'aspiration* de l'acheteur. Celui-ci voudrait l'atteindre, *ex ante*, lorsqu'il établit sa liste d'achats. A l'opposé, le stock *normal* est ce qui se forme dans les conditions d'une pénurie chronique, compte tenu des contraintes de l'offre, *ex post*, comme moyenne sur une longue période. Le stock effectif fluctue autour du stock normal. La tendance à amasser et le haut niveau du stock *désiré ex ante* qui l'exprime poussent toujours vers le haut le niveau normal *ex post* des stocks d'inputs.

## 5.7 Le rationnement central des matières

Jusqu'à ce point dans ce chapitre, et au chapitre 4, le sujet en discussion a été la nature des liens existant entre l'acheteur et le vendeur. En fait, ces liens peuvent être considérablement influencés dans une économie socialiste par le *rationnement central de matières*. Ceci a déjà été mentionné à la section 4.1 ; ce qui y a été dit doit être répété ici pour les besoins de l'exhaustivité.

Des autorités administratives variées, comme l'Office central du rationnement des matières ou des ministères contrôlant directement la production, font des balances-matières et indiquent les limites des transactions : à partir d'où et dans quelle direction les flux principaux des inputs matériels devront se diriger. Le rationnement central de matières joue un rôle important dans l'activité de collecte d'informations de l'acheteur et du vendeur, et en même temps il restreint leur liberté de décision.

Il la restreint, mais en aucune façon il ne l'élimine. Examinons un peu plus en détail la situation des entreprises dans le système de gestion économique *traditionnel* (plus tard, nous allons discuter brièvement la situation postérieure aux réformes). Au niveau abstrait la centralisation absolue du rationnement des matières est concevable ; on déciderait jusqu'au plus petit détail quel output devrait aller en un endroit précis et à quel moment. Cependant, la réalité est toujours différente ; même dans les périodes historiques où la centralisation allait le plus loin, il y avait une régulation à plusieurs niveaux, et dans ce cadre l'entreprise avait encore une certaine marge de manœuvre. Ceci se manifestait sous deux formes principales.

Dans l'une de ces formes, *l'entreprise exerce une influence sur la décision centrale* avant la prise de décision. Dans la plupart des cas l'entreprise doit soumettre une *revendication* pour la période du plan à court terme futur avant que l'Office du rationnement de matières prenne sa décision. Et, même si le système de rationnement de matières fonctionnant dans le pays en question ne prévoit pas la soumission de revendications formelles, cela se fait en tout cas d'un façon informelle. Par l'intermédiaire de discussions personnelles, de lettres, ou bien à travers la médiation d'autres autorités supérieures ou d'organismes politiques, l'entreprise fera savoir à l'office du rationnement de matières quels types et quel volume de matières elle souhaite obtenir.

Les *revendications* (formelles et/ou informelles) et les *demandes* sont des phénomènes apparentés. Leur relation est démontrée à la figure 5.2. La direction des revendications est verticale : elles sont dirigées vers les autorités supérieures ; la direction d'une demande est horizontale : elle est dirigée vers une entreprise de vente légalement située au même niveau. Cependant dans la pratique les deux apparaissent dans une relation où *l'entreprise-acheteur se trouve dans une position subordonnée*. Elle dépend des autorités centrales dans le sens administratif et aussi de l'entreprise-vendeur dans le sens économique, puisqu'il y a un « marché de vendeurs ». Cette similitude de situation, dans la position de l'acheteur, explique les nombreux points de similitude dans la formation et dans l'affirmation des revendications et demandes.

Il y a normalement une demande, c'est-à-dire une intention d'achat, derrière une revendication. Et il s'agit d'une demande dont nous avons dit plus tôt qu'elle était quasi insatiable. Au chapitre 3 nous avons déjà discuté le « marchandage du plan » en rapport avec la « tension » du plan des outputs. L'autre côté de ce même processus de marchandage du plan apparaît en

rapport avec le rationnement de matières. La firme pourra progresser plus facilement et accomplir son plan avec plus de certitude si, pour des contingents d'inputs donnés, des objectifs d'outputs plus bas sont prévus, et, à l'inverse, si avec un objectif d'outputs donné on lui affecte des contingents d'inputs plus grands. Pour cette raison l'entreprise essaye de « monter » ses revendications de matières. Elle sait qu'elle n'aura besoin que de 200 tonnes, mais elle en revendiquera 220 tonnes. Mais l'autorité centrale du rationnement de matières connaît, elle aussi, les règles du jeu et elle « coupera » la revendication à 200 et même peut-être à 195 tonnes.

Lorsque nous avons discuté « la nature insatiable » de la demande de matières nous avons souligné que différents facteurs y mettent des limites de tolérance supérieures. Ceux-ci affectent aussi les revendications ; et les considérations « tactiques » sont particulièrement fortes. Il faut tenir compte des informations détaillées et des expériences détenues par les Autorités du rationnement de matières. Lorsque l'entreprise demande 220 tonnes, bien qu'en fait elle n'en attende que 200, ceci fait, fort probablement, aussi partie du « jeu ». Les 20 tonnes sont réellement sujettes à discussion ; des arguments sérieux pourront être soulevés. Si, cependant, l'entreprise demandait 300 tonnes, ceci porterait atteinte à sa crédibilité. Une certaine espèce d'« auto-censure » fonctionne ; cela ne vaut pas la peine de soumettre une revendication qui sera catégoriquement refusée dans tous les cas. Le processus du « marchandage du plan » sera répété à nouveau et c'est dans l'intérêt de l'entreprise de ne pas aggraver à longue échéance sa position au cours de ces marchandages. Ceci pourrait être le facteur le plus important mettant une limite supérieure à la tendance à exagérer les besoins dans le cadre des revendications.

L'entreprise, par sa revendication, fait la « concurrence » à d'autres entreprises pour les affectations des matières rares. Pour cette raison, elle s'efforce d'obtenir les faveurs des autorités de rationnement. A cet égard, on observe ici beaucoup de phénomènes semblables à ceux qui avaient été traités à la section 4.6, où nous avions discuté les efforts déployés pour obtenir les bonnes grâces du vendeur.

L'autre forme dans laquelle la marge de manœuvre des entreprises acheteurs et vendeurs pourra se manifester est l'existence d'une certaine liberté d'action dans l'exécution des décisions centrales et dans les transactions qui ne sont pas réglées centralement.

Le rationnement central des matières est normalement spécifié sous une forme relativement agrégée. « La fabrique de vis pourra acheter 300 tonnes d'acier des qualités 8 à 12 pendant le deuxième trimestre. » Il n'y a pas d'indication plus détaillée de la qualité, et il n'y a pas de prévisions quant au temps. Pendant certaines périodes et pour certaines matières il n'est non plus indiqué auprès de quel fournisseur les matières devraient être achetées. L'Office central de rationnement ne fait souvent que sanctionner l'accord signé par le vendeur et l'acheteur. *Légalement* chaque affectation doit être complétée au moyen d'un *contrat « d'affaires »* conclu entre l'acheteur et le vendeur.

Qui plus est, même dans les périodes fortement centralisées, le rationnement central des matières ne s'étendait pas sans exception à toutes les matières ni à toutes les transactions particulières. Une gamme passablement importante de matières restait en dehors de la sphère du rationnement central.

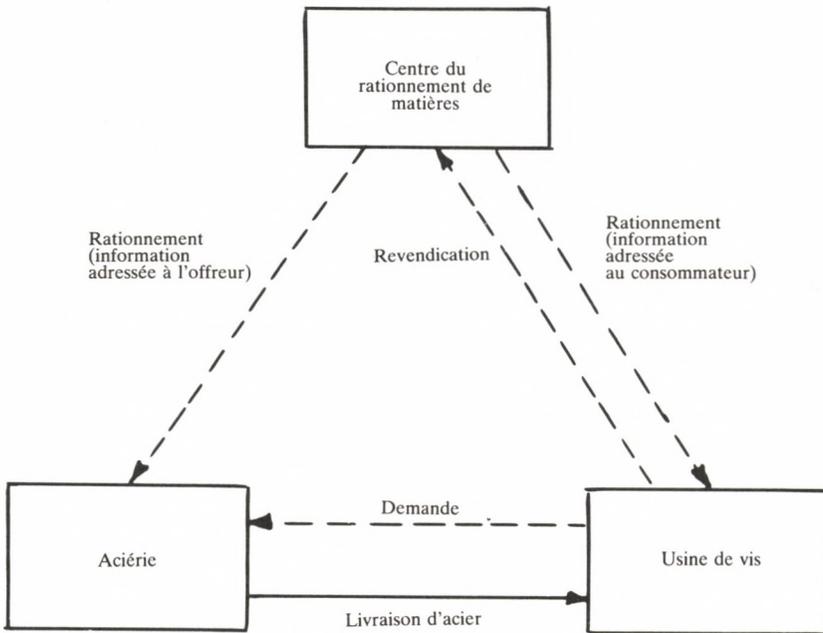


Figure 5.2. Revendication et demande.

Pour cette raison, le rationnement central de matières est un mécanisme qui influence considérablement les flux d'inputs et d'outputs parmi les entreprises, mais n'élimine pas les traits principaux des relations entre le vendeur et l'acheteur, leurs régularités intrinsèques caractéristiques. Tout ce qui a été affirmé sur ces traits et régularités dans ce qui précède, et tout ce qui sera expliqué au cours des chapitres suivants, est également valable et effectif dans les circonstances du rationnement central des matières.

Le rationnement central des matières utilise des moyens variés pour empêcher la tendance à amasser. Malgré eux et même en partie à cause d'eux, cette tendance se manifeste. L'entreprise ne peut savoir avec certitude si elle obtiendra — dans la sphère réelle — «physiquement» les inputs requis. Elle ne sait pas davantage si elle obtiendra — dans la sphère de régulation — suffisamment de rations de matières de la part des autorités.

La pénurie horizontale perçue par l'entreprise dans son rôle d'acheteur est complétée (ou précédée) par la pénurie verticale dont l'entreprise a l'expérience comme candidate au rationnement. La pénurie horizontale est le défaut d'achat effectif par rapport à l'intention d'achat instantanée. La pénurie verticale est le défaut d'attribution de la ration par rapport à celle qui avait été demandée.

Et maintenant, quelques commentaires sur la situation postérieure aux réformes. Depuis la réforme le rationnement central des matières a été presque complètement aboli : il ne couvre plus que quelques matières. Cela a supprimé un grand nombre de difficultés causées par la complexité et la rigidité du rationnement des matières. Mais cela n'a pas éliminé les pro-

blèmes causes par les contraintes de ressources caractérisant l'économie et par la reproduction chronique de la pénurie<sup>16</sup>.

La question de savoir dans quelle mesure la formation de la demande de l'entreprise, sa tendance à amasser, et d'autres phénomènes mentionnés ci-dessus sont affectés par la rentabilité, le crédit et l'intérêt dans le système de gestion économique postérieur aux réformes, sera discuté à la partie II du livre. A ce point nous nous bornons à suggérer que puisque le rationnement central des matières a maintenant une sphère très étroite, les phénomènes décrits dans ce chapitre et au dernier exerceront une influence encore plus grande. Les régularités intrinsèques des relations horizontales entre l'acheteur et le vendeur s'affirmeront d'autant plus.

---

16. Une partie des inputs qu'on avait à l'origine l'intention d'acheter aux producteurs nationaux peuvent être rapidement substitués par des importations en cas de pénurie. Cela soulage la pénurie instantanément. En même temps, dans de tels cas une «réaffectation» spéciale de la pénurie a lieu; elle est transférée de la sphère du commerce national vers la balance internationale des paiements sur laquelle elle pèse désormais. Nous allons traiter plus loin, au chapitre 21 cette «réaffectation» de la pénurie.

## CHAPITRE 6

# LE VENDEUR

### 6.1 Introduction

La micro-économie néoclassique nous habitue à regarder les rôles joués par l'acheteur et le vendeur comme parfaitement symétriques. L'acheteur a une fonction de demande, le vendeur une fonction d'offre, et les deux dépendent des prix. A un accroissement des prix, l'acheteur répond en réduisant sa demande et le vendeur en augmentant l'offre.

Cependant, cette symétrie n'est complète que si et l'acheteur et le vendeur ont une contrainte budgétaire dure. Il est alors très important pour l'acheteur de dépenser l'argent disponible d'une manière raisonnable, et pour cette raison il est sensible aux prix d'achat. De même il est très important pour le vendeur d'obtenir un revenu financier, et pour cette raison il est sensible aux prix de vente. Bien entendu, il y a aussi une asymétrie de fond<sup>1</sup> dans de telles circonstances: le vendeur fournit un produit physique, c'est-à-dire des marchandises *réelles*, et l'acheteur lui donne en échange de *l'argent*. Or l'argent est une « affaire sérieuse »: s'il n'achète pas les marchandises pour lesquelles il est en train de négocier avec le vendeur, il pourra acheter autre chose pour son argent. Donner de l'argent pour un produit physique exige tout autant de considération et de décision responsable que de remettre un produit physique pour de l'argent.

C'est précisément à cause de l'argent que toute concession ou supplément d'un côté peut être contrabalancée par une concession ou un supplément de l'autre. Lorsque l'acheteur fait une concession quant aux qualités physiques du produit (par exemple, il accepte une qualité plus médiocre), le vendeur peut en échange lui offrir un rabais sur le prix. Et, inversement, si le vendeur offre un service supplémentaire (si par exemple, il livre les marchandises à leur destination finale), l'acheteur pourra lui aussi, donner un supplément en échange, en payant une majoration. Je n'affirme pas que cette « équivalence » est toujours réalisée, je dis seulement que dans le cas du fonctionne-

---

1. A cet égard Marx mentionne le « saut périlleux » de la marchandise (voir Marx, 1867-1894b, *Le capital*, vol. I, p. 106).

ment «sérieux» de l'argent et des prix tout avantage ou défaut *physique* peut être contrebalancé par un supplément ou rabais *monétaire*.

La situation est essentiellement différente lorsque l'argent ne joue pas un rôle vraiment «sérieux»; lorsqu'il n'influence pas activement les décisions, mais ne fait que participer à l'enregistrement passif du processus. L'unité économique dont la contrainte budgétaire est lâche, c'est-à-dire dont la survie permanente est garantie même dans le cas d'un déficit financier durable, réagira moins aux prix. Et dans ce cas le rôle de «contre-poids» de l'argent se verra affaibli. Par exemple, le vendeur abaisse la qualité du produit, mais il se peut que cela ne se reflète même pas dans le prix de vente. Et si c'était le cas; et si les règles légales exigeaient un rabais? Le vendeur ne s'en préoccuperait pas; en fin de compte, ce n'est pas une affaire de vie ou de mort que le montant total du revenu financier. Le contraire est également vrai. L'acheteur ne ressentirait pas comme une compensation un rabais de prix sur un produit d'une qualité moins bonne. Il est vrai que les coûts seraient quelque peu réduits, mais finalement, cela ne compte pas vraiment.

La faible influence des prix relatifs implique déjà *la possibilité* d'une asymétrie, parce que les prix ne peuvent pas jouer leur rôle de «contre-poids». L'asymétrie est donc amenée par la pénurie (laquelle, répétons-le, est liée, comme cela est suggéré par toute la logique du présent livre, au faible rôle des prix et de l'argent).

D'une part, on trouve l'acheteur avec son intention d'achat quasi insatiable — et d'autre part, le vendeur, possesseur des produits qui offrent *la possibilité de réaliser* cette intention.

Du côté de l'acheteur on trouve un phénomène «mental» (l'intention d'achat); du côté du vendeur, phénomène physique (le produit effectivement disponible). L'acheteur, ayant *en tête* sa demande initiale, se met en route. Entre temps il n'est pas intéressé par ce que le vendeur a *en tête* mais, seulement par ce qu'il a *en stock*.

Le vendeur a l'impression qu'il fournit «quelque chose de sérieux» à l'acheteur, c'est-à-dire un produit tangible et utilisable. Ce qu'il reçoit en échange (le prix de vente, c'est-à-dire de l'argent), il ne le considère pas comme réellement «sérieux». Pour cette raison, dans la pratique il accorde *une faveur* à l'acheteur en s'adaptant à ses exigences. Et ce n'est pas seulement le vendeur qui le ressent ainsi, mais également l'acheteur. Précisément parce que sa contrainte budgétaire n'est pas très dure, celui-ci ne considère pas comme très importante la quantité de monnaie qu'il consacrerait à ses inputs. En fait, il est reconnaissant pour chaque geste favorable de la part du vendeur. *Ils ne sont pas à égalité*; tous deux le reconnaissent, et se comportent en conséquence.

Dans mon livre, j'essaie de faire comprendre à la fois la symétrie et l'asymétrie dans les rôles du vendeur et de l'acheteur. Entre autres, je conteste également à cet égard les théories affirmant qu'il y a une parfaite symétrie entre «la demande excédentaire» et «l'offre excédentaire» et entre «l'inflation contenue» et «la déflation contenue», et ainsi de suite<sup>2</sup>. Bien qu'il y ait, sans aucun doute, des traits symétriques dans ces couples de

2. Selon la formule de Barro et Grossman: «Le point principal de la présente étude est que l'existence de l'inflation contenue a des conséquences complètement analogues aux conséquences reconnues de la déflation contenue...» (voir Barro-Grossman, 1974).

contrastes, on y trouve aussi de nombreux traits asymétriques. Lorsque la pénurie est générale et chronique, lorsque le comportement des micro-organisations a été ajusté à la pénurie, et lorsque le rôle de la monnaie et des prix a été affaibli, le système montre un certain nombre de régularités spécifiques qui ne sont *pas* des contrastes symétriques aux régularités d'une économie caractérisée par un faible niveau d'utilisation des ressources et un « chômage keynesien ».

En général, les théoriciens aiment la symétrie. Nous souffrons d'une sensation de « perte esthétique » lorsque deux phénomènes dont on avait pensé qu'ils étaient strictement symétriques, ne le sont point. Je pense cependant que le désir de fournir une description plus fidèle de la réalité devrait nous obliger à abandonner certaines symétries trop forcées.

## 6.2 Offre à long terme, à court terme et offre instantanée

Les idées concernant la symétrie et l'asymétrie entre les rôles de l'acheteur et du vendeur ont été avancées afin d'éclairer la discussion qui suivra au sujet du comportement du vendeur et de l'offre. Et maintenant, commençons notre examen du sujet de ce chapitre : la vente. Nous limiterons notre étude à certains égards.

1) Aux deux chapitres précédents nous avons laissé ouverte la question de savoir si le vendeur — face à l'entreprise-acheteur — était une entreprise de production ou une organisation de commerce. Dans le chapitre présent nous allons exclusivement traiter les activités de vente de l'entreprise de *production*. La place nous manque pour étudier les fonctions de vente de l'entreprise commerciale ou de l'organisation de commerce.

2) Tout comme au cours des deux chapitres précédents, nous allons de nouveau exclusivement discuter les échanges de *produits* stockables, et non pas ceux de services.

3) L'entreprise pourra, comme nous l'avons mentionné plus haut, produire pour le stock ou sur commande. Pour le moment, nous allons nous borner, dans notre étude, à examiner la production destinée *aux stocks*. L'alternative — la production pour les stocks ou sur commande — sera discutée à la section 6.3.

Tout d'abord nous allons considérer les trois degrés d'ajustement et de régulation. Commençons au niveau *général*. Pour le moment nous allons laisser ouverte la question de savoir si l'entreprise en question est capitaliste ou socialiste.

Dans la formation des *plans* à long terme et des décisions concernant les investissements les rôles de l'entreprise en tant que producteur et vendeur ne sont pas séparés. L'entreprise (et, dans le cas d'une régulation à plusieurs niveaux, ses autorités supérieures) escompte qu'elle sera capable de vendre ce qu'elle aura produit. « Le plan de production à long terme » et « l'offre à long terme » sont des concepts synonymes.

Dans l'élaboration des plans à *court terme* (annuels, voire trimestriels) les deux rôles pourront déjà être séparés (ils *pourront*, mais, comme nous le verrons, ils ne devront pas nécessairement l'être). Si l'entreprise maintient régulièrement un stock substantiel d'outputs, la formation de l'intention de production et l'intention de vente exigent des décisions séparées. Réserveons

le concept d'«offre à court terme» pour dénoter les intentions de *vente* à court terme qui peuvent plus ou moins coïncider avec le plan de production à court terme, mais qui peuvent également en différer.

Finalement, dans la sphère de l'ajustement *instantané* (toujours dans le cas de l'entreprise produisant pour les stocks), un *processus de vente* du vendeur peut faire son apparition (analogue au processus d'achat décrit en détail au chapitre 4). Le vendeur a une *offre initiale* qu'il peut modifier conformément aux besoins à une ou plusieurs occasions. Bien entendu, derrière l'intention de vente instantanée il y a une offre physique, c'est-à-dire le stock d'outputs accumulés au magasin en tant que «couverture».

Cela revient à dire que «l'offre» est un terme générique indiquant une large gamme de phénomènes dont nous avons indiqué trois sortes particulières. De même, trois types de «fonctions d'offre» peuvent être relevés selon que la variable dépendante de la fonction est une offre à long terme, à moyen terme ou instantanée.

Après cette clarification de concepts au niveau général, nous allons maintenant examiner l'entreprise fonctionnant *dans le cadre d'une économie socialiste contrainte par les ressources* (ici nous n'avons pas besoin de préciser si l'entreprise fonctionne dans le système de gestion économique traditionnel ou dans celui postérieur aux réformes).

La régulation à *long terme* sera traitée plus tard (surtout aux chapitres 9, 10 et 14); pour cette raison, nous la laissons de côté.

La régulation de la production à *court terme* et la vente peuvent difficilement être séparées. Plus intense sera la pénurie pour ces produits de l'entreprise, plus celle-ci sera certaine qu'une fois fabriqués, ces produits pourront être vendus. Une partie considérable des outputs — encore tout «chauds» après les dernières opérations de finition — sont immédiatement pris par les acheteurs impatients.

Dans la micro-économie néoclassique c'est devenue une vue largement acceptée que les intentions de production et de vente sont bien évidemment identiques. Cette conception est affirmée sans aucune réserve à l'égard de tous les systèmes. Cependant, cela n'est en fait valable que pour une économie contrainte par les ressources et non pas pour une économie contrainte par la demande; bien qu'en réalité la micro-économie néoclassique considère plutôt la dernière lors de la construction de ses modèles.

Nous avons analysé au chapitre 2 la planification à court terme de la *production*, et ce que nous y avons dit pourrait être étendu, dans le sens de ce qui précède, également à la formation à court terme des *intentions* de vente. Nous avons indiqué comment le volume et la composition de la production sont affectés par des signaux de pénurie. Ce mécanisme de régulation à rétroaction peut être appelé *fonction d'offre à court terme* d'une économie contrainte par les ressources. A la section 6.5 nous allons le traiter plus en détail.

Voyons le dernier degré, c'est-à-dire l'ajustement *instantané*. Ici apparaît clairement l'asymétrie entre le vendeur et l'acheteur dont nous avons parlé à la section précédente. Le tableau 6.1 offre une comparaison entre le système pur contraint par les ressources et le système pur contraint par la demande (en réalité, bien sûr, les systèmes diffèrent des cas purs de la théorie; pour cette raison les états représentés au tableau ne se manifestent pas toujours et partout sous des formes aussi extrêmes). La micro-économie walrasienne néoclassique relie le coin supérieur de droite et le coin inférieur de gauche du

tableau; l'acheteur et le vendeur sont tous les deux capables d'accomplir la transaction par une action unique d'achat et de vente. En fait, au moins pour une des deux parties, l'achat ou la vente exige un processus plus long. Dans l'économie contrainte par les ressources que nous examinons ici de plus près, c'est l'acheteur qui a besoin d'un processus d'achat plus long, comme nous avons pu le voir au chapitre 4. D'autre part, le vendeur peut escompter que son offre instantanée (ou tout au moins la plus grande partie de celle-ci) sera vendue sans aucune difficulté particulière. Ainsi ce n'est pas simplifier excessivement les choses que de supposer, comme nous le ferons par la suite, une identité uniquement entre l'intention de vente instantanée et le stock d'inputs instantané, c'est-à-dire l'offre physique<sup>3</sup>.

Tableau 6.1

## Processus d'achat et de vente dans les systèmes contraints par les ressources et par la demande

	Système contraint par les ressources (suction)	Système contraint par la demande (pression)
Achat	L'intention d'achat initiale devra éventuellement être révisée à plusieurs reprises L'intention d'achat initiale ou révisée pourra se heurter à la contrainte de l'offre. Le processus d'achat pourra exiger une période prolongée	L'intention d'achat pourra être réalisée immédiatement  L'intention d'achat ne se heurtera pas à la contrainte de l'offre.  «Le processus d'achat» est réduit à une seule action d'achat
Vente	L'intention de vente pourra être réalisée immédiatement.  L'intention de vente ne se heurtera pas à la contrainte de la demande.  «Le processus de vente» pourra être réduit à une seule action de vente.	L'intention de vente initiale devra éventuellement être révisée à plusieurs reprises. L'intention de vente initiale ou révisée pourra se heurter à la contrainte de la demande. Le processus de vente pourra exiger une période prolongée.

Tableau 6.2

## Aspects temporels de la demande et de l'offre

	Demande instantanée			Offre instantanée
	Acheteur A	Acheteur B	Acheteur C	
Lundi	Demande initiale	Demande révisée pour la première fois	Demande révisée pour la seconde fois	Stock initial du lundi matin + production du lundi - ventes du lundi
Mardi	Demande révisée pour la première fois	Demande révisée pour la seconde fois	Achat	Stock initial du mardi matin + production du mardi - ventes du mardi
Mercredi	Demande révisée pour la seconde fois	Demande révisée pour la troisième fois	Demande encore non formulée	Stock initial du mercredi matin + production du mercredi - ventes du mercredi

3. L'intention de vente instantanée est une variable de la sphère de régulation, et le stock d'outputs est une variable de la sphère réelle. Bien que des relations étroites existent entre les deux, il s'agit tout de même de *deux types* de catégories.

Dans une économie à suction, l'offre instantanée (entendue comme stock d'outputs instantané) rencontre une demande instantanée qui a atteint divers degrés de maturité. Certains des acheteurs se présentent avec leur demande initiale encore fraîche, d'autres sont déjà au-delà de leur première déception et ont révisé leur demande, peut-être déjà à plusieurs reprises. Ceci est présenté au tableau 6.2 en tant que suite de la colonne gauche du tableau 6.1.

Le stock d'outputs se trouvant au magasin des produits finis de l'entreprise de production-vente est un des éléments de l'excédent de l'économie nationale. Du point de vue de l'entreprise consommateur-acheteur, il s'agit d'un excédent *externe*, opposé au stock d'inputs accumulés dans son propre stock qui est un excédent *interne*<sup>4</sup>.

L'expression «excédent» est utilisée ici dans le même esprit que plus tôt, par exemple, au chapitre 2. Il n'implique aucun jugement de valeur. L'excédent apparaissant sous la forme d'un stock d'outputs n'est en soi ni «bon» ni «mauvais».

*D'une part*, l'excédent aide à s'adapter aux différences dans les délais de production ou d'utilisation. Il sert de «tampon» dans les cas d'une croissance inattendue de la demande de l'acheteur. Dans ce sens il n'y a guère de stocks d'outputs «superflus». Même un stock qui apparaît presque superflu peut parfois servir en tant que réserve, au moins pour la substitution forcée.

*D'autre part*, le même stock d'outputs est sans aucun doute une «perte», une ressource «dormante». Avec une coordination parfaite de la production et de la consommation, des prévisions sans défaut et en l'absence de problèmes inattendus, un stock d'outputs ne serait guère nécessaire.

### 6.3 Production pour les stocks et sur commande

A la section précédente nous n'avons discuté que le cas où l'entreprise produisait pour les stocks. Ici nous nous demandons de quoi dépend la décision de l'entreprise de production-vente de maintenir des stocks d'outputs; et si elle maintient des stocks, quelle sera leur grandeur. Conjointement une autre question doit être posée, à savoir de quoi dépend la décision de l'entreprise de production-vente d'accumuler un arriéré de commandes non satisfaites, et dans quelles dimensions. Les questions suivantes sont plus ou moins équivalentes aux précédentes: y a-t-il une queue pour le produit, et dans l'affirmative, quelle est la longueur de la queue? L'arriéré des commandes non satisfaites est dans un sens abstrait «un stock d'outputs négatif». Dans le cas d'un «stock d'outputs positif» c'est le vendeur qui attend l'acheteur, dans le cas où il est «négatif», c'est l'acheteur qui attend le vendeur.

Compte tenu du sujet premier du livre, la réponse semblerait évidente; tout cela dépend de l'intensité de la pénurie, ou, dans le cas contraire, des difficultés de commercialisation. Il est vrai que tout cela dépend *aussi* de la pénurie ou des difficultés de commercialisation. Voyons cependant tout d'abord les facteurs qui ne sont *pas* étroitement liés à la pénurie.

---

4. La distinction entre l'externe et l'interne est définie ici, ainsi qu'en d'autres endroits du livre, du point de vue de *l'utilisateur*. L'usage de l'excédent interne est réservé au propriétaire, alors que l'excédent externe est en principe accessible à quiconque l'ayant découvert et prêt à le payer.

Plus différenciés sont les besoins satisfaits par le producteur, plus grande est la part des unités relativement coûteuses et indivisibles dans l'output de l'entreprise, et plus opportun il sera d'attendre que l'acheteur annonce ses exigences précises. Ce n'est pas seulement dans les économies de pénurie, mais également dans les systèmes «à faible niveau d'emploi» luttant contre les difficultés de commercialisation, que des navires ou des générateurs hydroélectriques ne sont pas fabriqués pour les stocks ; c'est seulement après une spécification détaillée des exigences de l'acheteur que la fabrication est lancée. Par ailleurs les rails et l'acier à béton armé sont produits pour les stocks.

La ligne de démarcation n'est pas permanente. A l'aube de la fabrication des automobiles, chaque article était produit individuellement. Plus tard, ce fut précisément dans l'industrie de l'automobile que la première chaîne de montage fit son apparition, et les voitures furent produites dans des séries de plus en plus grandes pour les stocks. Mais plus récemment, les exigences des clients sont devenues de plus en plus différenciées dans les pays industriellement développés. Chaque voiture a un certain nombre d'accessoires, depuis la radio jusqu'à la climatisation, qui peuvent être incorporés dans la voiture. La couleur de la carrosserie, des sièges et même des vitres peut varier. Le nombre total des combinaisons possibles de tous les traits optionnels de la voiture dépasse le million. Il est impossible d'avoir toutes les variations en stock. Pour cette raison, les plus grandes usines de voitures adoptent de plus en plus la méthode selon laquelle l'acheteur n'achète plus la voiture en stock, mais passe une commande à l'avance. Ensuite chaque détail de la fabrication est introduit dans le programme de l'ordinateur, conformément aux souhaits du client. Dans ce cas, la production pour les stocks a été remplacée, au moins en partie, par la production sur commande.

Comme l'indique l'exemple de la voiture, *le progrès technique* influence les proportions entre la fabrication pour le stock et celle effectuée sur commande. Les tendances ne sont pas uniformes ; elles se développent en différentes directions pour les différents produits. Parmi les phénomènes liés au progrès technique nous n'en mentionnerons que les suivants.

1) Comme dans l'exemple des voitures, *les besoins sont différenciés* ; cela oriente les producteurs vers la forme de production sur commande. Mais il y a aussi une contre-tendance, *la normalisation*. Pour revenir à un exemple antérieur, les vis ne sont pas fabriquées sur commande ; leurs dimensions sont normalisées. Et ceci indique que la production est faite pour le stock.

2) La technique de *production* change. Par exemple, traditionnellement, le bâtiment travaillait sur commande individuelle. Or, depuis qu'on a inventé la construction à partir d'éléments préfabriqués, il est devenu possible de garder ceux-ci en stock.

3) Les techniques du *magasinage* changent elles aussi. Par exemple, la mise sur ordinateur des pièces détachées des machines permet la vente sur stock sur une gamme bien plus large que dans les temps où les magasins étaient moins bien organisés et où il était recommandé de passer individuellement les commandes des pièces détachées.

Si nous nous trouvons maintenant dans un secteur pour lequel les circonstances mentionnées ci-dessus justifient la commercialisation à partir des stocks, la question de l'ordre de grandeur souhaitable des stocks reste tou-

jours ouverte. A un certain degré c'est également indépendant de la situation de pénurie. La plupart des produits n'arrivent pas au stock en continu, mais en «lots». Et les acheteurs n'attendent non plus la livraison continue des produits, mais soumettent leurs demandes périodiquement. Pour cette raison il est inévitable qu'il y ait des *décalages* fréquents entre l'arrivée des marchandises et leur livraison au client. Cela crée nécessairement un stock d'outputs transitoire. Moins les arrivées et les livraisons seront coordonnées, plus ce stock d'outputs transitoire sera important.

Désignons tous les facteurs énumérés jusqu'ici comme *facteurs organisationnels* influençant les proportions et la dimension du stock d'outputs et de l'arriéré des commandes. Nous devons prévoir une nette délimitation entre l'influence de ces facteurs et celle de *la pénurie* ou *des difficultés de commercialisation*. Lorsque les stocks d'outputs de l'usine de vis auront été épuisés et que des commandes non satisfaites auront été accumulées aux bureaux, cela ne sera pas causé par des facteurs organisationnels, mais par la pénurie. Ceci est vrai dans le cas inverse ; lorsque l'usine dispose d'un stock correspondant à une production d'outputs de six mois ou d'un an, cela est à nouveau causé non pas par des facteurs organisationnels, mais par des difficultés de commercialisation.

#### **6.4 Stock normal d'inputs et d'outputs, arriéré normal de commandes non satisfaites**

Dans ce chapitre et au chapitre précédent nous avons discuté en détail les facteurs qui influencent la dimension des stocks d'inputs et d'outputs ainsi que des arriérés de commandes non satisfaites. Certains sont des facteurs *organisationnels*, d'autres sont liés à *la contrainte par les ressources ou par la demande, c'est-à-dire à l'état de suction ou de pression prévalant dans l'économie et définissant sa nature*. Par l'effet du jeu durable de tous ces facteurs, des *normes* se développent. L'économie s'ajuste tant à l'influence habituelle des facteurs organisationnels, qu'au degré usuel de pénurie (ou des difficultés de commercialisation). Dans un pays donné, et pour une gamme de produits donnée, il s'établit progressivement ce qu'on considère comme le *stock normal d'inputs et d'outputs, ou l'arriéré normal des commandes non satisfaites*. En liaison avec ces éléments, se dégagent *la longueur normale de la queue ou la durée normale d'attente*.

Ces normes, ainsi que d'autres participant au processus de régulation de l'économie, sont des formations historiques. Elles peuvent augmenter ou diminuer lorsqu'un changement permanent a lieu dans les conditions organisationnelles ou dans la répartition des pouvoirs du marché. Mais à un instant donné, ces normes sont données pour les participants au processus économique. Résumant ce que nous avons affirmé jusqu'ici, nous allons poser quatre hypothèses empiriquement testables.

1) *Dans une économie contrainte par les ressources les stocks normaux d'inputs représentent une partie relativement importante du total des stocks normaux, alors que les stocks normaux d'outputs en forment une part relative-*

ment faible<sup>5</sup>; dans une économie contrainte par la demande, la situation est inversée.

C'est un nouvel exemple suggestif de l'asymétrie — déjà mentionnée à plusieurs reprises — entre les situations de l'acheteur et du vendeur.

A cause de la pénurie chronique, l'entreprise en tant qu'acheteur s'efforce d'amasser des stocks d'inputs (Nous en avons discuté en détail au chapitre précédent). En même temps, elle n'éprouve pas de sérieuses difficultés en tant que vendeur; les acheteurs souffrant de pénurie chronique absorbent la majeure partie des stocks d'outputs.

Par ailleurs, dans un système contraint par la demande, les difficultés de commercialisation mènent à une croissance des stocks d'outputs. Il est bon pour le vendeur de se protéger contre les incertitudes de la commercialisation en maintenant des stocks importants d'outputs: si jamais l'acheteur se rend chez lui, il ne repartira pas les mains vides. Quant à l'acheteur, il vaut moins la peine d'accumuler un stock d'inputs au-delà du niveau nécessaire pour des raisons organisationnelles. Il est meilleur marché et plus commode pour lui de se fier aux stocks d'outputs du vendeur. Les achats ne lui causent aucune difficulté particulière.

Dans une économie à succion chaque unité économique s'efforce avant tout de développer son propre excédent *interne*. «Je ne puis être sûr que de ce qui existe dans mon stock». Dans une économie à pression l'usager est davantage prêt à se fier à l'excédent *externe*. Il pense que le propriétaire de l'excédent externe fera de son mieux pour lui livrer les inputs.

Pour formuler la deuxième hypothèse, nous devons examiner les stocks d'outputs sous une forme désagrégée. Même avec une haute intensité de la pénurie, il y a certains produits que l'acheteur ne veut pas accepter, même aux fins de substitution forcée, soit parce que les inputs complémentaires nécessaires pour leur utilisation ne sont pas disponibles, soit parce que la qualité des produits est à un tel point médiocre qu'elle est inacceptable même pour satisfaire les exigences inférieures. Un stock d'outputs gelés comprenant de tels produits est décrit — conformément à la classification introduite au chapitre précédent — comme excédent non productif.

Naturellement, comme nous l'avons déjà indiqué au chapitre précédent, la délimitation n'est pas nette, puisque plus intensive sera la pénurie, plus l'acheteur sera forcé d'accepter des inputs qui ne sont pas de son goût. Il pourra même être expressément avisé de le faire par les autorités centrales de rationnement des matières. Néanmoins, pour simplifier les choses, nous

---

5. Ceci est prouvé d'une manière convaincante par les travaux de Farkas (1976) et Chikàn-Fabri-Nagy (1978). «En Hongrie environ deux tiers des stocks se trouvent chez les usagers (acheteurs, entreprises de transformation ultérieure) et moins d'un tiers chez les vendeurs (producteurs et distributeurs en gros). La pratique internationale est exactement contraire. La plupart des stocks se trouvent chez les vendeurs, et seulement une petite partie chez les acheteurs. Si, de surcroît, nous tenons compte du fait qu'une partie considérable des stocks des producteurs et des usagers est composée de stocks gelés, sans valeur du point de vue de l'offre matérielle, cela explique pourquoi la desserte des usagers à partir des stocks est aussi irrégulière en Hongrie et pourquoi la durée de transit des commandes et des livraisons est aussi longue» — voilà ce qu'écrit Adam Juhász, secrétaire d'Etat à l'Industrie lourde, dans un article de journal (Juhász, 1978).

maintenons notre classification distinguant entre stocks d'outputs productifs et non productifs (courants et gelés).

2) *Dans une économie contrainte par les ressources le niveau normal des stocks d'outputs productifs se fixe au voisinage du niveau minimum justifié par les facteurs organisationnels. Le niveau normal des stocks non productifs (gelés) dépasse considérablement le niveau minimum justifié par les facteurs organisationnels.*

La première partie de l'hypothèse découle logiquement des mêmes arguments que nous avons utilisés pour justifier la première hypothèse : l'acheteur souffrant de pénurie chronique, avec une demande quasi insatiable, et en tous cas porté à amasser, siphonnera les stocks d'outputs productifs du magasin du vendeur aussi vite qu'il en sera capable.

La deuxième partie de l'hypothèse éclaire le fait qu'en réalité même le système fondamentalement contraint par les ressources ne l'est pas à l'état pur. Nous l'avons déjà souligné au chapitre 2 : l'attribut « contraint par les ressources » se réfère à la propriété principale du système révélée de manière stochastique. Bien que rarement, il peut se produire que chez telle ou telle entreprise, au sujet de tel ou tel produit, la contrainte par la demande devienne effective même au cours du processus d'ajustement instantané. Cependant, ces cas exceptionnels confirment la règle : dans la plupart des cas la contrainte effective instantanée exercée sur la croissance de l'output est la disponibilité ou accessibilité des ressources.

3) *Dans une économie contrainte par les ressources l'arriéré normal des commandes non satisfaites dépasse considérablement le niveau minimum<sup>6</sup> justifié par les facteurs organisationnels.*

Les trois hypothèses mentionnées ci-dessus éclairent un nouvel aspect du phénomène qui a été discuté dans ce livre à plusieurs reprises : le fait que la pénurie et l'excédent sont simultanément présents au sein de l'économie contrainte par les ressources. Ce n'est pas seulement parce qu'à cause de facteurs organisationnels, des stocks *doivent* être accumulés même dans la pénurie la plus intense (il y a inévitablement un délai entre la production et l'utilisation, etc). En vérité, la pénurie et l'excédent non simplement *coexistent*, mais entretiennent entre eux de nombreuses *relations causales*. Nos hypothèses ajoutent de nouveaux éléments à l'explication de ces relations.

La pénurie encourage l'entreprise à amasser des stocks d'inputs (excédent interne). Le développement d'excédents d'outputs gelés (excédent externe non productif) détourne des ressources et, par conséquent, indirectement, peut amplifier la pénurie. L'entreprise, dans ses rôles d'acheteur et de producteur, ne se soucie pas d'éviter la formation d'un stock d'outputs non

---

6. La situation est bien caractérisée par une interview donnée par le directeur général de «Merkur», l'entreprise hongroise détenant le droit exclusif d'importer des voitures :

Question : «A votre avis, quelle serait la durée d'attente idéale ?»

Réponse : «La voiture représente une valeur élevée. Afin que la société puisse établir des plans et prendre des décisions, un arriéré adéquat de commandes non satisfaites est nécessaire. Je considérerais comme acceptable une période d'un an à un an et demi, et j'espère pouvoir atteindre ceci à une date ultérieure, malheureusement pas dans un proche avenir».

Voir Moldován (1977).

productifs, parce qu'elle escompte que tôt ou tard ils seront absorbés, en conséquence de la pénurie.

Finalement, notre dernière hypothèse procède à une comparaison entre les conséquences du système de gestion économique *traditionnel* de l'économie socialiste et celles du système *postérieur aux réformes*.

4) *Dans le système de la gestion économique postérieur aux réformes la part des stocks d'inputs normaux au sein du total des stocks est réduite, comparée à la situation dans le système traditionnel; de plus, la part normale des stocks d'outputs non productifs au sein des stocks d'outputs totaux est également réduite. Ceci indique que l'intensité de la pénurie a été amoindrie, bien que demeurant encore tout à fait considérable après la réforme.*

Nos hypothèses — si elles étaient convenablement vérifiées empiriquement — sont des constatations ayant un caractère *descriptif*. En outre, quelques leçons *méthodologiques* peuvent être déduites de leur formulation.

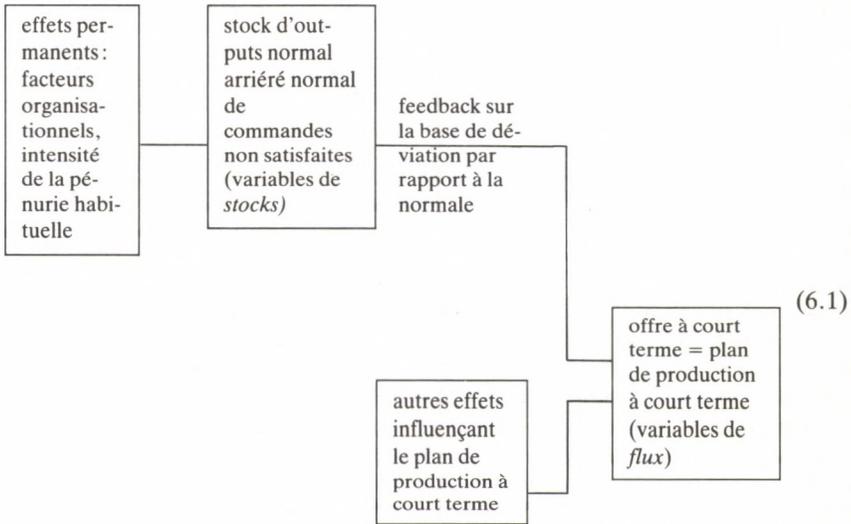
La première leçon est que nous devons nous méfier des jugements sommaires et abrupts concernant les comptes rendus de l'état des stocks. «Les stocks se sont entassés — mauvais signe.» Cela peut être le cas ou non; cela dépend des éléments qui ont augmenté dans le cadre du total des stocks. Si, par exemple, c'est le stock d'outputs des produits que les acheteurs achètent volontiers qui augmente, cela indiquera une intensité de la pénurie allant en *diminuant*. Mais s'il s'agit de stocks d'inputs qu'on amasse de plus en plus, c'est un signe d'une intensité *accrue* de la pénurie.

La deuxième leçon méthodologique est qu'il est impossible d'évaluer, d'après les données statistiques agrégées des stocks ou des arriérés de commandes, s'il s'agit d'une économie contrainte par les ressources ou par la demande. La formule simple suivante n'est pas vérifiée: une économie de pénurie peut être reconnue par son défaut de stocks. Ou alors la marque distinctive d'une économie de pénurie est qu'au lieu de stocks d'outputs (positifs) on y voit apparaître des «stocks d'outputs négatifs», donc des arriérés de commandes. Le fait que le système A est contraint par les ressources et le système B contraint par la demande, doit être révélé par *les proportions* désagrégées des stocks d'inputs et d'outputs, des excédents productifs et non productifs, et des arriérés de commandes; plus exactement, par *la déviation des proportions*. Et cela ne peut être reconnu que par des comparaisons allant fort loin dans le détail.

## 6.5 La fonction d'offre

Maintenant nous pouvons passer à la discussion de la fonction d'offre à court terme. Ici à nouveau, tout comme dans le cas de la fonction de la demande de matières au chapitre 5, la chaîne causale déterminant l'offre sera divisée en deux éléments. Premier élément: des conditions persistantes déterminent les caractéristiques permanentes du comportement du producteur-vendeur. Second élément: ces traits permanents, et les circonstances à un moment donné, déterminent ensemble la réaction instantanée de la production.

Dans le cas de l'offre les deux éléments sont reliés par des *normes* des stocks d'outputs et des arriérés des commandes non satisfaites. La formation des normes et leurs ordres de grandeur caractéristiques ont été discutés à la section précédente. La chaîne des relations causales est représentée au schéma (6.1):



Les relations (6.1) esquissent la réponse d'offre caractéristique d'une économie de pénurie. Les efforts visant à augmenter la production sont concentrés là où les stocks d'outputs ont diminué anormalement, ou bien où les arriérés des commandes non satisfaites ont augmenté inhabituellement, c'est-à-dire où la queue est anormalement longue. Inversement, des ressources peuvent être retirées des lieux où le stock d'outputs est anormalement grand ou bien où la queue est devenue anormalement courte.

Bien entendu, les déviations par rapport au stock d'outputs normal ou à l'arriéré normal des commandes, conjointement avec les demandes des acheteurs, ne représentent pas les seules impulsions auxquelles les intentions de production et de vente réagissent à courte échéance. Dans le système de gestion économique *traditionnel* un rôle décisif est joué par les directives du plan reçues des autorités supérieures. De telles directives sont développées en partie en réponse à des impulsions semblables (signaux de stocks et de commandes), mais elles sont également influencées par un grand nombre d'autres facteurs. Dans le système de gestion économique postérieur aux réformes l'entreprise devient plus sensible aux prix relatifs des différents outputs, comme cela sera discuté au chapitre 14. Ces « autres effets » sont présentés par le rectangle et la flèche au bas du schéma (6.1).

La « fonction » (6.1) a été présentée ici simplement verbalement, sans spécification mathématique (plus tard elle sera précisée pour l'illustration, tout au moins dans le cadre d'un modèle simple). L'influence des différentes variables explicatives demeure une question ouverte. Dans certains secteurs seul le signal des stocks d'outputs a une influence quelconque, alors que dans d'autres domaines le signal est lié à l'arriéré de commandes, et dans d'autres domaines encore il peut s'agir des deux.

Notre hypothèse est que *dans une économie de pénurie le producteur-vendeur est plutôt rigide. Les intentions de production et de vente à court terme réagissent normalement avec des délais et répondent plutôt faiblement aux signaux décrits en (6.1). Cependant, tôt ou tard, en une mesure plus ou moins*

*grande, une réaction se produit. Bien qu'elle ne soit pas particulièrement sensible aux signaux venant de l'acheteur, l'offre n'est pas non plus complètement rigide.*

L'hypothèse exige une vérification empirique soigneuse. La fonction d'offre n'est pas une règle mécanique d'un caractère déterministe. L'offre ne s'ajuste pas « automatiquement » à un signal quelconque venant du côté de la demande. Une réaction d'offre *pourra* se produire mais elle *ne devra pas* nécessairement se produire dans chaque cas.

Les systèmes sociaux existants et, dans chaque système, les différentes entreprises peuvent différer les uns des autres selon que leur réaction (6.1) est plus ou moins rapide et cohérente. *Plus intensive sera la pénurie, plus lent sera l'ajustement de l'offre à la demande. Plus le producteur-vendeur jouira d'une position dominante, plus il pourra laisser la demande s'ajuster à l'offre. Ceci devient alors une cause de pénurie continue. Précisément parce que l'offre s'ajuste mal aux exigences de l'acheteur, on fabrique souvent des produits dont les acheteurs ne veulent pas particulièrement, alors que les marchandises dont ils ont le plus besoin ne sont pas produites.* Comme du côté de l'achat, au chapitre précédent, nous voyons maintenant du côté de la commercialisation un des cercles vicieux d'une pénurie qui s'autoreproduit.

La fonction d'offre de l'entreprise (6.1) a plusieurs propriétés qui montrent une certaine symétrie avec la fonction de demande de l'entreprise (5.4). Une partie considérable de ce que nous avons dit sur les fonctions de demande au chapitre 5 pourrait être répétée ici, *mutatis mutandis*, sur la fonction d'offre. Nous pourrions aussi faire quelques comparaisons avec la fonction de demande néoclassique, mais faute de place, nous ne le ferons pas. Cependant, afin d'éviter tout malentendu, nous devons attirer l'attention sur deux différences essentielles entre les deux relations (5.4) et (6.1).

Dans le cas de la demande c'était le niveau *désiré* des stocks d'inputs qui était le terme intermédiaire dans la transmission, alors que dans le cas de l'offre c'était la *norme* des stocks d'outputs (et de l'arriéré des commandes non satisfaites) qui jouait ce rôle. Le niveau désiré est, comme nous l'avons souligné dans ce qui précède, le niveau d'aspiration du décideur, et il peut s'écarter considérablement de la moyenne intertemporelle du niveau effectif.

La différence n'est pas formelle, elle est fondée sur l'expérience. Pour le *vendeur*, le niveau normal des stocks d'outputs ou de l'arriéré des commandes non satisfaites est plus ou moins acceptable: il n'a pas d'impulsion forte à s'en écarter. Pour cette raison (si d'autres facteurs ne l'influencent pas autrement), il ajustera son plan de production à court terme afin de reconstituer les stocks d'outputs ou l'arriéré des commandes au niveau normal. La situation est différente pour *l'acheteur* dont la demande est presque insatiable et qui voudrait amasser les stocks d'inputs les plus grands possibles des matières dont il a le plus besoin et dont l'achat est le moins sûr. Pour cette raison, il est toujours mécontent du niveau normal des stocks d'inputs; il souhaite amasser davantage<sup>7</sup>.

---

7. Une leçon *méthodologique* importante peut également en être tirée. Il existe différents types de mécanismes de régulation et de régularités de décision: la régulation selon la *norme*, selon le *niveau d'aspiration*, selon la *valeur critique*, etc. Chacune pourra être décrite par son propre modèle et son propre formalisme. Il n'est pas nécessaire d'exiger un traitement unifié de tous ces éléments, mais chaque forme de comportement devrait être représentée, dans la mesure du possible, par le modèle la reflétant le mieux.

Une deuxième différence est reliée à la première. La fonction (5.4) explique l'intention d'achat *instantanée*, alors que la fonction (6.1) montre l'intention de production et de vente à *court terme*. La différence est à nouveau expliquée par le fait que l'acheteur et le vendeur se trouvent dans une position différente. La pénurie chronique maintient l'acheteur dans un état de vigilance permanente: à chaque moment il doit reconsidérer ce qu'il devrait essayer d'acheter. Pour cette raison, en décrivant la demande nous devons descendre jusqu'à l'intention d'achat instantanée. Par ailleurs, le vendeur peut être certain que ce qu'il a au magasin d'outputs pourra également être vendu (exception faite pour quelques articles totalement «gelés»). Son rôle de vendeur l'influence lorsqu'il prend des décisions dans ses plans à court terme (annuels ou trimestriels). Naturellement, il procède aussi à des ajustements instantanés, mais seulement dans son rôle de producteur (voir le chapitre 2). Pour cette raison il n'est pas important d'aller jusqu'au point de l'intention de vente instantanée pour expliquer l'enchaînement des relations causales.

## 6.6 L'attitude du vendeur

De la même manière que nous avons parlé de l'attitude de l'acheteur, nous pouvons aussi parler de *l'attitude du vendeur*. Ce qui a été dit à la section 4.7 pour expliquer le mot «attitude» demeure valable ici. Il ne serait pas naturel d'opposer toutes les composantes de l'attitude de l'acheteur aux composantes correspondants de l'attitude du vendeur: il n'y a pas de parallèle parfait. Il y a cependant un certain nombre de composantes pour lesquelles certains contrastes peuvent être établis. Rappelons quelques-unes des composantes de l'attitude de l'acheteur et opposons-les à celles de l'attitude du vendeur<sup>8</sup>.

- |   |  |
|---|--|
| — Fonction de demande, y compris le niveau souhaité des stocks d'inputs | — Fonction d'offre, y compris la norme des stocks d'outputs, ainsi que la norme de l'arriéré des commandes non satisfaites |
| — La propension de l'acheteur à la recherche                            | — La propension du vendeur à la recherche  |
| — La propension de l'acheteur à l'attente                               | — La propension du vendeur à l'attente   |
| — L'effort de l'acheteur pour obtenir les bonnes grâces du vendeur      | — Les efforts du vendeur pour conquérir l'acheteur   |

Les composantes de l'attitude du vendeur expriment dans leur ensemble les traits permanents du comportement du vendeur. La plupart de ces composantes sont observables et mesurables.

Certains de ces composantes expriment le sacrifice que l'une des parties est prête à faire pour la réalisation de la transaction. Un certain partage a lieu, et plus grand sera le sacrifice exigé d'une partie, moins il sera demandé à l'autre. C'est un symptôme caractéristique de l'économie de pénurie que la

8. Quelques composantes additionnelles de cette attitude (par exemple, la sensibilité du vendeur aux prix d'outputs) seront discutées à la partie II du livre.

partie majeure du sacrifice, du fardeau et des inconvénients d'une transaction est à la charge de l'acheteur. Nous n'allons en mentionner que les plus importants.

1) Lorsqu'il y a recherche, c'est l'acheteur qui se rend auprès de tous les vendeurs probables. Dans le cas opposé, c'est-à-dire en cas de difficultés de vente, ce sont les agents du vendeur qui se rendent auprès des acheteurs.

2) S'il est nécessaire d'attendre, c'est l'acheteur qui attend le produit. Dans le cas opposé, c'est-à-dire en cas de difficultés de vente, c'est le vendeur qui attend jusqu'à ce que l'acheteur vienne à entrer chez lui.

3) L'acheteur fait différents efforts pour s'attirer les grâces du vendeur : il devient ami avec lui, il le récompense par de petits services, il peut essayer de le corrompre, il fait des concessions quant à la qualité des produits, et ainsi de suite. Dans le cas opposé, c'est-à-dire en cas de difficultés de vente, c'est le vendeur qui « fait la cour » à l'acheteur, qui essaye de l'influencer par la publicité et de gagner sa bienveillance par des services attentifs et des prévenances en supplément<sup>9</sup>.

La différence d'attitude ne dépend pas de la mentalité de l'acheteur ou du vendeur, de leurs bonnes ou mauvaises manières. Le partage des fardeaux entre eux, leur attitude mutuelle, et les relations sociales entre les deux parties sont déterminés par les *rappports de force*. Dans une économie de succion contrainte par les ressources, c'est le « marché du vendeur » qui domine, alors que dans une économie à pression, contrainte par la demande, il y a un « marché de l'acheteur ».

Les rapports de force de marché ont un impact important non seulement sur les relations existant entre l'acheteur et le vendeur dans la sphère du *commerce*, mais aussi sur la *production*. De surcroît, sur une longue période historique c'est précisément l'effet exercé sur la production qui s'est avéré le plus important. Dans un « marché d'acheteurs » le producteur-vendeur s'efforce de gagner les faveurs du client non seulement par la courtoisie, mais en premier lieu en lui livrant des marchandises impeccables ; et il essaye d'éliminer les concurrents en sortant de nouveaux produits, meilleurs que les anciens. C'est la motivation qui ne fonctionne plus lorsque l'entreprise vend ses produits sans aucune difficulté. Dans les circonstances d'une pénurie chronique, l'entreprise en tant qu'acheteur est prête à accepter même les inputs d'une qualité médiocre. *Le producteur-vendeur ne ressent aucune incitation économique interne à développer le marché en y introduisant des produits d'une qualité meilleure*<sup>10</sup>. *Un décalage dans les rapports de force à l'avantage du vendeur renforce les impulsions à l'accroissement quantitatif de la production, alors qu'il affaiblit celles qui sont en faveur d'une amélioration qualitative de la production.*

---

9. Sur le comportement du producteur-vendeur et, dans ce contexte, sur l'effet de la situation de vente, voir par exemple l'article de Laki (1975).

10. Ici je ne mentionne que brièvement cette conséquence, peut-être la plus importante de la pénurie, parce que le problème a été discuté en détail dans mon livre *Anti-Equilibrium* (Kornai, 1971a, b) ; voir par exemple, les tableaux du chapitre 20 sur l'introduction des nouveaux produits.

Ici, nous sommes parvenus à l'une des conséquences négatives les plus graves — ou peut-être à *la* plus grave — de la pénurie chronique. Le dynamisme qui devrait renforcer l'amélioration qualitative ininterrompue de la production cesse de fonctionner d'une manière efficace.

## CHAPITRE 7

# L'ETAT NORMAL DE LA PRODUCTION ET DES ECHANGES

### 7.1 Introduction

Après avoir discuté le comportement de l'acheteur aux chapitres 4 et 5 et celui du vendeur au chapitre 6, il est maintenant temps de parler des interactions entre l'acheteur et le vendeur. Tout d'abord, aux sections 7.2 à 7.5 nous allons traiter d'un marché *partiel*<sup>1</sup>, c'est-à-dire d'un seul secteur des échanges, en le *séparant de l'ensemble de l'économie nationale*, dans le cadre habituel d'une analyse partielle. Ensuite, nous allons passer à l'analyse *générale* de l'interdépendance de la production et des échanges.

Le chapitre présent diffère quelque peu, par son caractère, des chapitres précédents et, à l'exception du chapitre 8, également des suivants. Nous allons développer l'analyse *à un niveau plus abstrait*; des modèles mathématiques serviront de fond à nos propositions. Bien que nous tentions aussi de représenter par ces modèles des interrelations économiques réelles, et que nous souhaitions faire avancer la clarification des problèmes soulevés par la pratique, nous sommes contraints à d'importants compromis dans la description réaliste de la pratique. Nous utiliserons un certain nombre d'abstractions et d'hypothèses fortement simplificatrices.

Ce que nous voudrions obtenir en échange de tels compromis est une forme «plus pure» de la généralisation théorique et un soutien déductif plus strict de nos propositions. Nous voulons démontrer que le sujet et la matière du livre présent, c'est-à-dire l'examen de l'économie de pénurie et des ajustements «quantitativistes» non exercés par les prix, permettent d'étudier un certain nombre de questions à l'aide de modèles formalisés.

---

1. Le concept de marché est interprété de deux façons. *Dans un sens large*, il comprend tous les processus de transaction fondés sur les relations horizontales directes entre le fournisseur et le destinataire des marchandises, même lorsque le prix et la monnaie jouent un rôle minime ou nul dans ces processus. *Dans un sens restreint*, il est limité aux processus de commercialisation où les prix réagissant à la demande et à l'offre jouent un rôle important. Nous appliquons ici l'interprétation *large*.

## 7.2 Analyse partielle: Le marché d'un produit avec une queue

En guise d'exemple introductif nous présentons quelques interrelations importantes dans un modèle extrêmement simplifié<sup>2</sup>. Nous décrivons le processus de l'ajustement *instantané*.

Imaginons un marché partiel, un secteur étroit d'échange, où on commercialise un seul groupe de produits. Il pourrait s'agir, par exemple, d'une pièce détachée d'une machine. Deux produits concrets appartiennent au groupe. Supposons qu'il y ait deux variantes de la pièce de machine en question: le produit *G* d'une qualité meilleure et le produit *H* d'une qualité inférieure. Bien qu'ils diffèrent quant à leur qualité, le produit *H* peut être un substitut du produit *G*. Normalement, il y a pénurie du produit *G*, ce qui fait que l'acheteur se voit contraint à faire la queue. Le produit *H* est accessible en tous temps sans queue.

Le service a lieu de telle manière que l'acheteur reçoit à chaque cas une pièce du produit (soit *G*, soit *H*); après l'avoir utilisée il doit de nouveau se présenter pour en avoir.

Il y a un seul vendeur (c'est-à-dire le producteur monopoleur de la pièce détachée). Il fait face à l'ensemble des acheteurs  $n$  (dans notre exemple il peut s'agir des agents d'achat des différentes usines).

Le modèle est dynamique: les demandes des acheteurs pour la pièce sont constamment renouvelées; ils se présentent à nouveau sans cesse; ils l'achètent, ils l'utilisent, et puis tout recommence. Ce processus sera décrit comme un «cercle fermé»: après l'achat du produit le besoin de l'acheter à nouveau est renouvelé d'une manière endogène.

Rappelons le chapitre 4 où nous avons accompagné l'acheteur tout au long de sa route d'achats et présenté les décisions prises sous forme d'algorithme. Nous adoptons maintenant une procédure semblable, mais ici les actions des acheteurs  $n$  seront représentées ensemble, et nous allons également illustrer les rencontres avec le vendeur. Pour simplifier le modèle nous allons pour le moment omettre quelques-uns des points de décision traités au chapitre 4. Le processus est présenté à la figure 7.1; nous allons en commenter chaque élément successivement. Le symbole  $\otimes$  représente des «commutateurs», c'est-à-dire les points où l'acheteur doit faire un choix.

Commençons par le côté gauche de la figure, avec le symbole  $\otimes$  inférieur: il s'agit du premier problème de décision de l'acheteur. Nous supposons que, considérant les différences de qualité (et peut-être également les prix relatifs) entre les marchandises *G* et *H*, certains acheteurs, plus exactement une fraction  $\lambda$  de ceux-ci, se décident à essayer d'acheter la marchandise *G*. Le reste, c'est-à-dire la fraction  $(1-\lambda)$  exécutera une substitution volontaire dès le début, en substituant *H* à *G*. On suppose que leur décision n'est pas due à des difficultés d'achat ou à la longueur de la queue. La proportion du choix entre les deux alternatives serait la même, même si les deux marchandises *G* et *H* étaient disponibles sans contraintes d'offre ou sans queue. Le paramètre  $\lambda$  est la *propension à l'achat initiale* des acheteurs, et  $(1-\lambda)$  est la *propension à la substitution volontaire*.

2. Le modèle est présenté — un peu plus élargi et avec moins d'hypothèses restrictives — à l'Appendice mathématique A dont le coauteur est Jörgen W. Weibull. Aux sections 7.2 à 7.5 j'ai eu largement recours aux résultats des recherches effectuées en commun avec lui.

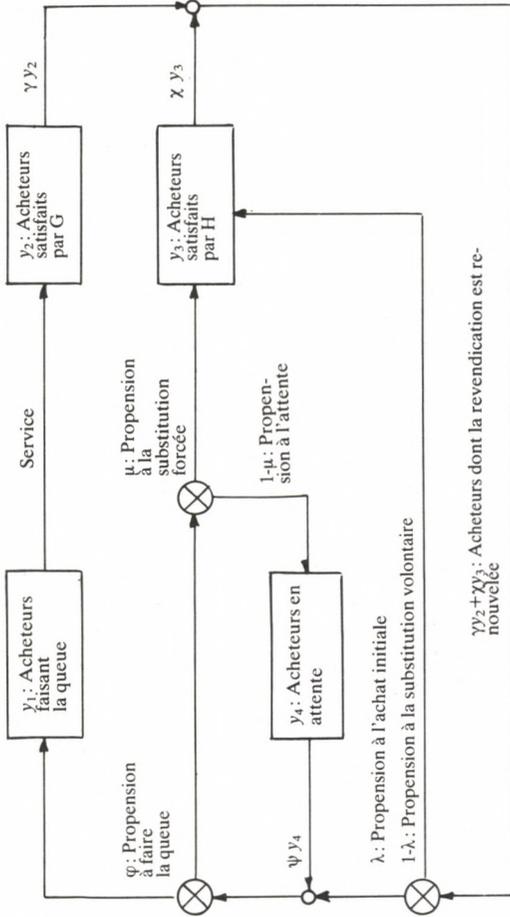


Figure 7.1 Modèle dynamique d'un marché partiel

Suivons maintenant la flèche indiquant vers le haut du coin gauche. Ceux qui essayent d'acheter la marchandise G sont arrivés chez le vendeur et aperçoivent la queue. *Marquons la durée de la queue par  $W$* . Un nouveau signe  $\otimes$  correspond à un nouveau problème de décision. Une question se pose pour les acheteurs; doivent-ils faire la queue et attendre leur tour? Notons la *propension des acheteurs à faire la queue par  $\varphi(W)$* , fonction décroissante de la durée de la queue. Plus on devra attendre pour être servi, plus petit sera le nombre des acheteurs prêts à se mettre dans la queue. Avec une durée de queue donnée  $W$ , une fraction  $\varphi(W)$  du groupe essayant d'obtenir la marchandise G se mettra à faire la queue, et une fraction  $(1-\varphi(W))$  ne le fera pas.

Le nombre de ceux qui font la queue au moment  $t$  est noté  $y_1(t)$ . Ils attendront pendant une période  $W$  et obtiendront le produit désiré à la fin. Pendant une unité de temps donnée le vendeur ne peut servir tout au plus que  $s$  acheteurs. Ceci est appelé le *taux d'offre* du vendeur.

L'acheteur, avec son produit fraîchement acquis, s'en va et se sent satisfait pour un certain moment, jusqu'à ce que ses besoins se renouvellent (par exemple, lorsque la pièce détachée est usée). La période de temps entre l'achat et la demande renaissante pour la marchandise G est notée  $1/\gamma$ . Les acheteurs se trouvant dans cet état au moment  $t$  sont appelés acheteurs *satisfaits par G* et leur nombre est noté par  $y_2(t)$ . De ce groupe d'acheteurs pendant une unité de temps, une fraction  $\gamma$  revient avec des besoins renouvelés pour la marchandise. Ils apparaissent au côté droit de la figure.

Et maintenant revenons aux acheteurs qui n'ont pas été prêts à se joindre immédiatement à la queue, parce qu'ils étaient effrayés par sa longueur. Ils se trouvent face à un dilemme de décision comme cela est indiqué par le symbole  $\otimes$ . Certains se décident à acheter la marchandise H. Ce qu'ils n'ont pas fait dès le début volontairement, ils doivent maintenant le faire, par l'effet de la pénurie. Dénotons par  $\mu$  la *propension à la substitution forcée* des acheteurs. Cela veut dire qu'une fraction  $\mu$  du groupe des acheteurs qui s'étaient mis en route pour acheter G, et considèrent la durée donnée de la queue  $W$  inacceptable, est prête à accepter la substitution forcée. Ceci est clairement distingué de la propension à la substitution volontaire  $(1-\lambda)$  qui concerne, par ailleurs, un groupe plus grand: tous ceux dont le besoin pour une nouvelle marchandise (G ou H) est renouvelé.

Ceux qui sont passés par la substitution forcée, ensemble avec ceux qui avaient choisi la marchandise volontairement (ils apparaissent au centre de la figure), doivent se considérer pour une certaine période comme satisfaits. Beaucoup d'entre eux peuvent se sentir moins heureux que s'ils avaient pu acquérir la marchandise G. Cependant, ils pourront tout de même se débrouiller avec la marchandise H. La période de temps entre l'achat et le renouveau du besoin pour la marchandise H est notée  $1/\chi$  (le produit étant inférieur, cette période pourra bien être plus courte que la période de satisfaction par G). Les acheteurs qui se trouvent dans cet état au moment  $t$  sont appelés les acheteurs satisfaits par H et leur nombre est noté  $y_3(t)$ . De ce groupe d'acheteurs une fraction  $\chi$  se présente avec une demande additionnelle pour la marchandise H pendant une unité de temps donnée. Ceux-ci rejoindront plus tard leurs compagnons qui ont utilisé la marchandise G au commutateur indiqué à la droite de la figure.

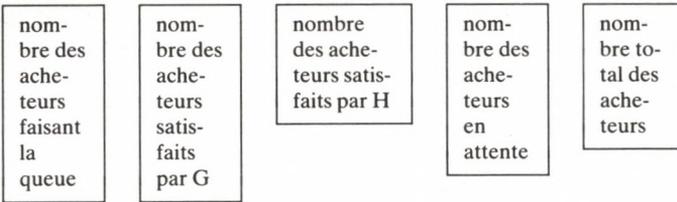
Il y a cependant quelques acheteurs qui, bien qu'ils ne soient pas préparés à rejoindre immédiatement la queue, ne le sont pas non plus à accepter la

substitution forcée. Ils choisissent plutôt de retourner chez eux, d'attendre passivement, et après un certain temps, de se rendre à nouveau chez le vendeur et de regarder la longueur de la queue. Notons par  $\sigma$  la proposition à l'attente des acheteurs (c'est une attente passive: l'ajournement du dilemme: «rejoindre ou ne pas rejoindre la queue»). Une fraction  $\sigma$  du groupe des acheteurs non désireux de se joindre à la queue immédiatement a choisi d'ajourner la décision. Le nombre des acheteurs *attendant passivement* sera noté  $y_4(t)$ . De ce groupe d'acheteurs, pendant une unité de temps donnée, une fraction  $\psi$  se rendra à nouveau chez le vendeur pour inspecter la longueur de la queue et se faire une idée de la durée probable de la queue. En d'autres termes, la durée d'attente est  $1/\psi$ . Celle-ci étant passée, l'acheteur retournera au dilemme de décision  $\otimes$  au centre de la figure.

En présence de la forme simple du modèle, nous supposons qu'il n'y a pas d'autres alternatives de choix. Il s'ensuit que ceux qui ne sont pas prêts à rejoindre la queue immédiatement, devront soit attendre passivement, soit réaliser une substitution forcée:  $\sigma = 1 - \mu$ .

Nous avons donc décrit le cycle entier du processus de marché<sup>3</sup>. Comme nous l'avons mentionné plus haut, la séquence complète de l'achat, de l'utilisation, du besoin renouvelé et des décisions précédant les actions a été présentée comme un *cercle fermé*. La masse des acheteurs se meut en permanence dans ce cercle. Chaque acheteur se trouve dans un des quatre types d'état à chaque moment donné:

$$y_1(t) + y_2(t) + y_3(t) + y_4(t) = n. \quad (7.1)$$



En récapitulant, nous pouvons avancer ce qui suit: notre modèle décrit l'offre instantanée (physique) par le taux d'offre  $s$ , d'une part, et représente l'attitude de l'acheteur, de l'autre. Il est vrai, cela est fait sous une forme très simples, mais dans l'esprit esquissé au chapitre 4. Les composantes de cette attitude sont énumérées ci-après.

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| $\lambda, \gamma, \chi$ | = naissance de la demande initiale:          |
| $\varphi(W)$            | = propension à faire la queue:               |
| $\mu$                   | = propension à la substitution forcée;       |
| $(1-\mu), 1/\psi$       | = propension à l'attente et temps d'attente. |

3. Nous passons sous silence quelques autres hypothèses dont la description détaillée figure à l'Appendice mathématique A.

Les composantes mentionnées ci-dessus (une fonction et plusieurs paramètres constants) expriment l'attitude *moyenne* du nombre total  $n$  des acheteurs. Ainsi, par exemple,  $\mu = 0,6$  veut dire que sur 100 acheteurs qui souhaitaient acheter G, mais n'étaient pas prêts à se mettre dans une queue ayant une durée donnée, une moyenne de 60 est prête à accepter la substitution forcée et 40 ont choisi d'attendre et d'essayer à nouveau.

### 7.3 L'état normal du marché : première approximation

On peut prouver qu'il existe *un état consolidé* sur le marché partiel décrit à la section précédente<sup>4</sup>. Et, puisque certaines caractéristiques du marché sont constantes au fil du temps (le nombre des acheteurs et des vendeurs est inchangé, et il en est de même quant au taux de l'offre), il s'agit d'un état *stationnaire*. Lorsque l'activité d'échange se trouve dans cet état, et que des circonstances extérieures ne la perturbent pas, elle se répétera perpétuellement (par l'effet de régularités intrinsèques). La queue sera toujours aussi longue, et attendre dans la queue exigera toujours autant de temps. Le nombre des acheteurs souhaitant acheter la marchandise G, de ceux qui opèrent une substitution volontaire ou forcée, de ceux qui attendent passivement, et de ceux qui sont en train d'utiliser les marchandises G et H, reste pour tous constant. Ceci est appelé *l'état normal* du marché particulier décrit à la section précédente.

Tout comme dans la partie précédente du livre, l'adjectif « normal » n'implique pas un jugement de valeur. Par exemple, l'état normal peut comprendre une durée de queue normale de  $W^* = 3$  heures. Ceux qui passent leur temps à faire la queue ne sont certainement pas heureux. Ce que nous avançons est simplement que l'état dans lequel le temps de la queue est de trois heures pourra être reproduit en permanence.

Il s'agit d'un marché qui ne se trouve pas en *équilibre walrasien* : il y a une pénurie chronique de la marchandise G. La demande initiale pour la marchandise G ne peut pas être satisfaite pour tous les acheteurs ; la queue et la substitution forcée sont permanentes. Il peut même être *très éloigné* de l'équilibre walrasien ; la queue peut être très longue, et l'étendue de la substitution forcée considérable. Pourtant c'est l'état normal, puisqu'il se reproduit et se perpétue et parce que les participants, eux aussi, l'acceptent en tant qu'état normal.

Ceci nous amène à une des questions-clés de notre discussion. Un état normal du marché, éloigné de l'équilibre walrasien, peut être maintenu par plusieurs facteurs différents. Une raison en est sans aucun doute que les participants reconnaissent l'existence de cet état normal. Parfois ils grognent, mais en fin de compte ils se résignent à cet état de choses et y ajustent leurs attitudes. Une fraction  $\varphi(W)$  des acheteurs souhaitant acheter la marchandise G est *prête* à rejoindre la queue ; et de ceux qui ne se joignent pas à la queue une fraction  $\mu$  est *prête* à accepter la substitution forcée, et ainsi de suite. *Aussi longtemps que l'attitude des participants au processus du marché reste inchangée, l'état normal pourra être perpétuellement reproduit. Et, si l'attitude s'est ajustée aux conditions de la pénurie chronique, la pénurie*

4. L'article de McCafferty (1977) parle dans le même sens de l'« état consolidé de demande excédentaire ».

*chronique pourra se consolider.* La proposition n'a pu être strictement prouvée jusqu'ici que pour quelques modèles spécifiques; plus tard nous y reviendrons, avec des hypothèses moins restrictives.

Bien entendu, différents facteurs peuvent pousser l'état *instantané* du marché à s'écarter de l'état normal. Il est possible de prouver que le marché partiel esquissé à la section précédente possède une certaine *stabilité*. S'il s'écarte de son état normal, tôt ou tard, il y reviendra. A ces fins un *mécanisme de régulation* est requis, avec un *signal* qui réachemine le système vers son état normal. Dans notre cas, le temps passé à faire la queue *W* sert de signal de ce type. Quand le temps effectif passé à faire la queue est plus long que le temps normal, il découragera les acheteurs ultérieurs à faire la queue; plusieurs parmi eux choisiront la substitution forcée, ou l'attente, ou l'ajournement de la décision. Ceci modifie aussi le dynamisme du renouvellement des besoins. En conséquence la queue deviendra plus courte et le temps passé à faire la queue retournera à la normale. Et quand le temps passé à faire la queue sera plus court que la normale, le mécanisme opposé se mettra en marché; plus d'acheteurs se verront encouragés à rejoindre la queue, et ainsi de suite.

Bien qu'ici, dans ce très simple modèle pris comme exemple introductif, un seul «feedback» fonctionne, à savoir l'orientation des acheteurs par le temps passé dans la queue, une conclusion générale pourra en être tirée. *Un état normal n'est pas simplement la moyenne intertemporelle de certains attributs d'un processus. Le terme «état normal» d'un système n'est justifié que s'il existe un mécanisme de régulation qui — en cas de déviations — ramène d'une manière réitérée le système à cet état normal.* C'est exactement ce qu'est le marché dans une économie de pénurie; des mécanismes de régulation y fonctionnent, le stimulent à reproduire d'une façon répétée le degré accoutumé de pénurie.

A ce point je voudrais faire un bref détour par l'histoire de la théorie économique. Déjà au chapitre 2 nous avons cité les débats soviétiques des années vingt où la «surproduction générale» de l'économie capitaliste était opposée à «la pénurie générale» de l'économie socialiste. Les auteurs mentionnés avaient l'impression que l'intensité de la pénurie avait atteint un degré si élevé qu'il en résultait une espèce de *crise*: «... dans la société capitaliste marchande la crise apparaît sous la forme d'une *crise de surproduction*, alors que dans la société prolétarienne naturelle elle apparaît sous une forme contraire: sous la forme d'une *crise de sous-production*», écrivait Kritsman<sup>5</sup>. Et Novojilov ajoutait: «... au lieu de la crise générale de surproduction c'est une crise de pénurie générale de marchandises qui se développe...»<sup>6</sup>.

Les économistes des années 20 ont éprouvé — à une échelle historique — le premier choc de la «pénurie générale». L'approche du présent livre en diffère essentiellement. *La pénurie n'est pas un «phénomène de crise».* La pénurie chronique est l'état *normal* de l'économie contrainte par les ressources. Elle est compatible avec son fonctionnement normal et sa croissance

5. Voir Kritsman (1925, 1929).

6. Voir Novojilov (1926).

normale; en fait, elle n'est pas seulement « compatible », mais est un des traits permanents de son fonctionnement normal<sup>7</sup>.

#### 7.4 Les changements durables par rapport à l'état normal

Un état normal n'est pas éternel. Il peut changer quand des changements essentiels et permanents ont lieu dans les conditions sociales ou dans d'autres circonstances déterminant l'état du marché. Un changement ou déplacement à long terme de l'état normal doit être distingué des fluctuations instantanées autour de l'état normal du marché discutées ci-dessus. Supposons que sur notre marché partiel la part normale de la substitution forcée soit de 50 pour cent. La part effective pourra être de zéro tel jour, et de 100 pour cent un autre jour, cependant en moyenne la proportion sur une période plus longue sera de 50 pour cent (et la plupart des jours elle variera entre 40 à 60 pour cent). Cette fluctuation instantanée devra être distinguée d'un changement de proportion à long terme; par exemple, si la part normale de la substitution forcée se réduit à 20 pour cent.

Evidemment, le facteur décisif est ici le rapport à long terme existant entre la demande et l'offre. Rappelons l'exemple de la section 7.2. Les acheteurs faisaient régulièrement la queue pour obtenir la marchandise G. La queue pouvait être entièrement éliminée de deux manières. D'abord, par la réaction d'offre traitée aux chapitres 3 et 6: le producteur réagit au signal selon lequel une queue se forme toujours pour G, mais jamais pour H, et modifie la composition de son output, en produisant davantage de G et moins de H. La seconde possibilité de changement est que les usagers commencent à déclasser les machines pour lesquelles ils avaient acheté des pièces détachées G. La demande diminue et la queue se rétrécit.

Le déplacement par rapport à l'état normal de tel ou tel marché partiel peut être mis en relation avec un changement à long terme dans l'attitude des vendeurs et des acheteurs. Il y avait en Hongrie une période où la pénurie d'électricité était considérée plus ou moins habituelle, alors que la main-d'œuvre affluait en abondance vers les usines. De nos jours une pénurie d'électricité causerait surprise et indignation, alors que la pénurie de main-d'œuvre est devenue chronique. S'habituer à telle ou telle manifestation de la pénurie ne veut pas dire qu'elle ne cause pas des ennuis ou des difficultés, mais signifie seulement qu'elle fait partie de l'ordre habituel des choses. Il est difficile de dire si le changement dans l'attitude est une cause ou une conséquence du changement de l'état normal, puisque nous avons ici une interaction cause-conséquence dans les deux sens. Dans la plupart des cas le changement dans les conditions de marché déterminant l'attitude est le phénomène primaire et l'ajustement de l'attitude est secondaire. Comme nous l'avons déjà mentionné, c'est précisément la persistance de cette attitude, c'est-à-dire le fait pour les participants du marché de s'y conformer, qui contribue à la consolidation et à la perpétuation de l'état normal. Mais quelquefois le sens de la chaîne cause-effet change. Il peut se faire que les participants au processus de marché soient extrêmement mécontents au point qu'ils protes-

---

7. L'intensité instantanée de la pénurie varie autour de sa valeur normale, et de temps à autre elle peut devenir particulièrement aiguë, ce qui peut conduire à une aggravation des tensions sociales et économiques.

tent contre les phénomènes de pénurie et essayent d'exercer une pression sur les décideurs afin que la situation change.

Il se peut que ces changements aient lieu d'une manière inégale dans les différents domaines de l'économie. Alors que sur un marché, il y a une diminution remarquable de la propension des acheteurs à la substitution forcée, à la queue et à l'attente, sur d'autres marchés les acheteurs seront plus tolérants. Dans de tels cas, l'intensité normale de la pénurie diminuera peut-être sur le premier marché, alors qu'elle augmentera sur le second. Cette question nous conduirait cependant au problème des liens inter-sectoriels, ainsi qu'à la description d'une situation de pénurie concernant l'ensemble de l'économie nationale; nous traiterons ces éléments à la deuxième moitié de ce chapitre et aux chapitres ultérieurs de ce livre. Pour le moment restons-en à l'analyse partielle.

### 7.5 Extension des propositions concernant les marchés partiels

Dans ce qui précède nous avons discuté un certain nombre de propositions dans le cadre d'une analyse partielle ayant trait (1) à l'existence et à la stabilité de l'état normal d'un marché partiel dans une économie de pénurie; (2) aux mécanismes entraînant l'état effectif instantané du marché vers l'état normal; et (3) aux changements à long terme dans l'état normal. Toutes ces propositions n'ont pu être prouvées jusqu'ici d'une manière déductive que pour le modèle simple décrit à la section 7.2. Nous supposons que des constatations semblables sont valables dans une sphère bien plus large. Elles sont certainement valables pour un marché partiel dans une économie de pénurie, dans le cadre d'un modèle avec des hypothèses moins restrictives.

1) Les propositions semblent être valables non seulement pour une économie en *stagnation*, mais aussi pour une économie en *croissance*. Pour cette constatation, les caractéristiques de l'état normal doivent être reformulées. On doit préciser des indicateurs indépendants du volume des échanges du secteur en question, et indépendants du nombre des vendeurs et des acheteurs, et ainsi de suite. La situation des acheteurs peut être décrite, par exemple, de la manière suivante: la part du volume des produits achetés par une substitution forcée par rapport au volume total des achats; la part du nombre des acheteurs faisant la queue par rapport au nombre total des acheteurs, et ainsi de suite.

Les données mentionnées ci-dessus sont des indicateurs en pourcentage. Appelons-les des indicateurs *relatifs*<sup>8</sup> opposés aux indicateurs *absolus* du

---

8. Nous attirons l'attention sur le fait que ni dans la réalité, ni même dans un modèle théorique les pourcentages exprimant les *propensions* des acheteurs ne coïncident avec les pourcentages correspondants exprimant *l'état se produisant* sur le marché. En revenant à l'exemple précédent, supposons que la propension à la substitution forcée soit  $\mu = 0,6$ . La proportion des acheteurs effectuant en fait la substitution forcée par rapport au nombre total des acheteurs, c'est-à-dire  $y_3/n$ , pourra encore être plus grande ou plus petite que 0,6. Ceci dépend de nombreux facteurs, y compris le nombre des acheteurs rejoignant la queue. Dans notre modèle les «propensions» sont des paramètres du système des équations, alors que les «variables d'état» sont les *inconnues* dans le même système d'équations. Il est vrai que celles-ci dépendent des premières, mais la dépendance se manifeste à travers des transformations compliquées.

volume de la substitution forcée ou du nombre de ceux qui font la queue. Les indicateurs relatifs peuvent servir comme base pour la comparaison d'un même marché à deux dates différentes, même si les attributs absolus ont changé entre les deux dates (par exemple, si le volume des échanges a augmenté). De même, deux marchés partiels différents peuvent être comparés à la même date, sans égard aux différences entre indicateurs absolus.

Maintenant nous pouvons déjà donner une définition plus générale. *Le marché se trouve dans un état normal lorsque ses indicateurs relatifs caractéristiques sont inchangés dans le temps.* Dans un cas particulier (marché en stagnation, processus stationnaire) ceci peut également coïncider avec la constance des indicateurs absolus correspondants.

2) A la section 7.2 l'attitude des acheteurs était considérée comme homogène et seule l'attitude moyenne était décrite. Alternativement nous pouvons utiliser une hypothèse plus proche de la réalité. La population des acheteurs peut être répartie en sous-groupes et on peut supposer que l'attitude des acheteurs est uniforme au sein d'un sous-groupe donné, alors qu'elle diffère entre les groupes. Par exemple, le premier type d'acheteur pourra être moins patient que le second; il sera prêt à accepter davantage de substitutions forcées, mais il ne souhaitera pas attendre passivement. Cela veut donc dire  $\mu_1 > \mu_2$  et  $\sigma_1 < \sigma_2$ . Par la suite on peut prouver théoriquement que si la distribution des acheteurs par type d'attitude était inchangée, les propositions ci-dessus mentionnées concernant l'état normal resteraient valables.

3) Notre exemple introductif a présenté un modèle déterministe. Dans la réalité il serait plus correct de décrire l'attitude des acheteurs et des vendeurs par des variables aléatoires. Ces variables aléatoires ont des distributions de probabilité stables, représentant des attitudes inchangées.

Dans le cas d'une représentation stochastique l'état du marché est également décrit par des variables aléatoires. Dans ce cadre *l'état normal du marché peut être décrit par les distributions (et, en particulier, par les valeurs probables) des variables d'état principales.* Donc, par exemple, la durée de la queue,  $W(t)$  est une variable aléatoire pour chaque  $t$ . Sa valeur normale,  $W^*$ , est la valeur probable de cette variable aléatoire.

4) Dans notre exemple introductif, il y avait un seul vendeur sur le marché. La structure des marchés réels est souvent différente, avec plusieurs ou même un grand nombre de vendeurs présents sur le marché. Par conséquent, comme nous l'avons discuté au chapitre 4, une alternative pour l'acheteur dans le cas de la pénurie est la *recherche*. Il va d'un vendeur au suivant en essayant d'obtenir le produit. Une composante de son attitude est sa propension à la recherche. Et maintenant les variables d'état du marché sont complétées par la recherche effective (par exemple, la durée de la recherche, ou le nombre des acheteurs en train de chercher).

5) Dans notre exemple introductif, le taux d'offre est inchangé dans le temps. C'est exclusivement l'acheteur qui s'ajuste à la situation du marché, alors que le comportement des vendeurs est rigide. En réalité, l'offre peut, elle aussi, être régulée par un mécanisme de feedback, comme cela a déjà été mentionné aux chapitres 3 et 6.

6) Dans le modèle déterministe de l'exemple introductif il n'y a pas d'excédent dans l'état normal avec un taux d'offre permanent. Aussi longtemps qu'il y aura une queue, le vendeur pourra toujours vendre la totalité de son offre. Cependant, dans la réalité, les marchandises n'arrivent pas régulièrement en stock, et pour de courtes périodes il se peut même que la queue disparaisse. Au chapitre 6 nous avons déjà traité des décalages de temps entre l'arrivée des marchandises et leur transfert à l'acheteur, qui mènent à la formation d'un stock de produits transitoire. Dans la réalité ceci est une raison suffisante pour le phénomène mentionné à plusieurs reprises : sur une période longue considérée dans son ensemble, *l'excédent et la pénurie peuvent exister simultanément*. En de telles circonstances, une caractéristique importante de l'état du marché est la grandeur de l'excédent. A ces fins il est également utile d'employer un indicateur relatif : la proportion de l'excédent par rapport à l'ensemble des échanges. Et si un marché est décrit pour un grand groupe de produits, il est particulièrement important de ne pas utiliser seulement les indicateurs d'excédent agrégés, mais aussi quelques indicateurs désagrégés. Nous avons noté au chapitre précédent qu'alors que les stocks «gelés» de certains produits pouvaient s'accumuler, tous les stocks des autres produits pouvaient être vendus dans un bref délai, ceci en conséquence de la pénurie. Il ne serait pas correct de faire disparaître ces déviations par l'établissement d'une «moyenne».

Nous avons quelque peu avancé vers l'établissement de preuves strictes pour nos affirmations sur l'existence d'un état normal du marché, de sa stabilité, de mécanismes de régulation, etc, à l'aide de modèles théoriques moins restrictifs que l'exemple simple présenté à la section 7.2. Des résultats préliminaires ont été atteints surtout pour les éléments mentionnés aux paragraphes 2, 3 et 4 ; sur la répartition des acheteurs en sous-populations, sur la description stochastique, et la prise en considération de la recherche<sup>9</sup>. La recherche théorique doit continuer vers le développement de modèles comportant moins de restrictions, se trouvant plus près de la réalité.

Bien entendu, nos conjectures n'exigent pas seulement une vérification théorique abstraite, mais avant tout *des tests empiriques*. Des observations sporadiques et des données partielles semblent soutenir nos hypothèses. Il semble que les marchés partiels d'une économie de pénurie ont en fait un état normal à long terme caractéristique : la proportion habituelle de la substitution forcée, la durée typique de la queue et ainsi de suite. Comme nous l'avons déjà mentionné à plusieurs reprises, on peut observer en pratique des mécanismes de régulation qui ramènent d'une manière réitérée les marchés partiels à leur état normal, si ceux-ci en dévient. L'établissement de tests empiriques nous mène à des problèmes de *mesure* que nous allons discuter à la fin de ce chapitre.

## 7.6 Une interdépendance générale : l'économie de Leontief

Après avoir analysé le fonctionnement d'un marché partiel aux sections 7.2 à 7.5 nous nous préoccupons maintenant des interdépendances entre les marchés partiels. Nous examinons un système dans lequel il y a des produits  $m$  dont chacun peut être utilisé comme input pour d'autres produits. Les

9. Quelques-uns de ces résultats sont discutés à l'Appendice mathématique A.

processus réels sont dirigés par des mécanismes de régulation non exercés par les prix que nous avons traités aux chapitres précédents. Le système a-t-il un état normal? La question à laquelle nous cherchons une réponse est dans un certain sens reliée à la sphère des problèmes examinés par la théorie générale de l'équilibre. Dans ce chapitre nous allons, nous aussi, analyser l'état normal «général» — dans le sens où nous examinons l'interdépendance générale entre les producteurs individuels et les consommateurs des produits.

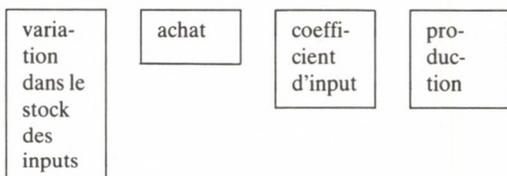
L'élaboration d'une théorie synthétique des systèmes économiques multi-acteurs, multi-produits, interdépendants et abstraits, avec un ajustement «quantitativiste» non exercé par les prix, en est à ses débuts. Le présent livre ne fait qu'esquisser une fraction des résultats théoriques déjà atteints<sup>10</sup>. Nous nous contenterons de donner une idée générale de l'approche du problème.

Nous commençons par un modèle extrêmement simplifié: une économie de Leontief<sup>11</sup>. Chaque produit ne peut être fabriqué que par une seule entreprise monopoleur et par une seule technologie possible. Une complémentarité rigide existe entre les inputs. Il n'y a pas de substitution de produits, ni volontaire, ni forcée. Je suis conscient du fait qu'ainsi on exclut une gamme considérable de problèmes de pénurie, mais on doit recourir à cette simplification rigoureuse afin de pouvoir progresser.

Le système est dynamique; le temps est une variable continue. Nous examinons les processus d'ajustement instantanés de la production et l'utilisation des inputs. Dans la description qui suivra l'argument de temps de chaque variable ne sera pas indiqué.

La sphère réelle, c'est-à-dire les relations d'input et output du système, sont décrites par deux équations de bilan. L'une est *l'équation de bilan pour le stock des inputs*<sup>12</sup>:

$$\dot{v}_{ij} = y_{ij} - a_{ij} x_j, \quad i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, m. \quad (7.2)$$



10. Aux sections 7.6 à 7.8 j'ai largement eu recours aux recherches commencées avec Béla Martos et continuées avec la participation d'András Simonovits et Zsuzsa Kapitány (voir Kornai-Martos, 1971, 1973; Kornai-Simonovits, 1975a, 1975b, 1977a). Les résultats des travaux de recherches sont résumés dans le recueil d'études coordonnées par Kornai-Martos (1979a, b). En ce point nous ne donnons qu'une esquisse de quelques idées développées dans le recueil.

Comme je l'avais souligné au chapitre 1, le recueil d'études ci-dessus mentionné et le présent livre sont des «produits conjoints» ou «mixtes». Le recueil est à maints égards un complément du présent livre.

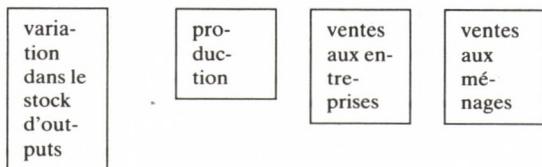
La toile de fond pour le modèle discuté à la section 7.6 est Kornai-Martos (1971, 1973); le reste du chapitre utilise également les autres travaux mentionnés ci-dessus.

11. Parmi la littérature traitant du modèle Leontief nous devons mentionner Leontief (1953, 1966, 1977), et Bródy (1964, 1969, 1970).

12. Le point au-dessus du symbole pour une variable indique la dérivée par rapport au temps.

L'autre est l'équation de bilan pour le stock des outputs :

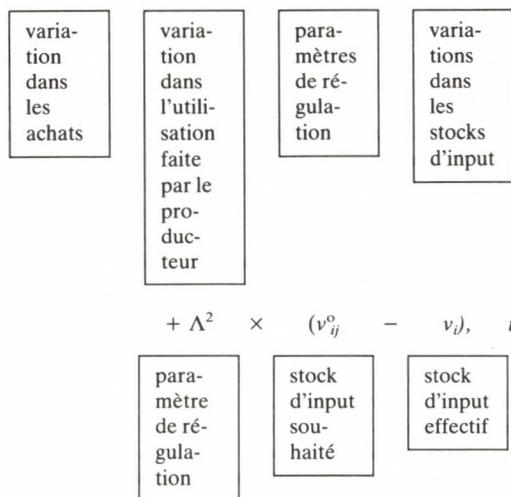
$$\dot{u}_i = x_i - \sum_{j=1}^m y_{ij} - g_{iv} \quad i = 1, \dots, m. \quad (7.3)$$



Bien que la partie I ne traite pas, en principe, le secteur des ménages, dans le présent modèle — représentant les interdépendances générales de tous les secteurs économiques — le secteur des ménages fait son apparition, tout au moins sous une forme agrégée. La demande des ménages est donnée d'une manière exogène.

La sphère de régulation, c'est-à-dire les mécanismes de régulation fonctionnant dans le système, sont eux aussi décrits par deux fonctions. L'une est la règle d'achat, qui pourrait également être appelée la fonction de demande :

$$\dot{y}_{ij} = a_{ij}\dot{x}_j - 2\Theta\Lambda \quad v_{ij}$$



Conformément à la règle, l'entreprise de production augmentera ses achats si (1) sa production a augmenté, (2) son stock d'inputs a diminué, et (3) son stock d'inputs effectif est tombé en-dessous du niveau souhaité<sup>13</sup>. Ce

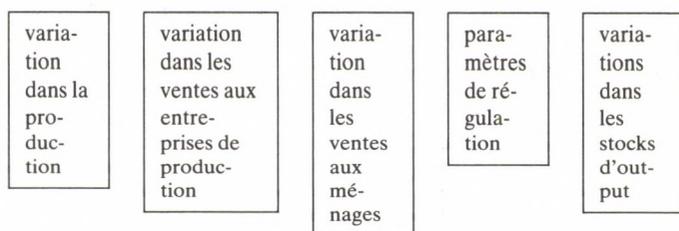
13. L'interprétation économique mentionnée ci-dessus, la grandeur exogène  $v_{ij}^0$  apparaissant dans la règle d'achat est cohérente avec ce que nous avons dit sur la demande de l'entreprise au chapitre 5, mais elle diffère de l'interprétation de la même grandeur indiquée dans l'étude de Kornai-Martos (1971, 1973).

sont des règles de comportement simples et raisonnables, révélées par l'attitude de tout directeur d'entreprise dans tout système économique. Et si les signaux de prix n'ont pas ou peu d'effets, le signal des stocks joue un rôle particulièrement important.

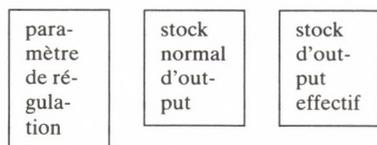
Même si la forme mathématique choisie est spécifique, le contenu général des relations signal-réaction est cohérent avec ce qui a été expliqué dans ce livre jusqu'ici (en particulier au chapitre 5) sur le comportement de l'entreprise en tant qu'acheteur, sur la formation de sa demande, sur les propriétés de sa fonction de demande, et sur ses achats.

L'autre fonction est la *règle de la production* qui pourrait aussi être appelée *la fonction d'offre*. Elle sera présentée en deux variantes; d'abord, sous la forme de (7.5), où la production réagit aux signaux de stocks; plus tard, sous une forme modifiée où l'arrière des commandes non satisfaites sert de signal:

$$\dot{x}_i = \sum_{j=1}^m \dot{y}_{ij} + \dot{g}_i - 2\Theta\Lambda \dot{u}_i$$



$$+ \Lambda^2 (u_i^* - u_i), \quad i = 1, \dots, m. \quad (7.5)$$



En vertu de la règle (7.5) l'entreprise augmentera sa production si (1) ses ventes aux autres entreprises de production et ménages ont augmenté, (2) son stock d'output a diminué, et (3) le stock d'output effectif est tombé en-dessous de son niveau normal. Comme nous l'avons indiqué plus haut en relation avec les achats, il s'agit de règles de comportement simples et raisonnables qui ont une portée générale, indépendamment du système social particulier. Et nous devons ajouter encore que si les signaux de prix ont une influence faible ou nulle, l'effet des signaux de stocks pourra toujours être très forte.

Quant à sa teneur générale, la régulation par les normes conformément à la forme (7.5) est cohérente avec ce qui a été dit dans ce livre jusqu'ici (en

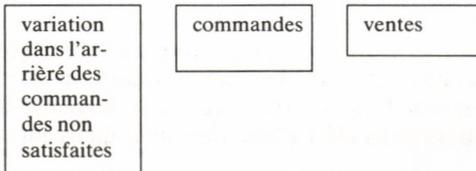
particulier aux chapitres 3 et 6) sur le comportement de l'entreprise en tant que vendeur, l'évolution de la production et de l'offre, sur les propriétés de sa fonction d'offre et sur ses ventes.

On peut prouver théoriquement<sup>14</sup> que le système décrit aux équations (7.2)-(7.5) est viable. Il est capable de se reproduire continuellement, tout en satisfaisant les demandes des ménages. Un état normal existe dans lequel les valeurs souhaitées et effectives des stocks d'input, et les valeurs normales et effectives des stocks d'output, coïncident. Il a un certain degré de stabilité; s'il s'écarte de l'état normal, son mécanisme de régulation est capable de le ramener à l'état normal.

La proposition formulée ci-dessus est également valable si ce ne sont pas des stocks d'outputs positifs, mais des «stocks d'outputs négatifs», donc un arriéré de commandes non satisfaites, qui apparaissent dans le feedback, en d'autres mots, si la règle de la production fondée sur des signaux de stocks (7.5) est remplacée par une règle fondée sur des signaux de commandes.

Pour être bref, on supposera que le secteur des ménages est l'acheteur ( $m+1$ ). L'équation d'équilibre pour l'arriéré des commandes non satisfaites sera alors :

$$k_{ij} = l_{ij} - y_{ij} \quad i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, m, m + 1. \quad (7.6)$$



En additionnant tous les acheteurs :

$$k_i = \sum_{j=1}^{m+1} k_{ij}, \quad i = 1, \dots, m. \quad (7.7)$$

Le signal de feedback dans la règle de production de l'entreprise  $i$  est simplement<sup>15</sup>

14. D'autres hypothèses complémentaires nécessaires pour prouver ces propositions sont données dans Kornai-Martos (1971, 1973).

15. Kornai-Martos (1971, 1973) prouvent la viabilité du système, ainsi que ses autres propriétés discutées plus haut pour le cas de la règle de production fondée sur les signaux de stocks (7.5). Kornai-Simonovits (1975b) décrivent des propriétés semblables pour un système apparenté, bien que quelque peu différent, avec des règles d'achat et de production spécifiées d'une manière un peu différente. Nous ne voulons pas imposer ici au lecteur une description des différences.

$$(k_i^* - k_i) \quad (7.8)$$

arriéré normal des comman- des non satisfaites
---

arriéré ef- fectif des comman- des non satisfaites
--

Bien que des preuves théoriques aient été développées pour les deux types de systèmes « purs » : soit le mécanisme de signaux de stocks, soit celui des signaux de commandes, nous supposons que leur validité peut aussi être étendue aux cas dits « mixtes » dans lesquels les deux types de signaux exercent leurs effets.

### 7.7 Durablement loin de l'équilibre walrasien

Maintenant nous avons devant nous un système, fût-ce sous forme d'esquisse, qui ressemble à une économie de pénurie réelle par deux traits fondamentalement importants : (1) *les acheteurs doivent attendre avant que leurs commandes puissent être satisfaites, et (2) la production et les achats réagissent exclusivement aux signaux « quantitatifs » non soumis aux prix (signaux de stocks et de commandes). Les producteurs et les consommateurs des différents produits peuvent être coordonnés entre eux même dans un tel système.* L'intensité normale de la pénurie peut se consolider, à travers l'arriéré normal des commandes non satisfaites. Et l'excédent normal peut aussi se consolider : il y a des stocks importants d'inputs par l'effet de la tendance à amasser, et de petits stocks d'outputs par l'effet d'une demande quasi insatiable.

Il peut en résulter *un état normal de la production et des échanges durablement éloigné de l'équilibre walrasien*, parce que la pénurie et l'excédent y ont été consolidés.

Je ne voudrais pas induire le lecteur en erreur quant à la maturité théorique des propositions indiquées ci-dessus. Les chapitres 2 à 6 du livre ont essayé de caractériser en détail le comportement de l'entreprise de production, ainsi que celui de l'entreprise acheteur et vendeur séparément, chacun fondamentalement sous une forme verbale. Aux sections 7.2 à 7.5, dans l'analyse de l'interaction des participants dans un modèle de marché partiel, les résultats ont été fondés dans une large mesure sur des propositions mathématiquement établies (complétées par quelques conjectures plus générales). Ceci a été fait sur la base de modèles bien plus « pauvres » que la description verbale des chapitres 2 à 6, avec une simplification considérable. Maintenant, à la section 7.6, la sphère de l'analyse est devenue encore plus large. En nous attachant aux interdépendances entre les produits  $m$ , et en nous référant aux résultats établis mathématiquement, nous avons dû faire retraite encore plus loin quant au « réalisme » du modèle (économie de Leontief, demande exogène des ménages, etc). J'estime que la famille de modèles esquissée ici pourrait être développée davantage, et que nos propositions pourraient être prouvées dans des conditions encore plus générales. Ce sera un objectif futur de recherche.

Parmi les nombreuses faiblesses du modèle développé à la section 7.6, une des plus sérieuses est la rigidité supposée des combinaisons d'inputs. Pourtant aux chapitres précédents nous avons souligné qu'une des clés permettant de comprendre la pénurie était l'étude de la substitution forcée. Ici nous nous bornons à espérer que, si nous avons réussi à prouver la possibilité d'une auto-reproduction continue de la «substitution forcée normale» dans le cadre d'une analyse *partielle*, nous réussirons aussi, tôt ou tard, à prouver la même chose pour un système interdépendant multi-acteurs et multi-produits. Des règles de comportement, analogues à celles qui avaient été traitées aux sections 3.3, 4.2 et 7.2 en rapport avec la substitution forcée, devraient également être incorporées aux modèles multi-produits.

A ce point de notre raisonnement, il semble opportun, à titre de détour, de présenter quelques remarques sur le concept d'«équilibre».

L'interprétation *large* de l'équilibre — selon l'usage général dans les sciences naturelles — est la suivante: il s'agit d'un état d'un système auquel celui-ci retourne en conséquence de ses propres régularités. Le système est en équilibre si les forces qui y sont en action s'opposent entre elles et se compensent les unes les autres. Ici l'équilibre est une catégorie descriptive. Elle laisse entièrement ouverte la question de savoir si cet équilibre du système, conçu dans le sens large, doit être considéré comme «bon» ou «mauvais» par qui que ce soit (qu'il s'agisse d'un observateur extérieur ou d'un participant au système). La forêt en tant que système de choses vivantes est en équilibre lorsque le loup dévore le lièvre; si cela ne se faisait pas, la bête de proie périrait et ainsi les proportions habituelles entre les différentes espèces d'animaux seraient dérangées. Cet événement fait partie de l'équilibre, bien que le lièvre le considère évidemment «mauvais». Des forces contraires agissent pour s'opposer aux actions de la bête de proie et assurer la proportion normale des lièvres dans la population animale. Ces forces comprennent les activités de défense et d'auto-protection des lièvres (par exemple, ils essayent de fuir le loup), et leur taux adéquat de multiplication. Un synonyme de l'équilibre au sens large — et c'est bien un synonyme exact et équivalent — est l'expression d'«état normal»<sup>16</sup>.

La catégorie de l'équilibre est applicable aux systèmes sociaux dans un sens similairement large. Ses conditions concrètes sont toujours spécifiques d'un système. Elles dépendent de l'état reproduit en permanence par les lois économiques générales et par les régularités intrinsèques spécifiques du système.

L'équilibre au sens large du terme (c'est-à-dire l'état normal) est aussi une catégorie *descriptive* dans les sciences sociales. Nous ne louons ni ne condamnons un système en affirmant qu'il est en équilibre, c'est-à-dire «normal». De plus, cette constatation n'implique pas que les membres du système en question, ou même la majorité d'entre eux, soient satisfaits du système. Un système social peut être en équilibre même si un grand nombre de ses citoyens sont mécontents — mais ils sont mécontents pour différentes raisons, et ainsi leurs actions ont des effets opposés. Un équilibre s'établit

---

16. Le terme «état normal» s'est répandu dans les sciences naturelles et dans la philosophie de la théorie générale des systèmes inspirée par les sciences naturelles (voir, par exemple, Koehler, 1938). Quant à l'interprétation de la notion d'«état normal» et ses traditions dans l'économie en remontant jusqu'à Marshall, voir Shackle (1972).

lorsque ces forces opposées agissent les unes contre les autres ; même si une tension interne persiste, un compromis durable se développe quant à la conduite effective.

Pour cette raison, si nous essayons de préciser, à l'égard de tel ou tel système social, s'il est capable d'être en équilibre, nous devons toujours examiner s'il existe des mécanismes de régulation internes ou des régularités sociales qui créent et reproduisent en permanence l'état normal en tant que trends ou tendances à long terme à des déviations et fluctuations. Ce n'est pas à partir de critères introduits de l'extérieur dans l'analyse par un observateur, mais sur la base de régularités internes spécifiques et des normes du système qu'il nous est possible de caractériser l'état normal d'un système particulier. Cela fait partie de l'état normal d'une société asiatique en stagnation depuis des siècles d'être en stagnation. Cela fait partie de l'état normal d'une économie de pénurie d'être en pénurie chronique.

Les systèmes sociaux réels n'ont pas un état normal spécifique unique ; on peut plutôt imaginer un ensemble d'états normaux. A ce point nous ne voulons pas définir exactement le concept d'état normal au-delà de ce qui a été énoncé, ou expliciter la relation de ce concept à des concepts analogues de la théorie mathématique des systèmes dynamiques (par exemple, aux divers types de stabilité). Ici nous souhaitons simplement rendre ce concept intuitivement clair. Cela revient à dire que la catégorie d'« état normal » est un terme collectif qui doit être précisé au cours de chaque application particulière, ou doit être défini précisément dans le cadre d'un modèle mathématique.

Un système se trouve dans un état de *non équilibre* lorsque transitoirement, par une fluctuation accidentelle, il dévie de sa propre tendance intertemporelle, de ses propres normes, c'est-à-dire de son propre équilibre entendu dans un sens large.

Cette interprétation large de l'équilibre n'est pas inconnue en économie. Par exemple, nous utilisons communément l'expression « équilibre de chômage keynésien ». On entend par là l'état de l'économie capitaliste analysé par Keynes, où le chômage de masse devient chronique<sup>17</sup>. Cependant, dans la théorie économique, ainsi que dans la vie économique quotidienne, une interprétation bien plus étroite du concept d'équilibre est largement adoptée. Selon cette interprétation l'économie — et au sein de l'économie, surtout le marché — est en équilibre lorsque l'offre satisfait la demande. Beaucoup appellent ceci un équilibre *walrasien*, bien que la terminologie ne doive pas être considérée comme généralement acceptée.

Restons-en d'abord au niveau de la théorie pure, c'est-à-dire des modèles. L'équilibre *walrasien* est alors *un cas spécial* de l'équilibre dans le sens large du mot ; nous connaissons les modèles dans lesquels l'état d'équilibre est un équilibre walrasien. Il y a cependant d'autres modèles théoriques dans lesquels apparaît un équilibre *non walrasien*. Ainsi par exemple, dans le monde des modèles traités au chapitre présent, l'état normal est évidemment non walrasien. Dans notre modèle de marché partiel la queue et la substitution

17. La catégorie d'équilibre est utilisée dans ce sens large dans les études de Benassy (1974, 1975) et Malinvaud (1972), analysant les états persistants des différents systèmes déviant de l'équilibre walrasien (chômage permanent, inflation contenue en permanence, etc).

forcée sont des traits de l'état normal; dans notre modèle multi-secteurs l'arriéré des commandes non satisfaites peut devenir une caractéristique permanente.

Si nous quittons le monde des modèles pour entrer dans la réalité, nous pouvons reconnaître qu'il n'existe pas de système économique à équilibre walrasien en tant qu'état normal. Chaque système — non seulement dans ses fluctuations instantanées, mais aussi dans sa moyenne intertemporelle — s'écarte du strict équilibre walrasien. ce point sera traité plus en détail au chapitre 8 et aux parties suivantes du livre. Toutefois, tout système existant est fortement caractérisé par la manière dont son état normal dévie de l'équilibre walrasien, dans quel sens et à quel degré.

Je crois que la terminologie que nous venons d'introduire est claire et sans équivoque. Mais nous n'escomptons pas que tout le monde l'accepte. La confusion terminologique semble presque inévitable parce que des usages différant à deux égards de ceux proposés ci-dessus sont profondément ancrés dans l'esprit de la plupart des économistes théoriciens et des hommes de la pratique.

Tout d'abord, beaucoup d'économistes identifient le concept *spécial*, étroit (équilibre walrasien) au concept *général*, large (équilibre dans le sens des sciences naturelles, équilibre spécifique du système, état normal).

Deuxièmement, nombreux sont ceux qui attachent un jugement de valeur au mot «équilibre». Si un système n'est pas en équilibre, il est «mauvais». Ceci est, bien entendu, en rapport avec le problème que nous avons d'abord mentionné. On considère évident que l'équilibre signifie l'équilibre walrasien, et tout état où l'offre ne satisfait pas la demande est désapprouvé.

Je n'aimerais pas être dogmatique outre mesure quant à cette terminologie. Je serais satisfait si les lecteurs de ce livre pouvaient suivre clairement ce que j'ai à dire, sans aucune confusion terminologique. Afin de faciliter les choses, le livre a utilisé et continuera à employer la terminologie suivante.

Je n'utiliserai pas l'expression «équilibre» dans le sens large du mot (bien que je la considère théoriquement correcte); à la place, j'écrirai toujours les mots «état normal».

Cependant, j'utiliserai l'expression «équilibre walrasien» dans son sens *étroit spécial*, et l'attribut «walrasien» sera toujours présent.

J'ai d'autant plus de raisons d'être prudent, que je dois reconnaître que mon livre *Anti-Equilibrium* était lui-même insuffisamment précis quant à son interprétation du mot «équilibre». D'une part, ce que j'ai dit au début de la discussion présente, à savoir qu'il existe un équilibre dans le sens large du terme, n'y était pas clairement indiqué. Le lecteur pouvait en retirer l'impression que je le niais. Mais le nier aurait été presque équivalent à rejeter l'idée qu'il existe dans chaque système des régularités intrinsèques profondément enracinées qui reproduisent constamment les propriétés essentielles du système.

D'autre part, personnellement je suis plus ou moins tombé dans l'erreur terminologique de confondre les interprétations large et étroite, générale et spéciale de l'équilibre. Ainsi, par exemple, je me suis référé à la pression et à la succion comme à des états d'un *déséquilibre permanent*, ce qui suggère

que le « véritable » équilibre est walrasien<sup>18</sup>. Maintenant, comme il découle de l'explication précédente et de l'esprit général du présent livre, je considère la pression ainsi que la succion comme des états normaux de l'économie, sous des conditions appropriées.

## 7.8 La régulation végétative

Et maintenant, après cette digression terminologique, retournons aux modèles esquissés à la section 7.6 et examinons leur structure de prise de décision et de flux d'information.

Dans une économie pure à signaux de stocks la régulation est décentralisée à deux égards différents. D'une part, chaque entreprise prend sa *décision* au sujet de la production comme des achats d'une manière indépendante, sans l'accord des autres entreprises. D'autre part, dans ses décisions elle utilise exclusivement des *informations* décentralisées. Voyons à nouveau les règles (7.4) et (7.5). L'entreprise ne réagit qu'aux signaux observables au sein de l'usine. Ces types d'information, qui sont disponibles même en l'absence de communication avec d'autres entreprises, comprennent la production de l'entreprise en question, ses ventes, et ses stocks d'inputs et d'outputs.

Dans le système à signaux de commandes la prise de décisions est également décentralisée. La situation est quelque peu différente pour l'information, parce que les flux des informations sont fondés sur la commande,  $l_{ij}$ , ce qui n'est rien d'autre que la *communication* entre deux décideurs. Dans le cas présent il s'agit de la communication *horizontale*: les entreprises passant des commandes, et celles qui les acceptent et les satisfont, sont au même niveau quant à leur statut juridique (bien que, comme nous l'avons vu, le vendeur soit le plus puissant dans une économie de pénurie). Il vaut la peine de remarquer qu'à ce point une espèce particulière de communication horizontale a lieu: le flux d'information est lié au flux physique des produits<sup>19</sup>. Les flux d'information sont décentralisés; les couples acheteur-vendeur établissent séparément des contacts d'information.

Les propositions théoriques fondées sur le modèle de la section 7.6 indiquent que, dans le cadre d'hypothèses simplificatrices spécifiques, *un système abstrait parfaitement décentralisé peut fonctionner sans signaux de prix*. Cela conduit à des conclusions générales de grande portée. Les théories des systèmes comparés opposent habituellement deux formations: la régulation décentralisée avec des signaux de prix et la régulation centralisée sans signaux de prix, mais avec des signaux «quantitativistes». Nous avons démontré qu'il existe encore une autre variante, la régulation décentralisée avec des signaux «quantitativistes» non exercés par les prix. Ceci apparaît non seulement dans la sphère des modèles abstraits, mais dans la réalité et, par conséquent, est empiriquement observable. La régulation «quantitati-

18. Cette erreur que j'avais commise jadis est partagée par les représentants de l'école Clower-Barro-Grassman, qui aiment donner à leurs résultats le nom de «théorie du déséquilibre». Pourtant, une désignation vraiment justifiée serait «théorie des équilibres non walrasiens».

19. Dans la réalité beaucoup d'autres types de communication ont lieu: non seulement entre le vendeur et l'acheteur comme dans le cas des commandes, mais aussi entre deux vendeurs (accord de cartel sur les prix, ou pour la division des marchés).

viste» décentralisée joue un rôle particulièrement important dans l'économie de pénurie contrainte par les ressources, mais elle existe également dans d'autres systèmes. Ce type de régulation est appelé régulation végétative\* des processus économiques, par analogie avec le rôle spécial joué par le système nerveux végétatif dans le fonctionnement des organismes plus élevés. *Les mécanismes végétatifs régulent l'ajustement le plus simple, élémentaire et trivial des processus économiques réels.*

Naturellement, leur rôle n'est pas exclusif; ils ne remplissent pas à eux seuls les fonctions de régulation. Mais conjointement avec d'autres mécanismes de régulation (soutenant ceux-ci ou au contraire en conflit avec eux), les mécanismes végétatifs jouent aussi un rôle très important.

Tout en soulignant que la régulation végétative se manifeste toujours, même sous la forme traditionnelle, fortement centralisée de la gestion économique du système socialiste, nous ne voulons pas lui attribuer un rôle plus grand que celui qu'elle joue dans la réalité. C'est un fait bien connu que dans la gestion économique socialiste traditionnelle, domine la régulation verticale multi-niveaux, impliquant la communication verticale. D'en haut viennent surtout des directives du plan, et d'en bas des suggestions, demandes et comptes-rendus d'exécution des directives. Nous allons faire quelques remarques complémentaires à ce tableau familier.

Certains des signaux arrivant au centre sont, comme nous l'avons mentionné aux chapitres 3 et 5, très étroitement liés à ceux qui circulent dans la régulation végétative. «La queue est devenue inhabituellement, insupportablement longue»... — voici un signal qui tôt ou tard causera une réaction de la part des planificateurs centraux. Et inversement, ils réagiront par une réaffectation appropriée aux rapports indiquant que dans tel ou tel endroit des excédents, des stocks ou des capacités inutilisées se sont accumulés.

La majorité des informations allant vers le bas et vers le haut comprend des signaux «quantitativistes». Il faut bien le souligner, d'autant plus que la pratique du système de gestion économique socialiste traditionnel diffère à plusieurs égards de la littérature théorique y relative précisément sur ce point. Les modèles de régulation multi-niveaux décrivent habituellement un échange vertical des informations, dans lequel les informations «quantitativistes» circulent dans une direction, et les informations de prix dans l'autre<sup>20</sup>. Ce type spécial de «dualité» existe dans la réalité, mais seulement dans une sphère plutôt étroite.

Il n'y a pas de séparation nette entre les flux verticaux et horizontaux d'information. Les directives du plan central sont souvent émises sous une forme relativement agrégée, laissant la désagrégation aux négociations directes entre l'acheteur et le vendeur. Dans d'autres cas les directives centrales ne font que sanctionner les accords précédents conclus par les parties.

---

\* Le terme de *régulation autonome* est parfois utilisé dans la littérature pour désigner ce concept. Cependant dans le présent livre nous éviterons la confusion en adhérant à l'expression introduite dans le texte.

20. Ici nous pensons aux études sur l'interprétation économique des algorithmes dits de décomposition, interprétant ceux-ci non seulement comme des procédures de calcul, mais aussi comme des modèles *descriptifs* de la régulation multi-niveaux. Voir, entre autres, Kornai-Lipták (1962, 1965), Kornai (1973, 1975a), Malinvaud (1967), et Heal (1973).

Dans le système de gestion économique hongrois postérieur aux réformes les flux verticaux d'information ont beaucoup diminué (bien qu'ils n'aient nullement cessé d'exister). En même temps, l'effet des signaux de prix est resté plutôt faible dans le secteur des entreprises — comme cela est noté dans la partie II du livre. C'est précisément pour cette raison que le rôle de la régulation végétative a augmenté.

### 7.9 L'agrégation et «la condensation» des indicateurs de pénurie et d'excédent du marché

Tout comme pour les sujets traités jusqu'ici dans ce livre, nous faisons de nouveau quelques remarques sur les problèmes d'observation et de mesure. J'aimerais cependant éviter de me répéter. Les sections 2.10 et 2.11 ont discuté en détail les indicateurs décrivant la pénurie et l'excédent dans la *production*. La section 18.7 discutera les indicateurs propres à mesurer la pénurie dans les échanges *entre les entreprises et les ménages*. Les points de vue méthodologiques qu'on trouve à ces deux points du livre sont aussi applicables *mutatis mutandis*, pour la mesure de la pénurie et de l'excédent dans la sphère discutée au chapitre présent, à savoir dans les échanges entre les entreprises.

Supposons que nous ayons un certain nombre d'indicateurs  $z$  et  $q$  qui décrivent les phénomènes de pénurie sur chaque marché partiel inter-entreprises (demande initiale insatiable, substitution forcée, longueur des queues, recherche, etc), ainsi que l'excédent (vitesse de rotation des stocks, distribution des stocks gelés, capacités de service non utilisées, etc). Mais l'immense volume des données partielles ne pourrait pas être assimilé directement, soit pour la préparation des décisions de politique économique pratique, soit pour l'analyse scientifique. Les données doivent être «condensées» d'une certaine manière, mais avant de soumettre des recommandations, je voudrais critiquer les formes de «condensation» que je considère comme erronées.

L'état de l'économie de pénurie ne peut pas être décrit sommairement par la catégorie de «demande excédentaire agrégée». Ceux qui appliquent mécaniquement l'appareil conceptuel néoclassique et keynésien pour la description de l'économie socialiste utilisent le plus souvent ce concept<sup>21</sup>. Or cette catégorie n'est pas applicable pour l'analyse d'un système dans lequel (a) les phénomènes de pénurie sont *chroniques* et le comportement des participants au système s'est ajusté en permanence à la pénurie et (b) le rôle de la monnaie est passif dans une part considérable de l'économie. Naturellement, je ne suis pas contre toutes les formes d'agrégation, comme il est évident de ce qui précède; et j'y reviendrai bientôt. Je ne fais que rejeter l'agrégation erronée, et il est recommandé d'éviter les erreurs suivantes.

Les achats effectués conformément à la demande initiale ne devraient pas être ajoutés aux achats fondés sur la substitution forcée. Les dépenses totales de l'acheteur obtenues de cette manière ne devraient aucunement être identifiées à la «demande agrégée». Il est totalement erroné de croire que si la différence entre le revenu total et les dépenses totales, c'est-à-dire l'épargne totale, ne témoigne pas d'une croissance rapide, cela prouve que la demande

21. Voir par exemple Barro-Grossman (1971, 1974), Portes-Winter (1977a, 1977b, 1978) et Howard (1976).

agrégée a été satisfaite. Il n'en est rien. Cela indique seulement que les titulaires de revenus ont dépensé leur argent. Il se peut qu'une partie considérable de leur demande *initiale* n'a pas été satisfaite du tout, et que la monnaie destinée à certains achats a été absorbée par une substitution forcée ou d'autres dépenses non envisagées. Distinguer entre les achats effectués conformément à la demande initiale et ceux qui en dévient est sans doute difficile, et ne peut se faire avec précision. Mais même les estimations les plus grossières ou des observations indirectes soutenant une telle distinction valent bien plus qu'une agrégation de postes ayant un contenu totalement différent. C'est là une des erreurs fondamentales de l'école Clower-Barro-Grossman dans son analyse de l'économie socialiste.

La pénurie et l'excédent ne doivent pas être mis en balance. La pénurie dans une sphère n'est pas compensée par l'excédent dans une autre sphère. La «demande excédentaire» sur un marché partiel et l'«offre excédentaire» sur un autre marché ne se «soldent» pas. La même chose est vraie dans un sens dynamique. Des capacités ferroviaires non exploitées au printemps et un engorgement en automne ne permettent pas d'affirmer que l'utilisation était correcte «en moyenne». Les phénomènes de pénurie et d'excédent doivent être enregistrés séparément.

La «demande excédentaire agrégée» est un indicateur *cardinal* exprimant le «volume» de la pénurie en tant que grandeur absolue. Même si cela était impossible à déterminer, ne pourrions-nous au moins trouver une fonction indicateur de type *ordinal* en tant qu'expression générale de la pénurie? Mathématiquement il ne serait pas particulièrement difficile de spécifier une *fonction-indicateur*  $Z$ :

$$Z = f(z_A, z_2, \dots), \quad (7.9)$$

où  $Z$  augmente de façon monotone dans chaque argument. Cela revient à dire que si l'intensité de la pénurie augmente en n'importe quelle dimension, mesurée par un indicateur quel qu'il soit, alors que la valeur des autres indicateurs reste inchangée, l'indicateur composé  $Z$  indiquerait aussi une intensité générale croissante de la pénurie. Le problème exige des recherches ultérieures.

Pour le moment, reconnaissons que la pénurie et l'excédent sont des catégories vectorielles. La «condensation», c'est-à-dire une étude compacte d'un grand nombre d'indicateurs, peut être effectuée dans les limites habituelles et admissibles dans une analyse vectorielle.

1) La procédure la plus simple consiste à sélectionner un sous-ensemble partiel de plusieurs milliers d'indicateurs potentiels pour représenter la multitude.

2) On peut procéder à l'agrégation de tel ou tel indicateur ou au calcul de moyennes pour certains groupes de produits (par exemple, le taux de substitution forcée pour tous les matériaux de construction). Afin qu'un degré relativement élevé d'agrégation ne dissimule pas des pénuries éventuellement très préoccupantes dans des secteurs limités, il faudra le compléter par des indicateurs désagrégés représentatifs.

3) On peut essayer l'application d'un *critère de dominance*. Par exemple, une comparaison peut être faite entre longue périodes  $(t_1, t_2)$  et  $(t_2, t_3)$  pour voir si les conditions suivantes sont vérifiées:

$$z_{ij}^*(t_1, t_2) \geq z_{ij}^*(t_2, t_3), \text{ pour chaque produit } i \text{ et indicateur } j, \quad (7.10)$$

c'est-à-dire : la moyenne intertemporelle de l'intensité de la pénurie n'a pas augmenté pour un seul produit, mesurée par n'importe lequel des indicateurs, et

$$z_{ij}^*(t_1, t_2) > z_{ij}^*(t_2, t_3), \text{ pour au moins un } i \text{ et } j \quad (7.11)$$

c'est-à-dire : la moyenne intertemporelle de l'intensité de la pénurie a incontestablement diminué pour au moins un produit, mesuré par un indicateur. Dans ce cas le vecteur  $z^*$  de la période ultérieure domine strictement le vecteur représentant la période précédente. Nous pouvons alors en toute certitude faire une constatation sommaire pour tous les produits et toute la production de l'économie : l'intensité de la pénurie a diminué. Et bien entendu, une telle constatation peut être faite d'une manière particulièrement sûre si la condition (7.11) est fortement satisfaite : l'intensité de la pénurie a diminué non seulement pour un seul produit, mais pour plusieurs, ceux-ci étant mesurés non seulement par un indicateur unique, mais par plusieurs d'entre eux ; et, qui plus est, non pas avec un écart de 1 ou 2 pour cent, ce qui pourrait correspondre à des erreurs de mesure, mais à un large degré, éliminant tous les doutes quant à un changement effectif dans la situation de pénurie.

A des fins pratiques il n'est pas important d'insister rigidement sur une vérification stricte de la première condition (7.10) du critère de dominance. Si l'intensité de la pénurie a augmenté pour relativement peu de produits, mesurée peut-être par un ou deux indicateurs seulement, et dans une mesure insignifiante, alors qu'elle a vigoureusement diminué pour quelques autres indicateurs, nous pouvons encore toujours affirmer que le critère de dominance se manifeste *approximativement*. Mais ce «relâchement» doit être traité avec prudence. Ce serait plutôt une reconnaissance raisonnable des incertitudes et inexactitudes de la mesure. Une croissance de 1 ou 2 pour cent dans l'intensité pourrait être expliquée par de telles inexactitudes, de sorte qu'on hésiterait à refuser d'appliquer le critère de la dominance pour cette raison. Mais nous ne devons pas aller plus loin, sinon nous retournerions à la difficulté théorique mentionnée plus haut en rapport avec la fonction-indicateur composite (7.9).

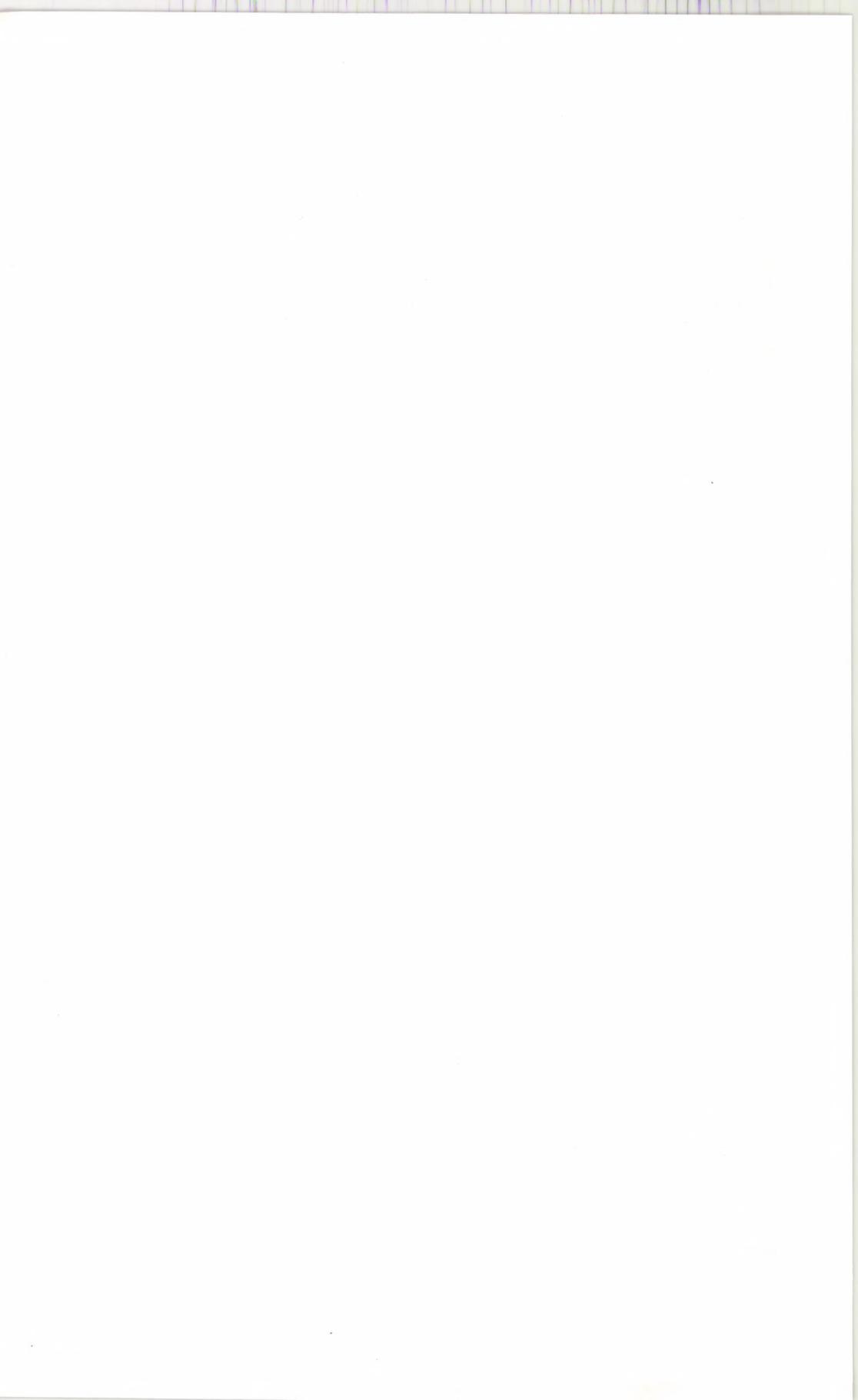
4) Il faut s'attendre à ce que le critère de dominance ne soit vérifié que relativement rarement (fût-ce strictement ou d'une manière approximative) pour l'ensemble du vecteur. D'autre part, il peut s'avérer que ces critères soient appliqués à une partie définie — clairement définie par leur contenu économique — des vecteurs  $z$  et  $q$ . Comme nous l'avons dit, on peut certainement affirmer ce qui suit sur l'économie hongroise. En comparant la période 1949-1953 de croissance tendue, et la période 1968-1972 postérieure aux réformes, on trouve que l'intensité de pénurie a clairement diminué sur le marché et dans la production des biens de production alors qu'elle a sensiblement augmenté sur le marché de la main-d'œuvre. On pourrait démontrer séparément pour chaque sphère comment se manifeste le critère de domi-

nance (tout au moins approximativement) avec l'inégalité dans la direction correspondante<sup>22</sup>.

Ceci nous mène à un point où nous pouvons avancer dans l'analyse de l'agrégation et de la «condensation» fondée sur les vecteurs  $z$  et  $q$ . D'habitude on ne peut couvrir l'ensemble des marchés et de la production par des affirmations tout à fait complètes. Nous devons approfondir la question au moins d'un degré et diverser l'ensemble en parties. Ces parties peuvent être caractérisées par le fait que leurs états normaux sont restés inchangés ou ont connu des déplacements à long terme. Elles peuvent également être décrites par l'écart entre la situation instantanée et l'état normal, et par la stabilité volatile ou relative de leurs états effectifs.

---

22. Dans la presse hongroise ou dans des discours de politique économique et des décisions rendues publiques la phrase suivante est souvent citée: «La situation d'équilibre dans tel domaine de l'économie nationale s'est améliorée (ou détériorée)». Le mode d'expression est quelque peu étrange, mais ceux qui connaissent ce langage comprennent bien son sens. Dans notre terminologie cela veut dire que l'intensité de la pénurie a diminué (ou a augmenté) dans le domaine en question, et ceci dans le sens de domination que nous venons d'expliquer, strictement ou au moins approximativement. L'usage de ce jargon technique indique que non seulement la théorie, mais aussi la pratique exigent des *échelles* pour la mesure de l'intensité de la pénurie, et une «condensation» appropriée assistant une description sommaire de la situation de pénurie.



## LES FRICTIONS DE L'AJUSTEMENT

### 8.1 Introduction

Au chapitre 7 nous avons changé en une certaine mesure de «genre»: la description des phénomènes est devenue plus abstraite par rapport au niveau d'abstraction des chapitres 2 à 6. Nous faisons maintenant quelques pas de plus dans la même direction. Puisque nous souhaitons analyser les frictions d'ajustement à un niveau théorique, mais sans que la discussion devienne trop compliquée, nous devons faire encore quelques hypothèses simplificatrices extrêmement poussées<sup>1</sup>. Nous allons exécuter quelques expérimentations, comme si c'était dans des «conditions de laboratoires».

A cette étape nous n'allons pas définir le concept de friction. Aux sections 8.2 à 8.6 nous présentons quelques exemples à travers lesquels le sens de ce concept important pourra évoluer progressivement. Une discussion générale et un résumé suivront à la fin de ce chapitre.

La plupart de ce que nous avons à dire dans ce chapitre n'est pas *spécifique d'un système*, mais est également valable pour tout système. C'est seulement vers la fin du chapitre que nous allons discuter des questions concernées par la friction présente dans le système contraint par les ressources.

En ce qui concerne les aspects *temporels* de l'analyse, nous allons discuter des analyses *statiques comparatives* aux sections 8.2 à 8.4, la section 8.5 traitant l'ajustement *instantané* de l'acheteur et la section 8.6 les processus d'ajustement *à court terme*.

Aux sections 8.2 à 8.6 nous considérons les événements élémentaires *au niveau infra-micro-économique*, et aux sections terminales du chapitre, nous développons certaines propositions sur l'ensemble du système.

---

1. Il n'y aurait pas d'obstacle à développer davantage les modèles de ce chapitre afin d'en écarter un certain nombre d'hypothèses restrictives. Cependant, les problèmes deviendraient bien plus compliqués du point de vue mathématique. A ce point ce n'est pas la peine de le faire. Pour nous «échauffer» et comme première prise de contact avec les problèmes, présentons ces modèles extrêmement simplifiés qui nous semblent adéquats.

## 8.2 Les relations entre les stocks et la substitution forcée

Dans les chapitres précédents nous avons déjà souligné à plusieurs reprises que la pénurie et l'excédent peuvent coexister, et de plus, qu'il y a aussi *des relations causales* entre les deux groupes de phénomènes. Voyons un exemple de ces relations à l'aide d'un modèle.

Nous examinons un marché sur lequel un seul groupe de produits est commercialisé. Il y a  $m$  produits individuels appartenant au groupe, avec certaines différences de qualité entre eux, mais ils sont substituables. Dans notre exemple standard, admettons que c'est le groupe de produits comprenant des aciers des qualités 9, 10 et 11. Il y a un vendeur (un monopoleur, ou un agrégat de vendeurs) et un acheteur (similairement un monopsonneur, ou un agrégat d'acheteurs). Nous n'observons qu'un seul acte d'achat et l'observation est statique. La notation suivante sera utilisée :

$$d_1, \dots, d_m = \text{demande initiale} \quad \sum_{i=1}^m d_i = D = \text{demande initiale totale}^2;$$

$$s_1, \dots, s_m = \text{offre}; \quad \sum_{i=1}^m s_i = S = \text{offre totale},$$

$$y_1, \dots, y_m = \text{achats et ventes effectifs}; \quad \sum_{i=1}^m y_i = Y = \text{échanges totaux}.$$

Si l'acheteur ne trouve pas le produit correspondant à sa demande initiale, il sera prêt à accepter une substitution forcée au sein du même groupe de produits.

Le vendeur connaît exactement  $D$ , la demande initiale totale, et il sait aussi que l'acheteur est prêt à accepter n'importe quelle substitution forcée<sup>3</sup>. D'autre part, il n'a aucune information sur la composition de la demande initiale. Il applique *la règle de formation de stocks* suivante :

$$s_i = (1+\lambda) D/m, \quad \lambda \geq 0, \quad i = 1, \dots, m. \quad (8.1)$$

Voici la logique de la règle. Puisque le vendeur ne sait rien sur la composition de la demande initiale, tous les produits  $m$  seront représentés en parts égales dans son offre totale. Il veut garantir la satisfaction de la demande totale, pour cette raison la limite inférieure du *facteur de stocks*  $(1+\lambda)$  est 1. Si le paramètre de stock  $\lambda$  est positif, un *stock tampon* sera aussi formé, en plus du stock minimum,  $S = D$ . Il y a déjà là de quoi satisfaire, en partie ou entièrement, quelques composantes de la demande initiale, même si la part de celles-ci n'est pas la même pour tous les produits. Le paramètre de stock,  $\lambda$ , est la variable de décision du vendeur. Dans notre exemple introductif, c'est *un indicateur de l'excédent*; plus grand sera  $\lambda$ , plus grand sera l'excédent sur le marché.

2. L'agrégation peut être faite en unités physiques de mesure ou à des prix fixes.

3. Nous supposons que  $S \geq D$ .

Passons maintenant à l'état de l'acheteur : à son succès ou son échec sur le marché. L'achat fondé sur la demande initiale est noté  $y^{(d)}$  :

$$y_i^{(d)} = \begin{cases} d_i, & \text{si } d_i \leq s_i \\ s_i, & \text{si } d_i > s_i. \end{cases} \quad (8.2)$$

L'acheteur essaye de satisfaire sa demande initiale. Il va jusqu'à la limite initiale ou de l'offre. La partie de sa demande initiale encore non satisfaite, il la couvre par une substitution forcée :

$$Y^{(FS)} = D - \sum_{i=1}^m y_i^{(d)}. \quad (8.3)$$

Notons le taux de substitution forcée par  $\eta$  :

$$\eta = Y^{(FS)} / Y, \quad Y = D \quad (8.4)$$

La valeur de l'indicateur  $\eta$  est 0 s'il n'y a pas eu de substitution forcée ; elle est de 1 si les achats ont tous été réalisés par une substitution forcée (lorsque la règle (8.1) est vérifiée,  $\eta$  ne peut pas atteindre la valeur de 1, mais pourra être tout au plus  $(1-1/m)$ ).

Puisque nous ne connaissons pas la composition de la demande initiale de l'acheteur, nous ne pouvons pas déterminer exactement la valeur  $\eta$ . Nous pouvons néanmoins prévoir une limite supérieure. Nous pouvons déterminer le taux de substitution forcée que l'acheteur ne dépassera pas, même dans les cas les plus pessimistes de déviations entre la composition de la demande et celle de l'offre. Appelons-le *la valeur maximum* du taux de substitution forcée, notée par  $\hat{\eta}$  :

$$\eta(d, s) \leq \hat{\eta} \quad \text{pour n'importe quel } d, S, D \leq S. \quad (8.5)$$

La valeur maximum du taux de substitution forcée<sup>4</sup> apparaît dans notre modèle comme un indicateur de *pénurie*. Bien que, d'après ce qui a été dit aux chapitres précédents, l'intensité de la pénurie doive en fait être décrite par un vecteur, un ensemble de plusieurs indicateurs, nous allons toutefois, pour simplifier, en utiliser ici un seul. De plus, cet indicateur unique  $\hat{\eta}$  n'indique la grandeur de la pénurie que d'une manière indirecte. Ce qu'il indique n'est pas seulement le taux effectif *ex post* de la substitution forcée (Celui-ci pourrait être donné par l'observation de  $\eta(t)$  et par le calcul de sa moyenne intertemporelle). L'indicateur  $\hat{\eta}$  donne une information *ex ante* sur le taux «le plus pessimiste» qui ne sera certainement pas dépassé par le taux effectif de substitution forcée (dans un cas plus favorable, le taux de substitution forcée effective pourra être inférieur à cette proportion pessimiste : mais c'est là une autre affaire).

La relation entre l'indicateur d'excédent  $\lambda$  et l'indicateur de pénurie  $\eta$  est présentée à la figure 8.1. La proposition suivante peut être avancée :

4.  $\hat{\eta}$  est la plus petite des limites supérieures de  $\eta(d, s)$ .

$$\text{Si } \lambda = 0, \text{ alors } \hat{\eta} = 1 - 1/m. \quad (8.6)$$

Supposons que la demande initiale totale soit concentrée sur un seul produit. Dans ce cas, une fraction  $1/m$  de la demande pourra être satisfaite conformément aux intentions initiales; le reste devra être couvert par la substitution forcée. Plus grand sera le nombre des produits,  $m$ , plus ce cas extrême se rapprochera de 1, c'est-à-dire du cas où l'ensemble des achats est fondé sur la substitution forcée. Maintenant considérons l'autre cas extrême :

$$\text{Si } \lambda = m-1, \text{ alors } \hat{\eta} = 0. \quad (8.7)$$

Il va de soi que si le vendeur veut garder autant de stocks de chaque produit que la quantité totale de la demande initiale, le vecteur de la demande initiale  $d_1, d_2, \dots, d_m$  pourra toujours être satisfait, même si la demande initiale est concentrée sur un seul produit. Il serait inutile de maintenir davantage de stocks, ainsi nous ne devons pas nous occuper du cas  $\lambda > m-1$ .

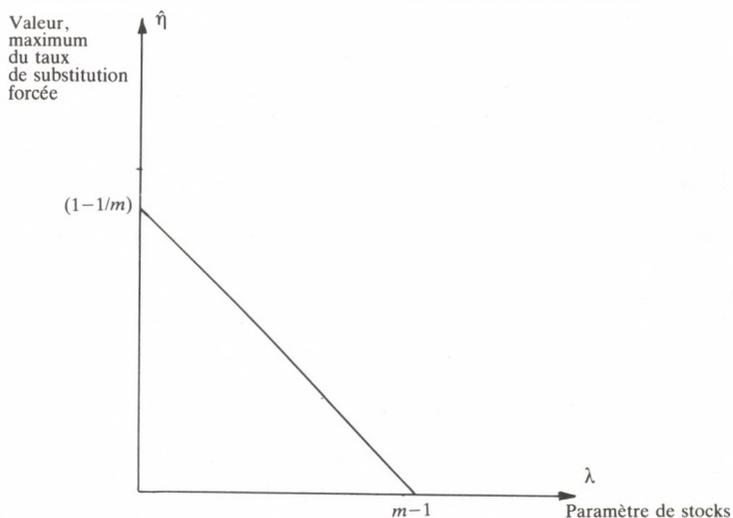


Figure 8.1. Relation entre le taux de substitution forcée et le volume du stock du vendeur.

Si  $0 < \lambda < m-1$ , la valeur maximum du taux de substitution forcée sera une ligne droite entre les deux points extrêmes.

Par conséquent, nous pouvons conclure que *l'intensité de la pénurie est une fonction décroissante de l'excédent productif*. Dans notre exemple, la nature de cette dépendance est simple, l'indicateur de pénurie  $\hat{\eta}$  étant une fonction linéaire décroissante de l'indicateur d'excédent  $\lambda$ . Naturellement, cette forme mathématique n'est valable que sous certaines conditions: cela n'a cependant aucune importance particulière. Ce qui compte vraiment, c'est le contenu économique de ce que nous avons à dire: la relation négative entre l'excédent et la pénurie. Ceci est vérifié par d'innombrables observations empiriques. Il est évident pour chaque acheteur que si le vendeur a un stock d'un assortiment plus grand et d'un volume plus élevé, il aura plus de chance d'obtenir ce qu'il cherche. Si, dans le cas de plusieurs vendeurs, chacun a un

stock plus grand, ou, dans le cas de services, les capacités de réserve sont plus grandes, il y aura une plus grande probabilité pour que chaque acheteur particulier puisse éviter la substitution forcée, la recherche, la queue ou l'ajournement de l'achat.

Dans notre exemple chaque politique de stocks  $\lambda \leq m-1$  mène exclusivement à un excédent *productif*, puisque chaque poste du stock a une chance d'être acheté. Cela ne signifie cependant pas — comme nous l'avons expliqué en introduisant le concept d'«excédent productif» contre l'«excédent non productif» — une approbation inconditionnelle de la politique de stocks. L'excédent ainsi amassé est-il «bon» ou «mauvais»? La réponse dépend du jugement de valeur sur l'importance attribuée à la satisfaction de l'acheteur. Supposons que le vendeur accumule le stock raisonnable le plus élevé, c'est-à-dire  $\lambda = m-1$ . Un excédent important en résulte, puisque l'acheteur n'achète qu'une fraction de l'offre disponible. Comment devons-nous évaluer les dimensions de cet excédent? Si nous considérons comme important que l'acheteur ne soit jamais déçu, l'excédent tout entier pourra être considéré comme une *réserve*. Dans le cadre du modèle présent (manque total d'informations différenciées), chaque élément du stock a une chance d'être acheté. Si, à l'opposé, peu nous importe que l'acheteur n'obtienne pour ainsi dire rien conformément à sa demande initiale, la majorité de l'excédent en question doit être considérée comme *superflue*.

On peut soulever une objection contre ce raisonnement en affirmant que la question ne se pose pas aussi nettement dans la réalité. Nous avons supposé ici que le vendeur n'a aucune idée de la composition probable de la demande, bien qu'habituellement il puisse faire des prévisions raisonnables. Cela est vrai, mais pour une analyse plus poussée, la forme extrême du modèle pourra être très utile. Qu'il y ait ou non des prévisions fiables quant à la demande probable de l'acheteur, l'importance de la satisfaction ou de la déception de l'acheteur continue à être une composante du problème de décision. Dans quelle mesure est-ce important pour le vendeur — ou bien pour la société?

Bien entendu, nous n'avons pas l'intention d'éviter l'étude des prévisions de demande, et nous allons donc passer à l'examen de cette question.

### 8.3 L'erreur de prévision du vendeur

A la section 8.2 nous avons supposé que le vendeur ne savait rien de la composition de la demande initiale de l'acheteur. Dans la réalité, bien sûr, il aura déjà accumulé un ensemble d'expériences en observant le comportement passé de l'acheteur, et il aura utilisé ces informations en formant son offre<sup>5</sup>.

---

5. L'analyse faite aux sections 8.3 et 8.4 est fondée sur les recherches réalisées avec András Simonovits. Ici, aux deux sections suivantes, nous n'exposons que les idées les plus importantes, à l'aide des modèles les plus simples possibles (et pour cette raison plutôt spéciaux). Nous n'avons même pas essayé de détailler chaque hypothèse. Un compte-rendu plus complet se trouve à l'Appendice mathématique B où nous présentons et analysons deux modèles de caractère plus général; les modèles des sections 8.3 et 8.4 sont des cas particuliers de ces modèles plus généraux. De même, l'Appendice mathématique B contient les preuves mathématiques de toutes les propositions.

Les mêmes problèmes sont examinés dans l'étude de Kornai-Simonovits (1977b) à l'aide d'autres types de modèles (par exemple, modèles dynamiques, processus d'apprentissage).

Notons  $(d_1^{\text{prev}}, \dots, d_m^{\text{prev}})$  la *prévision de la demande initiale* par le vendeur. Comme pour le modèle de la section 8.2, le vendeur connaît ici aussi la demande initiale totale de l'acheteur et lui ajuste sa prévision.

$$\sum_{i=1}^m d_i^{\text{prev}} = D. \quad (8.8)$$

Le vendeur escompte qu'il y aura une demande initiale pour chaque produit :

$$d_i \geq \delta > 0, \text{ pour tout } i. \quad (8.9)$$

Naturellement, la prévision pourra être erronée ; elle pourra être différente de la demande initiale effective de l'acheteur :

$$\varepsilon_i = \begin{cases} d_i - d_i^{\text{prev}} & \text{si } d_i^{\text{prev}} < d_i; & \text{sous-estimation} \\ 0, & \text{si } d_i^{\text{prev}} \geq d_i; & \text{prévision correcte, ou surestimation} \end{cases} \quad (8.10)$$

La variable  $\varepsilon_i$  mesure la *sous-estimation*.

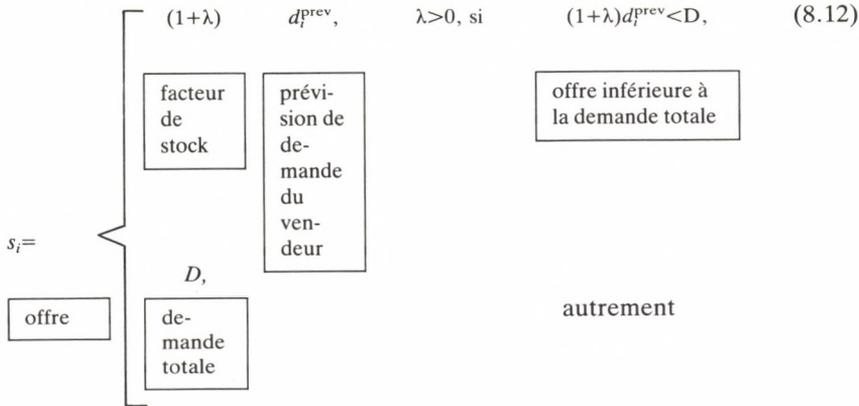
Le total des erreurs de sous-estimation du vendeur est noté  $\varepsilon$ . C'est un indicateur de l'erreur de prévision<sup>6</sup>.

$$\varepsilon = \sum_{i=1}^m \varepsilon_i. \quad (8.11)$$

S'il n'y a pas de différence, pour aucune composante, entre la demande initiale effective et la prévision du vendeur, alors  $\varepsilon = 0$ . La valeur maximum de l'indicateur de prévision d'erreur du vendeur est  $\varepsilon^{\text{max}} = D - \delta$ . Ceci se produit lorsque la demande initiale totale de l'acheteur est dirigée vers un produit privilégié, si la prévision du vendeur ne l'avait envisagé que pour une valeur minimum  $\delta$ .

Dans ce modèle modifié le vendeur applique la règle de la formation de stocks d'une manière quelque peu différente de la formule (8.1) :

6. Quant aux hypothèses servant de base à la formation de l'indicateur  $\varepsilon$ , voir la section B.1.

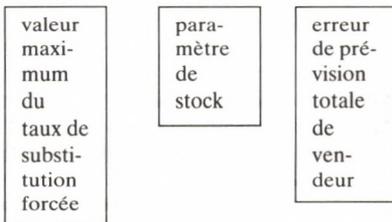


Voici la logique de la règle. Le point de départ du vendeur n'est pas celui de la section 8.1; alors, ne sachant rien de la composition de la demande, il laissait chaque produit occuper une part égale dans le stock. Maintenant son point de départ se trouve dans sa propre prévision concernant la composition de la demande. Ceci pourra cependant être « multiplié » par le facteur de stock  $(1+\lambda)$ . S'il n'a pas entièrement confiance en sa propre prévision, il pourra souhaiter mettre les certitudes de son côté, et accumuler des offres additionnelles, ainsi  $\lambda > 0$ .

En formulant la formule (8.12) nous avons fait un effort pour décrire la règle « pifométrique » la plus simple possible. La règle, en fait, offre une assurance superfétatoire. On peut démontrer que dans le cas de l'application d'une règle plus compliquée un stock plus petit pourra être suffisant pour satisfaire la demande avec la même sécurité.

Dans de telles circonstances la valeur maximum de la substitution forcée n'est pas une fonction d'une variable comme à la section 8.2, mais celle de deux variables :

$$\hat{\eta} = \phi(\lambda, \epsilon). \quad (8.13)$$



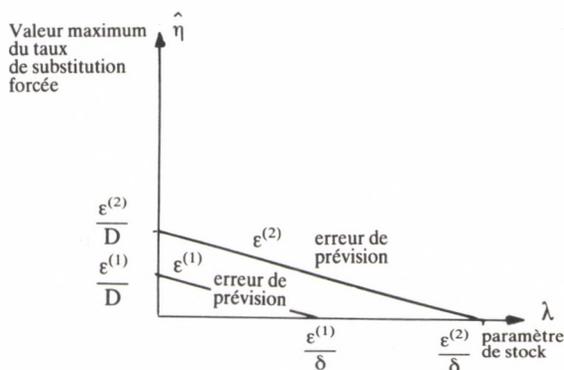


Figure 8.2. Relations entre le taux de substitution forcée, le volume des stocks et l'erreur de prévision

La fonction (8.13) est illustrée à la figure 8.2<sup>7</sup>. Le paramètre de stock est mesuré sur l'axe horizontal et la valeur maximum du taux de substitution forcée sur l'axe vertical. Les iso-lignes représentent  $\hat{\eta}$  comme fonction de  $\lambda$ , pour des niveaux  $\varepsilon^{(1)}$  et  $\varepsilon^{(2)}$  donnés de l'indicateur d'erreur de prévision.

Notons la limite supérieure du paramètre de stocks par  $\bar{\lambda}$  :  $\bar{\lambda} = \max(D/d_i^{\text{rev}} - 1)$ . Il est certain qu'avec  $\lambda = \bar{\lambda}$  une demande d'une composition quelconque pourrait être satisfaite. Si le paramètre de stock dépasse la limite supérieure  $\bar{\lambda}$ , il pourra se former des excédents qui n'auront pas de chance d'être achetés, c'est-à-dire des excédents *improductifs*. Si le paramètre  $\lambda$  atteint la valeur  $\bar{\lambda}$ , une offre de dimension  $s_i = D$  pour chaque produit serait disponible conformément à la formule (8.12). Ceci garantit l'élimination totale de la substitution forcée, même s'il y a des erreurs de prévision. Le résultat peut aussi être exprimé de la manière suivante : *la prévision la plus erronée peut être compensée par une croissance de l'excédent*.

La limite supérieure de la valeur maximum du taux de substitution forcée est  $(D - \delta)/D$ . Ceci découle de la stipulation faite quant à la prévision de la demande : un stock d'au moins  $\delta$  doit être disponible pour chaque produit.

La valeur maximum du taux de substitution forcée sera zéro si  $\varepsilon = 0$ . Dans ce cas<sup>8</sup> il n'est pas nécessaire d'avoir un stock tampon (supérieur à  $S = D$ ), donc  $\lambda = 0$ . En d'autres termes, *dans le cas d'une prévision parfaite l'équilibre walrasien pourra être atteint* : la demande initiale et l'offre sont en parfait accord. Dans notre modèle  $\hat{\eta}$  représente le vecteur de pénurie  $z$  et  $\lambda$  représente le vecteur d'excédent  $q$ . Dans le cadre de notre modèle la condition pour l'équilibre walrasien pourra être formulée de la manière suivante :

7. Plus exactement, la figure 8.2 ne représente qu'un cas spécial, à savoir un marché sur lequel il n'y a que deux produits, et où la demande pour l'un d'entre eux a été sous-estimée par le vendeur. Le problème plus général est discuté — avec les hypothèses complémentaires non précisées ici — à la section B.1 de l'Appendice mathématique B. La fonction (B.12) est une forme spécifique de la relation (8.13) valable avec les hypothèses décrites à la section B.1.

8. Ce cas ne peut se présenter que si la condition  $d_i \geq \delta$  est également valable pour la demande initiale effective.

$$Y = d = s, \text{ c.à.d. } z=0, \quad q=0, \quad \text{si } \varepsilon=0.$$

achats et ventes		de- mande initiale		offre		ab- sence de pénu- rie		ab- sence d'ex- cédent		ab- sence d'er- reur de prévi- sion
------------------	--	--------------------------	--	-------	--	------------------------------------	--	---------------------------------	--	--

(8.14)

Sur la figure 8.2 c'est l'origine. Tout marché sur lequel la prévision du vendeur est imparfaite est situé loin de l'origine, dans la région comprenant des valeurs positives des trois variables.

La forme mathématique de la fonction (8.3) est bien entendu particulière. La forme extrêmement simple (linéarité, etc) illustrée à la figure 8.2 n'est valable que dans le cadre de notre modèle. Cependant le contenu économique de la fonction illustre une relation d'une validité générale. *L'intensité de la pénurie est d'autant plus grande que l'excédent productif est plus petit et que l'erreur de prévision du décideur est plus grande.* Trois groupes de phénomènes, à savoir la pénurie, l'excédent et la prévision ont été présentés ici dans la forme la plus simple possible, et chacun a été représenté par un chiffre réel. La reconnaissance de cette «triple interdépendance» est d'une importance primordiale dans la compréhension des propriétés d'ajustement des systèmes économiques.

Entre les trois variables de la relation d'interdépendance il existe des arbitrages. *Lorsque la prévision est améliorée, moins d'excédent productif est requis pour que l'intensité de pénurie reste au même niveau. Ou bien, si nous voulons fixer l'excédent productif à un niveau constant, l'amélioration de prévision réduira l'intensité de la pénurie.*

Comme conséquence de l'erreur de prévision du vendeur sur la demande, une *friction* apparaît dans le processus d'ajustement. La variable  $\varepsilon$  est un *facteur de friction* dans le système.

Dans ce qui suit, les interdépendances entre la pénurie, l'excédent et la friction seront appelées fonctions de friction. Le premier exemple en est la relation (8.13), une fonction à deux variables:  $\hat{\eta} = \phi(\lambda, \varepsilon)$ .

## 8.4 L'acheteur irrésolu

Voyons maintenant un autre type de friction d'ajustement causé par *la volatilité des intentions de l'acheteur*<sup>9</sup>. Au cours de ses achats répétés, sa

9. Un problème semblable est traité dans l'étude de Gordon-Hynes (1970). Les auteurs soulignent que dans le cas d'une demande stochastique, «l'offre excédentaire» ne peut pas être nulle; le vendeur est intéressé à conserver des stocks. Selon notre terminologie, il y a une relation entre la «recherche» effectuée par l'acheteur et l'ordre de grandeur de l'excédent.

Le manque d'informations et l'incertitude mènent à des problèmes semblables sur le marché de la main-d'œuvre (voir Phelps, 1970b, et Holt, 1970). L'approche utilisée au présent chapitre est liée par certains aspects à la conception du recueil d'études édité par Phelps (1970a). Les trois travaux mentionnés ci-dessus ont également été publiés dans ce volume.

demande initiale pourra être soumise à des fluctuations par l'effet de divers facteurs. On peut donner quelques exemples du domaine des demandes matérielles de l'entreprise.

a) Le plan de production de l'entreprise et sa composition par produits pourront varier. Les demandes d'inputs pourront fluctuer en conséquence.

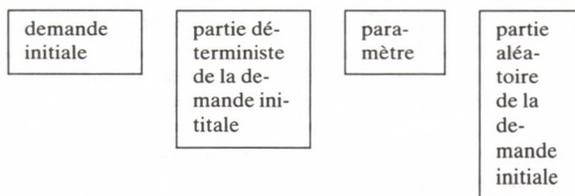
b) Tel ou tel type de matière n'est utilisable, dans la plupart des cas, que conjointement avec d'autres inputs complémentaires. Lorsque l'offre des inputs complémentaires varie, la demande pour les matières en question pourra fluctuer parallèlement.

c) L'activité de planification de l'entreprise est superficielle, sa direction est désorganisée, avec comme conséquence que ses demandes sont présentées d'une manière capricieuse.

d) Par l'effet d'innovations ou de nouvelles technologies, de nouveaux produits sont introduits, qui peuvent faire changer brutalement les demandes d'inputs.

Nous ne formulons aucun jugement de valeur sur l'inconstance des intentions de l'acheteur. Dans les cas (a) et (b) elle est expliquée par des circonstances extérieures à l'entreprise; dans le cas (c) c'est de la faute de l'entreprise et dans le cas (d) il s'agit d'un changement bienvenu concomitant avec une innovation. Nous nous bornons à constater que les intentions de l'acheteur peuvent vaciller. Pour l'analyser, revenons au modèle décrit à la section 8.2, à ceci près que la demande de l'acheteur est désormais considérée comme un phénomène stochastique:

$$d_i = \bar{d}_i + \gamma h_i \quad (8.15)$$



Le membre  $\bar{d}_i$  est la valeur moyenne de la demande initiale fluctuante; il est déterministe. Il faut lui ajouter ou en déduire la partie stochastique  $\gamma h_i$ . La valeur probable de la variable aléatoire  $h_i$  est zéro; cela revient à dire que la demande initiale effective pourra dévier de  $d_i$  dans les deux directions. Sa distribution de probabilité pourra différer pour chaque produit<sup>10</sup>. La variable aléatoire  $h_i$  est multipliée par le paramètre de vacillation  $\gamma$ :  $\gamma \geq 0$ . Si  $\gamma = 0$ , l'acheteur n'hésite pas du tout, et nous avons le modèle déterministe de la section 8.2. Si, d'autre part,  $\gamma > 0$ , l'acheteur hésite. Dans notre modèle nous adoptons l'hypothèse fortement simplificatrice selon laquelle le paramètre revêt la même valeur pour chaque produit.

Le vendeur ne connaît pas la distribution de la variable  $h_i$ . Il continue à appliquer la politique de stocks décrite à la règle (8.1). Mais nous, analystes

10. La distribution est tronquée, puisque la condition  $\sum_{i=1}^m d_i = D$  est valable et que  $d_i \geq 0$  pour tout  $i$ . Pour simplifier les choses nous supposons que la distribution est continue.

du problème, nous connaissons la distribution de probabilité et pour cette raison nous sommes capables de faire une meilleure prévision quant à l'intensité de la pénurie. En tant qu'indicateur nous utilisons à nouveau une limite supérieure du taux de substitution forcée, mais maintenant avec une fiabilité  $\pi$  ( $0 \leq \pi = 1$ ). L'indicateur sera désigné comme en *valeur de fiabilité* du taux de substitution forcée, et sera noté  $\eta^{(\pi)}$ . Par conséquent, si par exemple  $\pi = 0,97$ , il y a une probabilité de 3 pour cent que le taux de substitution forcée *effective* sera supérieur à la valeur de fiabilité  $\eta^{(0,97)}$ , et il y a une probabilité de 97 pour cent qu'il ne sera pas supérieur<sup>11</sup>.

$$\begin{aligned} \eta &\leq \eta^{(\pi)}, \text{ avec une probabilité } \pi, \\ \eta &> \eta^{(\pi)}, \text{ avec une probabilité } (1-\pi). \end{aligned} \quad (8.16)$$

Après avoir esquissé le modèle, récapitulons en bref les conclusions principales à en tirer.

Nous allons arriver à une «triple» interrelation comme précédemment, lorsque nous avons discuté l'erreur de prévision du vendeur. Ceci est présenté à la figure 8.3<sup>12</sup>. Comme on le voit, elle est fort semblable à la figure 8.2. Ici, cependant, les déplacements des iso-lignes ne représentent pas de changements dans l'erreur de prévision du vendeur, mais dans la vacillation de l'acheteur. Des arbitrages existent entre les trois groupes différents de pénurie.

*L'intensité de pénurie sera d'autant plus grande que l'excédent productif sera plus petit et la vacillation de l'acheteur plus grande.*

La ressemblance des figures ne devrait pas nous tromper. Les déplacements des iso-lignes aux figures 8.2 et 8.3 représentent deux groupes de phénomènes différents. Le dernier exprime la fluctuation du comportement effectif de l'acheteur, alors que le premier exprime les erreurs dans l'«image» formée dans l'esprit du vendeur sur le comportement de l'acheteur.

11. Puisque la demande initiale est stochastique, le taux de substitution forcée est également stochastique. Posons que  $\chi$  note la distribution de probabilité de la variable aléatoire  $\eta$ . L'indicateur  $\eta^{(\pi)}$  est le *quantile* de la distribution  $\chi$  au niveau de fiabilité  $\pi$ .

Si maintenant nous retournons à la variante déterministe du modèle, nous pouvons interpréter la définition (8.5) comme un cas limite pour le cas  $\pi = 1$ .

12. La figure présente une relation linéaire. Ceci est valable lorsque la distribution de probabilité des variables aléatoires est uniforme. Cette hypothèse n'est utilisée que pour simplifier la figure. Le contenu économique de ce que nous avons à dire est aussi valable pour d'autres distributions et, par conséquent, pour le cas d'interrelations non linéaires. Des hypothèses complémentaires servant de fond à la figure sont décrites plus en détail à l'Appendice mathématique B, section B.2.

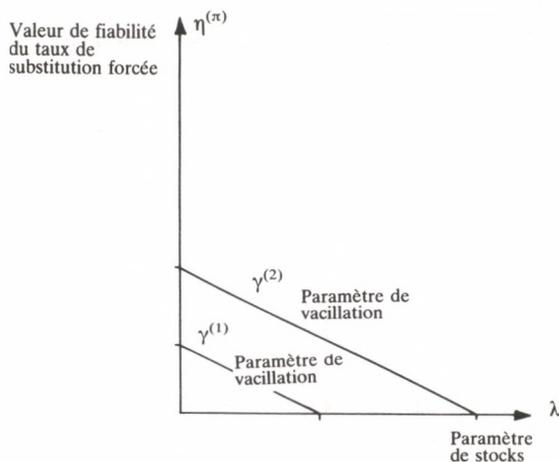
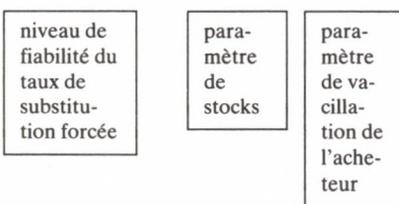


Figure 8.3. Relations entre le taux de substitution forcée, le volume des stocks, et la vacillation de l'acheteur.

Mais en dépit de ces différences, ils sont également étroitement reliés. *Tous les deux entraînent une friction dans les processus d'ajustement.* Tout comme la variable précédente  $\varepsilon$ , la variable  $\gamma$  décrit un *facteur de friction*. Nous pouvons donc formuler une nouvelle *fonction de friction* avec deux variables<sup>13</sup>:

$$\eta^{(\pi)} = \phi'(\lambda, \gamma). \quad (8.17)$$



La fonction de friction présente  $\phi'$  et la fonction  $\phi$  mentionnée à la section précédente sont étroitement liées<sup>14</sup>. Dans chacune d'elles les variables  $\varepsilon$  et  $\gamma$  affectent les deux autres variables, à savoir les indicateurs de pénurie et d'excédent productif, dans une même direction. Qu'il s'agisse de l'accroissement de l'erreur de prévision du vendeur ou de celui de la vacillation de l'acheteur, l'intensité de la pénurie (avec un excédent donné) ou l'excédent (avec une intensité de pénurie donnée) devront augmenter de pair.

13. La fonction (B.17) à l'Appendice mathématique B est une forme particulière de la relation (8.17) valable avec les hypothèses décrites à la section B.2.

14. Voir l'analyse des «relations d'équivalence» entre les fonctions de friction chez Kornai-Simonovits (1977b).

## 8.5 L'information imparfaite de l'acheteur

Tournons-nous maintenant vers le troisième type de friction, qui résulte de *l'information imparfaite de l'acheteur*. Jusqu'ici nous avons parlé d'un vendeur et d'un acheteur. Nous examinons maintenant un marché sur lequel il y a plusieurs vendeurs et plusieurs acheteurs. Nous devons introduire encore plus de simplifications pour éviter de trop compliquer la discussion. Le problème est représenté schématiquement à la figure 8.4; les indicateurs de l'état du marché sont résumés au tableau 8.1.

Il y a trois produits, 1, 2 et 3. Il y a trois acheteurs, chacun avec une demande initiale concernant une unité de produit. L'acheteur A souhaite obtenir le produit 1, l'acheteur B veut le produit 2 et l'acheteur C veut le produit 3. Il y a trois vendeurs, chacun avec une offre d'une unité de produit. Le vendeur F a le produit 1 en stock, le vendeur G a le produit 2, et le vendeur H a le produit 3.

Voici comment fonctionne le marché. Les marchandises arrivent au magasin du vendeur à un moment donné, mettons le lundi soir, ensuite il n'y a plus de livraisons ultérieures pendant plusieurs jours. Les trois acheteurs se mettent en route le lendemain, le mardi matin. Ce jour-là chacun d'eux ne se rend qu'à un lieu de vente. Si la situation exige que l'acheteur continue à chercher le produit, il ne pourra faire sa prochaine tentative que le lendemain, la troisième le troisième jour, et ainsi de suite.

Comme nous le voyons le point de départ est hautement favorable: la demande initiale et l'offre physique sur le marché sont égales, non seulement quant à leur total, mais aussi dans le détail, quant à l'éventail des produits individuels.

Maintenant, les acheteurs se mettent en route. Beaucoup de cas sont possibles. Voyons-en quelques-uns.

Cas I. Les choses ont très bien évolué; chaque acheteur s'est rendu chez le vendeur qui avait en stock le produit demandé. Comme il résulte du tableau 8.1, il n'y a pas de pénurie, et dès la fin du premier jour il n'y a pas d'excédent.

Cas II. A a également eu de la chance dans ce cas; lors de sa première tentative il a trouvé et acheté le produit 1 qu'il souhaitait.

Mais les acheteurs B et C se sont rendus au mauvais endroit: l'acheteur B est allé voir H, et l'acheteur C, le vendeur G. Rappelons l'algorithme d'achat: dans de tels cas, l'acheteur peut choisir plusieurs démarches. Nous n'en examinerons ici que trois.

Tableau 8.1. La pénurie et l'excédent comme fonctions de l'état d'information de l'acheteur

Indicateur additionné pour l'ensemble du marché	Cas I	Cas IIa	Cas IIb	Cas IIc	Cas III
Pénurie					
Taux de substitution forcée	0	2/3	0	2/3	1
Recherche	0	0	2	1	3
Excédent					
Stock terminal à la fin du jour 1	0	0	2	1	2
Stock terminal à la fin du jour 2	0	0	0	1	1
Stock terminal à la fin du jour 3	0	0	0	0	0

Cas IIa. Aucun acheteur n'est prêt à continuer la recherche, tous deux appliquent la substitution forcée. Le taux de substitution forcée de 2/3

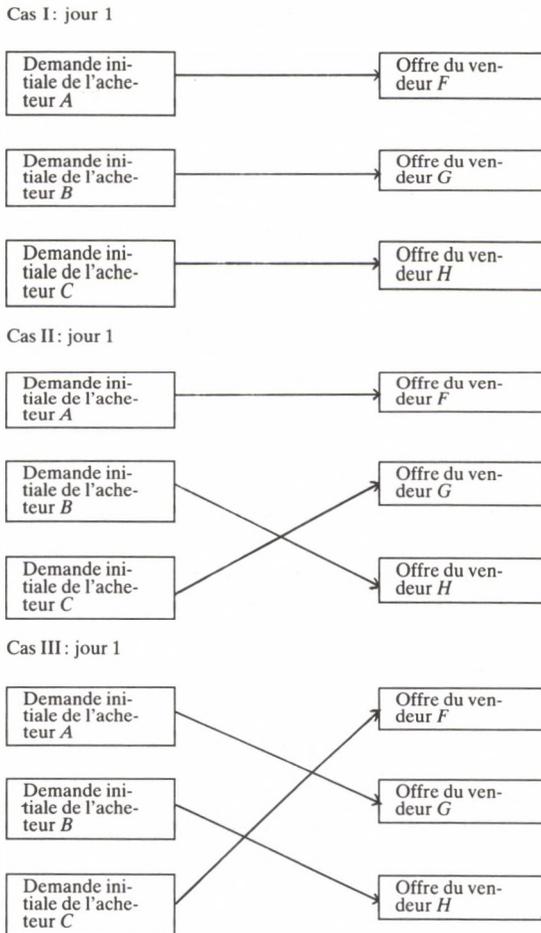


Figure 8.4. Le cheminement initial de l'acheteur en tant que fonction de son information

exprime la pénurie. La décision des acheteurs a immédiatement résorbé l'excédent.

Cas Iib. Les deux acheteurs sont prêts à continuer la recherche. Le lendemain ils se mettent de nouveau en route et ont plus de chance, puisqu'ils trouvent le produit demandé. Dans ce cas, c'était la recherche qui était l'indicateur de pénurie; pour l'ensemble du marché, il y a deux trajets additionnels<sup>15</sup>. A la fin du 1er jour l'excédent était positif, puisque l'offre des vendeurs G et H était restée en stock. Cependant le lendemain cette offre était achetée.

15. L'indicateur de recherche pour chaque acheteur est le nombre exact des points de vente visités, moins 1. Au moins un vendeur doit être contacté en toute hypothèse; cela n'est pas encore une «recherche». Au tableau 8.1 la recherche a été additionnée pour l'ensemble du marché. Au cas Iib nous obtenons la valeur de l'indicateur de recherche, 2, en ajoutant le trajet additionnel de l'acheteur B au trajet additionnel de l'acheteur C.

Cas IIc. L'acheteur C ne veut pas continuer à chercher et effectue immédiatement une substitution forcée. L'acheteur B n'en sait rien, mais il choisit d'essayer de nouveau le lendemain, en se rendant chez le vendeur G à cette occasion. Mais là il trouve des étagères vides. Il est contraint de retourner chez le vendeur H le troisième jour et d'accepter la substitution forcée.

Voici le résultat récapitulatif à la fin du 3ème jour l'état du marché.

Le taux de substitution forcée est de  $2/3$ , le même que dans le cas IIa. Cependant l'indicateur de recherche montre deux trajets additionnels ; à cet égard la situation de pénurie s'est détériorée par rapport au cas IIa. Entre temps les indicateurs d'excédent ont indiqué des stocks non utilisés sur deux soirs, contrairement au cas IIa où l'excédent était entièrement absorbé par la substitution forcée.

Bien que le cas II puisse avoir des sous-cas ultérieurs, nous n'allons pas continuer à les décrire, mais nous allons faire un pas en avant.

Cas III. Les trois acheteurs ont pris la mauvaise route, et n'ont pas trouvé le produit désiré chez le vendeur qu'ils ont vu tout d'abord. L'histoire pourrait avoir différentes suites ; voyons-en un sous-cas.

L'acheteur A applique immédiatement la substitution forcée. Les acheteurs B et C essayent de nouveau le lendemain l'achat et subissent un échec. L'acheteur B s'est rendu chez le vendeur H et, n'ayant pas trouvé le produit demandé, accepte la substitution forcée. L'acheteur C est allé au même endroit pour y arriver un peu plus tard que B. Il est désolé d'apprendre que le produit désiré s'y trouvait mais qu'il vient d'être vendu sous son nez. Le lendemain il se rend chez le vendeur F où il accepte finalement la substitution forcée.

Le bilan final du cas III est très mauvais : le taux de substitution forcée est égal à 1. Au total trois unités de recherche ont eu lieu : un trajet additionnel pour l'acheteur B et deux trajets additionnels pour l'acheteur C. Les stocks invendus sont considérables : deux unités à la fin du premier jour, et une unité même après le deuxième jour.

Bien que cette histoire soit très simple, elle nous permet tout de même d'en tirer des conclusions d'une portée générale. Le fait que la demande initiale et l'offre physique sont absolument identiques,  $d = s$ , implique la possibilité d'un équilibre walrasien :  $y=d=s; z=0, q=0$ . Ceci a été appelé ici le « cas I ». Mais qu'est-ce qui détermine que le cas I se présentera, et non le cas II ou le cas III, ceux-ci correspondant à des états du marché qui s'écartent de l'équilibre walrasien ?

Nous pourrions dire que cela dépend du hasard. Au cas I les acheteurs ont été conduits vers les bons points de vente par hasard, et de même dans les autres cas vers les mauvais points de vente. Certes, le hasard joue aussi un certain rôle, mais cela ne résout pas la question. Ce que nous avons indiqué pour le vendeur à la section précédente, maintenant nous pouvons l'affirmer pour l'acheteur : il a une expérience acquise des achats précédents, et maintenant lui aussi peut obtenir des informations avant de se mettre en route pour faire ses achats. *La décision partielle de l'acheteur au cours du processus d'achat dépend de ses informations.*

L'acheteur peut avoir sur l'offre du vendeur, et sur l'attitude de ses compagnons-acheteurs et leurs actions, des éléments d'information de différente composition. Pour l'illustrer nous allons distinguer trois compositions différentes, c'est-à-dire trois faisceaux d'information différents.

*Faisceau d'information I<sub>0</sub>*. Les trois acheteurs découvrent exactement ce que chaque vendeur a en stock. Ainsi donc ce n'est pas par hasard, mais en pleine connaissance de cause qu'ils se mettent en route pour parvenir au bon endroit. Le cas I pourra être réalisé.

*Faisceau d'information I<sub>1</sub>*. Celui-ci comprend deux parties. *Partie (a)*: les trois acheteurs savent que le produit 1 est disponible chez le vendeur F, et ils savent aussi qu'une unité de produit 2 ou 3 est fournie par le vendeur G ou H. Mais ils ne savent pas lequel de ces vendeurs dispose respectivement du produit 2 ou du produit 3. *Partie (b)*: les deux autres acheteurs sont conscients du fait que la demande initiale de l'acheteur C est dirigée vers le produit 3. Ils savent aussi que l'acheteur C a une forte propension à la recherche. Il faut escompter que s'il ne trouve pas les marchandises demandées lors de sa première tentative, il acceptera immédiatement la substitution forcée.

Avec toutes ces informations, on peut éviter le pire, soit le cas III, même dans les circonstances les moins favorables. Qui plus est, même le sous-cas IIc, relativement désavantageux, pourra être évité. En fonction du hasard, ce seront les cas IIb, IIa ou I qui se réaliseront.

*Faisceau d'information I<sub>2</sub>*. Il est identique à la partie (a) du faisceau I<sub>1</sub>, mais n'inclut pas la partie (b). Il suffit à assurer que les acheteurs évitent le cas le pire (III), mais n'exclut pas le cas IIc, variante la moins satisfaisante du cas II.

L'ordre des trois faisceaux différents d'information suggère d'une manière intuitive que I<sub>0</sub> est le plus « riche » en informations. I<sub>1</sub> est « moins riche » et I<sub>2</sub> est le « moins riche ». Avec une formulation plus exacte, nous pouvons construire un *arrangement partiel* sur l'ensemble des faisceaux d'information alternatifs. Nous faisons correspondre à cet arrangement un indicateur  $\Gamma$  de l'imperfection d'information de l'acheteur. L'arrangement et l'indicateur correspondant ont les propriétés suivantes:

$$\Gamma(I') < \Gamma(I''), \text{ si } \begin{bmatrix} z(I') \\ q(I') \end{bmatrix} \text{ domine } \begin{bmatrix} z(I'') \\ q(I'') \end{bmatrix} \quad (8.18)$$

et

$$\Gamma(I_0) = 0, \text{ si } z(I_0) = \theta \text{ et } q(I_0) = \theta.$$

L'indicateur d'imperfection des informations de l'acheteur a été défini de manière que sa valeur soit zéro lorsque l'acheteur dispose d'informations parfaites. Sa valeur est pour I' plus basse que pour I'', si I' mène à une pénurie moins intense et/ou à un excédent plus petit que I'' (ceci se fonde sur les principes de la comparaison vectorielle expliquée au chapitre précédent).

Nous ne pouvons pas déterminer un arrangement parfait sur un ensemble de faisceaux d'information alternatifs. Si le faisceau d'information I ne domine pas le faisceau d'information I' parce que, par exemple, il mène à une pénurie moins intensive à l'égard d'un phénomène et à une pénurie plus intensive à l'égard d'un autre, nous ne pouvons pas constater clairement lequel des deux faisceaux est en fait plus riche en informations.

Lorsque l'acheteur est plus ou moins mal informé, la valeur des informations devient tangible. C'est un phénomène bien connu dans l'économie de la pénurie que le vendeur fait une faveur à l'acheteur préféré non pas en lui

donnant les marchandises (il est tenu de les donner à quiconque les demande), mais en *informant* l'acheteur que les marchandises demandées arriveront à telle date. Rappelons le cas IIc que nous venons de traiter ci-dessus. L'acheteur B s'est rendu en vain chez le vendeur G, parce que l'acheteur C avait acheté les marchandises avant lui. Cependant si on lui avait dit de se dépêcher, parce que le produit souhaité était arrivé, c'est lui qui aurait obtenu le produit. De là on peut déduire une mesure de la valeur de l'information :

$$b_i(I', I'') = z_i(I'') - z_i(I'). \quad (8.19)$$

valeur des informations additionnelles
--

pénurie en cas d'informations moins complètes
---

pénurie en cas d'informations plus complètes
--

La valeur de l'information est exprimée par la diminution de la pénurie ressentie par l'acheteur  $i$  : moins de recherches, moins de substitution forcée, et ainsi de suite. Nous n'offrons pas un indicateur scalaire de la valeur des informations, mais nous déterminons la différence entre les deux vecteurs de pénurie<sup>16</sup>.

Nous avons maintenant atteint le seuil d'un immense complexe de problèmes : *la théorie de l'information économique*. Nous devons nous arrêter à ce seuil, parce que, quelque importante que soit cette question et quelque étroite sa relation à l'étude de la pénurie, sa discussion détaillée nous mènerait trop loin, au-delà du domaine de ce livre. Je dois me contenter des formules (8.18) et (8.19) et de celles indiquées plus haut sous (8.10) et (8.11), exemples simples indiquant *les possibilités de mesurer l'information économique*. Je n'ai pas la place ici pour relier ces formules spéciales et simples au cadre théorique général de la mesure de l'information économique.

Revenons maintenant au raisonnement initial de ce chapitre. L'indicateur  $I'$  a étendu la liste des *facteurs de friction*. On peut en dire la même chose qu'en ce qui concerne les autres facteurs de friction, à savoir que *plus imparfaite sera l'information de l'acheteur, plus grande sera la friction dans l'ajustement, plus intense sera la pénurie ou plus grand l'excédent*.

Notre exemple illustratif est allé très loin dans la simplification, mais le phénomène en soi est bien connu dans la vie quotidienne. Il l'est particulièrement des acheteurs dans une économie de pénurie. Des plaintes sont souvent formulées parce que les marchandises souhaitées sont en fait disponibles mais pas à la place et à la date auxquelles on les cherche. Nous ne disons pas, bien entendu, que ceci est la raison principale de la pénurie. Les chapitres précédents et ultérieurs soulignent que le facteur d'explication direct principal est « la fuite » de la demande initiale, avec, bien sûr, la limitation de

16. En plus d'autres différences, cet indicateur se distingue à cet égard de la définition de la « valeur d'information » utilisée, par exemple, par Marschak-Radner (1972). Par ailleurs, notre approche indique certaines similitudes à celle de Marschak et Radner.

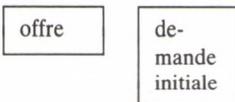
l'offre physique. L'information imparfaite des participants aux processus d'affectation peut cependant amplifier (et probablement déterminer) les phénomènes de pénurie.

## 8.6 Retard et rigidité dans l'ajustement du vendeur

Le phénomène de friction suivant est expressément associé à la *dynamique* de l'ajustement. Nous présentons le problème à nouveau à travers un exemple très simple, avec de nombreuses hypothèses simplificatrices. Un seul vendeur se trouve face à un seul acheteur, juste comme aux sections 8.2 à 8.4. Le temps  $t$  est une variable intégrale: l'unité pourrait être, par exemple, une semaine ou un mois. En tout cas, nous pensons à un ajustement à *court terme*.

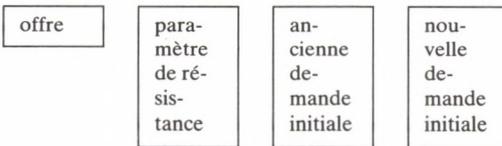
Dans cette situation il n'y a pas de problème d'information. Le vendeur sait exactement qu'à un certain point dans le temps noté  $t_0$ , la demande initiale de l'acheteur a soudain changé. Avant ce point elle a toujours été  $d$ ; puis elle est passée à  $d' > d$  et à partir de ce moment l'acheteur a toujours soumis cette nouvelle demande initiale  $d'$ . Supposons qu'il n'y avait pas de pénurie avant la date critique  $t_0$ <sup>17</sup>:

$$s(t) = d, \quad t < T_0. \quad (8.20)$$



La question est de savoir dans quelle mesure l'offre s'est adaptée pour répondre à la nouvelle demande initiale. Quelle est la durée de réaction, ou de la période d'ajustement? Le sentier de l'ajustement est représenté de la manière suivante<sup>18</sup>:

$$s(t) = \Omega(t) d + (1 - \Omega(t)) d'. \quad (8.21)$$



17. Pour être clair, supposons que le changement dans la demande initiale a eu lieu au dernier moment de la semaine  $t_0$ . Au début de cette semaine l'acheteur s'est encore présenté avec son ancienne demande initiale; la semaine suivante il s'est présenté avec sa nouvelle demande.

18. Pour simplifier nous considérons l'égalité de l'offre et de la demande comme un ajustement complet. L'introduction de la formation de l'excédent ne ferait pas de difficulté, mais la description deviendrait plus compliquée.

Si la valeur du paramètre de résistance  $\Omega$  est 0, l'ajustement a eu lieu d'une façon parfaite et l'offre s'est déjà ajustée à la nouvelle demande initiale. Si  $\Omega = 1$ , aucun ajustement n'a eu lieu, et l'offre continue à répondre à l'ancienne demande initiale. Beaucoup de facteurs peuvent expliquer la résistance. On peut observer une résistance subjective de la part des décideurs. L'explication la plus évidente est le désir d'une vie tranquille. Il est toujours plus facile de répéter l'ancien modèle de comportement, alors que changer pour quelque chose de nouveau exige des efforts et de la réflexion. S'il n'y a rien pour encourager la réflexion et les efforts additionnels, à quoi bon agir? Parfois des intérêts particuliers motivant le conservatisme. Mais au-delà de la résistance consciente ou inconsciente des gens, les « choses » résistent aussi en soi. Il est d'habitude technologiquement impossible de changer la production ou l'offre des produits d'un moment à l'autre.

Notons  $t_1$  le temps auquel a lieu l'ajustement complet à la nouvelle demande initiale. Appelons la période  $\tau = t_1 - t_0$  le temps de retard, et notons-le  $\tau$ .

Nous présentons quelques illustrations caractéristiques de la dynamique de l'ajustement à la figure 8.5. Dans la partie A nous avons une situation extrême où l'offre est *parfaitement rigide*. Le vendeur insiste avec entêtement sur une offre correspondant à l'ancien  $d$ . Le paramètre de résistance,  $\Omega(t) = 1$  pour chaque  $t$ , de sorte que le temps de retard est infini:  $\tau = \infty$ .

La partie B représente l'autre extrême. Ici l'offre s'ajuste à la nouvelle demande initiale sans le moindre délai. Il n'y a pas de résistance, ainsi  $\Omega(t) = 0$ , et le temps de retard  $\tau = 0$ . Ce « cas pur » est une simple abstraction et ne pourrait se produire dans la réalité.

Il y a d'innombrables possibilités intermédiaires entre les deux extrêmes, dont nous n'allons présenter ici que trois. Si nous n'observions que le temps de retard, nous pourrions mettre en contraste le cas C avec les cas D et E, les temps de retard des deux derniers étant identiques. En C, l'ajustement exige une courte période de temps, pour D et E il faut plus de temps.

Les deux dernières parties montrent cependant clairement que le temps de retard à lui seul ne suffit pas à caractériser la dynamique de l'ajustement, puisque ce qui se passe entre le début et la fin du processus d'ajustement n'est pas indifférent. La moyenne intertemporelle du paramètre de résistance constitue un indicateur additionnel utile.

$$\zeta = \frac{\sum_{t=t_0}^{t_1} \Omega(t)}{t_1 - t_0} \quad (8.22)$$

Si on le mesure par cet indicateur, il est clair que  $\zeta(D) < \zeta(E)$ . Evidemment, d'autres indicateurs pourraient également être utilisés pour caractériser la dynamique de l'ajustement, cependant aux fins présentes nous pouvons nous contenter de l'*indicateur de rigidité*  $\zeta$ . En d'autres termes, nous dirons que le comportement du vendeur était plus rigide dans le cas E que dans le cas D.

La discussion précédente nous a amenés à deux nouveaux *facteurs de friction*, avec deux *indicateurs de rigidité*  $\zeta$ . Ceux-ci ont des propriétés formelles semblables à celles mentionnées plus haut. Dans le cas d'un ajustement parfait, sans frictions,  $\tau = 0$ ,  $\zeta = 0$ . Dans la réalité la valeur des indicateurs est d'habitude positive, une valeur supérieure indiquant plus de friction.

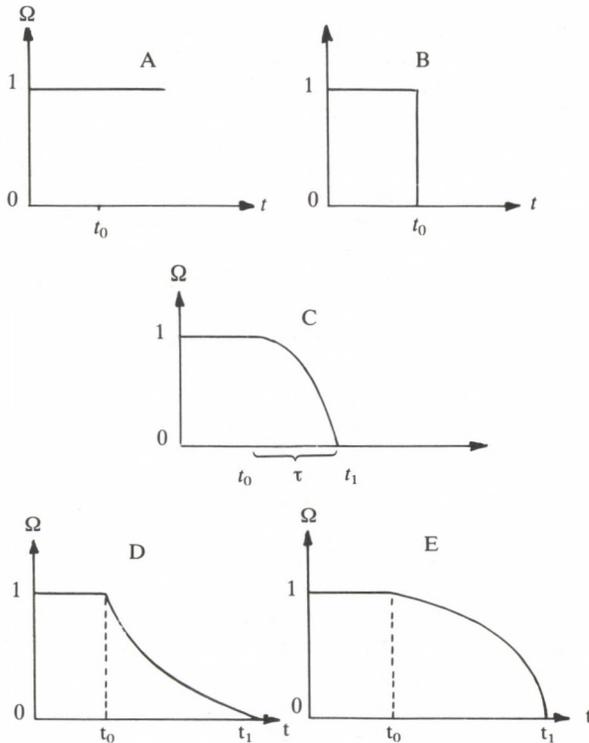


Figure 8.5. Types caractéristiques de retard et de rigidité

Ces facteurs de friction sont liés à la pénurie et à l'excédent par une relation semblable à celles qui comportaient les facteurs mentionnés plus haut. *Plus grands seront les retards et plus rigide sera l'ajustement de l'offre aux changements dans la demande initiale, plus intensive sera la pénurie: l'acheteur sera contraint de chercher davantage, d'accepter davantage la substitution forcée, et ainsi de suite. Et entre temps, par suite des différences entre l'offre physique et la demande initiale, un excédent plus grand pourra se développer.* Tout cela, quant aux formes de friction que nous venons de discuter, n'est pas nécessairement associé à une faiblesse quelconque du système de signalisation. Comme nous l'avons expliqué aux chapitres 3, 6 et 7, il pourrait y avoir des signaux «quantitativistes» non exercés par les prix qui pourraient orienter le producteur et le vendeur quant aux changements du côté de la demande. Ce n'est pas suffisant. Il est également important que l'offre réagisse avec flexibilité et peu de retard aux signaux reçus<sup>19</sup>. S'il était possible et souhaitable d'établir un ordre d'importance, nous considérerions ce dernier point (c'est-à-dire la friction de l'action) comme le problème le plus grand, et non pas les frictions du système de signalisation qui ont été traitées précédemment dans ce chapitre.

19. Lapan (1977a, 1977b) présente des modèles formalisés pour l'étude des phénomènes appelés ici *rigidité* et *retard*. Bien que les articles supposent des conditions institutionnelles particulières, leurs résultats peuvent être généralisés.

### 8.7 Première synthèse : la triple relation de la pénurie, de l'excédent et de la friction

Maintenant les outils sont tous disponibles pour une première synthèse. Au tableau 8.2 les indicateurs de friction introduits jusqu'ici sont brièvement rappelés. Les colonnes II et III récapitulent les expressions et la notation introduites aux sections 8.2 à 8.5. Ce qui est nouveau, c'est la colonne I dans laquelle les phénomènes de friction individuels sont formulés *plus généralement*. On peut alors observer que ceux que nous avons discutés sont des cas particuliers de phénomènes plus généraux. Par exemple, à la section 8.5 nous avons analysé l'ajustement de l'offre aux changements de la demande initiale. Nous pourrions aussi parler du problème symétrique, à savoir de l'ajustement de la demande initiale à l'offre. Aux chapitres 4 et 5 ceci a été traité en détail, bien que nous n'y ayons pas souligné les frictions de l'ajustement.

A la colonne I du tableau 8.2 l'expression *acteur* est utilisée plus d'une fois. Le terme se réfère à n'importe quel membre du système considéré : les individus et les groupes (par exemple, les entreprises, les ménages, les organisations publiques non marchandes). C'est ce qui remplace ici les deux acteurs différents, le vendeur et l'acheteur, auxquels nous avons fait référence dans les parties précédentes du chapitre.

Nous ne prétendons pas que le tableau 8.2 énumère tous les phénomènes de friction des processus d'ajustement économique ou tous les indicateurs qui pourraient être pris en considération pour leur mesure : nous ne sommes même pas sûrs que ceux qui y sont indiqués sont effectivement les phénomènes les plus importants ou les meilleurs indicateurs de mesure. Il se peut aussi qu'ils doivent être classés d'une manière différente. Nous espérons néanmoins avoir précisé au cours de la discussion précédente ce que nous entendons par friction ; les exemples des indicateurs [ $\Gamma$ ,  $\varepsilon$ ,  $\gamma$ ,  $\tau$ ,  $\zeta$ ] ont confirmé que les phénomènes de friction sont mesurables.

Tableau 8.2. Indicateurs de friction

Contenu général de l'indicateur de friction	Cas particulier présenté aux sections 8.2 à 8.5	
	Expression	Symbole
I	II	III
Information imparfaite de l'acteur sur l'état et l'attitude des autres acteurs ; erreur de prévision servant de base pour le plan de l'acteur	Information imparfaite de l'acheteur ; erreur de prévision du vendeur sur la demande	$\Gamma, \varepsilon$
Fluctuation de l'intention de l'acteur au cas de décisions répétées	Vacillation de l'acheteur	$\gamma$
Rigidité et retard d'ajustement de l'acteur à des conditions modifiées	Rigidité du vendeur ; retard d'ajustement à la demande initiale	$\tau, \zeta$

Les indicateurs de friction sont réunis en un *vecteur de friction* noté  $w$ , qui comprend parmi ses composantes les indicateurs de friction pour tous les marchés partiels. Pour chaque marché partiel les cinq indicateurs du tableau

8.2 (ou bien à leur place, d'autres indicateurs plus appropriés) sont nécessaires. Toutes les composantes du vecteur  $w$  ont les propriétés formelles que nous avons déjà prévues aux exemples introduits aux sections 8.3 à 8.6. Donc,  $w_h=0$  veut dire que le phénomène de friction mesuré par l'indicateur  $h$  n'est pas du tout présent; le système est exempt de friction de ce point de vue. Plus grande sera la valeur de  $w_h$ , plus grand sera le degré de friction en question.

Si nous observons des phénomènes de friction pendant une longue période et calculons une moyenne intertemporelle, nous pouvons déterminer la *friction normale*  $w^*$  du système<sup>20</sup>.

Nous pouvons maintenant discuter la «triple relation» de la pénurie, de l'excédent et de la friction.

Représentons les indicateurs de pénurie de la production et des échanges par le vecteur  $z$ .

Représentons les indicateurs de l'excédent productif présent dans la production et dans les échanges par le vecteur  $s^{prod}$ . Rappelons que l'excédent productif est celui qui a *ex ante* une certaine chance d'être utilisé. De plus, il peut aussi y avoir un excédent improductif, et  $q = q^{prod} + q^{improd}$ .

Finalement, supposons que le vecteur  $w$  représente les indicateurs de friction présents dans la production et les échanges.

La relation suivante est obtenue entre les valeurs normales de ces variables :

plus petite est $q^{prod*}$ , c'est-à-dire la valeur normale de l'excédent productif, et plus grande est $x^*$ , c'est-à-dire la valeur normale de la friction	→	plus grande est $z^*$ , c'est-à-dire la valeur normale de l'intensité de la pénurie	(8.23)
---	---	--	--------

Ceci est appelé *la fonction de friction générale* du système. Nous l'avons établie sous une forme verbale, parce que — à ce niveau de généralité — nous ne sommes pas encore arrivés à une clarification plus exacte de la relation. Seules quelques relations partielles analogues, pour de simples cas particuliers, pourraient être formulées exactement (voir, par exemple, les formules (8.13) et (8.17), (B.12) et (B.17), ainsi que les modèles associés à ces formules).

Les variables explicatives de la fonction ne comprennent que l'excédent *productif* (et non l'excédent entier). Des augmentations arbitraires de l'excédent non productif ne font pas non plus décroître l'intensité de la pénurie (dans les deux cas particuliers discutés plus haut aux sections 8.2 et 8.3, l'accumulation de l'excédent non productif a été exclue automatiquement).

Bien que nous ne connaissions pas exactement la forme mathématique de la relation (8.23), nous voudrions également exprimer par un graphique ce que nous avons à dire (voir la figure 8.6). La figure cependant ne fait rien de

20. Toutes les remarques méthodologiques faites aux chapitres précédents sur la mesure des vecteurs  $z$  et  $q$  (comparabilité, «condensation», etc) sont aussi valables pour  $w$ .

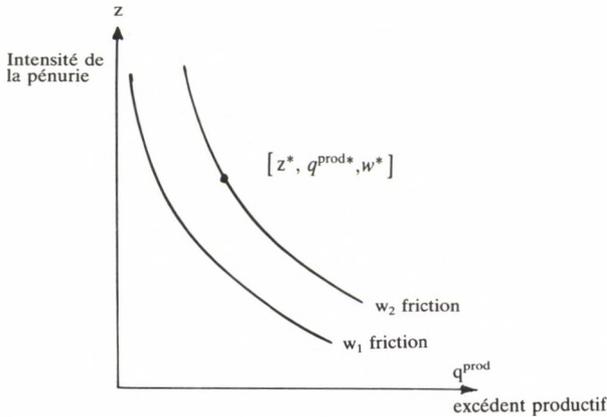


Figure 8.6. Relations générales entre la pénurie, l'excédent productif et la friction

plus que d'aider le lecteur à imaginer la nature de la relation. Nous espérons que ceci facilitera la compréhension de l'argument suivant.

Tout d'abord, quelques remarques d'ordre technique à propos de la figure. Chacun des trois groupes de phénomènes est décrit par un vecteur avec beaucoup de composantes. Mais le papier est un plan à deux dimensions, ainsi les relations entre trois variables tout au plus peuvent y être présentées. C'est pour cette seule raison que chaque groupe de phénomènes est représenté par une seule variable scalaire. La figure pourrait être considérée comme une figure montrant la relation, *ceteris paribus*, d'un seul indicateur de pénurie, d'un seul indicateur d'excédent productif et d'un seul indicateur de friction.

La forme des courbes de la figure est arbitraire. Rappelons que fonctions de friction particulières  $\phi$  et  $\phi'$  illustrées aux figures 8.2 et 8.3 ont été linéaires, mais il n'en était ainsi que parce que des modèles d'interprétation très simples avaient été utilisés. Nous ne pouvons rien dire sur la nature linéaire ou non de la fonction de friction plus générale.

Considérons d'abord l'origine. Le système se trouve dans un *état walrasien normal* si, en moyenne, pendant une certaine période il n'y a ni pénurie, ni excédent<sup>21</sup>, ni friction :

$$z^* = 0; q^* = 0; w^* = 0. \quad (8.24)$$

Ce n'est pas seulement une définition, mais une constatation comprenant une relation *causale*. *L'état normal du système ne peut être walrasien que si l'ajustement est parfaitement exempt de friction.*

L'origine peut avoir deux interprétations institutionnelles opposées. La première est *l'équilibre parfait de concurrence* avec une décision complète-

21. Il est utile de définir l'état walrasien normal de manière qu'il n'y ait en lui ni d'excédent productif, ni d'excédent non productif;  $q^* = 0$ . L'argument de la fonction de friction n'est cependant que l'excédent productif; par conséquent, on ne voit que  $q^{\text{prod}}$  à la figure 8.6.  $q^* = 0$  dans (8.24) implique d'une manière évidente la valeur  $q^{\text{prod}*} = 0$ , associée à l'origine de la figure.

ment décentralisée, mais avec toutes les conditions qui assurent un fonctionnement sans friction. Selon la seconde interprétation, c'est aussi la position de *l'économie centralisée fonctionnant d'une manière parfaite*. Supposons un système dans lequel toutes les informations arrivent immédiatement et sans distorsion au centre où elles sont traitées sans aucun délai, entraînant des réactions instantanées dans les plans d'affectation qui sont exécutés immédiatement et parfaitement. Ces plans garantissent à tout moment l'utilisation complète des ressources. L'origine symbolise un système fonctionnant sans aucune friction, contrôlé soit par une main « visible », soit par une main « invisible ».

Or dans la réalité il n'existe aucun système dans lequel l'ajustement a lieu sans aucune friction. Il y a des frictions dans les mécanismes de marché anonymes, tout comme dans les systèmes de planification et gestion économique centrales. Il est vrai que la nature de ces frictions varie très largement, et chaque type exige une étude séparée. Mais aucune n'est « parfaite » dans le sens mentionné ci-dessus de  $w = 0$ . C'est la raison pour laquelle il n'y a pas et il ne peut y avoir de système économique réel dont l'état normal serait situé à l'origine dans la figure 8.6.

Dans la description de l'ajustement économique la position  $z^* = 0$ ,  $q^* = 0$ , et  $w^* = 0$  apparaît comme un point de référence abstrait<sup>22</sup>. Et des systèmes réels peuvent être décrits par l'écart de leurs indicateurs  $z$ ,  $q$  et  $w$  par rapport à l'origine. A la figure 8.6 un tel point est montré pour illustration ; c'est *l'état normal* d'un système réel donné, se trouvant en permanence à une certaine distance de la position de l'état walrasien normal, à savoir de l'origine. Les états instantanés du système réel en question fluctuent autour de l'état normal  $z^* > 0$ ,  $q^{\text{prod}*} > 0$ , et  $w^* > 0$ .

### 8.8 Séparation : friction contre « siphonnage » de l'excédent

Le raisonnement abstrait présenté aux sections 8.2 à 8.7 a pour but d'aider la compréhension du fonctionnement des systèmes économiques réels, avant tout dans l'analyse de notre sujet principal, la *pénurie*. La pénurie est expliquée par plusieurs facteurs à interdépendances complexes. L'appareil du chapitre présent nous permet de diviser l'ensemble des facteurs explicatifs en deux.

Voyons notre exemple habituel : la fabrication de vis. Nous supposons qu'il existe plusieurs usines de vis ; les vis sont vendues en partie par les usines elles-mêmes, en partie elles parviennent aux centaines d'entreprises de commerce. Il n'y a pas de pénurie « générale » de vis, mais il peut y avoir une pénurie « partielle » : l'acheteur pourra se trouver dans une situation ne lui permettant pas d'obtenir tel ou tel type particulier de vis quand et où il s'efforcera d'en avoir.

22. Par une analogie ingénieuse, Siven-Ysander (1973), dans leur compte-rendu de l'Anti-Equilibrium, attribuent au concept d'équilibre walrasien un rôle semblable à celui joué par le point de congélation absolu dans la physique. Bien que ce dernier n'existe pas empiriquement, c'est bien le point de départ théorique de l'échelle de mesure. L'état walrasien  $z^* = 0$ ,  $q^* = 0$  et  $w^* = 0$  a un rôle semblable dans le raisonnement que nous venons de mentionner ci-haut.

Dans les réunions de cadres supérieurs de l'économie ainsi que dans la presse on donne les explications suivantes: «Les usines de vis ont mal prévu les besoins». Ou bien: «L'usine de vis N.N. livre erratiquement: soudain elle livre trop à la fois, ou bien, sur une période prolongée, elle livre trop peu.» Ou bien: «Les vis sont mal affectées: les régions A et C en obtiennent trop, alors que les régions B et D n'en reçoivent que trop peu». Ou bien: «Les utilisateurs font connaître leurs demandes trop tard: pour cette raison, les producteurs ne peuvent pas se préparer à temps à la production». «Planification inconsidérée», «désorganisation», «mauvaise coopération», «manque de prévision», «impuissance à exécuter les obligations contractuelles», «manque de discipline» — de tels jugements sont souvent avancés.

Toutes les explications énumérées ci-dessus appartiennent au groupe de phénomènes résumé dans le titre de ce chapitre par les mots suivants: les *frictions* de l'ajustement. Pendant que nous citons les constatations fréquemment faites dans la vie économique, le lecteur a pu identifier tour à tour les situations esquissées dans les modèles abstraits des sections 8.2 à 8.6. Ceux qui expliquent la pénurie par ces phénomènes de friction disent la vérité — mais seulement une partie de la vérité.

*Ceteris partibus*, un degré intensifié de friction fait accroître l'intensité de la pénurie, alors que sa réduction la fait décroître. Cette situation est présentée à la figure 8.7 qui a une structure identique à celle de la figure 8.6. Supposons que nous nous déplaçons vers le bas le long de la ligne verticale d'abscisse  $q_2^{\text{prod}}$ . La friction a diminué, c'est-à-dire qu'un changement de  $w_2$  à  $w_1$  a eu lieu. Le secteur de vis s'est déplacé de la courbe à iso-friction associée à  $w_2$  vers celle associée à  $w_1$ . Cela veut dire que le secteur est passé du point I au point II, par l'effet de quoi l'intensité de la pénurie a diminué de  $z_2$  à  $z_1$ .

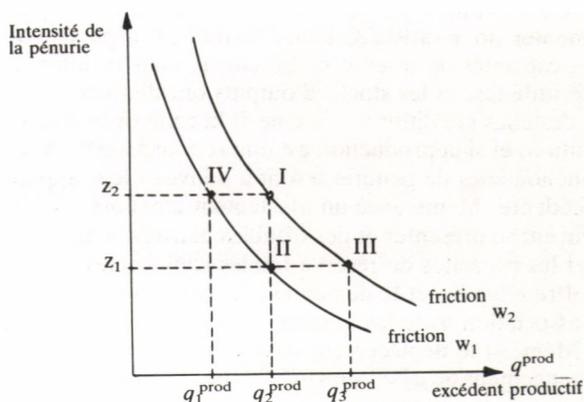


Figure 8.7. Les déplacements dans l'état normal

Dans notre exemple cela signifie que la demande pour les vis est mieux évaluée, l'affectation régionale des vis s'est améliorée, les livraisons sont devenues plus ponctuelles et ainsi de suite. Le résultat en est que les acheteurs de vis doivent moins attendre et moins chercher, et la substitution forcée devient moins étendue.

Le déplacement du point I au point II n'est pas l'unique possibilité. Voyons-en deux autres.

Commençons par le point III. Il n'y a pas eu de changement dans la planification, l'organisation et la discipline concernant la production et la commercialisation des vis, et la prévision de la demande ne s'est pas améliorée. En un mot, la friction n'a pas changé; le système reste sur la courbe d'iso-friction associée à  $w_2$ . Cependant l'excédent productif a augmenté. Il y a un stock d'outputs plus grand dans les usines de vis, des stocks plus importants sont tenus par le commerce, les consommateurs disposent de stocks d'inputs plus grands et pour chacun d'eux ce sont les stocks « courants » qui ont augmenté. Les producteurs ont plus de stocks immédiatement mobilisables; les machines, les matières et la main-d'œuvre, c'est-à-dire tous les inputs complémentaires, sont réunis pour que la production puisse être ajustée aux besoins du moment.

En conséquence l'intensité de la pénurie est réduite, puisqu'une grande partie des demandes changeantes, fluctuantes et non prévisibles peuvent être satisfaites soit à partir du stock, soit par un ajustement rapide de la production. Cela revient à dire qu'un changement de  $z_2$  à  $z_1$  a lieu. *La croissance de l'excédent productif a le même effet sur la pénurie que la réduction de la friction.*

Il ne faut pas omettre de nos calculs la possibilité d'un déplacement dans le sens inverse, où le système se déplace du point I vers le point IV. Maintenant la friction a été réduite, avec des améliorations se produisant dans la planification, les prévisions et l'organisation. Le résultat en est que le système s'est déplacé de la courbe d'iso-friction supérieure vers la courbe inférieure. Entre temps une partie de l'excédent productif a été « siphonné » de la production et du commerce (c'est-à-dire, un changement de  $q_2^{\text{prod}}$  vers  $q_1^{\text{prod}}$  a eu lieu). Ceci a pu se faire pour de multiples raisons, par exemple, la nécessité de donner suite à une commande d'exportation inattendue, ou l'apparition de nouveaux consommateurs sur le marché national avant que la production ait pu augmenter pour satisfaire leur demande. Il a pu y avoir dans les usines certaines capacités de réserve mobilisables, mais maintenant elles ont également été utilisées, et les stocks d'outputs ont diminué.

Dans de telles conditions — même si la composition des stocks a subi une amélioration, et si la production est mieux coordonnée avec la consommation — les phénomènes de pénurie feront à nouveau leur apparition avec l'intensité précédente. Même avec un ajustement amélioré, des demandes inattendues peuvent se présenter et des troubles peuvent se produire. Et si les stocks totaux et les capacités de réserve totales sont faibles partout, des déviations entre l'offre effective et la demande effective pourront certainement apparaître, en association avec les queues, l'attente, la recherche et la substitution forcée. Même si le déplacement de  $w_2$  à  $w_1$  a eu lieu, il a été contrebalancé par le changement de  $q_2^{\text{prod}}$  vers  $q_1^{\text{prod}}$ ; ainsi l'intensité de la pénurie est restée en  $z_2$ .

Ce mouvement du point I au point IV n'est pas simplement un cas inventé pour les besoins de l'exhaustivité logique. *Bien que la pénurie et l'excédent, ainsi que la friction, aient chacun des valeurs normales, ce sont semble-t-il les normes de pénurie en particulier qui montrent la plus grande résistance au changement. Une réduction de friction dans un domaine n'entraîne pas nécessairement une élimination permanente de la pénurie dans ce domaine.* Quand dans ce domaine les difficultés causées par la pénurie sont devenues manifestement rares — les queues sont plus courtes, la substitution forcée est moins grave — cela peut servir de signal pour attirer l'attention vers un autre

domaine. Une préférence dans l'affectation des ressources doit être accordée au secteur où la pénurie est tout aussi intensive, faisant retentir la «voix» plus fréquemment — là où il y a des plaintes et des protestations (nous l'avons déjà mentionné au chapitre 3, lorsque nous avons discuté l'ajustement à court terme, et nous allons y revenir au chapitre 10, en rapport avec la régulation à long terme).

Dans le présent chapitre nous divisons les facteurs provoquant la pénurie en deux groupes, avec l'excédent productif en tant que deuxième groupe de facteurs. Il est superflu d'indiquer que le volume de l'excédent productif (pour une friction donnée) n'est pas le régulateur ultime de l'intensité de la pénurie. Au contraire, il n'est que le dernier lien dans une chaîne causale complexe qui a un effet direct sur le développement des phénomènes de pénurie. L'explication causale doit clarifier le mécanisme qui «siphonne» constamment l'excédent productif de la production et du commerce. On l'a déjà traité aux chapitres précédents (rappelons les concepts de la «détermination quantitativiste», de la tension, de la tendance à amasser, de la demande quasi insatiable de l'entreprise, etc) et on y reviendra plus tard (à nouveau quelques titres, la soif d'investissement, la contrainte budgétaire relâchée, etc.). Nous nous sommes référés à plusieurs reprises aux divers cercles vicieux de la pénurie à auto-reproduction et auto-génération. Une fois encore, c'est cette chaîne d'effets qui est «symbolisée» dans l'appareil théorique de ce chapitre (entre autres, aux figures 8.6 à 8.8) quand on se demande combien d'excédent productif est resté dans le système, ou bien combien d'excédent a été «siphonné» par les processus de «suction» socio-économique expliquant en dernière instance la pénurie.

Dans le présent chapitre les effets de  $q^{\text{prod}}$  et  $x$  sur la pénurie ont été distingués. Il faut cependant souligner que l'excédent et la friction agissent également l'un sur l'autre. *Moins il y aura d'excédent productif, plus toute forme d'ajustement deviendra difficile.* Comme nous l'avons mentionné, l'excédent productif peut servir de tampon pour localiser diverses perturbations. S'il y a un tampon inadéquat, toute friction aura des répercussions bien plus grandes. Une explication (parmi d'autres) de l'inflexibilité persistante est l'auto-défense instinctive du système contre l'expansion de la friction.

Cette connexion entre l'excédent et la friction est représentée par la forme de la courbe d'iso-friction: elle a une pente plus forte vers la gauche. Plus petit sera l'excédent productif, avec un degré donné de capacités d'organisations et d'ajustement, plus fréquents et plus graves seront les phénomènes de pénurie.

A l'aide de l'appareil précédent, considérons l'importance de la réforme de la gestion économique hongroise de 1968 du point de vue des relations discutées ici. L'élimination d'une proportion considérable de restrictions bureaucratiques et une plus grande indépendance des entreprises et des institutions à but non lucratif ont fait diminuer les frictions des ajustements. A la figure 8.8. un déplacement a eu lieu dans la direction de la flèche pointant vers le bas, déplaçant le système vers la courbe d'iso-friction inférieure représentant moins de frictions.

Ce changement coïncide historiquement avec des changements dans la politique de croissance économique au cours des années soixante. Les plans de production et d'investissement sont devenus modérés par rapport à ceux des années cinquante, «l'attitude quantitativiste» fut moins vigoureusement soutenue, les plans devinrent moins tendus. Tout cela amena également une

réduction de la succion, c'est-à-dire du pompage de l'excédent de la production et du commerce. Ceci est représenté sur notre figure par un déplacement vers la droite le long d'une courbe d'iso-friction donnée.

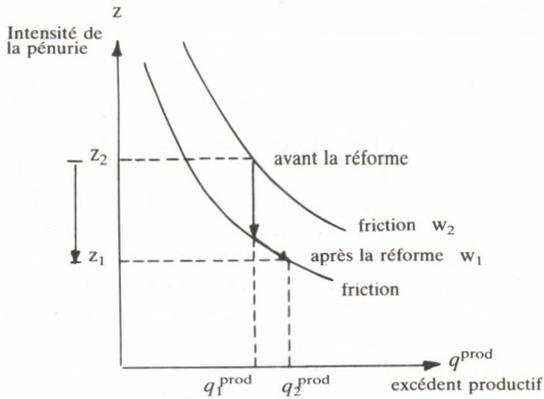


Figure 8.8. L'impact de la réforme de la gestion économique sur la friction et la pénurie

Ces deux changements différents doivent être additionnés ou multipliés<sup>23</sup> et c'est grâce à leur effet conjoint que l'intensité de la pénurie a diminué. La pénurie n'a pas disparu, mais dans de nombreux secteurs les phénomènes de pénurie sont devenus plus rares et moins graves. Bien qu'il soit trop tôt pour en être sûr, il semble que non seulement l'état effectif présent ait changé, mais aussi que les *normes* de pénurie se soient déplacées. De nos jours — en particulier sur le marché des consommateurs dont nous parlerons à la II<sup>ème</sup> partie du livre — les « normes de pénurie » diffèrent de celles qui existaient il y a dix ou quinze ans.

Bien entendu, c'est une hypothèse qui exige une vérification poussée. Elle requiert non seulement des études plus détaillées, mais aussi une perspective historique plus longue. Beaucoup d'éléments du mécanisme de reproduction de la succion continuent à exister, comme nous l'avons mentionné plusieurs fois dans ce livre. La pénurie décroissante peut être contre-balançée par une succion accrue. Le cas symbolisé par le déplacement de I à IV à la figure 8.7 ne saurait être exclu des possibilités futures.

Finalement, une dernière remarque, non pas sur la réforme hongroise, mais sur le sujet général du chapitre. La friction est présente dans *chaque* système, alors que le phénomène de la succion (et, avec celui-ci, la tendance réitérée au pompage de l'excédent productif) est *spécifique d'un système*. Il est important de faire cette distinction ne serait-ce que pour cette raison. Naturellement, la friction revêt des formes particulières dans chaque système concret, et il n'y a aucune économie réelle sans friction. Même là où les magasins sont bondés de marchandises, et où il y a des capacités de réserve rapidement mobilisables, il peut y avoir un acheteur qui ne trouve pas tel ou tel produit au moment et à l'endroit où il souhaite l'acheter. Ce livre cherche

23. Ces deux termes indiquant des opérations mathématiques sont utilisés à titre « allégorique ». Comme nous l'avons expliqué plus haut, nous ne connaissons pas encore assez bien la nature exacte des fonctions de friction générales.

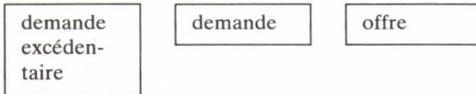
à identifier les mécanismes qui amplifient cette pénurie présente partout et causée par la friction, et reproduisent des phénomènes de pénurie fréquents et intenses plutôt que sporadiques et modestes.

### 8.9 De la règle du « côté court »

Tout ce qui a été dit sur la friction, la pénurie et l'excédent a encore d'autres implications théoriques. A ce point j'aimerais reconsidérer l'une des catégories les plus importantes de la micro-économie, le concept de la « demande excédentaire » à la lumière de la discussion menée aux chapitres 7 et 8.

Le concept de « demande excédentaire » pour le produit  $i$  est habituellement défini de la manière suivante :

$$e_i = d_i - s_i \tag{8.25}$$



La demande excédentaire est positive lorsque la demande dépasse l'offre, et elle est négative quand l'offre dépasse la demande. En d'autres mots, l'offre excédentaire peut être décrite comme une demande excédentaire négative.

Quelle que soit la simplicité de cette formule, le simple fait que l'opération de soustraction est appliquée suppose que certaines conditions sont réalisées. La soustraction est justifiée si la règle suivante est vérifiée :

$$y_i \leq d_i \tag{8.26}$$



cela veut dire que l'acheteur n'achète rien de ce qu'il n'a pas inclus dans sa demande. Sous une forme encore plus générale :

$$y_i = \begin{cases} d_i & \text{si } d_i \leq s_i \\ s_i & \text{si } d_i \geq s_i \end{cases} \tag{8.27}$$

offre excédentaire (ou égalité)

demande excédentaire (ou égalité)

Cette règle est aussi appelée la «règle du côté court», et elle a déjà été mentionnée dans un autre contexte.

C'est fondamentalement une question empirique que de savoir si «la règle du côté court» est valable. Si elle est valable (ou si elle l'est dans une approximation convenable), il serait justifié de déduire l'offre de la demande pour déterminer la grandeur de la demande excédentaire. Si, empiriquement, elle ne se manifeste pas, cette procédure ne sera pas justifiée.

Nous nous efforcerons de répondre à cette question à deux niveaux différents. Le premier est le niveau *infra-microéconomique*<sup>24</sup>. Nous nous rendons auprès d'un *seul vendeur* et nous observons *l'instant* auquel un *certain acheteur* cherche un *produit particulier*. «Je voudrais 100 tonnes d'acier de la qualité 10». S'il y a en ce moment 250 tonnes d'acier de la qualité 10 dans le magasin du vendeur, l'acheteur recevra ses 100 tonnes. L'état final de l'instant sera égal à -150 tonnes de demande excédentaire (le chiffre négatif indique la quantité restant au magasin du vendeur après la transaction). Si, toutefois, il n'y a que 50 tonnes dans le magasin du vendeur, l'acheteur achètera cette quantité et l'état final sera de +50 tonnes de demande excédentaire (le chiffre positif indique maintenant la demande non satisfaite).

L'expérience aussi justifie *qu'au niveau infra-microéconomique la «règle du côté court» est généralement vérifiée*. Même si des exceptions se présentent (par exemple, dans le cas d'actions complémentaires indivisibles)<sup>25</sup>, la règle se confirme généralement.

La description d'un marché partiel, conformément aux règles suivantes, définit un niveau microéconomique (au-dessus du niveau *infra-microéconomique*):

- a) On observe non pas un instant, mais une période de temps finie.
- b) Au lieu de la rencontre d'un seul acheteur avec un seul vendeur, on observe tous les acheteurs du marché partiel rencontrant tous les vendeurs.
- c) On décrit non seulement le premier acte du processus d'achat (qu'il s'agisse ou non d'un achat conforme à la demande initiale), mais le cas échéant aussi les actes postérieurs, la substitution forcée, la recherche et ainsi de suite.

*Dans le cas de la description du niveau microéconomique les observations empiriques suggèrent que la règle du côté court ne se manifeste qu'exceptionnellement; le plus souvent elle ne le fait pas.* L'acheteur pourra acheter plus de produits de substitution que sa demande initiale quand il applique la substitution forcée (violation de la condition (8.26)). En conséquence des phénomènes de friction, la pénurie aussi bien que l'excédent pourront être présents sur le même marché partiel à une même période (dans différents magasins) (violation de la condition (8.27)). Et s'il en est ainsi, on peut mettre en doute l'arrière-plan empirique de la formule de soustraction «la demande moins l'offre est égale à la demande excédentaire» en même temps que sa clarté logique.

24. Nous examinons maintenant la réalisation des intentions d'achat sur le marché, le lieu de rencontre de l'acheteur et du vendeur. Auparavant, à la section 2.10, nous avons analysé un problème analogue en rapport avec les intentions du producteur au sujet de l'usage des inputs.

25. «Si je ne reçois pas les 100 tonnes, je préfère ne pas prendre les 50 tonnes, parce qu'il est difficile d'en assurer le transport».

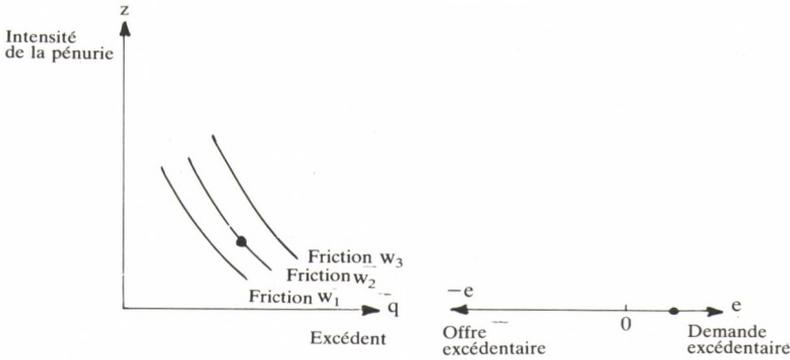


Figure 8.9. Description de l'état du marché dans l'espace multidimensionnel ou uni-dimensionnel.

Je crois que ces doutes touchent les bases de la micro-économie standard<sup>26</sup> et à cet égard ils ne concernent que l'analyse d'une économie contrainte par les ressources. Il y a friction dans l'ajustement de tous les systèmes économiques, pour cette raison dans chacun de ces systèmes apparaissent tant la substitution forcée que la pénurie et l'excédent. Il est vrai que la fréquence, l'intensité et la distribution de ces phénomènes diffèrent largement au sein de chaque système, mais leur existence même est générale. C'est la raison pour laquelle je considère la critique précédente des fondements théoriques de la micro-économie comme une critique générale allant au-delà des problèmes de l'économie de la pénurie.

La catégorie de la «demande excédentaire» définie en (8.25) décrit un groupe de phénomènes dans un espace *uni-dimensionnel* qui ne saurait être décrit que dans un espace multi-dimensionnel<sup>27</sup>. Examinons la figure 8.9. La partie A n'est qu'une répétition de la figure 8.6, et tout ce qui a été dit au sujet de cette dernière est également valable pour celle-ci; c'est le caractère bi-dimensionnel du papier qui nous oblige à montrer seulement une variable scalaire pour chacun des vecteurs  $z$ ,  $q$  et  $w$ , comprenant tous les trois beaucoup de composantes. Le point visible sur la figure est l'état du marché représenté dans l'espace multi-dimensionnel.

La partie B de la figure illustre l'approche de la micro-économie standard. Avec cet appareil l'état du marché est décrit par un point sur la *ligne de la*

26. En fait, on ne voit pas clairement à quel niveau on doit situer les théorèmes de la micro-économie standard. Par exemple, la description chez Debreu (1959) peut être considérée comme située strictement au niveau infra-micro-économique, puisque les produits sont «étiquetés» séparément selon la date et le lieu. L'interprétation conventionnelle de la micro-économie implique toutefois — tout au moins tacitement — une description au niveau micro-économique.

27. Pour éviter tout malentendu, nous indiquons que ce n'est *pas* le modèle de marché partiel commercialisant un seul produit qui s'oppose aux modèles à produits multiples. Ce n'est pas de *cette* différence que nous parlons lorsque nous évoquons le nombre de dimensions. Un modèle d'un marché partiel est comparé à un modèle d'un autre marché partiel. Les deux modèles concernent le processus d'affectation touchant les échanges pour un groupe de produits, et décrivent le processus dans une dimension pour un cas et dans plusieurs dimensions pour l'autre.

*demande excédentaire*; il se trouve soit à droite, sur la demi-ligne positive, soit à gauche, sur la demi-ligne négative. Contrairement à l'approche *multi-dimensionnelle* de la partie A, celle de la partie B est *uni-dimensionnelle*.

Enfin, une remarque sur l'école de Clower-Barro-Grossman. Elle accorde une grande attention aux états du marché qui dévient de l'équilibre walrasien. Mais elle ne se détache pas de la « règle du côté court »; qui plus est elle souligne cette règle comme une des pierres angulaires de sa théorie<sup>28</sup>. Dans le cas de pénurie, l'acheteur n'est pas satisfait parce que sa demande se heurte à une contrainte d'offre physique. Cependant, dans la réalité, — bien qu'il puisse aussi souvent en être ainsi —, le mécontentement peut être également la conséquence du fait que le vendeur et l'acheteur, c'est-à-dire la demande et l'offre initiales, ne parviennent pas à se trouver. L'approche micro-économique de l'école Clower-Barro-Grossman décrit fondamentalement les états s'écartant de l'équilibre walrasien par l'approche uni-dimensionnelle de la figure 8.9B, et n'entre pas à l'intérieur de l'espace multi-dimensionnel délimité par les vecteurs  $z$ ,  $q$  et  $w$ .

---

28. Voir, par exemple, Clower (1965) et Benassy (1974, 1975, 1977). Je dois faire ici une remarque auto-critique. Dans mon livre *Anti-Equilibrium* j'ai commis moi-même la même inexactitude que celle que j'ai relevée ci-dessus (voir Kornai, 1971a, b, ch. 19). J'ai négligé la possibilité pour la pénurie et l'excédent de se présenter simultanément, en conséquence des frictions d'ajustement. Les intentions de l'acheteur comme du vendeur peuvent demeurer insatisfaites en même temps.

## CHAPITRE 9

# L'INVESTISSEUR : LE CADRE INSTITUTIONNEL

### 9.1 Introduction

L'approche des chapitres précédents a été dynamique : la production, l'achat, la vente et leur ajustement mutuel ont été décrits comme des processus temporels. Cependant, jusqu'à ce moment nous avons laissé ouverte la question de savoir si la production et les échanges se répètent dans des volumes identiques, ou bien augmentent. Aux chapitres 9 et 10 notre analyse passera à la discussion des investissements. Nous ne prétendons nullement épuiser le sujet ; nous n'allons traiter qu'un ou deux aspects du vaste complexe des questions possibles. Nous concentrons notre attention sur les problèmes en rapport avec les thèmes principaux de ce livre, à savoir la pénurie et l'ajustement «quantitativiste»<sup>1</sup>.

Les chapitres 9 et 10 sont étroitement liés l'un à l'autre. Au chapitre 10 nous allons discuter les signaux influençant l'affectation d'investissements entre des projets spécifiques, entre les entreprises, les organisations publiques non marchandes, et les secteurs. L'ajustement à long terme de la production aux besoins et exigences des usagers sera également discuté. Plus tard, au chapitre 13, nous allons une nouvelle fois revenir à la question des critères de sélection. Au chapitre présent nous laissons de côté cet ensemble

---

1. En réduisant la sphère des questions à discuter ici, j'ai été influencé par un autre point de vue. Plusieurs problèmes de la croissance d'une économie socialiste ont été traités dans mon livre intitulé *Rush versus Harmonic Growth* (Kornai, 1972a, b). Je ne souhaite pas répéter dans ce travail ce qui y a été dit. Les idées de mon livre précédent et les chapitres présents 9, 10 et 12 sont étroitement liés.

Un grand nombre d'études ont été écrites sur l'investissement dans une économie socialiste. Parmi elles on doit distinguer celle de Bauer (1977) non seulement à cause de son riche matériel empirique, mais aussi pour sa profonde analyse théorique. Tout au long du chapitre 9 et en particulier à la dernière section traitant des cycles, j'ai eu largement recours au livre de Bauer, ainsi qu'à une de ses études antérieures, Bauer (1975b).

J'ai utilisé la riche littérature sur les problèmes des investissements, en particulier les études de Soós (1974, 1975a, b), Deák (1975, 1978a, b), Huszár-Mandel (1975), et aussi le livre de Faluvégi (1977).

de sujets; nous ne nous posons pas la question du *contenu* de la décision d'investir. Ceci, en premier lieu parce que nous voulons examiner *le cadre institutionnel* de la décision d'investir, et *la motivation* des décideurs. Le titre commun des deux chapitres («l'investisseur») indique que c'est le comportement des décideurs qui se trouve au centre de l'examen<sup>2</sup>. Bien que les changements dans la sphère réelle (par exemple, les dimensions relatives des différents secteurs, le développement technique, etc) soient importants, à présent nous n'analysons que la sphère de *la régulation*.

Jusqu'ici nous avons parlé exclusivement du comportement des *entreprises*. Maintenant nous étendons notre analyse *aux organisations publiques non marchandes*. Les institutions qui appartiennent à cette catégorie sont celles qui ne couvrent pas leurs dépenses par la vente de produits ou de services contre de la monnaie, mais reçoivent d'autres ressources, comme des subventions de l'Etat, des dons, et ainsi de suite. Par exemple, en Hongrie, toutes les écoles, les universités, les hôpitaux, la plupart des instituts de recherche se trouvent dans cette catégorie. Nous considérons également comme organisations publiques non marchandes — tout au moins du point de vue du sujet traité aux chapitres 9 et 10 — les unités de l'administration centrale et locale individualisées du point de vue organisationnel, à savoir toute organisation qui a son budget et ses comptes financiers propres (par exemple, l'Inspection départementale de la protection des monuments historiques ou le service municipal des pompiers). Nous ne pensons pas que les entreprises et les institutions à but non lucratif se comportent d'une manière identique, mais dans le cas de l'investissement leur comportement est semblable.

La plus grande partie du chapitre concerne le système de gestion économique *traditionnel* de l'économie socialiste. Nous indiquons brièvement aux sections 9.8 et 9.9 à quel point la situation a changé en Hongrie depuis la réforme.

Même en nous attachant au système traditionnel, nous ne saurions affirmer qu'il est homogène ou qu'il est resté inchangé dans le temps. Dans les différents pays socialistes, et dans chaque pays en différentes périodes historiques, les modèles organisationnels spécifiques diffèrent les uns des autres, en ce qui concerne la délimitation des sphères d'autorité, les règles des stimulants matériels, et ainsi de suite. Nous n'allons pas décrire un système spécifique unique, mais un modèle général quelque peu «stylisé» de la régulation traditionnelle.

Dans le système de gestion économique traditionnel l'entreprise et l'institution à but non lucratif ne peuvent pas prendre des décisions d'investissement indépendantes<sup>3</sup>, ce droit étant réservé aux autorités supérieures. La division exacte de compétence varie; elle dépend du caractère sectoriel ainsi que des dimensions et de l'importance de tel ou tel projet d'investissement particulier. Dans le cas des investissements les plus grands et les plus importants, la décision est prise par le gouvernement; dans le cas d'autres investissements, elle l'est par le Ministre ou par le directeur du secteur. Une partie

2. J'utilise le mot «investisseur» comme un terme collectif pour désigner non seulement l'entreprise ou l'organisation non marchande, qui exécute directement l'investissement, mais tous les individus ou corps prenant des décisions relatives aux investissements.

3. Il peut y avoir des exceptions, par exemple une partie du remplacement d'une machine financée à partir du fonds d'amortissement.

de la prise de décisions est liée à l'élaboration des plans quinquennaux et annuels. L'autre partie — indépendamment du programme prévu pour élaborer le plan d'ensemble de l'économie — concerne les propositions d'investissement individuelles.

Puisque nous ne voulons pas entrer dans les détails, nous pouvons caractériser d'une manière satisfaisante les liens verticaux du processus de régulation si — comme hypothèse simplificatrice — nous décrivons les décisions d'investissement dans le cadre organisationnel suivant.

Nous pensons à un groupe composé de plusieurs entreprises ou organisations publiques non marchandes. Ce sont les *demandeurs* qui se font concurrence les uns aux autres pour obtenir les ressources d'investissements à la disposition de leur autorité supérieure commune, appelée ici le *répartiteur*. Nous laissons ouverte la question de savoir qui est en fait le répartiteur, de quel organe ou autorité il s'agit et si le décideur est un individu ou un corps collectif. Dans notre description le répartiteur «personnifié» celui qui prend les décisions d'investir<sup>4</sup>.

Bien qu'il y ait une relation de supérieur à subordonné entre eux, ce n'est pas seulement le répartiteur qui influence les demandeurs, mais ces derniers influencent également le répartiteur. La décision est précédée par des discussions, un échange répété d'informations, d'arguments et de marchandage. Examinons d'abord le comportement des *demandeurs*.

## 9.2 Le comportement du demandeur : la volonté interne d'expansion et la soif d'investissement

Commençons par une observation d'ordre général.

Dans une économie socialiste il n'y a pas d'entreprise ou d'organisation non marchande qui ne souhaiterait investir. Il n'y a pas de saturation. *La soif d'investissement* est permanente.

Si un projet d'investissement à peine terminé a pu momentanément apaiser la soif, celle-ci fera à nouveau son apparition dans un bref délai, plus intensément que jamais.

Je ne pourrais dire d'où vient l'expression de «soif d'investissement». Est-elle passée des discussions pratiques aux études théoriques ou inversement? L'expression est évocatrice. Elle montre très bien que nous parlons d'une chose ressemblant aux besoins élémentaires des organismes vivants qui progressent constamment et d'une manière irrésistible.

Marx mentionne «l'instinct animal» du capitaliste qui entraîne vers l'accumulation dans sa chasse au profit. Mais qu'est-ce qui entraîne le dirigeant économique socialiste — non intéressé au profit — vers l'investissement et une accumulation de capitaux réelle? A la partie II du livre nous allons examiner l'effet exercé par l'intéressement aux profits dans les conditions d'une économie socialiste. Pour le moment nous négligeons cet aspect et nous pensons au cas traditionnel où les intérêts matériels et moraux de l'entreprise ne sont pas liés aux profits (l'organisation publique non marchande appartient par définition à la même catégorie).

---

4. Nous allons expliquer à la section 9.7 que l'autorité supérieure directe de l'entreprise ou de l'institution à but non lucratif n'est pas elle-même souveraine: le répartiteur du niveau inférieur est subordonné au répartiteur des niveaux moyen et supérieur.

Nous devons dans une certaine mesure renvoyer à la section 3.6. Ce qui y a été dit au sujet de la motivation des directeurs d'entreprises en rapport avec la *production courante* est aussi valable pour les *investissements*. Le motif le plus important est que le dirigeant, qu'il soit le directeur responsable d'un atelier, d'une entreprise productrice, d'un hôpital ou d'une école, *s'identifie à son travail*. Il est convaincu que l'activité de l'unité dont il a la charge est importante. Pour cette raison elle doit augmenter. Il se trouve sous la contrainte des problèmes internes de l'unité et croit qu'ils pourront trouver une solution, tout au moins en partie, par l'investissement. Ces machines sont désuètes — il est grand temps de les remplacer. La fonderie est incapable de fournir suffisamment de fonte à l'atelier de coupe de métaux — elle doit être élargie. Le dispensaire de chirurgie a besoin de nouveaux équipements. Des projecteurs devraient être acquis afin de moderniser la formation.

Son unité lui semblera toujours désuète et pauvre par comparaison avec une unité semblable mieux équipée et plus moderne, soit dans notre propre pays, soit à l'étranger. Le dirigeant a un sentiment d'*envie professionnelle* dans le bon sens du terme. Il voudrait augmenter son *prestige professionnel* : il voudrait être fier de sa nouvelle machine, de son nouvel atelier, ou du nouveau bâtiment. Des investissements sont nécessaires afin que ce désir puisse être exaucé.

Ces sentiments sont encore intensifiés par les *pénuries*. Nous les avons déjà indiquées : la disproportion entre la fonderie et l'atelier de coupe de métaux a signalé la pénurie *au sein* de l'unité placée sous la direction du chef. Mais la pénurie se fait sentir aussi à *l'extérieur*. Il y a la queue pour les produits de l'entreprise, les acheteurs demandant avec impatience de plus en plus de produits. Les investissements sont nécessaires pour que ceux qui font la queue puissent obtenir davantage. La même chose est ressentie par le directeur de l'hôpital qui ne peut pas admettre tous les malades attendant les soins de l'hôpital, et par le Recteur de l'Université qui ne peut accepter tous les jeunes gens qui veulent étudier. Ce sentiment est encore amplifié par le fait qu'un certain nombre d'entreprises ou d'institutions à but non lucratif ont été officiellement déclarées comme étant seules responsables pour approvisionner l'économie ou la population en certains produits ou services.

Jusqu'ici nous n'avons mentionné que des motifs nobles et désintéressés, même en les mesurant par une mesure morale des plus strictes. Ils peuvent cependant être accompagnés d'autres motifs moins nobles, mais tout à fait humains et compréhensibles. *Le pouvoir* du chef, son prestige social, et par conséquent son importance augmentent avec la croissance de l'entreprise ou de l'institution à but non lucratif. Nombreux sont ceux qui pensent qu'il est plus prestigieux d'être directeur de 10.000 employés que de 5.000. Un pouvoir plus grand peut s'accompagner — en fonction du système concret d'intéressement — d'*avantages matériels plus élevés*, qu'il s'agisse de salaire, de primes ou de privilèges. Il ne faudrait pas refuser de voir que consciemment ou inconsciemment, de telles considérations peuvent également jouer un rôle quand le chef de l'entreprise ou de l'organisation publique non marchande lutte pour faire croître son unité. Il s'agit cependant de motifs d'une importance secondaire qui ne s'appliquent pas à tous. Par exemple, pour le Recteur d'une grande université, ou pour le responsable de la protection de tous les monuments, ou de la prévention des inondations dans le pays tout entier, ni le salaire, ni l'autorité ou le pouvoir ne seront plus

élevés s'il peut obtenir 20 pour cent d'investissements de plus dans son domaine. Et pourtant, il se battra comme un lion pour arracher de tels investissements.

Lorsqu'il veut faire des investissements, le chef de l'entreprise ou de l'organisation non marchande sait qu'il a ses hommes derrière lui : ce n'est pas contre leur volonté, mais dans la plupart des cas en plein accord avec eux ou peut-être même expressément avec leur encouragement qu'il agit. En fait, un des critères habituels d'«un bon dirigeant» est pour les subordonnés celui qui est capable d'assurer une masse d'investissements pour le secteur qu'il a en charge.

Pour résumer nous allons nous référer à l'effet commun des motivations énumérées ci-dessus comme à *une volonté interne d'expansion*. C'est une forme de comportement qui a été préconditionnée par les relations sociales, mais qui est devenue si profondément enracinée dans la manière de penser et d'agir des dirigeants d'entreprise et des institutions à but non lucratif dans une économie socialiste, que ce comportement est devenu un «instinct naturel»<sup>5</sup>. Il faut croire. Cette volonté d'expansion s'ajoute à la détermination «quantitativiste» et la tendance à amasser pour créer un état de succion et une demande quasi insatiable dans la sphère de la production (la détermination quantitativiste et la tendance à amasser ont été discutées aux sections 3.2 et 5.6 en rapport avec la production courante). La volonté d'expansion est encore plus importante que la détermination quantitativiste et la tendance à amasser parce que son effet sur le fonctionnement du système est encore plus fort. *C'est la volonté d'expansion qui explique la soif insatiable d'investissement.*

La volonté d'expansion existe à tous les niveaux de la hiérarchie économique : à partir du chef d'une équipe ne comprenant que quelques ouvriers jusqu'au Ministre qui commande cent mille ou un million de personnes. Quand il s'agit de la distribution des ressources d'investissement, chacun se bat pour plus d'investissement, pour *notre* équipe, *notre* entreprise, *notre* ministère. La volonté d'expansion se révèle tant au cours des discussions parmi les contremaîtres à l'entreprise, que dans les réunions gouvernementales des ministres responsables pour de grands secteurs économiques.

La volonté d'expansion pourrait pousser la demande d'investissement jusqu'à l'infini. La question se pose de savoir s'il existe des facteurs susceptibles de limiter la demande. Il n'est pas de notre but de souligner que la demande infinie ne pourrait guère être satisfaite par des ressources physiques limitées, ni que certaines demandes seront rejetées par le répartiteur au cours de la procédure d'approbation relative aux projets d'investissements. La vraie question est de savoir s'il y a des facteurs qui pourraient encourager les demandeurs à limiter leurs demandes d'une manière *volontaire*.

Avant de donner une réponse positive nous devons faire une constatation négative. *La demande d'investissement n'est pas limitée par la crainte de pertes ou d'échec. C'est une conséquence logique du fait que l'investissement arrive comme un don* pour le demandeur. Dans le cas d'une institution à but non lucratif ceci est clair et évident. Dans le cas d'une entreprise cela peut être couvert par «l'illusion monétaire». En fonction du système comptable effec-

---

5. Le mécanisme et les motivations de la volonté interne d'expansion sont présentés dans l'étude de cas de Laki (1978b).

tif un « crédit » pourra être accordé pour l'investissement, qui devra être remboursé. A la partie II du livre ceci sera analysé en détail. En dépit de cet arrangement, l'entreprise considère l'investissement comme un don. Elle est sûre que le remboursement de l'argent reçu pour des buts d'investissement ne pourra jamais lui causer de gros soucis. Il y a, bien entendu, des projets plus ou moins réussis. Il se peut qu'une décision d'investissement ou sa réalisation soient critiquées par la suite. *Néanmoins l'échec, dans le vrai sens du mot, est impossible.* Un véritable échec se produirait si la production additionnelle provenant de l'investissement ne pouvait être vendue. Ou encore, si les coûts étaient à ce point élevés que l'investissement ne serait pas amorti, l'entreprise ferait banqueroute. *Ce type d'échec ne peut se produire.* Ceci est garanti, d'une part, par le fait même des pénuries puisque tous les produits sont commercialisables. Si l'acheteur ne les achète pas volontairement, il les achètera, tôt ou tard, sous la forme d'une substitution forcée. D'autre part, une perte financière éventuelle dans le pays même ou pour les ventes à l'étranger pourra toujours être compensée — comme nous allons l'expliquer au chapitre suivant — par des subventions de l'Etat, des ajustements de prix ou par d'autres moyens. La contrainte budgétaire sur les dépenses prévues aux fins d'investissement est lâche. Nous allons en discuter encore au chapitre 13. Le résultat en est que chaque investissement est automatiquement justifié.

Puisque chaque entreprise et organisation non marchande est touchée par la volonté d'expansion, et puisqu'il n'y a aucune menace d'échec qui pourrait freiner cette expansion, personne ne renonce *volontairement* aux investissements. Les managers dans une économie socialiste sont tellement habitués à cette situation qu'ils ne peuvent même plus imaginer que quelque chose de différent puisse être possible. C'est précisément ici que réside une des différences les plus importantes en comparaison avec le mécanisme du système capitaliste.

Investir ou ne pas investir — voilà l'un des dilemmes les plus graves de l'entreprise capitaliste. Elle pourra *volontairement* reculer devant l'idée d'un investissement si celui-ci lui semble trop hasardeux, même si à ce moment donné elle dispose de la couverture financière requise. Cette sorte de réticence est inconnue dans le système de gestion traditionnel de l'économie socialiste.

Il y a encore d'autres raisons pour lesquelles la demande n'est pas infinie. Celui qui prend l'initiative d'un investissement sait parfaitement bien qu'il y a une limite supérieure tacite au-dessus de laquelle il ne lui serait pas recommandé de soumettre une demande. Obtenir un investissement est une campagne compliquée qui exige des manœuvres habiles. Le demandeur est poussé à la modération par des « considérations tactiques ». Il ne faudra en aucun cas demander un volume absurde d'investissements, et il ne faudra pas soumettre une nouvelle demande le lendemain du jour où un grand projet précédent aura été terminé. C'est la raison pour laquelle on peut affirmer (et il est important de le savoir également du point de vue théorique) que, bien que les demandes d'investissement puissent être poussées jusqu'à l'infini par les motifs expliqués plus haut, elles sont en fait *limitées* pour cause de modération tactique. Les dimensions des demandes sont observables et mesurables.

Bien que les demandes soient limitées, elles dépassent toujours considérablement les ressources disponibles. On peut exprimer la situation comme

suit : la demande pour les ressources d'investissement est presque insatiable (au chapitre 5 nous avons parlé d'une demande pareillement presque insatiable pour les inputs destinés à la production courante). Cette demande presque insatiable touche naturellement les relations sociales entre les demandeurs et le répartiteur.

### 9.3 Le comportement du répartiteur : la tension du plan d'investissement

En décrivant l'attitude du répartiteur, commençons par le fait que ses propres autorités supérieures lui ont fixé *des contingents d'investissement* dont il peut disposer. Les contingents spécifient combien le secteur appartenant au répartiteur peut dépenser au total dans une période donnée (une année ou cinq ans) et combien on pourra dépenser au sein du contingent agrégé pour les principales catégories de dépenses : construction, machines fabriquées par l'industrie nationale, machines importées des pays socialistes ou capitalistes, et ainsi de suite. Nous remettons à plus tard l'examen de la rigidité ou de l'expansion possible des contingents. Et nous examinerons aussi plus loin comment les contingents, agrégés aux prix courants ou à des prix fixes, sont liés aux contraintes physiques des ressources effectivement disponibles. Pour le moment supposons que les contingents sont donnés pour le répartiteur.

Le répartiteur peut avoir l'idée qu'il serait éventuellement opportun de conserver une petite réserve. Peut-être le contingent ne devrait-il pas être distribué jusqu'au dernier centime parmi les demandeurs, puisque des demandes subséquentes pourraient encore se présenter. Quelle devrait être la proportion de cette réserve ? Il semble inimaginable que, par exemple, 20 à 30 pour cent du contingent restent non distribués. La volonté d'expansion n'est pas moins vigoureuse chez le répartiteur qu'elle ne l'est chez les demandeurs subordonnés. Si le répartiteur est prêt à aller très loin, il voudra peut-être commencer avec l'intention de conserver un total de 3 à 5 pour cent non distribués.

La sélection commence (ceci sera discuté plus en détail au chapitre 10). Une immense pression est exercée sur le répartiteur. Chaque demandeur affirme d'une manière réitérée le caractère indispensable de son investissement. Le contingent est inévitablement rempli par les différents projets d'investissement individuels autorisés. Si le répartiteur est très ferme, il aura pu maintenir 2 à 5 pour cent de réserves. Mais, s'il est plus clément, il sera certainement arrivé à la limite supérieure du contingent.

En apparence tout va très bien ; les ressources d'investissement sont exactement équilibrées *ex ante* : toutes les ressources sont totalement utilisées. Mais les développements ultérieurs ne sont pas aussi idéaux.

Pour ainsi dire tous les demandeurs sous-estiment les coûts escomptés. Des psychanalystes pourraient dire si cette distorsion est consciente ou délibérée, ou bien si le demandeur est incité par son «subconscient». Il n'y a aucun doute qu'il est intéressé à sous-estimer les coûts puisque les chances d'une adoption du projet sont plus grandes si les coûts probables sont relativement plus bas. L'écart entre les coûts estimés et les coûts effectifs n'est pas de l'ordre de 2 à 5 pour cent, c'est-à-dire de l'ordre des ressources réservées par le répartiteur relativement prudent. La moyenne pourra être de 20 à 30 pour cent, et même un écart de 50 pour cent n'est pas rare. Une partie de cet écart

est liée à la hausse des prix, alors qu'une autre correspond au fait que *les inputs physiques effectifs* dépassent les prévisions. L'investissement est accompagné de plus de dépenses matérielles, il nécessite plus de machines et d'heures de travail que cela n'avait été indiqué ou promis lors de la soumission de la demande.

*Le dépassement régulier et substantiel du niveau planifié des inputs pourrait déjà en soi entièrement expliquer une pénurie permanente sur le marché des biens d'investissements.* Mais celle-ci est encore complétée par un autre phénomène. Des projets figurant *en dehors du plan* sont toujours ajoutés aux investissements approuvés à l'origine. Plusieurs facteurs peuvent jouer un rôle à cet égard, quelques-uns seront mentionnés ici, sans prétendre à l'exhaustivité :

a) Des difficultés et perturbations non prévues peuvent se présenter, comme des inondations ou d'autres désastres ou fléaux naturels, une détérioration soudaine de la situation du commerce extérieur, des problèmes inattendus dans tel ou tel secteur de l'économie nationale, etc. L'ajustement exige — entre autres — un investissement rapide.

b) Un certain nombre de projets devront être exécutés en dehors du plan ; ceux-ci auraient pu être inclus au plan dès le début, si les prévisions avaient été meilleures. La construction d'une nouvelle usine est lancée et des travaux auxiliaires, ainsi que des projets sociaux ou d'infrastructure conjoints, se révèlent indispensables. La fabrication d'un nouveau produit fini important est lancée grâce à un grand investissement, et c'est de nouveau seulement au cours de sa mise en œuvre qu'on observe qu'il faut aussi assurer par une industrie d'arrière-plan la livraison de produits semi-finis ou de pièces détachées requise par les nouveaux produits finis. On peut se demander si l'erreur de planification était due à une distorsion délibérée ou à un oubli causé par le «subconscient». Du point de vue «tactique» il est évidemment plus facile d'obtenir une autorisation pour un investissement relativement restreint (pour la construction de la seule usine de base ; pour l'organisation de la fabrication des produits finis seulement).

c) Des possibilités favorables inattendues se présentent. Par exemple, nous pourrions pénétrer un marché étranger qui vient d'être exploré, ou bien on fait une invention. Des investissements immédiats sont nécessaires pour saisir cette occasion favorable.

d) Des dirigeants politiques, des membres du parlement ou du conseil local font des promesses à la légère à un certain groupe de la population, par exemple pour la construction d'un nouvel hôpital, ou d'une nouvelle route. Par la suite ils exerceront une pression sur l'appareil économique pour pouvoir tenir cette promesse.

Les quatre types d'événements exigeraient un investissement additionnel au-delà des contingents déjà épuisés. Il y a un proverbe hongrois qui dit « Il n'y a point de charrette à foin qui ne pourrait en emporter encore une brindille ». Et en fait, puisqu'un seul investissement additionnel est en soi si petit, pourquoi ne pourrait-on le faire entrer parmi les projets déjà approuvés ? Certains sont refusés, mais d'autres sont autorisés.

Les problèmes décrits ci-dessus ont une dimension *de temps* caractéristique, ressentie différemment par le demandeur et le répartiteur.

*Du point de vue du demandeur* l'investissement est une longue campagne avec beaucoup de batailles. Mais la campagne tout entière n'a qu'une seule bataille de vie et de mort, et celle-ci a lieu au début, parce que l'approbation doit être obtenue pour *commencer* l'investissement. Une fois commencé, il se terminera bien un jour d'une manière ou d'une autre. C'est exactement pour cette raison qu'il est possible de sous-estimer, sans trop d'hésitations, les coûts probables, et de négliger les investissements complémentaires. Si les coûts sont plus élevés, ou si des investissements dépassant le plan s'avéraient nécessaires, on trouvera l'argent d'une façon ou d'une autre. Il se peut que le demandeur devra subir un blâme à cause de ses calculs erronés, peut-être devra-t-il ralentir pour un certain temps les travaux et attendre une couverture financière, mais un projet d'investissement une fois commencé ne sera pas arrêté pour de bon.

Tout cela veut dire *du point de vue du répartiteur* qu'avant chaque période planifiée une partie considérable des contingents d'investissement mis de côté pour la période future devront être utilisés pour continuer et terminer les projets approuvés et lancés plus tôt. Plus fréquemment les deux phénomènes mentionnés plus haut se présenteront (dépassement des inputs prévus et insertion d'investissements hors plan dans les projets déjà approuvés), plus les contingents seront dispersés parmi les nombreux projets lancés. De ce fait les investissements traîneront encore davantage, et en conséquence une partie encore plus grande du contingent d'investissement prévu pour la période suivante du plan se trouvera déjà bloquée. En d'autres termes, la liberté du répartiteur sera plus restreinte pour la désignation de nouveaux projets d'investissement.

Tout cela rend l'ajustement à long terme plus rigide. L'économie n'aura que des possibilités limitées pour s'ajuster aux conditions constamment changeantes par la voie des investissements. Des facteurs mentionnés plus haut (a) à (d), au moins les trois premiers exigeraient une action d'investissement rapide. Les demandeurs rejetés se plaignent en général de la bureaucratie du plan. Ils pensent que leur demande pourrait être satisfaite si la planification était plus «flexible». Cela peut être un facteur, mais ce n'est pas la vraie explication. *Le mécanisme de régulation du processus d'investissement qui vient d'être décrit mène nécessairement à un plan d'investissement tendu* (le concept de la «tension» étant entendu comme nous l'avons expliqué au chapitre 3). Et, si le plan est tendu, le planificateur est *incapable* de prévoir des ajustements flexibles. Cela veut dire qu'il n'y a pas d'excédents facilement mobilisables, des ressources d'investissement pouvant être utilisées flexiblement pour atteindre des objectifs inattendus. Les actions approuvées et commencées plus tôt ont épuisé pour ainsi dire toutes les ressources d'investissement.

Le mécanisme de régulation du processus d'investissement décrit ci-dessus est couvert par un «voile monétaire». *En apparence* les contingents établis en termes financiers ont été distribués, les budgets d'investissement ont été approuvés, les crédits accordés, et ainsi de suite. En fait c'est la permission de commencer le projet d'investissement physique effectif qui est accordée. *Le mécanisme mène nécessairement à plus de projets à commencer que le nombre réalisable sans à-coups et confortablement (en conservant certaines réserves) dans le cadre des contraintes de ressources physiques effectives. Par la suite la vie insère de force les projets d'investissement, au milieu de frictions*

*et en ralentissant chaque action, dans l'ensemble faisable permis par les contraintes physiques.*

#### **9.4 L'investissement comme processus de production, et le marché des biens d'investissement**

Nous sommes arrivés, dans nos explications, au point où le répartiteur a approuvé l'investissement. Avec l'approbation officielle de sa demande, le demandeur se met maintenant à la réaliser. Et à partir de ce moment il joue un nouveau rôle. Jusque-là il s'est trouvé, en tant que demandeur d'un permis d'investissement, face au répartiteur, c'est-à-dire à l'autorité administrative supérieure. Mais maintenant il est devenu *l'exécuteur de l'investissement*. Dans certains cas l'organisation du projet d'investissement est effectuée par l'entreprise ou par l'organisation non marchande qui fera, en fin de compte, fonctionner le nouveau capital fixe en construction. En d'autres cas, on fonde une «entreprise d'investissement» et c'est à elle qu'on confie l'exécution de l'action.

L'exécuteur de l'investissement doit acquérir des inputs. Il devient *un acheteur* qui achète des biens d'investissement (des machines, des activités de construction, des services d'installations, etc) *au vendeur*. Pour certaines marchandises, le vendeur est une entreprise *de commerce* (par exemple, elle acquiert des machines importées d'une société de commerce extérieur). D'autres produits et services sont, d'autre part, vendus à l'acheteur par l'intermédiaire d'entreprises de *production* nationales, comme des fabriques d'ingénierie et des entreprises du bâtiment. Dans le système de gestion économique traditionnel la plupart des biens d'investissement sont des matières rationnées centralement. L'exécuteur de l'investissement apparaît à nouveau comme *demandeur* et une autorité supérieure joue le rôle du *répartiteur* — mais maintenant la relation du «demandeur-répartiteur» s'est déplacée vers le plan de la «production courante».

Nous sommes ainsi revenus à tous les phénomènes discutés aux chapitres 2 à 8. Les événements de l'investissement peuvent être pour ainsi dire «transposés» dans le cadre auquel nous avons eu recours plus haut, dans les chapitres précédents. C'est pourquoi il n'est pas nécessaire ici d'entrer davantage dans le détail.

*Dans un certain sens* il n'y a rien de «particulier»<sup>6</sup> dans l'exécution d'un investissement. Il ne s'agit de rien d'autre que d'un domaine de la production courante dans lequel il y a une régulation verticale multi-niveaux de la production, ainsi que des relations horizontales du vendeur et de l'acheteur, c'est-à-dire un marché partiel habituel. C'est pourquoi *si le système économique est contraint par les ressources dans la production courante, il en est de même quant à la sphère des investissements. Par conséquent, tous les phéno-*

6. Il faut faire attention aux mots «dans un certain sens». Dans un autre sens, évidemment, l'activité d'investissement est en fait une sphère particulière, s'écartant essentiellement de toutes les autres. Ceci résulte du rôle spécial qu'elle joue dans l'expansion de l'entreprise ou de l'organisation non marchande et dans la croissance de l'économie nationale tout entière. C'est pourquoi un appareil séparé traite de l'investissement à chaque niveau de la gestion économique et le plan d'investissement a un chapitre séparé dans les plans de l'économie nationale. Et c'est aussi pourquoi nous discutons les problèmes spécifiques des investissements dans ce chapitre et au chapitre 10.

mènes d'accompagnement, les régularités et les mécanismes de régulation du système contraint par les ressources apparaissent ici sous leur forme habituelle.

## 9.5 La tension de l'investissement

Nous sommes maintenant prêts à résumer nos propositions du début, bien qu'avec quelques répétitions.

Les dirigeants économiques hongrois et les économistes théoriciens utilisent uniformément l'expression de *tension de l'investissement*. C'est une expression concise pour un groupe complexe de phénomènes compliqués que nous avons essayé de décomposer en trois composantes réagissant l'une sur l'autre :

1) *Au cours de l'approbation officielle des projets d'investissement, l'ensemble des demandes dépasse toujours les contingents d'investissement prévus. Il y a une tension entre la demande et le contingent.*

2) *Beaucoup de projets d'investissement approuvés ne peuvent pas être réalisés par la combinaison d'input-output planifiée et dans les délais prévus par le plan. Le plan d'investissement est tendu.*

3) *Les demandes initiales des entreprises et institutions à but non lucratif dont les projets d'investissement ont été officiellement approuvés ne peuvent pas être entièrement satisfaites à partir des offres provenant des entreprises produisant et vendant les biens d'investissement et les services. Il y a une tension entre la demande initiale et les ressources réelles effectivement disponibles.*

La tension de l'investissement mène, d'une part, à un manque d'excédents mobilisables qui pourraient être utilisés pour satisfaire la demande non planifiée d'investissement. Il n'y a pas de « capital libre » pour les investissements inattendus. D'autre part, dans un état de tension d'investissement la production des biens d'investissement se heurte souvent à des goulots d'étranglement. Parallèlement, on observe la formation d'un excédent non mobilisable et improductif des inputs complémentaires disponibles.

Après la clarification du concept de « tension d'investissement », nous pouvons faire la constatation suivante, en partie fondée sur ce que nous venons d'énoncer, et en partie en anticipation de quelques idées figurant dans la suite du chapitre.

Dans une économie socialiste *la tension de l'investissement est continuellement reproduite*, bien que les conditions institutionnelles particulières et la politique économique centrale influencent le degré de tension. Si pendant une longue période historique ni les conditions institutionnelles, ni la politique économique centrale n'ont changé essentiellement, à l'intérieur de cette période le degré *normal* de la tension de l'investissement, en tant qu'attribut de *l'état normal dans la sphère de l'investissement*, s'établira comme une tendance permanente.

L'état normal de la sphère de l'investissement est une catégorie vectorielle. Il peut être décrit par un ensemble judicieusement sélectionné d'indicateurs de pénurie ( $z$ ), d'excédent ( $s$ ), et de friction ( $w$ ). Ainsi par exemple, dans le rapport « demandeur contre répartiteur » on peut observer la proportion des demandes refusées dans le total des demandes ; il en est de même en ce qui concerne la part des projets de construction non inclus au plan détaillé de

construction industrielle (mais figurant dans les programmes d'investissement originaux) par rapport au programme total, et ainsi de suite. Ce sont des indicateurs caractéristiques de la «pénurie verticale». Dans le rapport du «vendeur contre l'acheteur des biens d'investissement», la proportion des commandes refusées par rapport au nombre total des commandes pourra être observée, et ceci est aussi valable pour les durées d'attente, la substitution forcée (entre autres, sous la forme de changements ou modifications au plan technologique original), la fréquence et la distribution des goulots d'étranglement dans l'entreprise produisant les biens d'investissement ou fournissant les services. Ce sont les indicateurs de la «pénurie horizontale»<sup>7</sup>. Nous ne citons pas d'exemple pour la mesure de l'excédent et de la friction. Comme il s'ensuit des chapitres précédents, ceci semble également plausible dans la sphère de l'investissement. Ce sont les moyennes intertemporelles de tous ces indicateurs, c'est-à-dire les valeurs normales des vecteurs ( $z^*$ ,  $q^*$  et  $w^*$ ) qui expriment le degré normal de la tension de l'investissement dans la période historique considérée.

Les pénuries dans la production courante et le commerce que nous avons examinées aux chapitres 2 à 8, ainsi que la tension de l'investissement qui est le sujet du chapitre présent, sont en interaction étroite: elles forment un «cercle vicieux» particulier. La conscience de la pénurie est un des motifs principaux de la volonté d'expansion et de la soif d'investissement qui y est associée. Les signaux de pénurie jouent un rôle important dans la sélection des investissements. Par conséquent, la pénurie engendre une tension de l'investissement.

En même temps, la tension de l'investissement est une des causes principales de la pénurie générale. Puisque la soif d'investissement est insatiable, elle crée une demande quasi insatiable. Ceci va aussi loin que les contraintes de ressources pour les activités d'investissement, voire au-delà de cette limite. Il n'y a pas de lignes de démarcation bien nettes. La main-d'œuvre, les matières et les devises étrangères sont partagées entre l'investissement, les ménages, la consommation gouvernementale, les exportations, et ainsi de suite. Plus forte sera la tension de l'investissement, plus on ressentira que la demande d'investissement essaye de retirer des ressources d'autres domaines de l'utilisation, amplifiant par conséquent les pénuries générales.

La politique économique et la planification peuvent, à longue échéance, influencer le degré normal de la tension de l'investissement et, à court terme, la déviation instantanée par rapport au degré normal. Cependant, le phénomène *de base* comme tel — l'existence et la reproduction continue de la tension de l'investissement — ne peut pas être expliqué par des erreurs de planification<sup>8</sup> mais apparaît nécessairement dans des conditions institutionnelles données.

*S'il n'y avait pas d'autres facteurs exerçant une influence dans cette direction, la soif d'investissement et son résultat, la tension de l'investissement, suffiraient pour transformer le système en une économie de pénurie. Il a été*

7. La distinction entre la pénurie verticale et la pénurie horizontale a été introduite à la section 5.7.

8. Dans la littérature nous avons rencontré maintes fois l'idée selon laquelle la tension de l'investissement est causée par les erreurs commises dans la planification. Voir, par exemple, l'article de Fonál (1973).

souligné à la fin de la section précédente que si le système est contraint par les ressources dans la sphère de la production courante, la même chose est valable dans la sphère de l'investissement. L'inversion de la constatation est tout aussi valable et exprime même une interaction encore plus importante, à savoir que *si le système est contraint par les ressources dans la sphère de l'investissement, il doit en être ainsi dans la sphère de la production courante.*

Dans la macro-économie keynésienne et dans la politique économique des Etats capitalistes (si elle est conçue dans l'esprit keynésien), le souci suprême est de savoir comment stimuler les investissements lorsque les entrepreneurs ne sont pas suffisamment enclins à investir et comment on peut diriger l'Etat vers plus d'activités d'investissement : parce que l'investissement n'est pas suffisant et qu'ainsi la demande agrégée n'est pas suffisante. Ce problème est inconnu dans l'économie socialiste. Les intentions d'investissement ne doivent jamais être stimulées puisqu'il y a une auto-stimulation permanente.

La volonté d'expansion et la soif presque insatiable d'investissement sont les raisons principales pour lesquelles les forces productives de l'économie socialiste augmentent, soit lentement, soit plus vite, mais *sans cesse* (Nous ne considérons pas ici les dommages de guerre ou les conséquences des catastrophes naturelles). Dans une économie socialiste la croissance est vigoureuse même en des périodes où la production d'une économie capitaliste est en déclin à cause des contraintes de la demande. La nature irrésistible de la croissance est un des résultats les plus importants de l'économie socialiste. Il faut cependant ajouter que *le même* dynamisme profondément effectif, qui rend la croissance infinie, mène aussi à une reproduction permanente de la pénurie.

## 9.6 La régulation à plusieurs niveaux de la sphère des investissements

Nos remarques concernant la tension de l'investissement ont interrompu la description de la régulation. Avant de continuer, nous allons examiner la structure des processus réglant la sphère de l'investissement à la figure 9.1. Ceci sera d'autant plus utile que nous avons affaire à une régulation compliquée agissant dans plus d'une dimension. Il vaut la peine de clarifier ce que nous avons accompli jusqu'ici et ce que nous avons encore à expliquer.

Nous voyons deux sortes d'arrangements *verticaux*. Regardons d'abord celui de droite qui représente la distribution des contingents d'investissement et l'approbation des projets d'investissement. Le quatrième niveau, inférieur, est l'entreprise ou l'institution à but non lucratif où l'investissement a lieu et qui fera fonctionner le capital réel formé par le projet d'investissement. Avant de commencer le projet l'entreprise ou l'institution à but non lucratif A s'adresse, en tant que demandeur, à l'autorité supérieure, c'est-à-dire au répartiteur supérieur placé au troisième niveau de l'arrangement vertical. Elle n'est pas la seule à se présenter, elle le fait avec les unités B, C et D se trouvant au niveau horizontal identique. Ici ce sont A, B, C et D qui *concourent* pour les contingents d'investissement de leur répartiteur commun (nous avons discuté cette question aux sections 9.2 et 9.3).

Supposons que les demandes soumises par A et B aient été approuvées, alors que celles de C et D ont été refusées. A partir de là une nouvelle relation horizontale apparaît. Les entreprises A et B font face, dans leur qualité d'acheteurs, aux entreprises M et N (par exemple, ces dernières sont

deux usines de constructions mécaniques) agissant comme vendeurs. Il s'agit d'une relation de marché. Dans cette relation de marché A et B continuent à se faire une concurrence («la concurrence entre acheteurs») pour obtenir les bonnes grâces des vendeurs M et N qui les desservent tous les deux. Sur la figure les flèches minces marquent les échanges d'information et les grosses flèches les transactions portant sur des produits physiques effectifs ou des services. Ces derniers passent de M et N à A et B. Les unités C et D se trouvent en dehors de *cette* relation horizontale puisque leur demande d'investissement n'a pas été approuvée.

La relation horizontale du producteur et utilisateur, ou vendeur et acheteur, des biens d'investissement est fortement influencée par la chaîne *verticale* de la gauche de la figure. Ceci représente le mécanisme de régulation multi-niveaux prévoyant des outputs de production courante et des inputs de rationnement (cet aspect de la régulation a été discuté à plusieurs reprises aux chapitres 2 à 6). L'arrangement vertical de gauche répète ici la figure 5.2 présentant un rationnement matériel central, maintenant appliqué à la distribution des biens d'investissement. Bien entendu, on ne voit ici qu'un fragment de la régulation verticale de la production courante. Dans notre exemple, la figure 9.1 montre l'autorité de niveau inférieur distribuant les machines des entreprises M et N entre les usagers. Les autorités supérieures de celles-ci ne sont pas indiquées ici.

Le processus de réalisation des investissements et, dans ce contexte, tant la régulation multi-niveaux *verticale* de la production courante que les relations *horizontales* de «l'acheteur-vendeur» ont été brièvement discutées à la section 9.4.

Ce qui nous reste à discuter est la partie supérieure de la chaîne verticale droite de la figure. Qu'est ce qui se passe pour la distribution des contingents d'investissement et l'approbation des projets d'investissement entre les niveaux 3 et 2, ou entre les niveaux 2 et 1? Ce sera la sujet de la section 9.7. Finalement, la section 9.8 traitera du sommet de la «pyramide» de régulation verticale hiérarchique, c'est-à-dire de quelques questions de politique économique centrale.

## 9.7 Le répartiteur comme demandeur

Pour cette raison commençons l'analyse des relations entre les niveaux 3 et 2. L'autorité supérieure directe, c'est-à-dire le répartiteur du niveau inférieur est pour l'usine de vis — l'exemple que nous avons appliqué précédemment — la Direction de l'industrie des articles métalliques. La même Direction est maintenant observée dans un autre rôle : non pas comme répartiteur, mais en tant que demandeur<sup>9</sup>. Les co-demandeurs, avec lesquels la Direction est en concours pour les contingents d'investissement, sont la Direction de l'industrie des instruments de précision, la Direction de l'industrie des machines-

9. Nous appelons l'attention sur le fait que l'ordre de *discussion* du livre n'est pas nécessairement identique à l'ordre *chronologique* habituel des événements. Dans la discussion nous avançons d'en bas vers le haut. Dans certains cas une action d'investissement a été lancée d'en bas. Dans d'autres cas cependant, le processus de décision commence au sommet et descend vers le bas, bien que les multiples itérations retournent aux niveaux supérieurs pour une révision éventuelle des décisions précédentes.

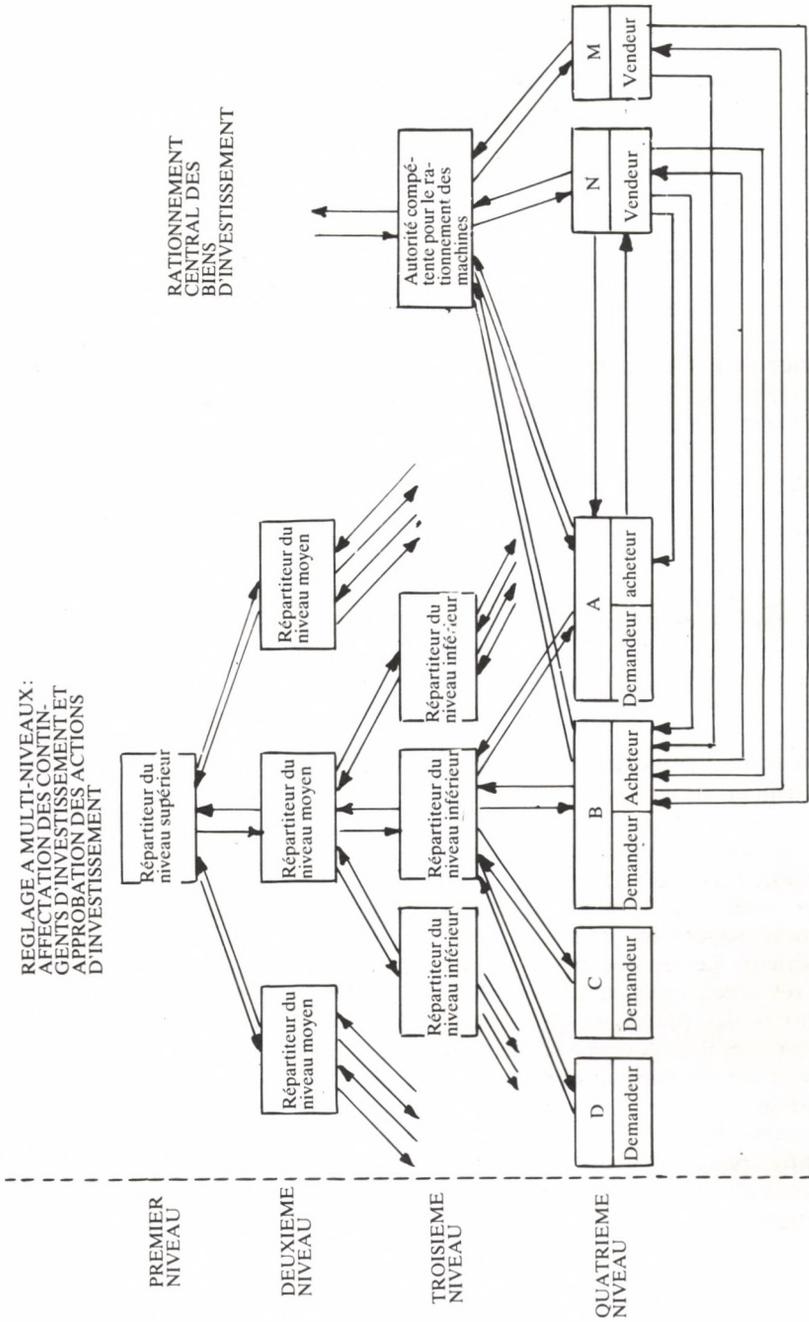


Figure 9.1. Liens verticaux et horizontaux dans la régulation traditionnelle des processus d'investissement

outils, la Direction de l'industrie des télécommunications et ainsi de suite. Le répartiteur est l'organe de gestion au niveau moyen, en l'occurrence le Ministère de l'industrie mécanique. Ce seront les contingents d'investissement du Ministère qui devront être distribués parmi les Directions<sup>10</sup>.

Le partage des contingents est lié à l'approbation des projets d'investissement les plus importants à haute priorité. Il en est ainsi parce qu'ils doivent être approuvés aux niveaux moyen ou supérieur, en fonction de la loi. Et même si le droit de décision se trouvait formellement dans les mains de l'autorité de direction du niveau inférieur, au cours des négociations concernant la répartition des contingents on discuterait toujours la question de savoir pour quels projets particuliers les contingents seraient dépensés.

Rappelons ce qu'il avait été souligné à la section 9.2 lorsque nous avons discuté les motifs de la soif d'investissement: la direction économique est influencée par la volonté d'expansion à tous les niveaux de la hiérarchie. Les directeurs de la Direction de l'industrie des articles métalliques s'identifient avec leur secteur de la même manière que le directeur de l'usine de vis le fait pour sa fabrique. Il faut croître. Par conséquent, il faut se battre pour les contingents d'investissement<sup>11</sup>.

Lorsque le répartiteur change de rôle, il change aussi d'attitude. Il était restrictif «vers le bas»; il est expansif «vers le haut». «Vers le bas» il a refusé certaines des demandes et il a marchandé avec ceux dont la demande avait été approuvée, s'efforçant de maintenir les prévisions de coûts au niveau le plus bas. «Vers le haut» il soumet une demande supérieure à ce qu'il espère réellement voir approuver, puisqu'il escompte qu'une partie de la demande sera «rognée». Il ne se préoccupe pas de ce que ses prévisions de coût soient trop «optimistes» — puisque ceci pourra lui assurer une plus grande chance d'approbation.

Mais il est impossible d'avoir une «personnalité parfaitement divisée». Le répartiteur du niveau inférieur qui, hier encore, se battait pour des contingents plus élevés, ne pourra pas aujourd'hui résister d'une façon inébranlable à la pression venant d'en bas et visant à augmenter les contingents. Involontairement une certaine espèce de complicité se développe entre le demandeur «final», à savoir l'entreprise ou l'institution à but non lucratif, et son autorité supérieure directe contre les répartiteurs des niveaux moyen et supérieur. Le répartiteur du niveau inférieur devient le «représentant des intérêts» des unités se trouvant sans sa gestion; il «lutte» pour elles. S'il a transmis des prévisions de coûts biaisés vers le bas à sa propre autorité supérieure, il ne pourra pas découvrir la distortion. S'il est lui-même heureux de voir autant d'investissements lancés dans son propre domaine que cela est possible, sachant qu'ainsi ils seront certainement terminés un jour, il sera incapable de lutter avec fermeté contre le démarrage irréfléchi et dispersé d'autres projets d'investissement.

Nous n'avons pas l'intention de nous répéter. Tout ce qui a été dit sur les relations entre les niveaux 3 et 2 et sur l'attitude du répartiteur au niveau

10. Ce n'est que pour l'illustration qu'il y a exactement quatre niveaux présentés à la figure 9.1; appeler le répartiteur du niveau moyen «Ministère de l'industrie mécanique» est tout à fait arbitraire, etc. Le nombre des niveaux de la régulation verticale, les noms et fonctions des institutions sont différents dans chaque pays et peuvent aussi changer dans n'importe quel pays avec le temps.

11. Voir Tardos (1972).

inférieur est également valable au niveau plus haut, c'est-à-dire pour les rapports entre les niveaux 2 et 1 et pour le comportement du répartiteur du niveau moyen<sup>12</sup>.

A ce point nous souhaitons à nouveau examiner si les dirigeants des niveaux moyen et supérieur exercent une certaine auto-contrainte dans leurs demandes d'investissement. Ceci peut se produire non seulement pour des raisons de tactique, mais aussi parce qu'ils savent que l'investissement enlève d'importantes ressources à la consommation et à d'autres objectifs clés d'utilisation.

Le dilemme de «l'investissement contre la consommation» (ou contre d'autres buts importants de la demande finale) apparaît exclusivement au sommet de la hiérarchie des décisions. Les dirigeants politiques supérieurs qui ne sont pas personnellement responsables pour telle ou telle sphère partielle séparée, comme le président de l'Office national du plan, et leur appareil direct, vivent cette sélection comme un dilemme *interne*. Ils doivent être entièrement conscients de ce qu'ils sont responsables des investissements *ainsi que* de la consommation *et* de la position de commerce extérieur du pays, *et* de la défense nationale, et ainsi de suite. Mais pour tous les autres — pour tous ceux qui sont en-dessous du sommet et ne sont responsables que pour un domaine *partiel* — ces dilemmes sont *externes*. Bien entendu, en tant que consommateurs ils sont intéressés au développement de la consommation; en tant que citoyens ils savent que la balance des paiements et la défense nationale sont aussi importants; comme dirigeants économiques compétents ils voient clairement que les investissements concourent avec tous ces objectifs en leur ôtant des ressources. Tout cela se situe sur un plan de la réflexion. Mais c'est l'autre plan qui devient actif quand il s'agit de répartir les contingents d'investissement. Dans cette manière alternative de penser ils ont l'impression de *devoir* lutter pour le développement de leur propre champ partiel qui se trouve sous leur propre responsabilité directe. Leur rôle social est bien plus fort que leur approche de consommateur individuelle ou la compréhension impartiale des relations économiques.

## 9.8 Des changements postérieurs à la réforme de la gestion économique

Après notre description de la régulation d'investissement dans le système de gestion *traditionnel* de l'économie socialiste, nous voulons maintenant dire quelques mots sur la situation qui suivit la *réforme hongroise* de 1968. Nous n'offrons pas une description détaillée et ne voulons que noter un ou deux changements.

Une redistribution remarquable des compétences de décision a eu lieu dans les processus *verticaux* de la régulation. Il y eut une croissance de la proportion des investissements décidés de la propre autorité de l'entreprise et financés exclusivement par ses propres ressources — bien que cette part

---

12. Lorsque nous parlons ici de la distribution des contingents aux niveaux (3,2) et (2,1), nous nous concentrons sur l'attitude de l'institution jouant le rôle du demandeur (c'est-à-dire se trouvant «en bas»). Au chapitre 10 nous allons revenir à la question de savoir comment l'institution jouant le rôle du répartiteur (c'est-à-dire se trouvant «en haut») se comporte dans cette situation.

soit restée encore assez basse. Au sein du total des ressources financières, la part des crédits remboursables a augmenté par rapport à la subvention dite «d'Etat». Il faut cependant ajouter que dans un grand secteur des décisions d'investissement le rôle des autorités centrales (des planificateurs centraux, du système financier et bancaire central) resta extrêmement important. Certains projets d'investissement sont légalement décidés par les organes centraux. Ou bien, par l'octroi ou le refus de crédits d'Etat ou de subventions d'Etat, ceux-ci peuvent fortement influencer les projets d'investissements qui du point de vue légal ne sont pas décidés centralement mais qui ne peuvent pas être réalisés par l'entreprise seule à partir de ses propres ressources financières.

Les processus de décision concernant les investissements ne suivent plus le schéma présenté à la figure 9.1. Dans un certain sens la régulation est devenue à deux niveaux: l'entreprise demande directement aux autorités centrales des crédits et des subventions d'Etat. Les ministères et les organes sectoriels n'obtiennent pas de «contingents d'investissement» pour les distribuer parmi les demandeurs qui leur sont subordonnés. Cependant, ils influencent l'affectation des investissements en ce qu'ils soumettent des propositions aux entreprises à eux subordonnées, ainsi qu'aux autorités supérieures. Par l'effet de l'élimination du système de «distribution de contingents» les employés des ministères ont moins une «âme double». Ils peuvent «lutter» plus fortement pour le développement de leur propre secteur puisque, en conformité avec la terminologie que nous avons introduite plus haut ils doivent jouer exclusivement le rôle de «demandeur» sans être en même temps «répartiteur».

En ce qui concerne le comportement de l'entreprise, une tentative a été faite pour «internaliser» le dilemme «investissement contre consommation» (nous venons de souligner que dans le système de gestion économique traditionnel cela n'est qu'un dilemme externe pour le directeur de l'entreprise). L'entreprise a une certaine liberté de choix au sujet de la quantité de profits qu'elle souhaite dépenser pour ses propres investissements et qu'elle voudra accorder pour accroître les revenus personnels payés par l'entreprise aux employés. L'Etat essaie d'influencer ce choix par des régulations fiscales.

L'exécution des investissements est grandement influencée par les changements profonds introduits dans la régulation de la production courante. Comme nous l'avons mentionné aux chapitres précédents, les directives planifiées à court terme adressées aux entreprises ont été supprimées. L'output n'est pas fixé et, sauf quelques exceptions, il n'y a pas de rationnement matériel central. Par conséquent, les relations *horizontales* entre les producteurs-vendeurs et usagers des biens d'investissement sont passées à l'avant-scène.

Nous n'entreprenons pas ici une appréciation complète de la situation développée par suite de ces changements. L'expérience n'est pas suffisamment claire, et les vues des économistes diffèrent quant à de nombreuses questions. Nous allons seulement mentionner une ou deux idées qui sont acceptées par un nombre important d'experts.

Il semble que la réforme ait libéré la sphère d'investissement de plusieurs restrictions bureaucratiques. Elle a offert plus de flexibilité à la sélection des investissements, aux décisions concernant le lancement des projets, ainsi qu'à l'exécution des investissements.

L'autre côté de la médaille, c'est que *la tension d'investissement est demeurée*, bien que son intensité ait pu quelque peu diminuer en moyenne avec le temps. La demande des entreprises ayant l'intention d'investir sur la base de crédits et de subventions d'Etat est encore largement plus élevée que les montants disponibles, même maintenant après la réforme. Les plans d'investissement sont tendus. L'exécution des investissements se heurte en permanence aux contraintes de ressources et la pénurie sur le marché des biens d'investissement est intense.

Ceci indique que la réforme n'a pas été suffisamment profonde pour pouvoir éliminer les facteurs qui reproduisent en permanence la tension. Le comportement et la motivation des entreprises et des institutions à but non lucratif, ainsi que des autorités de gestion aux niveaux inférieurs et moyens, n'ont pas changé en ce qui concerne les investissements. Les formes organisationnelles ont changé, le nombre des niveaux a diminué au sein de la régulation multi-niveaux, les sphères d'autorité sont divisées différemment, la procédure de financement a changé, et ainsi de suite. Mais la volonté d'expansion, ainsi que la soif insatiable d'investissement, continuent à faire *leur plein effet. Les intentions d'investissement ne sont toujours pas retenues par la crainte d'un échec financier ou par le sentiment du risque. Il n'y a aucune contrainte économique interne qui mette une barrière volontaire à la soif d'investissement. La contrainte budgétaire pour l'investissement est lâche — elle est même plus relâchée que la contrainte budgétaire pour d'autres types de dépenses.* (ceci sera discuté plus en détail au chapitre 13). Voilà les domaines clefs dans lesquels nous devons chercher des explications pour la reproduction de la soif d'investissement.

La constatation est empiriquement testable. Ceux qui ont des doutes à cet égard doivent répondre à la question suivante : ont-ils jamais vu un chef d'entreprise qui serait prêt à dire *volontairement non* à une possibilité offerte d'investissement ? Imaginons la situation suivante : les autorités supérieures de l'entreprise proposent aux directeurs de réaliser un investissement. L'entreprise obtiendra des crédits qu'elle devra rembourser avec des intérêts ; elle disposera de matières, de machines, ainsi que de capacités de construction. A mon avis la réponse d'une entreprise à une telle suggestion ne sera jamais : « Non, merci, nous ne voulons pas avoir de crédits d'investissement. Nous avons peur que l'investissement ne soit pas un succès du point de vue financier, et nous aurons des difficultés lors du remboursement du crédit<sup>13</sup>. Et aussi longtemps qu'on n'entendra jamais une telle réponse, la volonté d'expansion triomphera toujours. Et avec elle arrivera la tension de l'investissement. Comme nous l'avons expliqué plus haut, ceci suffit en soi pour provoquer et reproduire une économie de pénurie.

## 9.9 La condition suffisante pour reproduire la tension de l'investissement

Quelques observations concernant *la politique de croissance* sont étroitement liées à ce que nous avons dit sur la réforme de la gestion économique.

---

13. Des conversations privées ont révélé que plusieurs économistes hongrois ne pouvaient même pas s'imaginer une situation où l'offre des crédits d'investissement dépassait leur demande.

*La tension de l'investissement est renforcée quand la politique économique centrale se met elle-même à la tête des efforts d'expansion.* Voilà ce qui s'est passé en Hongrie pendant la période 1949-1952. La politique économique centrale imposait le taux de croissance économique le plus rapide possible<sup>14</sup>. Des mesures énergiques furent prises « d'en-haut » pour lancer le plus grand nombre possible de projets d'investissement ayant les dimensions les plus grandes possibles. Les niveaux d'aspiration des organes suprêmes au sujet de la croissance étaient très ambitieux. En 1951 les objectifs du plan quinquennal, déjà suffisamment tendu, furent encore augmentés.

En ce qui concerne la distribution des contingents d'investissement, l'industrie lourde obtint un montant extraordinaire, alors que l'industrie légère, l'agriculture, l'infrastructure et les services furent relégués à l'arrière-plan.

« Croissance aussi vite que possible, à tout prix » — c'est ce qui caractérisa les attentes formulées vis-à-vis des dirigeants économiques des entreprises, des institutions à but non lucratif, et des autorités des niveaux inférieurs et moyens. Chaque nouveau projet était revêtu du prestige officiel ; c'était une gloire d'investir.

Par rapport aux années 1949-1952 la période se situant autour de la réforme de la gestion économique, les années soixante et soixante-dix, manifesta des changements importants. Les niveaux d'aspiration des dirigeants du sommet concernant la croissance devinrent plus modérés ; des plans moins tendus furent envisagés. La direction économique du niveau supérieur s'efforça de protéger les ressources destinées à la consommation et à d'autres buts contre l'effet de succion de la demande d'investissement.

Un certain déplacement eut lieu dans les proportions intersectorielles des investissements, à l'avantage de l'agriculture, de l'infrastructure et des services.

Les attentes officielles formulées vis-à-vis des dirigeants économiques furent également modifiées. Les autorités centrales ne les encouragèrent pas et ne les incitèrent pas à investir autant que possible, mais les poussèrent à une certaine auto-retenue.

De tous ces changements intervenus dans *la politique de croissance* nous pouvons dire la même chose qu'au sujet des changements de la gestion économique décrits à la section précédente : ils pouvaient contribuer à modérer la tension d'investissement pendant certaines années et en certains endroits. Mais ils n'ont pas pu éliminer les causes plus profondes qui sont à l'origine de la tension d'investissement et la reproduisent en permanence.

Récapitulons la leçon à tirer de la section précédente et de la présente. En ce qui suit nous allons énumérer les facteurs les plus importants jouant un rôle dans le développement de la tension d'investissement, c'est-à-dire qui influencent son intensité. Tous ont été mentionnés dans la littérature et au cours des débats concernant le sujet : pour cette raison, leur simple énumération ne comprend aucune nouvelle interprétation. Les opinions divergent cependant quant au rôle spécifique joué par chaque facteur dans le réseau compliqué des causes, effets, et interactions.

Nous souhaitons clarifier ce qui peut être considéré comme une *cause suffisante* de la tension de l'investissement. Nous ne nous occupons pas de la question de savoir si tel ou tel facteur exerce un effet plus fort ou plus faible,

---

14. Voir Berend (1974) et Kornai (1972a, b).

ni de la question «de l'œuf ou de la poule» (quel facteur était le premier). En réalité leur apparition historique est fortement corrélée. Nous aimerions déterminer s'il existe un facteur capable de causer à lui *seul* une tension de l'investissement. L'expérience hongroise nous permet de distinguer une «cause suffisante» non seulement par le raisonnement logique, mais aussi à travers une analyse de l'expérience historique.

Nous allons énumérer six facteurs au total. Ce sont les plus importants. On suppose qu'aucun autre facteur n'a joué un rôle important dans la création de la tension de l'investissement. Deux variantes seront assignées à chaque facteur. Il suffira d'en donner les intitulés, puisque chacune a déjà été traitée en détail.

1) *La politique centrale de croissance*: (a) croissance à un rythme forcé; (b) croissance à un rythme modéré.

2) *Les proportions principales de l'affectation centrale des investissements*: (a) refoulement à l'arrière-plan de l'agriculture, de l'industrie légère, de l'infrastructure, des services; (b) non-refoulement à l'arrière-plan de ces mêmes secteurs.

3) *Les attitudes officielles concernant le comportement d'investissement*: (a) «la gloire» entourant ces activités d'investissements; (b) une auto-censure quant à la demande d'investissements.

4) *Le processus de la décision d'investir*: (a) forte centralisation; (b) décentralisation partielle.

5) *Le processus de décision en matière de production courante*: (a) forte centralisation; (b) décentralisation poussée.

6) *Les forces économiques internes limitant la soif d'investissement*: (a) il n'y a pas de force interne de ce type. Le risque financier n'est pas ressenti par ceux qui demandent et par ceux qui exécutent l'investissement. Les contraintes budgétaires sont lâches. (b) il y a une force interne retenant ceux qui demandent et ceux qui exécutent les investissements, conscients des risques financiers. Les contraintes budgétaires sont dures.

Les variantes (a) et (b) sus-mentionnées résument des cas abstraits. Dans l'histoire, des cas théoriquement aussi purs n'existent pas. Le raisonnement suivant peut être considéré comme une approximation acceptable de la réalité.

*Première affirmation.* En Hongrie, pendant la période 1949-1952, la situation était proche de la variante (a) pour les six facteurs.

*Deuxième affirmation.* Pendant la période proche de la réforme, l'état des facteurs (1) à (5) se rapprochait non de la variante (a), mais de la variante (b). Pour le facteur (6) seulement, la situation demeurait proche de la variante (a).

*Troisième affirmation.* Des tensions d'investissement se présentèrent dans les deux périodes.

*Conclusion.* C'est le facteur (6) que nous devons considérer comme la «cause suffisante» de la tension d'investissement.

Les développements des facteurs (1) à (5) sont d'une certaine importance. Ils peuvent jouer un rôle de renforcement ou d'affaiblissement. Ils peuvent influencer le degré de la tension d'investissement et ainsi plus généralement

l'intensité de la pénurie. Mais l'état du facteur (6) à lui tout seul décide si oui ou non la tension d'investissement se reproduira.

### 9.10 Cycles d'investissement

Dans les deux sections précédentes deux *périodes historiques* de l'économie hongroise ont été opposées l'une à l'autre : les années 1949-1952 et 1960-1970. Un changement historique à *long terme* a eu lieu, dans lequel se sont modifiés les traits généraux de la politique de croissance (croissance à un rythme forcé contre croissance à une cadence plus modérée), ainsi que les normes et les limites de tolérance valables dans les mécanismes de régulation du système. Cependant, considérant l'ensemble de la période, certains traits de la politique économique centrale ont subsisté.

Dans l'analyse théorique *le changement historique à long terme* est nettement séparé *des fluctuations cycliques à court terme* d'une période donnée. A de tels moments le système fluctue autour des normes et dans les limites de tolérance spécifiques pour la période en question. Les politiques centrales de croissance et d'investissement, la seconde associée à la première, peuvent également fluctuer, mais seulement autour de la tendance caractéristique pour la période tout entière.

En Hongrie *des cycles d'investissement*<sup>15</sup> ont eu lieu dans les deux périodes en question. Des fluctuations cycliques ont accompagné la politique de croissance forcée dans le cadre du système de gestion économique traditionnel, et la fluctuation cyclique de l'investissement ne s'est pas arrêtée avec la politique de croissance modérée introduite dans le cadre du système de gestion économique postérieur aux réformes. On peut en déduire que ce cycle est causé par des facteurs plus profonds, qui n'ont été modifiés ni par le changement de la politique de croissance, ni par la réforme de la gestion économique.

Dans chaque pays socialiste où se présente ce phénomène de cycle, des raisons particulières, historiquement uniques jouent également un rôle dans la formation de chaque cycle. Le présent ouvrage n'a pas pour objectif d'analyser ces raisons. Nous nous préoccupons seulement des facteurs qui influencent plus ou moins les fluctuations cycliques. Par conséquent, nous allons essayer de fournir une description « stylisée », abstraite d'une fluctuation.

Dans la période située en amont du cycle, les investissements prennent un grand élan. Les autorités supérieures approuvent un nombre croissant de projets d'investissement ; au centre aussi, de plus en plus de projets sont lancés. L'exécution des projets d'investissement en cours est accélérée. L'essor dure jusqu'à ce que le processus se heurte aux « limites de tolérance » et à

---

15. Dans les recherches économiques hongroises les études de Bródy (1967, 1969, 1970) ont stimulé l'analyse du cycle d'investissement. Ses idées ont été développées ultérieurement dans son nouveau livre, Bródy (1980).

Un certain nombre d'auteurs ont traité cette question au cours des années récentes. Parmi ces ouvrages, les études de Bauer et Soós sont remarquables (pour les références, voir la note 1 à la section 9.1).

d'autres contraintes d'une expansion soudaine<sup>16</sup>. Trois types de limites de tolérance sont d'une importance particulière.

1) La balance commerciale et la balance des paiements deviennent préoccupantes. Il n'y a pas de règles nettes indiquant où se trouve exactement la limite de tolérance. Tout le monde voit qu'un déficit ou une dette ne sont pas préoccupants en eux-mêmes, si on peut supposer que l'économie nationale sera capable de produire à l'avenir la quantité additionnelle requise pour le service de la dette. La difficulté se présente lorsque la direction économique *perçoit* le volume du déficit et la dette comme préoccupant et souhaite intervenir d'une manière énergique. C'est un phénomène bien connu; on l'observe dans les cercles gouvernementaux de tous les pays où le commerce extérieur joue un rôle important. Lorsqu'on sent qu'une intervention déterminante semble nécessaire, le domaine le plus évident sera l'investissement qui, surtout par l'intermédiaire des importations de machines et équipements, exerce un impact important sur la balance des paiements. Pour cette raison, si les dirigeants de la politique économique sentent que «quelque chose ne marche pas dans l'état des réserves de change», leur première action sera de limiter les investissements<sup>17</sup>.

2) Quant aux ressources les projets d'investissement font «concurrence» à la consommation des ménages. Cela se voit directement dans quelques secteurs: par exemple, l'industrie du bâtiment pourra enlever la main-d'œuvre aux services. Dans d'autres domaines cette «compétition» est indirecte et a lieu surtout par l'intermédiaire du commerce extérieur. Un certain nombre de produits agricoles que les ménages seraient disposés à acheter sont commercialisables sur les marchés extérieurs. Quand les exportations augmentent aux dépens de l'approvisionnement des ménages, le surplus en devises convertibles peut être dépensé pour importer des machines. De nouveau il n'y a pas de règle claire quand au lieu de la limite de tolérance. Cela dépend de la situation socio-politique concrète, du niveau et du taux de croissance de la consommation que la population est prête à accepter, et du point où commence le mécontentement. Lorsqu'il y a un mécontentement, à quel point peut-il commencer à menacer la stabilité du système? C'est un fait historique que l'agitation peut devenir assez importante pour amener les dirigeants à modifier la politique économique<sup>18</sup>. Dans de tels cas restreindre les investissements semble à nouveau la solution la plus évidente, parce que ceci permet d'utiliser les devises économisées sur les importations de machines pour des produits de consommation, ce qui fait élever immédiatement le niveau de vie.

3) Comme nous l'avons expliqué plus haut dans ce chapitre, l'exécution physique des investissements se heurte constamment aux contraintes de

16. Le concept de la «limite de tolérance» a été introduit à la section 3.2. Une explication ultérieure sera donnée au chapitre 10.

17. Ceci est bien illustré par l'article de Gács-Lackó (1973, 1974) sur le comportement des planificateurs. Nous reviendrons sur ce sujet au chapitre 21.

18. Ce phénomène est souligné dans l'étude pionnière de Olivera (1960) sur les fluctuations cycliques de l'économie socialiste. Il écrit: «... La désapprobation sociale généralisée soumettra les autorités de la planification à une pression croissante, les incitant à changer leurs critères d'affectation...».

ressources et à des goulots d'étranglement. Quand la tension de l'investissement croît, ces phénomènes deviennent de plus en plus fréquents. Il y a de plus en plus de plaintes à propos des pénuries, des arrêts inattendus, des perturbations, des corrections répétées des plans, et des retards. Ceux qui hier encore ont demandé plus d'investissement sont aujourd'hui déçus à cause des innombrables frictions rencontrées au cours de l'exécution. A nouveau, aucune règle nette ne peut être indiquée en ce qui concerne la limite de tolérance. En tout cas, de telles récriminations peuvent atteindre un point où la direction économique pensera que les choses ne peuvent pas continuer de cette manière.

Les trois limites de tolérance représentent *une contrainte d'acceptation sociale*. La direction politique, l'opinion publique plus restreinte des dirigeants économiques ou l'opinion publique plus large de la population sentent qu'elles ne peuvent pas accepter une violation de ces limites.

Même si l'économie ne se heurte qu'à une des trois limites de tolérance mentionnées ci-dessus, il se peut que « soudain on appuie sur le frein » (parfois, l'économie atteint deux ou même trois limites de tolérance à la fois). D'habitude il ne s'agit pas simplement d'une affaire de freinage prudent, mais de ce que les conducteurs appellent « écraser la pédale du frein ». Certains investissements sont arrêtés<sup>19</sup> d'autres sont radicalement ralentis. D'autres, encore, qui auraient dû commencer sous peu, ne sont même pas lancés. Les objectifs annuels d'investissement sont fixés pour la période suivante avec une grande prudence. Bien que le volume agrégé des activités d'investissement ne diminue pas toujours, la croissance en est considérablement ralentie.

Cela dure un certain temps. Cependant, lentement, l'effet de choc — qui s'était produit lors de la violation des limites de tolérance — disparaît. En même temps des signaux opposés commencent à apparaître. Les entreprises produisant des biens et assurant des services d'investissement commencent à devenir préoccupées. Certes elles ne se trouvent pas face à de grosses difficultés de vente comparables à celles habituelles à une économie contrainte par la demande. Mais elles sont perturbées par le fait que le volume des commandes non satisfaites a considérablement diminué, et que la « queue » est devenue anormalement courte. On peut moins choisir qu'en d'autres temps parmi les différents clients potentiels. Le sentiment se répand que les plans sont « trop faciles à exécuter », qu'ils sont « relâchés ». Il y a trop d'excédent. On pourrait obtenir davantage de la sphère des investissements<sup>20</sup>. Et cet esprit de plus en plus optimiste se répandant devient tout à

19. Cela est vrai, mais seulement temporairement. Le travail recommencera à nouveau au plus tard pendant l'essor en amont du cycle prochain.

20. Cette phase est illustrée, pour la fin des années cinquante, dans l'étude d'Ungvárszki (1976). L'activité d'investissement trop réduite doit une nouvelle fois être augmentée. Ungvárszki écrit (à la page 115) : « Au cours de la période tout entière, on avait souligné d'une manière réitérée l'objectif de rétablir le taux précédent, « normal », d'investissement... Le but de la politique d'investissement consistant à rétablir le taux précédent, qui n'est même pas défini d'une façon plus précise, semble avoir été traité par les organismes dirigeants comme un axiome non soumis à vérification : aucune justification réelle ne peut être trouvée à la raison pour laquelle ce « taux précédent » devrait être considéré comme « normal ».

coup une forte détermination ; une nouvelle impulsion est donnée aux activités d'investissement. Le cycle recommence.

La dynamique de la politique d'investissement porte les marques de deux différents modèles de mécanismes de régulation : ceux de la régulation selon des *normes* et ceux de la régulation selon des *limites de tolérance*. Le centre change sa politique lorsque l'état du secteur d'investissement s'est sensiblement écarté de la norme, ou lorsqu'il se heurte à une limite de tolérance. Des signaux sont transmis (contrairement au cycle d'une économie capitaliste) non pas par la fluctuation cyclique des prix, mais en partie par différents signaux «quantitativistes» statistiques, comme les données concernant la consommation des ménages, la dette extérieure, et l'arriéré des commandes non satisfaites, et en partie par la «voix» : les avertissements et la grogne des dirigeants économiques ou de la population.

La soudaineté des interventions et les importantes fluctuations entre les deux types d'ajustement («écrasez la pédale du frein» — «poussez à fond sur l'accélérateur») font vibrer le système. C'est un phénomène bien connu dans la théorie de la régulation technique.

Nous avons commencé notre discussion sur le cycle d'investissement en attirant l'attention sur les changements séculaires dans l'économie socialiste et sur le déplacement de l'état normal — la moyenne du mouvement cyclique — provenant de ces changements. Maintenant nous voudrions terminer notre explication par une idée analogue. Cette fois nous n'allons pas examiner les différentes variantes du système contraint par les ressources, mais nous allons opposer le cas «pur» du système contraint par les ressources au cas «pur» du système contraint par la demande. Bien que nous souhaitions faire une comparaison abstraite, aux fins d'illustration, l'économie capitaliste de la fin du dix-neuvième siècle et celle du premier tiers du vingtième siècle pourraient représenter le système contraint par la demande, et l'économie socialiste fonctionnant dans le système traditionnel de gestion pourrait représenter le système contraint par les ressources.

Il y a des différences nombreuses et importantes entre les fluctuations cycliques des deux systèmes. Les motivations des participants sont différentes, les signaux et les mécanismes de régulation sont différents, le rôle de l'Etat est différent et il en est de même en ce qui concerne les facteurs sociaux. Toutes ces différences se trouvent en dehors de la sphère de notre analyse présente : nous allons en examiner seulement une, à savoir s'il y a des différences caractéristiques dans la valeur normale des indicateurs de pénurie et d'excédent.

Dans l'état normal du système classique contraint par la demande il y a un montant considérable d'excédent mobilisable, comme la main-d'œuvre disponible mais non employée, et le capital fixe non utilisé. Cet excédent est mobilisable précisément parce que les inputs complémentaires sont disponibles. Des phénomènes de pénurie existent, mais seulement sporadiquement. Le cycle capitaliste a lieu *autour de cet état normal*. Même au sommet de l'essor, il ne se heurte que rarement à des contraintes de ressources physiques, et au point bas l'excédent du cycle augmente immensément.

L'état normal de l'économie traditionnelle contrainte par les ressources est fort différent. Ici il y a très peu d'excédent mobilisable, et des pénuries intenses se produisent. Le cycle a lieu *autour de cet état normal*. L'excédent mobilisable est rare, même au creux du ralentissement ; pendant la reprise tout accroissement de la production se heurte fréquemment à des contraintes

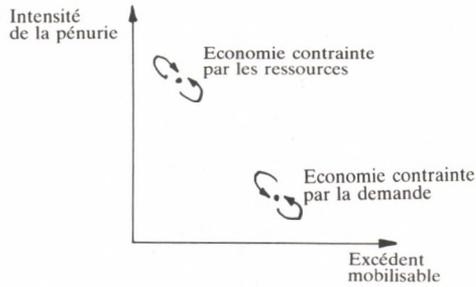


Figure 9.2. La fluctuation cyclique autour de l'état normal

de ressources. Aux sommets du cycle de telles contraintes deviennent encore plus importantes. Les pénuries sont considérables, même au point le plus bas du cycle, et au sommet elles sont presque intolérablement hautes dans plusieurs secteurs de l'économie.

La différence entre les deux cycles *grosso modo* esquissée ci-haut est présentée à la figure 9.2. Sa structure est identique à celle indiquée au chapitre 8 et pour cette raison il n'est pas nécessaire d'en offrir une explication détaillée. Ici aussi, les vecteurs composés par les indicateurs de pénurie et d'excédent mobilisables sont chacun représentés par un scalaire. Deux points éloignés l'un de l'autre sont présentés sur la figure: l'un est l'état normal de l'économie contrainte par les ressources, et l'autre, celui de l'économie contrainte par la demande. Le cycle tourne autour de ces points.

## L'INVESTISSEUR : AJUSTEMENT A LONG TERME

### 10.1 Introduction

Le présent chapitre ne constitue pas une unité indépendante, mais plutôt une suite du chapitre précédent. Au chapitre 9 nous avons tout d'abord analysé *le cadre institutionnel et la motivation* des décideurs, alors que nous avons fait abstraction du contenu effectif de la décision : de la manière dont les projets d'investissement sont sélectionnés à partir des propositions, et dont les ressources d'investissement sont affectées. La réponse à ces questions sera donnée dans ce chapitre.

D'entrée nous devons préciser que la réponse sera loin d'être complète. Cela dépasserait le cadre de ce livre que de donner une présentation détaillée et englobante des plans quinquennaux ou à quinze-vingt ans des pays socialistes<sup>1</sup>. Nous allons plutôt, d'une manière arbitraire, saisir deux ou trois points de ce groupe de questions essentielles, étroitement liés au sujet principal du livre.

Un « leitmotiv » du livre est l'examen *des processus d'ajustement « quantitativistes »* dans l'économie. Après avoir discuté aux chapitres 2 à 8 l'ajustement mutuel instanté et à court terme de la production et de la consommation, de la vente et de l'achat, c'est maintenant le tour de l'ajustement à *long terme*<sup>2</sup>.

---

1. Voir la note 6 du chapitre 1 sur la littérature relative à la planification.

2. A ce point nous devons faire une remarque terminologique. En Hongrie l'élaboration du plan annuel est appelée planification « à court terme », celle du plan quinquennal est faite « à moyen terme », et la mise au point des plans de quinze ou vingt ans est la planification « à long terme ».

Dans mon livre je n'utilise pas la notion de « moyen terme ». En ce qui concerne la distinction entre « court terme » et « long terme », nous suivons l'usage de la micro-économie. La distinction est fondée pas tellement sur la longueur de la période selon le calendrier, mais — tout au moins du côté de l'offre — surtout sur l'hypothèse relative au capital fixe. « Court terme » veut dire que nous examinons les processus ayant lieu avec un capital fixe *donné*; « long terme » comprend le *changement* dans le stock de capital fixe.

« L'ajustement à long terme » est examiné en rapport avec les investissements réalisés aujourd'hui. Pour cette raison, notre horizon de temps ne dépasse pas normalement cinq ans. Les problèmes d'un « très long terme » c'est-à-dire l'analyse couvrant 15 à 20 ans ou une période plus longue, sont au-delà du sujet du livre présent.

L'affectation de l'investissement entre les secteurs, les régions et les projets alternatifs figure parmi les éléments les plus importants de cet ajustement.

La planification est un ajustement — mais pas *seulement* un ajustement. Ses fonctions ne sont pas confinées à la coordination des différents processus. Cependant nous allons maintenant nous concentrer sur ce rôle de la planification. A cet égard ce n'est pas la méthodologie de la coordination, mais *les régularités de comportement*, que nous allons examiner. Nous considérons la planification comme un mécanisme de régulation spécial dans lequel certaines impulsions et certains signaux provoquent certaines réactions. Nous voudrions comprendre quelques-unes de ces régularités de comportement.

L'autre «leitmotiv» du livre — le plus important — est la *pénurie*. Il est naturel que parmi la large gamme de problèmes de l'affectation des investissements nous devions choisir les questions étroitement interdépendantes de la pénurie, soit comme cause ou effet, soit comme phénomène conjoint. Un des éléments les plus importants de l'adaptation à long terme est l'ajustement de l'économie nationale à la situation probable du monde extérieur. Nous n'allons pas en traiter, comme dans les autres parties du livre, mais nous allons seulement nous y référer en deux ou trois endroits.

L'essentiel du chapitre traite des phénomènes présents tant dans le système de gestion traditionnel que dans le système de gestion postérieur aux réformes de l'économie socialiste. S'il existe une différence entre les deux systèmes de gestion en ce qui concerne les questions analysées ici, nous en avertirons le lecteur.

## 10.2 Point de départ : l'affectation conformément à des proportions permanentes

Revenons à la section 9.7. Nous y avons discuté comment — dans le système de gestion économique socialiste *traditionnel* — le répartiteur au niveau moyen, par exemple le ministère, distribuait les contingents d'investissement entre les demandeurs du niveau inférieur, comme les autorités de gestion sectorielle (relations verticales entre les niveaux 3 et 2), ou comment le répartiteur du niveau supérieur, comme l'office du Plan, le faisait entre les demandeurs du niveau moyen (relations verticales entre les niveaux 4 et 3). Les facteurs menant à une tension de l'investissement lors de l'affectation effectuée aux niveaux moyens et supérieurs ont été analysés. Les signaux et les critères servant de base pour la distribution des contingents entre les demandeurs à ces niveaux n'ont pas été expliqués.

Le point de départ est une très simple règle «pifométrique» : *chaque demandeur devrait recevoir la même part des contingents que celle qu'il avait reçue les années passées*. Une telle règle serait impossible à appliquer dans la pratique au niveau le plus bas de l'affectation, parce que les projets d'investissement sont indivisibles. Tout d'abord, la majeure partie des investissements en cours dans les entreprises A et B doit être terminée, et seulement après viendra le tour de l'entreprise C. Plus grande sera l'unité en question — un sous-secteur, secteur, ou, éventuellement, un groupe de secteurs se trouvant sous la tutelle d'un ministère —, plus il sera possible de répartir les contingents d'investissement agrégés en parts permanentes.

L'attrait principal de la règle des parts permanentes est sa simplicité et sa commodité. On a là une décision habituelle récurrente que chaque organisation essaye de déterminer par de simples règles «pifométriques». Le reparti-

teur et le demandeur peuvent tous deux se référer au *statu quo*. Son danger réside dans le même fait : elle rigidifie les proportions et fait ainsi croître les frictions de l'ajustement à long terme<sup>3</sup>. Nous avons déjà souligné au chapitre précédent combien il était difficile d'insérer les demandes d'investissement non planifiées et tardives dans les contingents d'investissement, une fois ceux-ci distribués. Le problème commence bien avant. Il n'est pas facile pour le demandeur de réussir à obtenir une part plus grande que celle qu'il reçoit habituellement. Et même s'il réussit à convaincre le répartiteur de la justification d'un accroissement de sa part, ce dernier devra être très énergique au cours de ses contacts avec d'autres demandeurs qui résisteront, en se référant à leurs « droits acquis ».

En Hongrie, dans le système de gestion économique postérieur aux réformes, les autorités de gestion aux niveaux moyen et inférieur — comme cela a été indiqué à la section 9.8 — ne reçoivent pas de contingents d'investissement pour les distribuer vers le bas selon la chaîne verticale. Or, les plans de l'économie nationale contiennent suffisamment d'objectifs d'investissements détaillés pour influencer les proportions des investissements et la distribution des crédits d'investissement et des subventions gouvernementales entre les secteurs et les sous-secteurs.

On peut tester empiriquement dans quelle mesure la tendance au « gel » *du statu quo*, c'est-à-dire à la rigidité des proportions d'affectation précédentes, s'est manifestée au cours des périodes et dans les différents secteurs.

L'affectation des investissements est un processus de décision à plusieurs pas. Si nous la formulons sous la forme d'un algorithme, l'application du principe « à chacun conformément à sa part précédente » ne serait valable que comme *premier pas*. Il sera décidé aux phases suivantes où et dans quelle mesure des déviations devraient se produire par rapport à ce principe, et quelles seraient les exceptions renforçant cette règle. Le facteur de plus grand poids qui pourrait mener à des écarts par rapport aux parts habituelles est la perception par le répartiteur *de difficultés* survenant quelque part. Voyons de plus près ce phénomène.

### 10.3 Choix fondés sur les signaux de pénurie

Un des signaux les plus importants influençant l'affectation des investissements et sa déviation par rapport aux proportions habituelles est l'information sur la pénurie. Dans certains cas *un signal préliminaire* est reçu : commençons (ou bien, si elle était déjà commencée, étendons) la production d'un certain produit, autrement il y aura une pénurie de ce produit. L'argument a un accent particulier si la pénurie est déjà présente quand on la signale. Plus intensive sera la pénurie, plus il y aura de chances que la proposition soit acceptée. La décision d'investissement est fréquemment une réaction retardée au signal : la queue est devenue anormalement longue,

---

3. A ce point nous nous référons à la section 8.6 où nous avons discuté à un niveau abstrait la rigidité et les délais d'ajustement comme des manifestations importantes de la friction.

l'arriéré des commandes non satisfaites a augmenté, et il y a des plaintes trop fréquentes de la part des usagers<sup>4</sup>.

Dans certains cas l'apparition de la pénurie est liée aux problèmes traités à la section 9.3. L'investissement de base a été réalisé, et des signaux de pénurie doivent être reçus pour que les investissements complémentaires puissent également être exécutés. Les investissements ont créé des capacités pour la production d'un certain produit fini, et les signaux de pénurie encouragent le développement de l'industrie «du hinterland», fabriquant des matériaux et des pièces détachées nécessaires pour le produit fini.

Dans de nombreux cas la décision est reliée au dilemme «production nationale contre importation». Le produit qui nous manque peut être obtenu par l'introduction ou l'expansion de la production nationale, ou bien par l'importation. L'examen de ce problème de décision particulier dépasse le cadre de ce livre.

Les signaux de pénurie influencent non seulement la décision concernant le produit à faire, mais aussi les combinaisons d'inputs, c'est-à-dire le choix de la technologie. Un déplacement progressif a lieu vers les technologies utilisant relativement moins de main-d'œuvre vivante, puisque les directeurs ressentent de plus en plus la pénurie de main-d'œuvre.

Du côté des outputs comme des inputs les signaux «quantitativistes» concernant les pénuries et les demandes futures sont bien plus effectifs que les calculs d'efficacité et de probabilité économiques utilisant les prix. Nous allons revenir à ce point au chapitre 14<sup>5</sup>.

#### **10.4 Exemple introductif: le coût social comme fonction de l'utilisation**

Les signaux de pénurie qui ont été discutés aux chapitres 2 à 8 ainsi qu'à la section 10.3, sont fondés sur la perception du consommateur (de l'acheteur): il ne peut pas réaliser son intention de consommation (d'achat). La pénurie n'est rien d'autre qu'une déviation entre l'intention initiale et sa réalisation. Pour cette raison, cette forme de pénurie ne peut exister que là où une intention suffisamment spécifiée (de consommation ou d'achat) a existé d'abord et où il est possible de mesurer la réalisation par rapport à cette intention.

Il existe cependant une autre forme plus indirecte de la perception de la pénurie. Par exemple, beaucoup de plaintes de conducteurs sont reçues au département de transports d'une usine: les routes sont encombrées, conduire est de plus en plus fatigant et dangereux. Nous pourrions dire qu'il y a une «pénurie» de routes suffisamment larges et d'une bonne qualité, comparativement aux besoins du trafic. Pourtant, il n'existe pas d'intention préliminaire claire et bien définie d'utilisation («Je souhaite utiliser tant de routes de telle ou telle qualité»). La «pénurie de routes» est exprimée par le fait que

---

4. L'article de Gács (1976) illustre, par l'exemple de l'industrie de matériaux de construction, que l'attribution des investissements suit de près les signaux de pénurie. Quand il y a une intensité croissante de pénurie, la réponse est une affectation plus généreuse des investissements.

5. Nous allons discuter au chapitre 13 jusqu'à quel point les signaux de *prix* influencent les décisions d'investissement.

l'encombrement accru provoque de plus en plus de graves conséquences sociales. Cette forme particulière de pénurie apparaît surtout dans les secteurs des services pour l'économie dans son ensemble, ou dans les divisions de services des usines de production.

Ici et dans les sections suivantes, nous traitons cette dernière forme de pénurie, ainsi que les régularités de comportement qui y sont associées, et les mécanismes d'affectation de l'investissement. Nous allons développer l'exemple introduit plus haut, en examinant une route connectant deux carrefours, utilisée par un grand nombre de véhicules. Au moment de notre étude la route est d'une qualité médiocre ; il s'agit d'une route à deux voies avec un revêtement de deuxième catégorie, plutôt dégradée, mais encore bonne pour la circulation.

L'utilisation de la route peut être mesurée par plusieurs indicateurs. L'utilisation fluctue dans le temps, variant selon les heures du jour, les jours de la semaine, et la saison de l'année. Sur une période donnée, la circulation pourra être mesurée de différentes manières, par exemple, en fonction du nombre de véhicules qui passent, ou de leur poids, ou de leur longueur. Considérons maintenant un seul indicateur représentatif des composants du vecteur d'indicateur d'utilisation ; prenons, par exemple, le nombre des véhicules passant par un certain point de la route<sup>6</sup>, en moyenne quotidienne. Ceci sera noté par  $x$  et mesuré sur l'axe horizontal de la figure 10.1. En tant qu'approximation nous supposons que plus grand sera le nombre des véhicules qui passent, plus grande sera l'utilisation de la route.

Voyons les *coûts sociaux* qui dépendent de l'utilisation de la route. Certains sont présentés au tableau 10.1, sans prétendre à les énumérer tous.

Si l'état de la route est donné et si son utilisation augmente, on trouvera que la vitesse des véhicules devient inégale : il y a fréquemment des arrêts et redémarrages répétés, ou tout au moins des ralentissements et des accélérations. Ceci augmente la consommation de fuel, intensifie l'usure du moteur, et réduit la vitesse moyenne de progression. De plus, la route est plus intensément utilisée, et son état se détériore plus rapidement. Ceci fait encore croître la consommation de fuel et l'usure des véhicules. Sur des routes encombrées, il est plus difficile de doubler, le freinage soudain est plus risqué ; la tension nerveuse augmente, et en parallèle, le nombre des accidents. Pour résumer, tous les types de coûts présentés au tableau 10.1 augmentent progressivement comme une fonction de l'utilisation ; en d'autres mots, les *coûts marginaux* augmentent d'une façon encore plus forte.

---

6. Supposons, pour simplifier que chaque véhicule passant sur cette route roule du début jusqu'à la fin de la route. Pour cette raison, la longueur parcourue de la route ne devra pas être prise en considération séparément pour la fonction de coût, ni comme variable indépendante, ni comme variable dépendante.

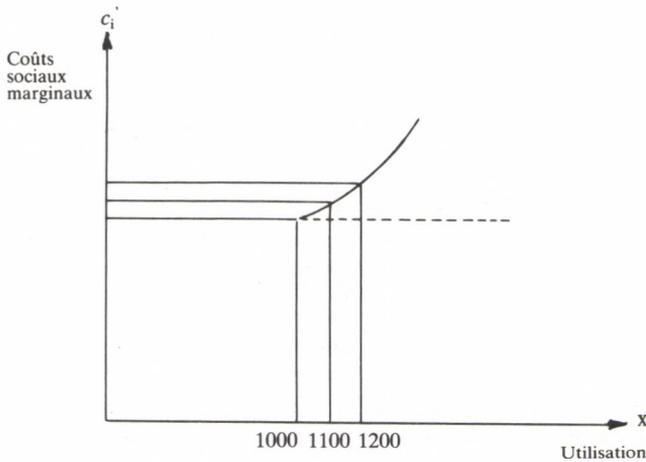


Figure 10.1. Coûts sociaux marginaux comme fonction de l'utilisation

Tableau 10.1

Les coûts sociaux dépendant de l'utilisation de la route

Type de coûts	Traits particuliers des coûts
1. Consommation de fuel par les véhicules des entreprises et des organisations publiques non marchandes. 2. Usure physique des véhicules des entreprises et organisations non marchandes 3. Temps passé sur la route par les conducteurs professionnels. 4. Entretien de la route	Apparaissent dans les dépenses des entreprises et organisations publiques non marchandes en termes monétaires
5. Consommation de fuel des véhicules particuliers 6. Usure physique des véhicules particuliers	Apparaissent dans les dépenses des ménages en termes monétaires
7. Temps passé sur la route par les conducteurs particuliers 8. Tension nerveuse des conducteurs 9. Nombre d'accidents*	N'apparaissent pas directement dans les dépenses en termes monétaires

Coûts «internes» du point de vue du secteur des entreprises et organisations non marchandes

Coûts «externes» du point de vue du secteur des entreprises et organisations non marchandes.

\* Un «contre-poste» financier apparaît indirectement sous la forme des dommages-intérêts payés par les sociétés d'assurance.

Le terme de «coûts sociaux» est utilisé, comme indiqué au tableau, en tant que terme collectif. Les inputs considérés comme coûts dans une interprétation plus étroite et conventionnelle, comme la consommation de fuel, y sont inclus. Mais nous énumérons également tous les autres types de pertes, sacrifices et charges supportés par la société, même s'ils ne sont pas habituellement comptés en termes monétaires. Le temps passé au volant par le conducteur particulier est un coût pour la société, tout comme le dommage causé à la santé par un accident. De tels coûts peuvent également être

observés et mesurés. Par exemple, le coût le moins conventionnel est le point 8, la tension nerveuse soufferte par le conducteur. Les psychologues de la circulation peuvent la mesurer d'une manière indirecte en enregistrant la pression de sang du conducteur ou le fonctionnement de son cœur.

Nous ne nous efforçons pas de mesurer artificiellement en termes monétaires chaque type de coûts sociaux conformément à la méthodologie de l'analyse coûts/bénéfices<sup>7</sup>. Nous ne posons même pas la question de savoir combien de forints\* « vaut » la tension nerveuse du conducteur dans une zone encombrée, ou bien la perte de son intégrité physique par suite d'un accident. Chaque type de coût est mesurable par son unité (ou ses unités) de mesure spécifique(s). Par conséquent, les coûts peuvent être mesurés par le nombre total des accidents, ou bien on peut les subdiviser en classes selon les conséquences des accidents. Pour cette raison, il est noté que les coûts sociaux sont un concept vectoriel.

Le vecteur ne peut être dessiné sur la figure 10.1. Pour cette raison, à titre d'illustration, nous prenons une seule composante,  $c_1$ . C'est une fonction de l'utilisation  $x$ . Sur la figure la dérivée première de la fonction de coût,  $c'_1(x)$ , c'est-à-dire un coût marginal, est indiquée sur l'axe vertical; comme nous l'avons mentionné, elle est croissante. Supposons, par exemple, que si 1.000 véhicules passent chaque jour par la route, le total de la consommation de fuel s'élèvera à 2.000 tonnes par jour; dans le cas de 1.100 véhicules, la consommation du fuel sera de 2.220 tonnes par jour, et avec 1.200 véhicules leur consommation de fuel totale sera de 2.470 tonnes. Par conséquent, la consommation marginale est au début de 220, puis de 250 tonnes. Une ligne droite horizontale en traits discontinus est également dessinée sur la figure. Il s'agit de la courbe de coût marginal *hypothétique* qui serait valable si la circulation accrue n'entraînait pas une consommation marginale de fuel accrue.

Nous passons maintenant à une analyse plus *dynamique*. A la figure 10.2. les données d'utilisation sur l'axe horizontal ont des « étiquettes » de temps. L'expression  $x(t) = 1.000$  veut dire qu'au moment  $t$  (c'est-à-dire en janvier 1970) la circulation était de ce volume. Et l'expression  $x(t+1) = 1.500$  veut dire qu'à la date  $(t+1)$  (par exemple, le premier janvier 1975) le nombre de véhicules était de 1.500 par jour. Ce déplacement le long de l'axe horizontal a lieu dans le temps *dans chaque cas*, indépendamment de l'état de la route.

\* Le forint est l'unité monétaire hongroise (N.d.T.)

7. C'est ainsi qu'on appelle les calculs transformant les bénéfices et les coûts d'un projet donné en « recettes » et « dépenses » imaginaires. C'est sur la base de leur comparaison qu'on constate la « rentabilité » du projet. Les « shadow prices » (prix de référence) peuvent dévier des prix présents ou futurs effectifs, si cela semble nécessaire, par la méthodologie de l'analyse, pour une meilleure représentation des bénéfices et coûts sociaux. De plus, les « shadow prices » peuvent également servir pour comptabiliser les bénéfices et les coûts qui n'ont pas de prix effectif exprimé en monnaie. Voir Little-Mirrlees (1974), Mishan (1975), et le volume publié par Layard (1976).

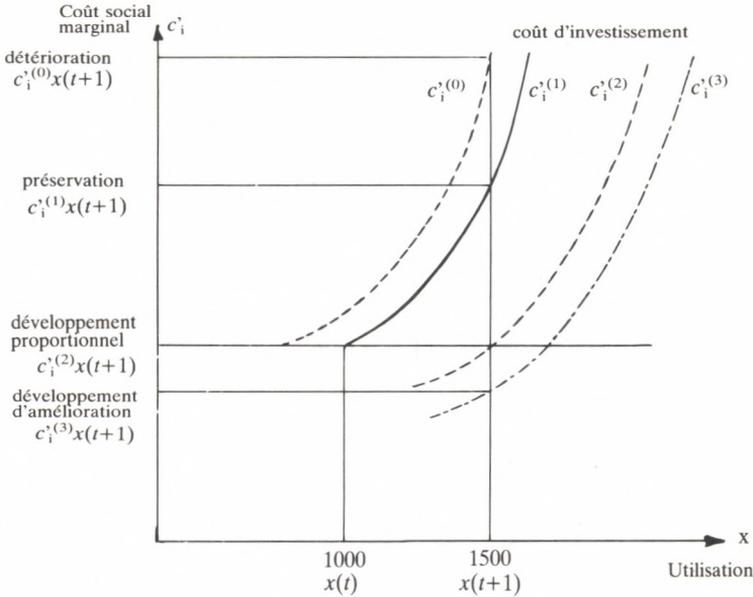


Figure 10.2. L'effet des alternatives d'investissement sur les déplacements de la fonction de coût marginal

Il y a quatre courbes sur la figure. Il dépend de l'entretien de la route et des investissements de savoir laquelle sera vérifiée. Une seule courbe peut être «valable»: celle qui est associée à l'entretien et à la politique d'investissement effectivement appliqués; les autres courbes sont hypothétiques.

Nous commençons notre explication par la courbe dessinée en ligne continue, qui n'est que la répétition de la figure 10.1. La fonction de coût marginal restera valable si l'état de la route au moment  $t$  est maintenu inchangé par un entretien et des rénovations soigneuses jusqu'à la date  $(t+1)$ . C'est l'alternative d'investissement n°1, appelée *préservation*.

Il vaut la peine de mentionner que, bien qu'avec l'alternative n°1, la qualité de la route soit préservée à son niveau original, le coût marginal augmentera parce que l'utilisation de la route va croissant. La consommation moyenne de fuel a augmenté, chaque conducteur passe plus de temps sur la route et les accidents se produisent plus fréquemment.

La ligne à traits discontinus à la droite de la courbe précédente représente l'alternative d'investissement n°2. Ceci signifie, par exemple que, au moment où cinq ans se sont écoulés et où la circulation a augmenté de 50 pour cent, une troisième voie a été construite. En résultat de cet investissement, le coût marginal associé à la circulation au moment  $(t+1)$  sera — en dépit du volume accru de la circulation — exactement le même qu'avec la circulation au moment  $t$ , en l'état originel de la route

$$c_i^{(2)}(x(t+1)) = c_i^{(1)}(x(t)). \quad (10.1)$$

coût marginal  
après le déve-  
loppement  
avec un vo-  
lume accru de  
circulation

coût marginal  
avant le déve-  
loppement,  
avec le vo-  
lume anté-  
rieur de la cir-  
culation

L'investissement n°2 a eu comme résultat un *développement proportionnel*. Le développement est dit proportionnel si, à un taux d'utilisation croissant, un coût marginal inchangé est assuré. Sur cette courbe « décalée vers la droite » le point associé à  $x(t+1)$  se trouve sur la ligne horizontale hypothétique correspondant à un coût marginal inchangé.

Bien entendu, au moment  $t$  le coût marginal pour la circulation  $x(t)$  est un point de départ arbitraire. Des efforts peuvent également être faits pour améliorer la situation, et ceci est représenté par l'*alternative d'investissement n°3*, représentée comme une courbe tracée avec des points et des traits. Cela peut par exemple signifier que la troisième piste a été construite avec un revêtement de première classe, et que les deux pistes originales ont reçu un revêtement de la même qualité. Malgré la circulation accrue, le coût marginal est tombé en dessous du niveau précédent :

$$c_i^{(3)}(x(t+1)) < c_i^{(1)}(x(t)). \quad (10.2)$$

Ceci est appelé le *développement d'amélioration*.

Voyons maintenant le cas opposé, où même la simple préservation de l'état du moment  $t$  n'est pas assurée, donc où seulement une partie de l'entretien et des travaux de rénovation ont été effectués. C'est l'*alternative d'investissement n°0*, représentée par la courbe située à la gauche de la figure 10.2. Avec un volume accru de circulation  $x(t+1)$ , le coût marginal est plus élevé que si une politique de préservation attentive avait été suivie :

$$c_i^{(0)}(x(t+1)) > c_i^{(1)}(x(t)); \quad (10.3)$$

Cette alternative d'investissement mène pour cette raison à une *détérioration*.

Des quatre alternatives, les n° 0 et 1 impliquent un ajournement<sup>8</sup>. Avec ces alternatives la circulation croissante mène à un coût social marginal accru. Ceci se produit, comme nous l'avons vu, non seulement avec l'alternative n°0 menant à une détérioration effective de l'état de la route, mais aussi avec l'alternative n°1 préservant l'état de la route; cette dernière implique également un « ajournement ». D'autre part, les alternatives 2 et 3 n'impli-

8. La discussion est une suite et un complément du raisonnement lancé par le livre de l'auteur *Rush versus Harmonic Growth* (Kornai, 1972a, b) sur le phénomène de l'« ajournement ».

quent *pas* d'ajournement. Elles empêchent une utilisation accrue de conduire à un coût marginal croissant.

## 10.5 Tentation d'ajournement

Le répartiteur qui doit décider des investissements routiers se trouve confronté au dilemme suivant.

D'une part les alternatives 0, 1, 2 et 3 exigent, dans cet ordre, des montants d'investissement successivement croissants (entretien, rénovation et investissement pour l'amélioration, au total). C'est l'investissement additionnel qui pousse la fonction de coût marginal vers la droite. D'autre part, pour la circulation future  $x(t+1)$ , le coût social marginal décroît si nous considérons les alternatives 0, 1, 2 et 3 dans le même ordre.

Il y aura certainement un nombre de lecteurs qui, parvenus à ce point, considéreront ceci comme un problème trivial d'analyse coûts-bénéfices. Compte tenu des prix duaux pour les diverses catégories des coûts sociaux, et du taux d'escompte social, ils calculeront très rapidement l'alternative optimale.

Cependant, il y a là deux difficultés. L'une est que nous n'avons aucune idée des prix duaux souhaitables. Il a été simplement observé que nous ne connaissons pas l'«équivalent» en forints d'une conduite nerveuse pendant une heure, de la perte de temps d'une heure, ou du fait de devenir invalide en conséquence d'un accident.

L'autre difficulté tient à ce qu'il n'est pas le but de ce livre de donner des conseils aux autorités chargées de la construction des routes quant à l'alternative à choisir. Notre but est la *description*. Quelle est la décision typique faite dans de tels dilemmes? Et ce n'est pas seulement une question de description, mais aussi de compréhension: *pourquoi les décideurs choisissent-ils ce qu'ils choisissent? Nous ne voulons pas juger si leur décision est correcte. Nous voulons reconnaître les causes de la décision.*

*L'observation suivante peut être faite.*

*Dans de nombreux domaines de l'économie il y a une forte tentation d'ajourner le développement requis. L'ajournement dure jusqu'à ce que les coûts sociaux marginaux atteignent la valeur critique, la limite de tolérance. A ce point les projets d'investissement ajournés jusqu'à cette date seront réalisés, ce qui abaisse soudain les coûts sociaux marginaux. Ensuite il y a de nouveau un ajournement, et le processus reprend une nouvelle fois.*

Par conséquent, un cycle partiel<sup>9</sup> est formé: ajournement jusqu'à la limite de tolérance, action d'investissement, et amélioration essentielle subséquente de la situation, ajournement, etc. Le processus est présenté à la figure 10.3. Nous reviendrons à l'exemple de la route: la figure présente est une continuation des figures 10.1 et 10.2. Sur l'axe horizontal l'utilisation accrue de la route est mesurée aux moments  $t_1$ ,  $t_2$ ,  $t_3$  et  $t_4$  (ils sont chacun séparés par des périodes de plusieurs années). Le développement de la route a été longuement ajourné jusqu'à ce que, au moment  $t_2$ , le coût social marginal s'est heurté à la limite de tolérance  $\hat{c}'_t$ . Ce fut un avertissement: l'investisse-

9. L'attribut *partiel* est utilisé pour distinguer le phénomène décrit ici de la fluctuation cyclique *générale* s'étendant sur l'ensemble de l'économie nationale et discutée à la section 9.10.

ment doit maintenant commencer. Ceci fut fait pendant la période  $(t_2, t_3)$  et en conséquence la courbe des coûts est décalée vers la droite. A partir du moment  $t_3$  l'ajournement a de nouveau lieu.

La courbe épaisse montre le cheminement du coût marginal  $c'_i(x(t))$  associé à l'utilisation effective courante  $x(t)$ . La courbe fluctue périodiquement, atteignant la limite de tolérance, la dépassant un peu, et après l'achèvement du projet d'investissement elle tombe radicalement, pour ne remonter que dans la période de l'ajournement. La ligne à pointillés inférieure montre le coût marginal minimum : les décideurs ne s'efforcent pas de descendre en-dessous de ce niveau.

La figure représente le processus d'une manière stylisée : la réalité n'est, bien entendu, jamais aussi régulière : cependant, en dépit de ses simplifications, elle aide à la compréhension.

Nous pouvons nous demander pourquoi le répartiteur est enclin à prévoir un ajournement. Cela n'est pas sa constitution mentale spécifique qui le rend ouvert à la tentation ; il s'agit de la nature et des conditions du dilemme de choix. L'avantage de l'ajournement réside dans la possibilité d'économiser des coûts d'investissement, alors que son désavantage apparaît sous la forme de coûts sociaux marginaux croissants. Les facteurs suivants expliquent le comportement du répartiteur.

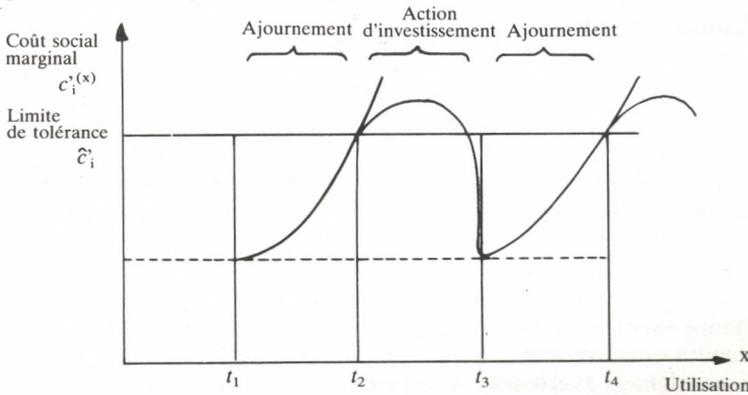


Figure 10.3. Cycle partiel causé par l'ajournement

1) L'avantage est presque *certain*, alors que les désavantages de l'ajournement sont bien plus *incertains*. On peut estimer assez exactement à quel degré la rénovation est moins chère que le remplacement du revêtement de la route et la construction d'une troisième voie. D'autre part, il est difficile d'estimer les désavantages, car qui pourra prévoir exactement combien d'essence sera économisée par une troisième voie, par exemple.

2.) Les avantages sont entièrement « internes », alors que les désavantages sont largement « externes ». Les premiers sont facilement mesurables, les derniers ne le sont qu'avec difficulté. L'épargne obtenue par l'ajournement est clairement perçue dans les estimations de coûts des organisations qui devraient financer l'investissement. En ce qui concerne les désavantages, jetons un coup d'œil sur le tableau 10.1. Une part considérable des pertes supplémentaires causées par l'ajournement ne sont pas exprimées en termes

d'argent. Et mesurer est difficile. Il a été mentionné, par exemple, que la tension nerveuse est mesurable. Elle l'est — mais ceci n'est pas observé par les services de statistique officiels.

3) L'ajournement dégage des ressources dont *les autorités des niveaux supérieurs et moyens peuvent disposer*. D'autre part, les désavantages causés par l'ajournement apparaissent d'une manière «*décentralisée*». C'est un facteur particulièrement fort pour encourager l'ajournement. La monnaie, les matières et la main-d'œuvre dégagés par l'ajournement sont «à portée de main». En même temps, les désavantages de l'ajournement sont dispersés parmi des centaines d'entreprises, d'institutions à but non lucratif, et de ménages, et pour chacun sous la forme de petits postes quasiment inobservables.

4) L'avantage de l'ajournement apparaît immédiatement, alors que les désavantages ne se manifestent qu'avec *retard* et d'une manière *prolongée* dans le temps. Ce quatrième aspect peut être décrit par le formalisme habituel de la «préférence au temps», le taux d'escompte subjectif des décideurs étant extrêmement élevé.

## 10.6 Limites de tolérance

Bien que la tentation à ajourner soit forte, le répartiteur, tôt ou tard, se décidera tout de même à investir, parce que, comme cela a été indiqué à la figure 10.3, il se heurte à la limite de tolérance, c'est-à-dire aux contraintes d'acceptation de la société.

La limite de tolérance n'est pas un mur de pierre qui rende tout progrès ultérieur impossible. Bien qu'à la figure 10.3 il n'y ait qu'une valeur critique indiquée,  $c''$ , dans la réalité il s'agit plutôt d'un *intervalle de tolérance*. Ici les difficultés se sont multipliées et pour cette raison la résistance de ceux qui sont touchés par l'ajournement est plus ferme. Et bien que les problèmes et la résistance existent, même si le répartiteur les ignore, la limite de tolérance ne deviendra effective que si le répartiteur *perçoit* qu'il s'y est heurté.

Plusieurs signaux avertissent de la proximité de la limite de tolérance. «La récrimination» devient plus forte. Le conducteur professionnel se plaint de la mauvaise route auprès de ses chefs; le cas échéant, ceux-ci transmettront la plainte aux personnes compétentes. Peut-être prendront cette route des personnes qui pourraient grandement influencer une décision. La presse ou la télé pourront reprendre la question. En reprenant la terminologie que nous avons déjà évoquée plus haut, la «voix» sert de signal.

Parfois il ne s'agit pas d'un signal ordinaire, mais d'un véritable *signal d'alarme*, indiquant qu'une catastrophe a eu lieu. Pendant les heures de pointe, un grand accident peut se produire sur la route. La circulation s'arrête pour des heures. Ou bien une partie de la route est soudain à un tel point endommagée que toute une voie doit être fermée à la circulation; ceci cause de graves perturbations dans la circulation pendant des semaines. La catastrophe amplifie ainsi la «voix» du mécontentement et des plaintes.

La limite de tolérance apparaît là où la courbe de coût marginal devient vraiment *raide*, parce que c'est ici que les problèmes s'accumulent. L'ajournement d'un projet d'investissement entraîne, comme nous l'avons vu, des hausses dans beaucoup de types de coûts sociaux. A chaque type de coûts

appartient une valeur critique donnée. Ce sera la contrainte la plus étroite qui deviendra alors la limite de tolérance effective.

Afin de décrire et de comprendre un système il est important de savoir où se trouvent les limites de tolérance. C'est *une des caractéristiques du système de base*. Et ici nous ne pensons pas seulement aux limites de tolérance contraignant l'ajournement, puisque c'est bien plus un concept général<sup>10</sup>. Les limites de tolérance dépendent de beaucoup de facteurs différents. Elles dépendent de la «tolérance» de ceux qui sont frappés par les conséquences négatives des événements, des pertes qu'ils acceptent sans se plaindre, et de la mesure dans laquelle ils sont prêts à protester et capables de le faire. Les limites dépendent aussi de l'atmosphère socio-politique, et aussi du fait que ceux dont les oreilles devraient entendre la «voix» écoutent attentivement ou non les signaux et sont prêts à réagir. En bref, la «limite de tolérance» est un phénomène profondément enraciné dans les relations sociales; il s'agit d'un de leurs aspects.

### 10.7 La méthode du «pompier»

Il serait confortable de régler le problème de l'ajournement par le simple vœu que le planificateur soit intelligent et prévoyant; qu'il n'attende pas le moment où le coût social marginal atteigne sa limite de tolérance, mais qu'il exécute le projet d'investissement requis avant cette date.

Tout cela est très bien, mais la question ne dépend pas seulement de la prévoyance. Dans notre exemple nous n'avons parlé jusqu'ici que d'un seul projet, choisi au hasard (construction d'un tronçon de route). Supposons que ce tronçon de route soit d'une importance primordiale pour toute la nation et que l'investissement fasse ainsi partie de la compétence de l'autorité supérieure de gestion des routes. Cette autorité dispose d'un «arriéré» immense de constructions routières ajournées, et la même chose peut être dite de l'autorité supérieure compétente pour l'ensemble des investissements de transport: il y a également des ajournements dans le développement des chemins de fer, des transports aériens, du réseau des autobus, et de la navigation. Et, bien entendu, les transports sont une illustration choisie d'une manière arbitraire; des choses semblables pourraient être avancées pour de nombreux autres secteurs.

Et maintenant rappelons le sujet des sections 9.5 et 9.7 à savoir la tension présente dans l'affectation des niveaux moyens et supérieurs des investissements, qui est *inévitabile* sous les circonstances que nous venons de décrire. Les demandes sont élevées et les ressources d'investissement sont rares. Et la partie majeure des ressources est déjà engagée pour la continuation et l'achèvement des investissements déjà lancés. Il n'y a guère de ressources d'investissement *libres* dont on pourrait vraiment disposer. Et si dans cette situation tel ou tel demandeur a un problème, ces quelques ressources devront lui être accordées. Il est nécessaire «d'éteindre le feu»: *les investissements doivent être commencés avant tout dans le domaine où, en conséquence de l'ajournement, le coût social marginal a atteint la limite de tolérance.*

10. Aux chapitres 3, 5 et 9 du livre présent les limites de tolérance ont déjà fait leur apparition; bien entendu, ces exemples sont loin d'épuiser les formes d'apparition de ce phénomène.

Le mécanisme d'«ajournement-extinction des feux-ajournement» forme un état économique semblable à celui de l'homme ayant des dettes qui doit de l'argent à beaucoup de personnes, mais s'efforce de maintenir sa fiabilité. Pour cette raison il paye chaque fois la dette échue qui ne peut être prolongée davantage. Et s'il n'y a pas d'autre moyen, il empruntera de nouveau de l'argent pour régler les dettes venant à échéance. Par conséquent, l'endettement est permanent, et il y a toujours de dettes venant à échéance et ne pouvant plus être ajournées.

L'analogie nous mène à l'aspect de *commerce extérieur* du problème. Dans le contexte du cycle «ajournement-extinction des feux», il est important de faire une distinction entre les marchandises importables et non importables<sup>11</sup>. Les premières sont dans la plupart des cas des produits (discutés à la section 10.3), les dernières surtout des services. Dans les transports ferroviaires, par exemple, les infrastructures et les wagons sont des inputs complémentaires, et les deux sont indispensables. L'infrastructure doit être construite dans le pays, par conséquent à cet égard tous les problèmes que nous avons mentionnés à l'exemple de la route peuvent se présenter. Si d'autre part, la fabrication nationale de wagons n'est pas à même de satisfaire la demande nationale, un développement national de la fabrication de wagons pourra être ajourné sans que le coût social marginal des chemins de fer augmente, pourvu que les wagons soient importés en quantité suffisante. Il est vrai que cela pourra accroître l'endettement extérieur — en supposant que la balance commerciale et la balance des paiements étaient déjà négatives. Ce qui a été dit d'une manière symbolique, par analogie, du «stock de dettes» (projets d'investissement) ajournées, mais tôt ou tard échues, est maintenant valable pour l'ensemble de la dette extérieure. *La dette nationale peut être transformée en dette extérieure et vice versa*, pas toujours directement, bien sûr, mais au moins indirectement. Supposons qu'à la fois dans le secteur A assurant certains services non importables et dans le secteur B produisant des marchandises importables, un ajournement ait eu lieu dans les années récentes, et que dans les deux secteurs il y ait un danger imminent de heurter la limite de tolérance. Mais les ressources d'investissement libres ne suffisent que pour commencer un projet dans l'un des deux secteurs. Les deux choix suivants sont faisables. L'action peut commencer dans le secteur A, tandis que des importations complétant la production nationale du secteur B devront être accrues. Le résultat est que la «dette» nationale n'a pas augmenté, mais que la dette extérieure s'est accrue. Ou bien l'investissement commence dans le secteur B, alors qu'il est à nouveau ajourné dans le secteur A. Le résultat en est que la dette extérieure n'augmente pas, mais que la «dette» nationale résultant de l'ajournement, de plus en plus difficile à supporter, augmente. Alors que les limites de tolérance sont associées à chacune des formes de l'ajournement national, le montant de la dette extérieure a également ses propres limites de tolérance, comme nous l'avons déjà expliqué au chapitre précédent.

---

11. C'est la distinction habituelle de «commercialisable-non commercialisable» que nous appliquons ici. Il s'agit de démontrer si le produit en question pourra être, dans des conditions normales, l'objet du commerce extérieur et non pas de savoir si dans la production et dans la structure de commerce extérieur existantes du pays, il est en fait importé ou exporté.

Maintenant, après cette digression sur le commerce extérieur, revenons à notre sujet d'origine, à savoir le mécanisme «ajournement-extinction des feux». Eteindre le feu crée un cercle vicieux. L'extinction des feux dirige les ressources d'investissement demeurant disponibles vers les domaines (sous-secteurs, régions etc.) où les problèmes vont s'accumulant. Pour cette raison, rien ou presque n'est accordé aux secteurs dans lesquels la situation est encore tolérable. Là l'utilisation du capital fixe est constamment croissante : entre autres, l'attitude quantitativiste et l'expansion continue se manifestant partout dans l'économie stimulent cet accroissement. L'ajournement commence, ce qui tôt ou tard, mènera aussi à des difficultés. C'est exactement ceci — le dépassement de leurs propres limites de tolérance — qui leur donnera le droit d'obtenir des ressources d'investissement pas encore engagées. *Cela revient à dire que «l'extinction des feux» se reproduit en permanence.* Nous avons parlé tout à l'heure de l'interaction et du cercle vicieux de la pénurie et de la tension de l'investissement. Un des «sous-cercles» ou phénomènes partiels correspond au cycle «ajournement-extinction des feux». Aussi longtemps que la pénurie et la tension d'investissement existent, les méthodes de l'ajournement et de l'«extinction des feux» doivent aussi exister. Une planification pertinente et prévoyante peut atténuer le problème, mais il semble qu'elle ne puisse pas l'éliminer entièrement. C'est par ailleurs une affirmation à vérifier : il faut tester par l'expérience dans quelle mesure l'hypothèse concernant l'auto-reproduction continue de l'ajournement et de l'extinction des feux concomitante est vérifiée dans la pratique.

Le processus décrit aux sections 10.4 à 10.7 peut être considéré comme *un cas spécial d'ajustement «par les quantités»*. Il existe non seulement dans une économie socialiste, mais dans tous les systèmes sociaux. C'est une forme particulière d'une adaptation à long terme par des projets d'investissement, un ajustement par la méthode de «l'extinction des feux». *Le système de signalisation du mécanisme de rétroaction implique des plaintes, la grogne, ou peut-être même une catastrophe. La réaction au signal exige une concentration de ressources d'investissement non engagées dans le domaine où on s'est heurté à la limite de tolérance.* C'est peut-être une forme pénible de progrès, mais ce n'est pas une forme «irrationnelle». Ses régularités sont fort claires et peuvent être expliquées ; l'expérience indique qu'elle est *viable*<sup>12</sup>. Bien qu'avec un certain délai, elle accomplit une partie considérable du rôle d'ajustement à long terme.

Maintenant revenons brièvement aux constatations de la section 10.2. Nous y avons souligné que le point de départ de la répartition ou affectation des investissements est la conservation des proportions précédentes de distribution. Une des voies les plus vigoureuses pour briser cette rigidité confortable est d'«éteindre le feu». Il faudra diriger une quantité de ressources plus

12. La méthode de «l'extinction des feux», en tant que mécanisme de régulation, peut être formalisée. En ayant recours à quelques hypothèses fortement simplificatrices, Radner et Rothschild ont élaboré des modèles pour sa description (voir Radner, 1975 ; Radner-Rothschild, 1975 ; et Rothschild, 1975). Ces modèles prouvent qu'un tel mécanisme de régulation est viable ; il permet la survie du système.

Les mécanismes de régulation réagissant à certaines «valeurs critiques» se présentent dans beaucoup de processus différents. Ceci est démontré pour le cas des stocks dans l'étude de Farkas (1976).

grande que d'habitude vers les secteurs où les problèmes se sont accumulés d'une façon intolérable — même si les secteurs et régions où la solution des problèmes peut souffrir un ajournement obtiennent moins que d'habitude.

## CHAPITRE 11

# L'EMPLOI

### 11.1 Introduction

Une des conquêtes fondamentales historiquement importantes de l'économie socialiste est le plein emploi. Non seulement elle atteint un haut niveau d'emploi, mais après l'avoir atteint, elle le garantit fermement. Le présent chapitre analyse les processus qui ont conduit au plein emploi et qui en garantissent le maintien, ainsi que les divers phénomènes associés à ces processus. Les économies capitalistes et socialistes seront comparées, mais le sujet du chapitre n'exige pas — au niveau plutôt abstrait auquel nous allons discuter l'emploi — la séparation entre système traditionnel et système postérieur aux réformes de gestion économique.

Maintenant introduisons les préliminaires théoriques. Le lecteur verra à quel point mon raisonnement repose sur celui de Marx<sup>1</sup>. Sa reconnaissance du rôle de la «surpopulation relative», liant la question de l'emploi à l'analyse *séculaire* de l'accumulation, cette analyse étant faite du point de vue historique pour une longue période, est une des contributions les plus importantes que Marx ait faites à la théorie économique.

Keynes, et la pensée macroéconomique issue de son approche, souligne la régulation *à court terme* d'une économie capitaliste avancée<sup>2</sup>. Ceci a conduit à des conclusions de politique économique pratique importantes, tandis que la conception historique séculaire a été reléguée à l'arrière-plan. Cette conception est revenue au premier plan, avec un détour, à travers les études des pays en voie de développement. Dans beaucoup de pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique Latine, de nos jours ont lieu des processus semblables à

---

1. Voir tout d'abord *Le capital* de Marx (1867-1894 b). Pour la littérature marxiste ultérieure, mentionnons les œuvres de R. Luxemburg (1913) et P. Erdős (1976).

2. Voir, avant tout, la *General Theory* de Keynes (1936 a, b) et les études de Hicks (1937, 1974 a, b) et Phillips (1958). Pour une récapitulation, voir Branson (1972).

Une critique marxiste de la théorie de Keynes est donnée dans la littérature hongroise par P. Erdős (1966, 1971) et Mátyás (1973). La critique monétariste-néolibérale se trouve avant tout chez Friedman. (Voir, par exemple, Friedman, 1975 et 1977 b).

ceux que l'on observait en Angleterre il y a 100 à 150 ans, par les yeux des économistes classiques.

Pour bien saisir les problèmes de l'emploi dans les pays socialistes, on peut se référer à quelques données essentielles fournies par la littérature sur la planification de la main-d'œuvre<sup>3</sup>.

Dans ce chapitre nous allons procéder à une analyse macroéconomique, surtout en termes d'agrégats. Nous allons en premier lieu examiner les processus à long terme, bien que nous souhaitions également toucher les problèmes de l'ajustement à court terme et de l'ajustement instantané.

## 11.2 Classification

La main-d'œuvre sera divisée en plusieurs groupes, la population apte au travail, la population employée et ainsi de suite. Même si entre deux dates le nombre des personnes de l'un ou de l'autre groupe ne change pas, la composition des personnes pourra changer en conséquence de processus démographiques; les gens entrent dans les groupes et en sortent continuellement. Nous mettons maintenant de côté les effets des processus démographiques sur la composition des groupes. En général, les effets démographiques ne seront traités qu'aux points où ceci est indispensable du point de vue de notre argumentation.

Nous recherchons une classification *logiquement* sans ambiguïté dans le cadre théorique présent, mais il n'est pas de notre tâche de soumettre des propositions pour une application pratique. Au cours des tests empiriques de nos hypothèses il faudra, bien entendu, définir les frontières exactes des groupes, mais c'est l'affaire des experts compétents dans le domaine des statistiques de la main-d'œuvre.

*La population apte au travail.* Le nombre des gens dans ce groupe est de  $L(t)$ . Il inclut ceux qui, compte tenu de leur âge et de leurs conditions de santé, peuvent travailler pour une entreprise ou pour une institution à but non lucratif.

Les limites de la catégorie peuvent être décrites par des paramètres objectifs (limites d'âge, conditions de santé touchant la capacité de travail); mais il n'est pas possible de décider par des critères «biologiques» où il faudra tracer ces limites. Les limites sont fondées sur les normes légales et morales acceptées par la société<sup>4</sup>.

Puisqu'il s'agit d'un ordre de grandeur stochastique déterminé par des normes sociales, nous allons utiliser la valeur du trend ajustée à la série de temps  $L(t)$  au moment  $t$  (noté ultérieurement par  $\tilde{L}(t)$ ).

3. Voir, par exemple, J. Timár (1964) et Kovács (1974). Voir aussi Ellman (1979) sur le plein emploi dans les économies socialistes.

4. Dans une analyse à long terme cela causerait un problème que les limites de la «capacité de travailler» socialement acceptées et considérées comme normales ne soient pas les mêmes à la fin de la période examinée et au début. Les indicateurs à discuter peuvent être interprétés seulement si la définition des limites de groupe est la même pour la période d'analyse tout entière. Dans de tels cas, pour cette raison, les normes sociales valables au début ou à la fin d'une période moyenne quelconque devront être utilisées comme base pour simplifier les choses; mais en tout cas il devra y avoir une définition demeurant identique jusqu'au bout.

*Offre de travail.* Le nombre des gens dans ce groupe est  $S(t)$ . C'est le groupe de la population prêt à prendre un emploi.

*Population employée.* Le nombre des gens dans le groupe est de  $N(t)$ , et il comprend tous ceux qui font un travail salarié dans le secteur des entreprises<sup>5</sup> ou des organisations publiques non marchandes. Pour cette raison, le pêcheur et le chasseur travaillant avec leurs propres outils, le petit paysan labourant sa terre avec sa famille, l'artisan ou le petit commerçant travaillant avec sa famille dans son magasin ou dans son atelier n'appartiennent pas à ce groupe; n'en font pas non plus partie les ménagères. Cette catégorie ne comprend pas toutes les personnes qui travaillent, mais seulement celles qui travaillent pour un salaire dans des organisations formelles, c'est-à-dire dans des entreprises ou des organisations non marchandes.

*Population en chômage.* Le chiffre de la population dans ce groupe est de  $U(t)$ . Sa définition est comme suit:

$$U(t) = S(t) - N(t) \quad (11.1)$$



*La population habituée à l'emploi.* Le nombre des gens dans ce groupe est de  $H(t)$  et comprend ceux qui ont déjà été employés dans le secteur des entreprises et des organisations non marchandes, et sont, par conséquent, habitués aux circonstances accompagnant un tel travail. Ce groupe jouera un rôle central dans notre analyse. L'emploi n'est pas seulement une transaction de marché, travail contre salaire. Si une personne a été jusqu'ici une ménagère et est devenue maintenant une ouvrière ou une fonctionnaire, elle aura également changé *son mode de vie*; tout comme la personne qui auparavant cultivait sa propre terre et fait désormais un travail salarié dans une grande exploitation ou dans une entreprise industrielle. Dans la très grande majorité de ces cas, *ce changement profond du mode de vie est permanent et irréversible*<sup>6</sup>.

5. Par le mot «entreprise» nous ne pensons pas seulement à une moyenne ou grande entreprise, mais aussi à une petite entreprise employant de la main-d'œuvre salariée.

6. Dans la microéconomie traditionnelle les variables peuvent bouger — dans le cadre de leurs contraintes — librement dans les deux directions. La demande ou l'offre peuvent décroître, après avoir augmenté auparavant, ou vice versa. C'est habituellement le cas à court terme, dans le cas de changements marginaux. Mais la même chose n'est pas valable à long terme, avec de grandes augmentations ou diminutions des variables caractérisant des processus plus fondamentaux. *Les situations asymétriques* mentionnées d'une manière réitérée dans ce livre sont *en partie les résultats de tels processus historiquement irréversibles*. Pour en rester à notre exemple: sur le marché du travail contraint par la demande se développe l'asymétrie («l'acheteur»: l'employeur, est dominant), entre autres, parce que — comme nous allons le voir — le pauvre villageois qui est devenu un ouvrier salarié à la ville ne retournera plus dans son village, même si la situation s'est aggravée sur le marché du travail.

A partir d'interviews individuelles les sociologues pourraient juger clairement, pour la grande majorité des personnes interrogées, si elles appartiennent ou non à ce groupe, et des difficultés ne se présenteraient que dans des cas limites. On pourrait se faire un tableau de la proportion de ceux qui ont travaillé au moins une ou deux années dans le secteur des entreprises et des institutions à but non lucratif et continuent encore (ou souhaiteraient continuer) ce mode de vie. Les incertitudes inévitables de la mesure justifient aussi de ne pas prendre en compte lors de notre analyse la valeur instantanée observée au moment  $t$ , mais plutôt la valeur de la *tendance* ajustée à la série de temps, notée par  $\bar{H}(t)$ .

Nous supposons que ceux qui sont habitués à l'emploi veulent toujours contracter un emploi, c'est-à-dire font partie de l'offre de travail. Mais d'autres pourront aussi essayer d'obtenir un emploi. Ces personnes représentent la cinquième catégorie.

*La population non habituée à l'emploi, mais prête à prendre un emploi.* Le chiffre de la population dans ce groupe est de  $J(t)$ , et il comprend tous ceux qui ont quitté leur ancien mode de vie seulement à titre temporaire. Pour une certaine période ils travaillent dans une entreprise ou dans une organisation publique non marchande, mais pour une raison donnée — circonstances de famille, déception quant à leurs attentes — ils la quittent à nouveau. Ils peuvent même s'arrêter encore plus tôt, si, par exemple, ils ont cherché un emploi pendant une certaine période sans succès, et ont ensuite renoncé. Le groupe est défini par la relation suivante :

$$J(t) = S(t) - H(t) \quad (11.2)$$



La classification précédente nous aide à construire deux indicateurs. L'un est  $h^*$ , le *taux normal de participation*.

$$h^*(t) = \bar{H}(t) / \bar{L}(t). \quad (11.3)$$

C'est donc la proportion des personnes habituées à l'emploi par rapport au nombre total de la population capable de travailler. L'indicateur ne donne pas l'état instantané du marché du travail parce que le numérateur comme le dénominateur sont des valeurs de tendance. Il met en relation les nombreuses personnes dans les deux groupes qui sont liées par des conventions sociales, des coutumes et des normes; il récapitule le « changement de mode de vie », le processus historique qui rattache une partie considérable de la population au secteur des entreprises et des organisations non marchandes d'une manière pour ainsi dire irréversible.

Le deuxième indicateur est le *taux d'emploi* dans le sens habituel, ou son complément, le *taux de chômage*  $m$  :

$$n(t) = \frac{N(t)}{S(t)} ; \quad m(t) = 1 - n(t) = \frac{U(t)}{S(t)} . \quad (11.4)$$

taux d'emploi
------------------

taux de chômage
--------------------

Contrairement à l'indicateur  $h^*$  exprimant l'état actuel d'un processus à long terme, les indicateurs  $n$  et  $m$  indiquent l'état instantané du mouvement à court terme du marché du travail. Presque tous les modèles macroéconomiques traitant l'emploi dans les pays capitalistes avancés se concentrent sur les indicateurs  $n$  et  $m$  et ne traitent pas  $h^*$ .

Il est clair d'après ces définitions que le taux normal de participation  $h^*$  ne doit pas coïncider avec la moyenne intertemporelle du taux d'emploi,  $n(t)$ . Le premier est une catégorie *sociologique* (le pourcentage de la population en âge de travailler qui est habitué à l'emploi) et la dernière est une catégorie du marché du travail (le pourcentage de l'offre de travail qui a réussi à trouver un emploi).

### 11.3 Le marché du travail contraint par la demande

Dans la présente section et à la suivante nous allons mettre en contraste deux cas «purs» du marché du travail et de l'emploi. L'un est le marché du travail contraint par la demande, l'autre est le marché contraint par les ressources. Nous allons parler plus tard de la transition historique qui mène de l'un à l'autre.

Le cas «classique» du marché du travail contraint par la demande est un pays arriéré dans une période historique où le secteur capitaliste pousse vers l'avant, mais n'a pas encore atteint un haut degré de développement comme nous l'entendons à l'heure actuelle.

L'économie capitaliste avancée correspond non à ce cas «pur» mais à un état assez proche, en admettant que sa croissance est plutôt lente à longue échéance, qu'il n'y a pas d'intervention gouvernementale keynesienne puissante et que l'influence des syndicats n'est pas forte. Ce fut plus ou moins la situation de la plupart des pays capitalistes entre les deux guerres mondiales<sup>7</sup>.

Bien que nous puissions nous référer à une variété de réalisations historiques le cas «pur» est un *modèle* qui fait abstraction à maints égards des différentes conditions existant dans différents pays.

1) *La propriété caractéristique la plus importante du marché du travail contraint par la demande est que le taux normal de participation  $h^*$ , bien que croissant à long terme, reste toujours bas.* L'adjectif «bas» est, bien entendu, relatif, il devra être interprété exclusivement en comparaison avec le cas contraint par les ressources. Là, comme nous le verrons, le taux  $h^*$  est plus élevé. Dans une description empirique ceci apparaîtra avec une clarté parti-

7. Le marché du travail de l'économie capitaliste dans la période suivant la Deuxième guerre mondiale ne pourrait être considéré comme un cas pur d'un marché contraint par la demande.

culière pour les pays dont la transition d'un marché du travail purement contraint par la demande vers un marché du travail purement contraint par les ressources fut relativement rapide, (par exemple, la Hongrie des années 1930 contre la Hongrie des années 1970).

Comme cela a été mentionné,  $h^*$  peut aussi augmenter dans le temps sur le marché du travail pur contraint par la demande: en dépit de sa croissance, il y aura toujours une main-d'œuvre de réserve potentielle<sup>8</sup>. Ce groupe sera analysé en détail à la section suivante; ici nous ne faisons qu'anticiper son interprétation. La population non habituée à l'emploi, mais capable de travailler, constitue la main-d'œuvre de réserve potentielle «totale». Or, une partie de celle-ci n'est pas mobilisable. En d'autres termes, la valeur de la proportion  $h^*(t)$  ne pourra jamais atteindre 1, mais il y a une limite de tolérance supérieure notée par  $\bar{h}$ . La définition de la main-d'œuvre de réserve potentielle,  $Q(t)$ , sera alors:

$$Q(t) = (\bar{h} - h^*(t)) \bar{L}(t). \quad (11.5)$$

main- d'œuvre de ré- serve po- tentielle	limite de tolé- rance du taux de partici- pation	taux nor- mal ef- fectif de partici- pation	popula- tion ca- pable de travailler
--	---	---	---

La caractéristique principale d'une économie dont l'emploi est contraint par la demande est qu'elle a toujours une *grande* réserve de main-d'œuvre potentielle. Une partie seulement en apparaît dans les statistiques de chômage habituelles. Le nombre  $J(t)$  défini dans (11.2) est toujours bien plus petit que  $Q(t)$ . Le reste de la réserve de main-d'œuvre potentielle, c'est-à-dire  $Q(t) - J(t)$ , n'est pas «en chômage», elle est potentiellement employée, il s'agit de personnes qui pourraient être employées dans des circonstances sociales différentes. Leur présence, cependant, affecte fondamentalement le marché du travail. *C'est en premier lieu l'immense poids de la réserve de main-d'œuvre potentielle* (et seulement en deuxième lieu le chômage au sens strict du mot) *qui fait que le marché du travail est un «marché d'acheteurs»*.

2) Bien qu'il ne s'agisse que d'un facteur secondaire dans la formation des conditions de marché, le chômage joue bien entendu un rôle très important dans l'explication de la situation. Répartissons maintenant le phénomène du

8. La citation exacte est:

«Pendant les périodes de stagnation et d'activité moyenne, l'armée de réserve industrielle pèse sur l'armée active, pour en réfréner les prétentions pendant la période de surproduction et de haute prospérité. C'est ainsi que la surpopulation relative, une fois devenue le pivot sur lequel tourne la loi de l'offre et de la demande de travail, ne lui permet de fonctionner qu'entre des limites qui laissent assez de champ à l'activité d'exploitation et à l'esprit dominateur du capital». K. Marx, *Le capital*, livre I (1867), section 7, chapitre XXV, III, p. 156 (Edition de la Pléiade: K. Marx, *Œuvres Economie I*, édition établie et annotée par M. Rubel, Paris, Gallimard, 1977).

chômage en composantes, en nous fondant sur ses causes spécifiques et sur son comportement dans le cycle des affaires.

Dans la littérature relative au chômage l'expression *chômage frictionnel* est bien connue. Le mot «friction» est utilisé dans le même sens qu'au chapitre 8 où le vecteur des indicateurs  $w$  avait été introduit pour mesurer les phénomènes de friction. L'emploi de la main-d'œuvre est, entre autres choses, un processus d'affectation, pour lequel tout ce qui a été dit au chapitre 8 sur les frictions concernant de tels processus demeure valable. Même si l'acheteur (l'entreprise ou l'institution à but non lucratif cherchant de la main-d'œuvre) a l'intention d'acheter, et le vendeur (la personne ayant l'intention d'accepter un emploi) a l'intention de vendre, on ne peut dire si les deux vont se rencontrer. Cela dépend du point de savoir si la demande et l'offre instantanées correspondent l'une à l'autre à tous les égards, et si l'entreprise ou l'institution à but non lucratif souhaite avoir la personne particulière — considérant sa formation professionnelle ou même son attitude politique — qui cherche un emploi. Et, à l'inverse l'emploi, les conditions de travail, les chefs et la localisation sont-ils satisfaisants pour la personne qui considère l'offre d'emploi? Les parties pourront-elles tomber d'accord quant aux salaires? Et, dans l'affirmative, les parties se connaissent-elles, sont-elles mutuellement informées quant aux intentions et conditions de l'autre? Les réponses à donner à de pareilles questions ne sont jamais exclusivement positives ou négatives, mais montrent une distribution statistique définie. *Il existe toujours simultanément une pénurie partielle de main-d'œuvre et un chômage partiel dans chaque système.*

A la figure (11.1) nous revenons au schéma de représentation<sup>9</sup> introduit au chapitre 8. L'axe horizontal représente l'*excédent de main-d'œuvre*. C'est une catégorie vectorielle, et nous allons discuter plus tard ses différentes composantes. Ici nous n'indiquons qu'une seule composante, le taux de chômage  $m(t)$  dans son interprétation habituelle, définie à (11.4). L'axe vertical représente la pénurie de main-d'œuvre. C'est aussi une catégorie vectorielle, et ses autres composantes seront aussi traitées plus tard. Ici un seul indicateur est présenté,  $z_L$ , la proportion des postes de travail vacants par rapport au nombre total des emplois. Ceci représente la proportion des emplois pour lesquels les entreprises et les institutions à but non lucratif seraient prêtes à employer quelqu'un si elles pouvaient trouver une personne répondant à leurs besoins. Finalement, en tant que troisième variable, un indicateur de friction approprié est appliqué à partir du vecteur  $w$ . Cela pourra, par exemple, être l'étendue de la «recherche», soit le nombre des places visitées par le chômeur avant de trouver un emploi, soit le temps de recherche, etc.

9. Nous pouvons répéter à ce point ce que nous avons déjà souligné au chapitre 8 : à la figure 11.1, ainsi qu'aux autres figures semblables, la forme des courbes à iso-friction est arbitraire. Ce ne sont que les signes et quelques contraintes de l'arbitrage entre la pénurie, l'excédent et la friction qui ont été clarifiés par notre analyse, mais nous ne connaissons pas la forme exacte des fonctions de friction.

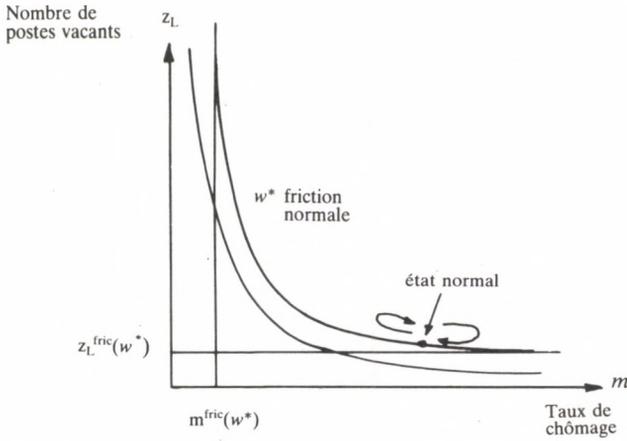


Figure 11.1. L'état normal du marché de la main-d'œuvre contraint par la demande

Dans le système examiné — avec une friction normale donnée — c'est la courbe d'iso-friction tracée par une ligne épaisse qui est valable; elle s'approche asymptotiquement d'une ligne droite verticale à la gauche et d'une ligne droite horizontale à la droite. La ligne droite verticale coupe l'axe de l'excédent à  $m^{\text{fric}}(w^*)$ . C'est le minimum du taux de chômage au-dessous duquel le chômage ne devra pas passer aussi longtemps que le marché du travail fonctionne avec une friction  $w^*$  normale. La ligne droite horizontale coupe l'axe de la pénurie à  $z_L^{\text{fric}}(w^*)$ . C'est le minimum au-dessous duquel la pénurie ne devra pas passer aussi longtemps que la friction normale  $w^*$  reste en vigueur<sup>10</sup>.

La courbe d'iso-friction pourra se déplacer vers le haut, ou, comme indiqué à la figure 11.1 par la ligne mince, vers le bas. Par exemple, elle pourra être décalée vers le bas par une meilleure organisation de l'information sur le marché du travail, par une amélioration des conditions matérielles de la mobilité de la main-d'œuvre dans le logement et les transports, et ainsi de suite. Ceci sera traité plus en détail en liaison avec l'état contraint par les ressources. Néanmoins, il est certain que l'état sans friction  $w = 0$  n'est qu'un pur point de référence abstrait dans notre modèle, et ne peut exister en réalité. Pour cette raison le «plein emploi» avec  $m = 0$  ne pourra jamais se produire, ni  $Z_L = 0$ , l'élimination parfaite de la pénurie de main-d'œuvre. Nous appliquons l'expression du «plein emploi» plutôt au sens figuré, comme nous allons l'expliquer plus tard.

A la figure 11.2 nous démontrons, au moyen d'une série de temps fictive, le développement du chômage dans un cas «pur» contraint par la demande.

10. Notre grandeur  $m^{\text{fric}}(w)$  n'est pas identique au taux naturel de chômage discuté par Friedman et Phelps, mais elle est plus petite que celle-ci. Voir Friedman (1975, 1977 b), et aussi Phelps (1970 a, 1970 b).

La ligne droite horizontale représente le taux de chômage minimum en dessous duquel le taux effectif ne pourra pas descendre, parce que les phénomènes de friction l'empêcheront de le faire. Le processus effectif du cycle d'affaires détermine jusqu'à quel point le chômage effectif pourra se rapprocher du minimum résultant de la friction.

Notons par  $m^*$  la moyenne intertemporelle de la série de temps  $m(t)$  : c'est le *taux de chômage normal du système*. Le deuxième trait caractéristique du marché du travail contraint par la demande est (en plus du faible taux de participation normal  $h^*$  qui constitue la grande réserve de main-d'œuvre potentielle) que le taux de chômage normal dépasse considérablement le taux minimum causé par la friction ; même aux sommets du cycle, il ne tombe pas au niveau minimum. C'est alors que nous parlons de *chômage chronique*. L'intensité de celui-ci pourra être mesurée par la différence [ $m^* - m^{\text{fric}}(w^*)$ ], ainsi que par la différence entre les minima effectifs de la série de temps et le niveau minimum expliqué par la friction.

Si nous regardons maintenant à nouveau la figure 11.1 nous voyons le point représentant l'état normal du marché du travail. (Sur cette figure le point est placé dans un espace à trois dimensions ; dans la réalité, cependant, il se trouve dans un espace délimité par trois vecteurs représentant la pénurie de main-d'œuvre, l'excédent de main-d'œuvre et la friction sur le marché du travail. Le lieu caractéristique du point sur la figure révèle une friction considérable, une faible pénurie de main-d'œuvre, mais en moyenne intertemporelle positive et (de nouveau en moyenne) un chômage élevé. Une *fluctuation cyclique se produit autour de l'état normal*. Sur la figure ceci est indiqué par des boucles s'écartant du point normal et y revenant.

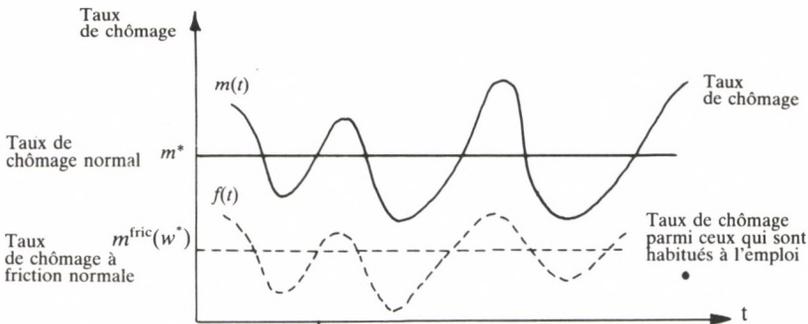


Figure 11.2. Le mouvement dans le temps du taux de chômage

3) La troisième propriété caractéristique du marché du travail contraint par la demande est que même *certain de ceux qui sont habitués à l'emploi sont en chômage*. Il est vrai qu'ils ont, dans la plupart des cas, plus de chance de trouver un emploi que les débutants ou ceux qui font un essai d'occasion, mais ils ne sont tout de même pas exempts du chômage. Dénotons par  $f(t)$  la part de ceux qui sont habitués à l'emploi, mais sont dans l'instant en chômage par rapport à l'offre totale de travail. A la figure 11.2 la série de temps  $f(t)$  est également indiquée à des fins d'illustration. Au sommet du cycle ce ratio de

chômage particulier peut être proche de zéro, alors qu'aux creux il augmente considérablement. Chaque membre de ce groupe vit toujours conscient de la possibilité d'un chômage éventuel. Le sentiment de danger est encore accru par l'existence d'une grande réserve de main-d'œuvre potentielle. L'entreprise ou l'organisation non marchande — peut-être avec un certain désavantage ou par la substitution forcée — pourra toujours remplacer une personne. Bien que l'entreprise ou l'organisation non marchande puisse avoir besoin de son expertise ou de sa pratique, le contraire est encore bien plus vrai. C'est précisément parce qu'une personne est habituée à l'emploi et n'a guère d'autre alternative, qu'elle se sent d'autant plus sans défense.

*Le marché du travail est contraint par la demande parce que la production est contrainte par la demande*: son expansion est restreinte par les possibilités de vente provenant de la demande agrégée effective. (Rappelons que nous sommes en train de discuter un cas pur du capitalisme pré-keynesien, où il n'y a aucune expansion artificielle de la demande agrégée.) Cela dépasserait le cadre du présent livre que d'examiner *pourquoi* la production est contrainte par la demande. Ici nous ne voulons que souligner le fait, parce que nous allons y revenir dans une analyse comparative ultérieure de l'économie socialiste.

Nous avons mis l'accent sur trois propriétés principales pour le cas pur du marché du travail contraint par la demande: il y a une grande réserve de main-d'œuvre potentielle; il y a un chômage chronique considérable qui n'est pas absorbé, même pas aux sommets du cycle; et même ceux qui sont habitués à l'emploi sont menacés par le chômage. Tout cela explique pourquoi il y a un état asymétrique, avec un marché du travail contraint par la demande qui est un «marché d'acheteurs». C'est une des idées fondamentales de ce livre que les marchés ne peuvent pas toujours être décrits comme des points de rencontre neutres entre deux forces égales, à savoir des courbes de demande et d'offre réciproquement symétriques. Il se produit souvent que, selon une expression sportive, l'une des parties joue sur son propre terrain, «à domicile». Dans certaines conditions les rapports de force peuvent être équilibrés. Cependant, il se produit souvent que l'état normal du marché, ou sa situation moyenne intertemporelle, soit caractérisé a priori par la supériorité de l'une ou de l'autre partie, par conséquent tel ou tel type d'asymétrie domine sur le marché<sup>11</sup>. Les traits les plus importants de cette situation seront effacés si nous représentons le marché du travail par une «croix marshallienne», une courbe de demande de travail descendant vers le bas, une courbe d'offre montant vers le haut, les deux considérées comme fonctions des salaires. Bien qu'il y ait une certaine vérité dans une telle représentation, puisqu'elle présente une des relations à court terme, la vue de deux courbes réciproquement symétriques obscurcit le trait décisif de la situation, notamment son asymétrie. C'est l'employeur, c'est-à-dire «l'acheteur», qui dicte; l'employé, c'est-à-dire le «vendeur», se trouve sans défense.

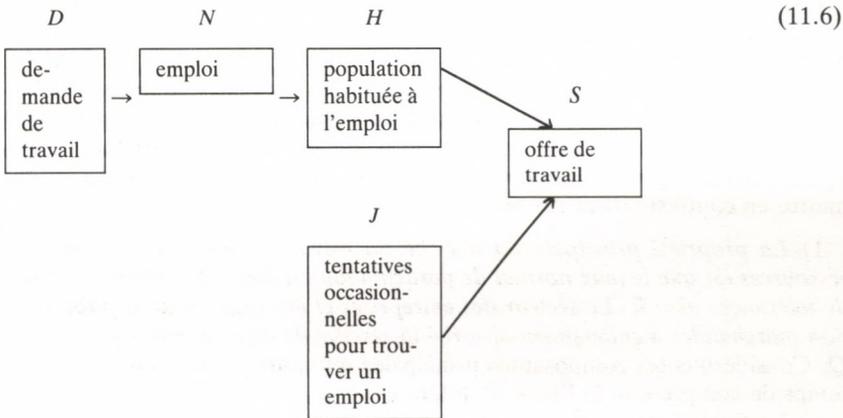
Voyons à nouveau la figure 11.1. La pénurie est basse, elle est près du minimum causé par la friction. L'excédent, par contre, est grand, et le point

11. Cette asymétrie est triviale et évidente pour l'économiste marxiste qui pense au marché capitaliste du travail. Un examen attentif de cette analogie peut permettre à l'économiste formé à la pensée marxiste de comprendre comment l'asymétrie apparaît également dans d'autres marchés ou d'autres systèmes.

de l'état normal est décalé vers le coin inférieur à droite de la figure. Dans ce mode de représentation ceci symbolise le déplacement dans les rapports de force à l'avantage de l'acheteur et au désavantage du vendeur.

Dans de telles conditions la majeure partie du fardeau accompagnant le processus d'affectation est à la charge du vendeur. Ce sont les gens souhaitant avoir un emploi qui se mettent à « *sa recherche* », et font la queue s'il y a beaucoup de demandeurs; ils devront *attendre* lorsqu'il n'y a pas d'offre immédiate d'emplois; ils devront éventuellement accepter *une substitution forcée en s'engageant pour un travail inférieur à leurs talents et qualifications*<sup>12</sup>.

Quelle que soit l'importance du rôle des salaires dans les mouvements à court terme du marché du travail, ils ne font pas partie du sujet de ce chapitre. Ils seront traités à la IIème partie, au chapitre 16. A ce point nous nous bornons à constater le fait bien connu que le salaire moyen calculé au niveau macroéconomique (tant le salaire réel que le salaire nominal) est plutôt rigide, et l'offre ainsi que la demande de la main-d'œuvre sont plutôt inélastiques par rapport aux salaires. C'est une des raisons pour lesquelles domine « l'ajustement par les quantités »<sup>13</sup>. Bien qu'il y ait une interaction entre l'offre et la demande, les relations de cause à effet ont une direction définie, représentée par le schéma suivant :



*Sur le marché du travail contraint par la demande le point de départ est la demande. C'est la contrainte effective de l'emploi (contrairement, comme nous le verrons, au système contraint par les ressources où l'offre de travail sera la contrainte effective). C'est la demande qui décide fondamentalement quant à l'emploi, ainsi D détermine (plus ou moins) N. L'emploi effectif*

12. Nous avons examiné les mêmes formes d'action que celles traitées au chapitre 4. Il s'agissait là des caractéristiques des *achats*, et non pas de la vente, qui pesaient sur l'acheteur d'inputs pour la production, sur un marché de vendeurs, dans un système contraint par les ressources.

13. Ici nous touchons une des idées centrales de la théorie de l'emploi keynésien. A ce sujet, voir Leijonhufvud (1968) et Hicks (1974 a, b) qui discutent la crise dans la théorie keynésienne.

pendant une période longue «accoutume» l'ouvrier de l'entreprise ou de l'institution à but non lucratif à faire un travail salarié. Et une fois qu'il y est habitué, il sera parmi ceux (avec un nombre insignifiant d'exceptions) qui souhaitent vendre leur force de travail. De surcroît, s'y ajouteront encore ceux de la réserve de main-d'œuvre potentielle qui espèrent obtenir un emploi. Leur apparition peut également être considérée comme une fonction de la demande de travail probable.

La rigidité relative de l'offre de travail, son inélasticité par rapport au salaire et, simultanément, le rôle décisif de l'ajustement «par les quantités» sont en partie expliqués par le fait que  $H$  est déterminé à obtenir un emploi. La demande de travail *passée* (après avoir déterminé l'emploi passé) détermine en fin de compte la situation présente en «accoutumant» l'offre de travail *présente* aux conditions du marché.

Le schéma (11.6) décrit l'ajustement à long terme de l'offre de travail à la demande. A court terme, et encore plus dans un ajustement instantané, une interaction complexe se manifeste entre les variables du schéma. A ce point nous souhaitons simplement attirer l'attention sur le processus à long terme.

#### 11.4 Le marché du travail contraint par les ressources

La situation d'un marché capitaliste moderne du travail diffère à maints égards du cas «pur» décrit à la section précédente. Mais ce livre n'a pas pour propos de l'analyser. Nous allons maintenant faire un grand bond dans le temps historique et tourner notre attention vers le cas «pur» contraint par les ressources. Plus tard, nous rebrousserons chemin dans le temps, parce que nous avons également l'intention d'examiner la période précédant l'état «pur» contraint par les ressources. Ici cela facilitera notre raisonnement de mettre en contraste deux cas purs extrêmes.

1) *La propriété principale du marché du travail «pur» contraint par les ressources est que le taux normal de participation est élevé et a atteint la limite de tolérance:  $h^* \sim \bar{h}$ . Le secteur des entreprises et des organisations publiques non marchandes a entièrement absorbé la réserve de main-d'œuvre potentielle  $Q$ . Considérons ses composantes principales qui nous permettront en même temps de comprendre la limite de tolérance  $\bar{h}$ .*

a) La composante la plus importante de la réserve de main-d'œuvre potentielle comprend *les petits producteurs indépendants et les professions libérales*. Dans les pays socialistes d'Europe orientale la couche la plus nombreuse de ce groupe était constituée par les petits et moyens paysans qui cultivaient leurs propres terres par leur propre main-d'œuvre et celle de leurs familles. La grande majorité de la main-d'œuvre représentée par cette couche a été absorbée dans cette région (à l'exception de la Pologne et de la Yougoslavie, dans tous les pays socialistes de l'Europe de l'Est) par le secteur des entreprises et des organisations publiques non marchandes, le premier incluant les coopératives. Ce livre ne peut donner une présentation historique de la façon dont la transformation de la propriété économique a eu lieu dans l'agriculture, dans les pays socialistes d'Europe de l'Est. Il suffit ici de souligner qu'en parallèle s'est produit un flux de main-d'œuvre vers les coopératives de production agricole et les fermes d'Etat, ainsi que vers les entreprises et les organisations non marchandes situées en dehors de l'agriculture. Bien que la tendance fondamentale fût déterminée par cette trans-

formation de la propriété, le processus n'est pas complet. Il existe dans l'agriculture des lopins de terre dits individuels, et leur demande en travail présente une contre-tendance à l'effet d'absorption des entreprises et des organisations non marchandes<sup>14</sup>. Les hommes ne sont pas retenus, d'habitude, par le travail à faire dans cette exploitation familiale ou individuelle, mais beaucoup de femmes sont retenues d'entreprendre un travail dans le secteur des entreprises et des organisations non marchandes (le travail agricole à faire dans l'exploitation individuelle s'ajoute en général à d'autres obligations, comme celles de la mère de famille et de la ménagère, et tout cela fait que la femme reste à la maison).

Les artisans et petits commerçants formaient une couche bien plus petite, mais non négligeable. Leur nombre a diminué partout, en une mesure différente d'un pays à l'autre. Là où leurs activités ont été maintenues, c'est en premier lieu la demande de la population qui a poussé les autorités à les conserver ou même à élargir leur sphère d'activité.

La sphère des intellectuels dits «indépendants» s'est considérablement rétrécie; un certain nombre d'activités qui, auparavant, s'exerçaient individuellement, sont maintenant exécutées par des entreprises ou des organisations publiques non marchandes. Cependant, il y a tout de même des professions qu'il est quasiment impossible d'exercer dans de grandes organisations.

Dans le cas de tous les groupes mentionnés ci-dessus c'est le caractère du travail, ou une forte demande sociale pour certaines activités spéciales, qui limite l'effet d'absorption des entreprises et des organisations non marchandes.

b) L'autre grande ressource de main-d'œuvre est représentée par les femmes au foyer<sup>15</sup>. Un trait caractéristique du marché du travail contraint par les ressources est que la proportion des femmes seulement occupées dans leur ménage est très basse dans les rangs des femmes capables de travailler. Leur flux vers l'emploi dans des entreprises et des organisations publiques non marchandes est souvent relié au phénomène indiqué au point (a). Lorsque l'exploitation familiale, l'atelier de l'artisan ou le magasin du petit commerçant cessent de fonctionner, les tâches de la femme au foyer ou les activités de la mère ne la retiennent souvent plus suffisamment.

Ce flux et le changement concomitant du mode de vie ne sont toutefois pas complets. Qui plus est, c'est précisément dans cette sphère qu'un retour à l'état des choses précédent se produit plus fréquemment, au sein d'un processus d'absorption par ailleurs pour ainsi dire irréversible. La décision d'une femme d'accepter un emploi dépend des salaires des autres membres de la famille qui gagnent leur vie, de la taille de la famille, de la composition par âge de la famille, de l'état de santé de ses membres; de plus, elle n'est pas seulement fonction des idées de la femme, mais aussi de celles du mari et des autres membres de la famille. La mesure des prestations de l'Etat aux mères restant chez elles pour élever leurs enfants peut exercer une influence importante. En tout cas il est tout à fait inconcevable que toute femme capable de

---

14. On appelle exploitation agricole individuelle ou familiale la petite exploitation sur laquelle les membres des coopératives de production agricole et les travailleurs (employés) des fermes d'Etat travaillent, avec les membres de leur famille, en utilisant leur lopin en propriété individuelle.

15. Voir Kutas-Mausecz (1976).

travailler contractera un emploi dans le secteur des entreprises et des organisations publiques non marchandes; une partie considérable des femmes restera en dehors de ce secteur.

c) Dans le système capitaliste et même au cours de la période de transition, un nombre considérable de gens vivent *exclusivement de profits, d'intérêts de fermages ou de la vente de leur propriété*, bien qu'ils soient capables de travailler. Dans le système socialiste cette façon de gagner sa vie est supprimée; les membres de cette couche, s'ils n'ont pas émigré, prennent en général un emploi dans des entreprises ou des organisations publiques non marchandes.

d) Pour compléter cette liste nous mentionnons encore *les employés de maison* (dans les pays en voie de développement leur nombre est encore fort important). La plupart d'eux ont aussi été attirés par le secteur des entreprises et des organisations publiques non marchandes. En même temps il existe une force retardant cette évolution: certaines familles qui demandent des domestiques et qui ont aussi les moyens de payer.

Des quatre ressources de main-d'œuvre mentionnées ci-dessus il est évident que les deux premières sont vraiment importantes: en comparaison avec celles-ci, la troisième et la quatrième sont insignifiantes.

La liste fournie jette un peu de lumière sur l'interprétation de la « limite de tolérance » en tant que phénomène stochastique. Il se peut qu'une personne X a pensé contracter un emploi hier, mais a changé d'avis aujourd'hui, alors que la personne N a modifié son opinion en sens contraire. En ce qui concerne la force de travail dans son ensemble, nous devons considérer *un intervalle de tolérance* et la valeur  $\bar{h}$  devrait être considérée comme une valeur moyenne de l'intervalle. La limite de tolérance  $\bar{h}$  — ainsi que d'autres limites de tolérance discutées aux chapitres précédents — est un phénomène *social*. Elle devient effective lorsque certains groupes de la société *résistent* à une tendance, dans le cas présent à l'effet d'absorption de main-d'œuvre par les entreprises et les organisations non marchandes. Pour ces groupes l'emploi au-dessus de la limite de tolérance est *inacceptable*. Mais puisque la question concerne une régularité du comportement humain, cette limite n'est pas valable à tout jamais. Les limites de tolérance de l'emploi peuvent se déplacer dans les deux directions. Cependant, à tout moment, l'intervalle de la limite de tolérance est *donné*. C'est dans ce sens historiquement relatif que la constatation faite au début de cette section est valable: dans un système pur contraint par les ressources, la mobilisation de la population capable de travailler est complète, parce qu'elle atteint les limites de tolérance dominantes.

Une fois cette limite atteinte, le taux de participation est *plus ou moins stabilisé*<sup>16</sup>. Il ne pourra bouger qu'un peu à partir de ce point, puisque la limite de tolérance ne pourra être déplacée en une mesure plus forte que par des processus historiquement lents. En comparant les deux systèmes « purs » on peut constater que *le taux normal de participation du marché du travail*

16. En Hongrie il a été reconnu depuis plusieurs années que les réserves de main-d'œuvre potentielles disponibles ont été virtuellement épuisées. En utilisant la terminologie de la littérature hongroise sur la main-d'œuvre: l'emploi des femmes a atteint le « maximum social » et celui des hommes le « maximum démographique ». Voir par exemple, Iván (1975), Karakas (1976), et J. Timár (1977 a, b).

*contraint par les ressources est bien plus élevé que celui du marché du travail contraint par la demande.*

Il peut y avoir des actions qui déplaceront la limite de tolérance dans un sens donné ; par exemple, si dans une ville ou dans un village on inaugure une nouvelle école maternelle, beaucoup de mères vivant dans le voisinage seront plus incitées à commencer à travailler. Cependant le marché du travail pur contraint par les ressources est défini de telle manière que pareils déplacements ne peuvent être que marginaux. Tant que dans une économie réelle il y a des possibilités non seulement marginales mais importantes pour la mobilisation de la main-d'œuvre, cette économie n'est pas encore entrée dans la phase de l'état pur contraint par les ressources, mais se trouve tout au plus sur la voie d'un tel état.

Naturellement, le nombre des gens pouvant être employés par le secteur des entreprises et des organisations publiques non marchandes est essentiellement influencé par des processus démographiques, tout d'abord par l'effectif  $L(t)$ , le nombre des gens capables de travailler. En examinant les traits *qualitatifs* des différents systèmes nous pouvons cependant en faire abstraction. C'est une des raisons pour lesquelles nous décrivons les caractéristiques des systèmes par des indicateurs relatifs. Que  $L(t)$  soit stationnaire dans le temps, ou décroissant, ou croissant, si dans un pays le marché du travail est devenu un marché pur contraint par les ressources, le taux de participation se rapprochera de la limite de tolérance et  $h^* \approx \bar{h}$ .

Par conséquent, tout comme pour un marché du travail pur contraint par la demande, *le taux normal de participation est la propriété caractéristique principale de la situation du marché du travail à long terme.* Ceci correspond à la tendance principale autour de laquelle des fluctuations instantanées peuvent avoir lieu.

2) La figure 11.3 est analogue à la figure 11.1 : le diagramme  $(z, q, w)$  est maintenant appliqué au marché du travail pur contraint par les ressources. L'interprétation des axes est identique à celle de la figure 11.1.

Le point au coin supérieur gauche de la figure représente l'état normal du système. La pénurie de main-d'œuvre est élevée, comme nous le verrons en détail à la section suivante. Il y a une friction dans l'affectation de la main-d'œuvre ( $w^* > 0$ ), donc une situation où toute personne ayant l'intention de contracter un emploi en trouve toujours sur le champ, ne pourra guère se produire. La corrélation suivante est caractéristique de la situation :

$$m(t) \sim m^{\text{fric}}(w^*) > 0, \text{ pour tout } t. \quad (11.7)$$

*Le chômage ne pourra pas tomber très en dessous du niveau minimum causé par la friction, mais il ne s'élèvera non plus bien au-delà de ce niveau. Même avec des fluctuations instantanées de l'emploi, il ne variera qu'à peine autour du niveau minimum causé par la friction. Le chômage chronique, le deuxième critère du marché du travail pur contraint par la demande, a été totalement éliminé.*

A ceci nous pouvons ajouter que puisque (a) il n'y a pas de réserve de main-d'œuvre potentielle, et (b) il n'y a pas de chômage chronique, «le chômage» de friction devient clairement un problème *organisationnel*. Il est vrai, c'est gênant pour une personne de ne pas trouver un emploi adéquat pour une raison quelconque. (Bien que dans la plupart des cas, elle

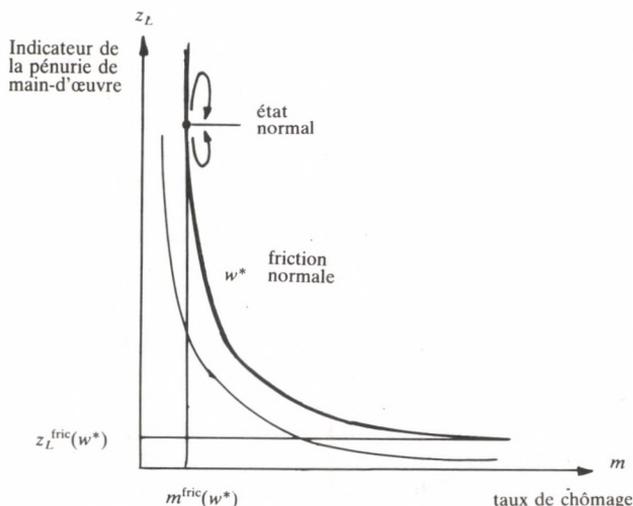


Figure 11.3. L'état normal du marché du travail contraint par les ressources

commence à « chercher » quand elle est encore employée dans son ancien travail, ceci pour des raisons de sécurité). Ce phénomène n'est pas accompagné par la peur d'un véritable chômage. C'est pour cette raison qu'il est juste de mettre le mot « chômage » entre guillemets dans ce contexte<sup>17</sup>.

La courbe d'iso-friction associée à la friction normale est en soi donnée à un certain moment. Cependant, au cours du temps, elle peut se déplacer : son déplacement peut être provoqué par une série d'actions délibérées. A la figure 11.3 une deuxième courbe mince est dessinée, sous la courbe habituellement valable (représentée par un trait épais). Examinons les facteurs principaux qui déterminent l'emplacement de la courbe.

a) Le problème commence avec la planification à moyen et long termes de la production et de la main-d'œuvre ; plus la composition de la demande de travail des entreprises et des organisations publiques non marchandes correspondra à la composition de l'offre de travail en ce qui concerne la formation professionnelle, la disponibilité régionale, et ainsi de suite, moins il y aura de frictions<sup>18</sup>.

b) La politique des salaires joue un rôle important, tant à l'égard des proportions de salaires à long terme qu'en ce qui concerne leur différenciation instantanée. Ceci sera discuté dans un chapitre ultérieur.

17. Ceci contraste avec le marché du travail pur contraint par la demande, où une personne sans emploi n'est pas du tout rassurée par le fait qu'elle n'est qu'un « chômeur » de friction. Pour la personne concernée il n'y a pas de ligne de démarcation entre le chômage frictionnel et le chômage « réel » ; de toute façon elle se sent menacée. Dans la pratique, les deux phénomènes ne peuvent être séparés qu'en considération de l'agrégat.

18. Voir Jánosy (1966).

c) La mobilité de la main-d'œuvre est étroitement liée aux conditions du logement. La pénurie du logement «attache à la glèbe». Les transports publics, les conditions de l'infrastructure, les conditions socio-culturelles jouent aussi un certain rôle.

d) Les changements dans la structure de la production, et en particulier, les ajustements non prévus peuvent rendre nécessaire un recyclage professionnel de la main-d'œuvre. Mieux la formation professionnelle sera organisée, moins de frictions feront leur apparition.

e) Finalement, l'information joue aussi son rôle : que les entreprises et les organisations non marchandes puissent trouver rapidement ceux qui souhaitent prendre un emploi et, inversement, que ceux qui cherchent un emploi trouvent rapidement quelqu'un qui leur offre un emploi adéquat.

A la figure 11.3 (et aussi à la figure 11.1 représentant la situation contrainte par la demande) des boucles figurent les fluctuations cycliques autour de l'état normal. A la section 9.10 le phénomène des cycles d'investissement a été discuté en détail. Celui-ci est accompagné — bien que sous une forme atténuée — par une fluctuation cyclique sur le marché du travail. La pénurie de main-d'œuvre devient plus intense dans la phase ascendante du cycle et particulièrement autour du sommet. Dans de telles périodes l'excédent latent de main-d'œuvre est plus complètement utilisé, par exemple, par plus d'heures supplémentaires ou de primes plus élevées offertes pour des rendements supplémentaires.

3) Nous avons indiqué en tant que troisième propriété du marché du travail pur contraint par la demande que *ceux qui étaient habitués à l'emploi* se sentaient *particulièrement* sans défense en conséquence de l'irréversibilité de leur position. Maintenant, sur un marché du travail pur contraint par les ressources, il s'avère que bien que l'irréversibilité se manifeste aussi, le chômage ne laisse pas les gens sans défense parce que l'état du marché du travail a changé de façon permanente. La personne habituée à l'emploi n'a pas de concurrents en chômage sur le marché, et il n'y a non plus de compétition éventuelle provenant d'une réserve de main-d'œuvre potentielle importante. *Le comportement du groupe habitué à l'emploi est caractérisé par l'existence d'un emploi garanti*<sup>19</sup>. Ceci nous mène, par conséquent, à notre sujet suivant, à savoir la pénurie de main-d'œuvre.

## 11.5 La pénurie de main-d'œuvre

*Avec une friction normale  $w^* > 0$  et avec une limite de tolérance donnée  $h$  sur le taux normal de participation, il n'y a plus d'excédent externe de main-d'œuvre potentielle*<sup>20</sup>. *Pour cette raison, une fois que le marché du travail pur contraint par les ressources s'est établi, les activités courantes, et plus encore l'expansion du système économique dans son ensemble, se heurtent à des*

19. D'autres facteurs peuvent avoir un impact en faisant sentir à l'ouvrier une certaine dépendance par rapport à ses supérieurs. Nous allons en parler à la section suivante.

20. Pour mémoire : au chapitre 2 nous nous sommes référés à la partie instantanément non utilisée des ressources au sein de l'entreprise comme excédent *interne*. Pour cette raison, l'attribut «externe» signifie ici la population capable de travailler, pas encore employée dans le secteur des entreprises et des organisations non marchandes, mais *pouvant* y être employée.

*contraintes de main-d'œuvre.* Ceci devient une des contraintes de ressources les plus importantes du système, qui restreint fondamentalement sa croissance.

Le mot «pénurie» doit être interprété de la même manière que nous l'avons fait dans les autres chapitres du livre au sujet des autres phénomènes de pénurie. C'est une catégorie stochastique : les entreprises et les institutions à but non lucratif se heurtent, accidentellement, au niveau infra-microéconomique, à de milliers de «petites» contraintes de main-d'œuvre chaque jour, c'est-à-dire à de nombreux types de goulots d'étranglement liés au travail. Les nombreux cas aléatoires où elles se heurtent à ces contraintes ont des distributions de probabilité déterminées qui peuvent être caractérisées *statistiquement*. La pénurie de main-d'œuvre ne peut pas être décrite par un seul macro-agrégat, car la main-d'œuvre agrégée excédentaire ne peut pas être définie en affirmant qu'au total, telle quantité de personnel additionnel est requise par les entreprises et les organisations publiques non marchandes. Il s'agit, tout comme pour les autres phénomènes de pénurie, d'une *catégorie vectorielle* : l'intensité de la pénurie de main-d'œuvre doit être exprimée par la collecte de plusieurs indicateurs. Nous mentionnerons quelques exemples d'indicateurs de pénurie susceptibles d'être retenus.

a) La demande de travail initiale peut être définie d'une manière analogue à la demande de matières initiale. (Voir les chapitres 2, 3 et 5). Son point de départ est la demande de travail de l'entreprise pour la période à venir, en supposant qu'elle souhaite exécuter le plan, selon la technologie précisée au plan. A cette demande — provenant de l'objectif d'output et déterminée par la technologie planifiée — s'ajoute, tout comme pour la demande de matières, la demande supplémentaire engendrée par la tendance à amasser. Nous reviendrons bientôt sur ce thème. Notons par  $d_L^{\text{init}}(t)$  la demande de travail initiale ainsi obtenue. (Les composantes se réfèrent à différentes qualifications, etc.) Un indicateur de la pénurie est la mesure dans laquelle l'emploi effectif,  $\bar{n}(t)$ , reste en deçà de cette demande :

$$z_L^{\text{init}}(t) = \begin{cases} d_L^{\text{init}}(t) - \bar{n}(t), & \text{si } d_L^{\text{init}}(t) - \bar{n}(t) > 0, \\ 0 & \text{si } d_L^{\text{init}}(t) - \bar{n}(t) \leq 0. \end{cases} \quad (11.8)$$

b) Au cours de l'exécution du plan, des ajustements instantanés se produisent, par exemple une substitution forcée (voir chapitre 2). Supposons que la part de la main-d'œuvre requise pour la réalisation de la combinaison d'inputs et d'outputs prévue n'est momentanément pas disponible. Les réactions possibles de l'usine seront les suivantes :

— Arrêt partiel. A cause de l'absence de certains ouvriers, d'autres engagés dans des activités strictement complémentaires restent dans l'attente, à ne rien faire.

— Modification improvisée de la composition de l'output, ajustement à la main-d'œuvre instantanément disponible.

— Remplacement de la main-d'œuvre par une main-d'œuvre à meilleur marché (conséquences probables : quantité moindre et qualité inférieure) ou par une main-d'œuvre plus coûteuse (conséquences probables : les coûts de salaire augmentent et il y aura une pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans d'autres processus de travail).

Des exemples de tous ces phénomènes peuvent être observés: leur fréquence et étendue peuvent être mesurées.

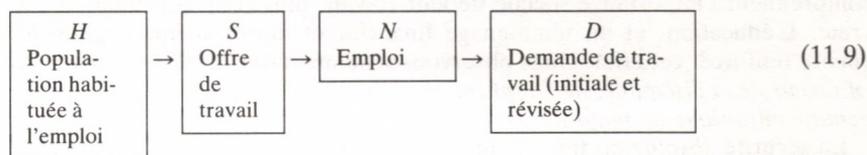
Il est très important de comprendre — ici et aussi plus haut dans le cas des inputs de matières — que la pénurie n'est pas *seulement* une affaire de retard par rapport à la demande. Les combinaisons d'inputs et d'outputs sont contraintes de s'y ajuster, mais les conséquences de cet ajustement forcé appartiennent également au phénomène de la «pénurie».

Qui plus est, la pénurie de main-d'œuvre a un effet cumulatif, avec des répercussions. Quelques ouvriers manquent à l'usine de vis et pour cette raison l'output sera moindre aujourd'hui. A l'usine de machines un effet indirect apparaît déjà sous la forme d'une pénurie de *matières*. Le travail a dû être arrêté parce qu'il n'y avait pas de vis pour la machine.

En conséquence d'une pénurie intensive de main-d'œuvre un *marché de vendeurs* domine dans l'affectation de la main-d'œuvre. Les rapports de force du marché sont à nouveau déséquilibrés. La situation est *asymétrique*, mais maintenant l'avantage est du côté opposé, en faisant une comparaison avec le marché du travail pur contraint par la demande. Par conséquent, la plupart des coûts associés à l'affectation sont maintenant à la charge de l'acheteur. (Voir le chapitre 4). L'acheteur, c'est-à-dire l'entreprise ou l'institution à but non lucratif effectue la partie majeure de la *recherche, de la collecte d'informations*, et c'est elle qui doit *attendre* quand la demande instantanée ne peut pas être satisfaite.

D'importants facteurs exercent un effet dans le sens contraire. Beaucoup de travailleurs sont peu disposés à changer de lieu de travail, même s'il est facile d'en trouver un nouveau. D'autres ont des difficultés lors d'un changement, parce que leurs connaissances spéciales ne peuvent être utilisées d'une manière adéquate qu'en un endroit donné, et parce qu'ils ont reçu un appartement de l'entreprise, et ainsi de suite. Des dispositions administratives peuvent également rendre difficile pour l'ouvrier de changer d'emploi de sa propre initiative. Cependant, ces contre-tendances peuvent tout au plus affaiblir, mais n'abrogent pas cette tendance fondamentale: l'asymétrie sur le marché du travail, causée par la pénurie chronique de la main-d'œuvre.

Avec ce renversement de l'asymétrie, se renversent également les relations principales de cause à effet à long terme dans le cadre du réseau des interactions. Comparons la formule (11.6) relative au marché du travail pur contraint par la demande avec la formule suivante:



Le point de départ est la population habituée à l'emploi qui a atteint — dans un état pur contraint par les ressources — sa propre limite supérieure et est plus ou moins stabilisée. Voilà ce qui détermine fondamentalement l'offre de travail. L'offre limite l'emploi. La demande de travail — les différentes phases de la demande initiale et ses révisions au cours d'ajustements forcés — est fondamentalement dérivée de l'offre. Il est vrai qu'au niveau infra-microéconomique tout le monde s'efforce d'obtenir plus de main-d'œuvre

que ce qui est disponible au total. Mais même la demande initiale ne rompt pas entièrement avec l'offre probable, puisque le plan dont elle est dérivée est fondé sur les prévisions des contraintes d'emploi.

### 11.6 Le « chômage sur le lieu de travail »

Alors qu'il n'y a pas d'excédent externe de main-d'œuvre, et qu'on ressent une pénurie de main-d'œuvre intense et chronique, il existe un *excédent de main-d'œuvre interne*. On l'appelle également « chômage sur le lieu de travail ». Ceci a déjà été mentionné au chapitre 2 lors de la discussion de toutes sortes d'inputs, mais maintenant le phénomène devra être analysé séparément sous l'aspect de la main-d'œuvre<sup>21</sup>.

Il ne suffit pas d'observer à nouveau que la pénurie et le « surplus » peuvent coexister, car il y a aussi un lien causal entre les deux. *Plus fréquente et plus intense sera la pénurie de main-d'œuvre, plus grand sera l'excédent interne, à savoir le chômage sur le lieu de travail*. Cette relation sera démontrée à l'exemple de la production dans une entreprise, bien qu'elle soit aussi valable — avec des modifications appropriées — pour les organisations non marchandes.

1) Une partie considérable du « chômage sur le lieu de travail » crée un excédent non mobilisable à chaque moment, puisque les inputs complémentaires demandés pour son utilisation ne sont pas disponibles. Quelques-uns des ouvriers ne peuvent pas travailler, parce que leurs collègues, indispensables à l'activité collective, ne sont pas venus au travail. Ou bien les matières ne sont pas arrivées, des pièces détachées manquent, la machine est en panne, et ainsi de suite. (Voir le chapitre 2).

2) *La pénurie chronique et intense de main-d'œuvre relâche la discipline de l'atelier, elle détériore la qualité du travail et diminue l'application des ouvriers*. Nous n'avons nullement l'intention d'affirmer que dans un état contraint par les ressources du marché du travail, chaque ouvrier manque de discipline et d'assiduité. La discipline, le soin et l'application sont des phénomènes stochastiques. Leur degré varie entre les individus et fluctue dans le temps même pour une personne donnée. Beaucoup de facteurs affectent la discipline, le soin et le zèle, mais le fait primaire est que la plupart des gens font leur travail raisonnablement bien, sans aucune pression extérieure pour agir ainsi, pour la plus grande partie de leur vie de travail. Mieux ils comprennent l'importance sociale de leur travail, plus cette constatation est vraie. L'éducation, et un témoignage financier et moral adéquat, peuvent encore renforcer cet effet. Nous observons seulement *que les facteurs agissant en faveur de la discipline, de l'application et du soin sont contrebalancés par la pénurie chronique de main-d'œuvre*.

La sécurité *absolue* du travailleur, la garantie inconditionnelle de l'emploi encouragent l'irresponsabilité chez toute personne susceptible de s'y prêter. Les chefs de la production, du contremaître au directeur, peuvent essayer d'imposer une discipline, mais leurs moyens d'action sont restreints. C'est

21. Le phénomène est aussi bien connu dans les économies capitalistes. Voir, par exemple, Okun (1962). Quant à l'expérience hongroise du « chômage sur le lieu de travail », voir, par exemple, J. Timár (1977 a, b) et Pongrácz (1976).

l'asymétrie réelle sur le marché du travail (et non pas leur disposition «libérale») qui les oblige à être indulgents. Même s'ils se décident finalement à licencier un ouvrier indiscipliné qui cause des préjudices à la production, ce dernier sera immédiatement embauché en un autre lieu de travail et pourra même y obtenir un salaire plus élevé.

Tout cela ne veut pas dire, en conclusion, que les chefs des entreprises et des organisations publiques non marchandes sont incapables, dans une économie socialiste, de faire face au manque de discipline et de responsabilité. Cela ne signifie rien d'autre que *les circonstances incitant à un tel comportement sont constamment reproduites — puisque la pénurie de main-d'œuvre est nécessairement chronique.*

La chaîne causale fonctionne de la façon suivante. Lorsque la pénurie de main-d'œuvre est plus intensive, les ouvriers quittent plus souvent inopinément leur entreprise ou institution à but non lucratif, et leurs places resteront vacantes à cause de la pénurie. Alternativement, ils pourront non pas quitter leur lieu de travail, mais en être simplement absents sans aucune justification, ou bien ils viendront au travail, mais au lieu de travailler convenablement ils passeront simplement leur temps à ne rien faire. Dans les trois cas — comme nous l'avons indiqué plus haut — la probabilité pour que les ouvriers engagés dans des activités complémentaires soient également incapables d'occuper leur temps de travail ne fera qu'augmenter<sup>22</sup>. Ceci indique clairement que le fardeau de la pénurie de main-d'œuvre n'est pas seulement à la charge de la société dans son ensemble, à travers les pertes causées par les pannes dans la production et la qualité médiocre, ni seulement à la charge des dirigeants économiques qui ont une foule de problèmes dus à l'ajustement forcé. Les ouvriers eux-mêmes souffrent aussi des pertes, mais ces pertes ne sont pas distribuées d'une manière équitable. Ce sont les négligents et les fainéants qui exploitent cette situation de pénurie de main-d'œuvre, et ce sont les dirigeants qui en supportent les conséquences.

3) Dans le système de gestion économique traditionnel l'entreprise est incitée à «réserver» de la main-d'œuvre, ceci à cause de l'affectation et du rationnement centraux de la main-d'œuvre. Qui plus est, il est même recommandé de maintenir une main-d'œuvre superflue dans l'entreprise parce que, si celle-ci était licenciée, un effectif inférieur figurerait au plan suivant en tant que contingent obligatoire.

La pénurie intensive de la main-d'œuvre provoque une tendance à faire «des réserves de main-d'œuvre» — dans le cadre soit du système de gestion économique traditionnel, soit de celui postérieur aux réformes. Ceci va de pair avec ce que nous avons discuté au chapitre 5 concernant les inputs de matières, où nous avons parlé de «tendance à amasser». Même si tel ou tel ouvrier n'est pas nécessairement momentanément pour un certain travail, le directeur ne le congédiera pas. Il préférera l'«amasser», ceci pour des raisons de prudence. Tôt ou tard, au plus tard après une expansion considérable de telle entreprise ou organisation non marchande, on pourra avoir besoin de lui. *La tendance à amasser fait croître la pénurie de main-d'œuvre et en même*

---

22. A ceci s'ajoute l'effet indirect mentionné plus haut. A cause de l'absence non justifiée du travailleur de l'usine de vis une pénurie de vis se développe. En conséquence, les heures de travail de certains ouvriers de l'usine de machines resteront aussi inutilisées.

*temps le chômage sur le lieu de travail.* C'est bien un cercle vicieux, puisque tout accroissement dans l'intensité de la pénurie renforce aussi la tendance à amasser.

Discutant la présence simultanée de la pénurie de main-d'œuvre et du chômage sur le lieu du travail, évoquons brièvement le rôle de la «seconde économie» fonctionnant dans les pays socialistes. De nombreux types d'activités y sont inclus. Certains sont légaux, du travail d'horticulture fait par les employés de la «première économie» (c'est-à-dire des entreprises et des organisations publiques non marchandes) jusqu'aux activités agricoles dans les exploitations individuelles de ceux qui travaillent dans des usines urbaines mais vivent dans des régions rurales. Il y a cependant des formes semi-légales ou même entièrement illégales, comme les réparations ou les services exécutés pendant les heures de loisir de l'ouvrier, sans autorisation officielle ou sans paiement d'impôts, ou les mêmes activités déployées pendant les heures de travail déjà payées par l'entreprise d'Etat et parfois même faites en utilisant des matériaux volés à l'entreprise.

Cela dépasse le cadre du présent livre que de faire un rapport détaillé sur «la seconde économie» et d'analyser son rôle. Toutefois, il est clair que son apparition et sa reproduction constante peuvent être grandement expliquées par la *pénurie*. La demande que la «première économie» est incapable de satisfaire crée un marché tout fait pour les produits et les services de la «deuxième économie».

En fait, nous ne pourrions avoir un tableau complet et synthétique de la situation du travail si nous ne considérions que le secteur des entreprises et des organisations publiques non marchandes. En fait, l'offre de travail est plus grande (mesurée non pas comme le nombre des ouvriers, mais en termes d'heures de travail) que ce qui est offert au secteur des entreprises et des organisations non marchandes, aux salaires légaux et sur la base de dispositions officielles. Le surplus est employé dans le cadre de la «seconde économie». D'une part, cela fait croître l'intensité de la pénurie de main-d'œuvre dans la «première économie». D'autre part, cela réduit l'excédent de main-d'œuvre latent dans l'économie. Cela réduit les heures de loisirs de nombreux ouvriers et leur garantit aussi un travail pendant une partie des heures où ils devraient travailler pour l'entreprise ou pour l'organisation non marchande qui les emploie.

### **11.7 La transition vers le marché du travail sous la seule contrainte des ressources**

Après avoir discuté les deux cas purs séparément, étudions maintenant le processus historique qui mène du marché du travail contraint par la demande à celui contraint par les ressources. Ceci a lieu sous différentes conditions dans chacun des pays socialistes. Ici nous n'allons traiter que quelques traits communs — et ce d'une manière esquissée, abstraite et «stylisée».

Le processus est démontré tout d'abord à la figure 11.4 L'axe horizontal représente le temps. Sur l'axe vertical c'est la part de la réserve de main-

d'œuvre potentielle au sein de la population totale capable de travailler qui est mesurée<sup>23</sup>. Dans la notation précédente,  $[1 - h(t)]$ .

Le temps antérieur à  $t_0$  correspond à la période précédant la transformation socialiste dans le pays. Il n'est pas important de savoir quel était auparavant le type de formation sociale dans le pays, s'il était capitaliste, précapitaliste, ou une combinaison quelconque. On peut supposer que l'économie croissait aussi à cette époque et que le taux de participation augmentait parallèlement. Mais dans notre schéma historique abstrait cette croissance était lente : l'état normal du marché du travail contraint par la demande se manifestait sous une forme plus ou moins pure.

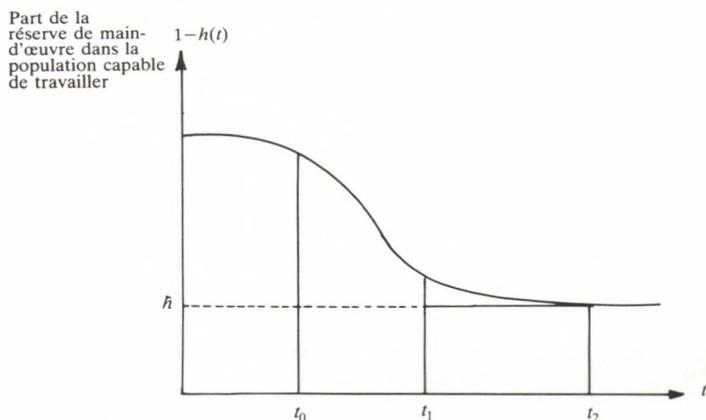


Figure 11.4. Le processus d'absorption de la réserve de main-d'œuvre

La période historique ( $t_0, t_1$ ) a vu l'absorption de la réserve de main-d'œuvre potentielle par le secteur des entreprises et des organisations non marchandes. La période historique suivante ( $t_1, t_2$ ) représente *le marché du travail presque contraint par les ressources*. Finalement, au temps  $t_2$ , le cas pur s'est établi, et le marché du travail est contraint par les ressources. L'absorption des réserves de main-d'œuvre a atteint la limite de tolérance ( $1 - \bar{h}$ ).

Il ne serait pas correct de caractériser le processus par un seul indicateur. Utilisons à la figure 11.5 la forme de représentation appliquée aux diagrammes précédents ( $z, q, w$ ). L'indicateur de pénurie n'est pas précisé : nous devons visualiser le vecteur décrivant la pénurie de main-d'œuvre représentée ici par une seule de ses composantes. En tant qu'indicateur d'excédent nous n'utilisons pas ici le chômage (contrairement aux figures 11.1 et 11.3), mais un indicateur d'importance plus fondamentale, à savoir la part des réserves de main-d'œuvre potentielles au sein de la population capable de

23. Pour avoir une interprétation correcte de la figure : il est évident dans tout le raisonnement du livre jusqu'ici que la série de temps  $h(t)$  comme la limite de tolérance  $\bar{h}$  représentent des phénomènes stochastiques. En effet, nous devrions dessiner des bandes à contours flous. C'est pour simplifier l'illustration graphique que nous avons utilisé des lignes.

travailler,  $[1 - h(t)]$ . Supposons — il s'agit d'une hypothèse fortement simplificatrice — que le système s'est déplacé le long d'une courbe d'iso-friction identique à travers l'ensemble de la période historique. En réalité, la courbe s'est certainement elle aussi déplacée.

Pendant tout le processus il y avait *simultanément* un excédent de main-d'œuvre et une pénurie. Les deux étaient présents sous la forme de millions d'événements stochastiques au niveau infra-microéconomique.

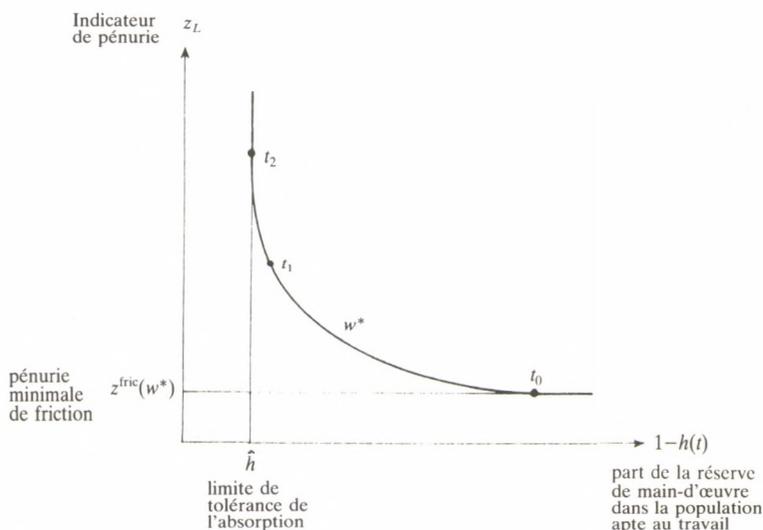


Figure 11.5. Pénurie de main-d'œuvre et excédent dans le processus d'absorption

Au cours du processus historique de changement, les distributions de probabilité de ces événements aléatoires ont été modifiées. Les premiers sont devenus moins fréquents et moins intenses, les seconds plus fréquents et plus intenses.

L'interprétation du temps  $t_1$  présente un problème. Bien qu'il y ait toujours — comme nous venons de le mentionner — un excédent *ainsi qu'*une pénurie, la transition ne se déroule pas à un rythme uniforme. Il existe un point où le système « bascule » pour ainsi dire d'un système caractérisé d'une façon prédominante par un surplus de main-d'œuvre vers un autre à prédominance de pénurie de main-d'œuvre. Le mot « point » doit certes être interprété de façon « allégorique »; dans la réalité le temps  $t_1$  peut même correspondre à une période de plusieurs années. De ce point de vue les changements les plus importants sont ceux qui interviennent dans la conscience des dirigeants économiques; c'est-à-dire, de quelle façon la situation sur le marché du travail est perçue et réflétiée par leur pratique de décision. Avant le temps  $t_1$ , l'opinion publique ne considère pas l'offre de travail comme un problème sérieux; après, l'opinion change, elle la considère comme un problème sérieux, voire comme un des problèmes les plus sérieux. Il semble que la reconnaissance de ce fait n'est pas un processus de

diffusion lente, mais subite: l'opinion passe d'une forme extrême à la suivante très rapidement. Après le temps  $t_1$  tout le monde commence à ressentir la pénurie de main-d'œuvre dans sa propre expérience pratique: non seulement les économistes et les planificateurs de la main-d'œuvre, mais chaque ouvrier employé dans une usine, chaque ménagère achetant dans des magasins qui luttent contre la pénurie de main-d'œuvre, chaque malade soigné dans un hôpital où le personnel auxiliaire est insuffisant, et ainsi de suite. Chacun ressent dans sa pratique quotidienne ce que ce livre appelle «se heurter aux contraintes des ressources». Et, par conséquent, *les routines et les régularités du comportement changent, avec les différentes règles «pifométriques» et les mécanismes de rétroaction. Cela n'est pas par un mouvement continu, lent, mais plus ou moins par un «basculement» soudain que le système s'ajuste au fait que désormais la main-d'œuvre se mettra à imposer une limite supérieure aux différentes activités.* Dans ce sens le point  $t_2$  est une sorte de «point de gravitation»; il n'est pas stabilisé durablement dans l'état intermédiaire, mais une fois qu'il aura atteint  $t_1$ , il commencera bientôt à se comporter comme s'il se trouvait déjà dans  $t_2$ ; l'état d'après  $t_2$  a l'air de «l'attirer».

Dans le réseau des interactions entre la demande et l'offre de travail nous avons décrit deux types principaux de relations causales. L'une était valable pour le cas pur contraint par la demande [voir la formule (11.6)] et l'autre l'était pour le cas pur contraint par les ressources [voir la formule (11.9)]. On peut affirmer du temps de transition qu'avant le «basculement» la relation causale principale allait de la «demande de travail vers l'offre de travail» (c'est-à-dire la formule (11.6)); après «le basculement» elle est allée de «l'offre de travail vers la demande de travail» (c'est-à-dire la formule (11.9)).

La première période, ( $t_0, t_1$ ), est particulièrement remarquable de ce point de vue. Un des sous-systèmes, le marché du travail, est contraint par la demande, alors que tous les autres sous-systèmes (ou, nous pourrions même dire, *l'ensemble du système*) sont contraints par les ressources. *L'explication directe du processus réside dans la nature du système considéré dans son ensemble. L'absorption des réserves de main-d'œuvre potentielle a lieu parce que le secteur des entreprises et des organisations non marchandes fonctionne au sein du système contraint par les ressources.*

Le marché du travail «pur» contraint par la demande, c'est-à-dire un des sous-systèmes d'affectation, reste coincé dans cet état — qui devient son état permanent, chronique, normal — lorsque son «environnement», c'est-à-dire les autres marchés ou sous-systèmes d'affectation du système, sont en permanence contraints par la demande. Mais dans le fonctionnement des entreprises et des organisations non marchandes, dès que les mécanismes que nous avons décrits aux chapitres 2 à 10 en tant que traits du système de pénurie commencent à être effectifs, l'absorption des réserves de main-d'œuvre doit commencer. *La force motrice primaire réside dans cette volonté d'expansion et dans la soif d'investissement quasi insatiable étroitement liée à la première.* La croissance du système est freinée à chaque moment par les contraintes physiques et les limites de tolérance sociales; elle est ralentie par les frictions. Cependant, dans le cadre de ces limites les activités et l'output des entreprises et des organisations non marchandes s'étendent et, en parallèle, leur demande de travail augmente d'une manière irrésistible. *C'est pourquoi* dans la période ( $t_0, t_1$ ) la demande de travail détermine l'emploi, et par là même le processus d'habituer les gens à un emploi, et en fin de compte l'offre de

travail. Ceci continue aussi longtemps que la main-d'œuvre elle-même ne devienne une des contraintes effectives du système.

De nos jours lorsque dans les pays capitalistes développés le problème du chômage est de nouveau passé à l'avant-plan, les gouvernements des pays socialistes sont souvent «loués» dans la presse ou dans des conférences internationales d'experts à cause de leur «habile politique d'emploi», qui ne s'est pas écartée du principe du plein emploi au beau milieu de la dépression ou crise capitaliste. Or, ces louanges ne sont pas dus à la *politique*, mais au *système*. Il est vrai que beaucoup dépend de la politique de l'emploi (cela a été discuté plus haut en liaison avec les frictions). Cependant, une explication du processus que nous venons de décrire dépend de considérations plus profondes que la simple politique gouvernementale. Cela découle nécessairement du *système* car si le système est contraint par les ressources, une soif d'investissement presque illimitée et une volonté d'expansion *doivent* se manifester et alors, tôt ou tard, les réserves de main-d'œuvre potentielles *devront* être absorbées.

La politique économique gouvernementale exerce une influence considérable sur la manière par laquelle ce processus se développe; sa durée; ses traits transitoires et durables; les sacrifices faits par la génération vivant pendant la période de transition, etc. Voyons quelques problèmes de décision d'importance primordiale pour la politique économique, et aussi la question de leur relation à l'emploi.

1) Le taux d'investissement. Celui-ci est d'une importance décisive du point de vue de la durée de la période ( $t_0, t_1$ ). Avec un taux d'investissement plus élevé, l'absorption des réserves de main-d'œuvre potentielles a lieu plus vite et parallèlement le chômage — la source de tant de souffrances au début de la période — est également éliminé dans un délai plus court. Il semble cependant qu'un taux d'investissement élevé ne soit pas une condition nécessaire pour que le processus atteigne sa fin; l'absorption pourra également avoir lieu avec un taux de croissance plus bas<sup>24</sup>.

2) *Composition des inputs d'investissement*. Parmi les activités participant à la formation du capital fixe, c'est la construction qui est la plus intensive en main-d'œuvre, alors que la production et le montage de machines le sont moins<sup>25</sup>. On a observé que les pays socialistes exécutaient des investissements hautement intensifs en main-d'œuvre pendant cette période. S'ils n'avaient pas agi ainsi, la période ( $t_0, t_1$ ) aurait été plus prolongée. Cependant, le processus d'absorption peut avoir lieu même avec des investissements moins orientés vers la construction.

3) *La structure sectorielle de l'expansion (la composition de l'output)*. La déviation de la période ( $t_0, t_1$ ) dépend de la priorité qu'ont certaines branches au sein de l'expansion générale de l'économie. Lorsque les branches inten-

24. Naturellement, le taux d'investissement ne pourra pas être arbitrairement bas; la limite inférieure est liée à la croissance de la population capable de travailler, ainsi qu'au choix de la technologie. Nous ne sommes pas ici en position d'élaborer les aspects du problème liés à la théorie de la croissance.

25. Les machines importées concernent l'emploi directement; ceci surtout par l'intensité de main-d'œuvre de la production destinée à l'exportation.

sives en main-d'œuvre connaissent une expansion plus rapide, l'économie arrive plus tôt à une pleine absorption des réserves potentielles de main-d'œuvre.

Il est d'une grande importance de savoir quelles sont les branches prioritaires et quelles sont celles qui se trouvent relativement en retard derrière les branches préférées. Mais compte tenu de la question que nous posons ici, à savoir l'arrivée certaine de l'économie à un état contraint par les ressources du marché du travail, ce point est indifférent. L'état final sera certainement atteint par le système socialiste, par ailleurs contraint par les ressources dans son ensemble, qu'il mette l'accent sur l'industrie lourde ou qu'il donne une priorité à l'agriculture. Les pénuries de main-d'œuvre deviendront certainement plus sévères si les branches de l'infrastructure et les services sont négligés, mais la tendance subsistera, même si la politique économique se met à éliminer les phénomènes «d'ajournement» dans les secteurs de l'infrastructure et des services.

En discutant la structure sectorielle, il vaut également la peine de mentionner que *non seulement le volume total de l'emploi, mais aussi les proportions principales de son affectation inter-sectorielle sont ajustés à la demande de travail pendant la période  $(t_0, t_1)$* . Pendant cette période la main-d'œuvre se dirige vers les secteurs où il y a des possibilités d'emploi. Par exemple, une nouvelle usine est construite dans une région agricole. Si celle-ci concerne le traitement de produits sidérurgiques, une classe ouvrière industrielle possédant des connaissances appropriées se développera; quand il s'agit d'une usine de textile ou de chaussures, il y aura une classe ouvrière de l'industrie légère. *L'affectation d'investissement est le processus directeur; l'affectation de la main-d'œuvre le suit et s'y ajuste.*

4) *Le choix de la technologie.* Ici il y a deux tendances opposées. Les ingénieurs, avec beaucoup de directeurs économiques et de planificateurs, ont un préjugé en faveur des techniques «modernes» qui sont d'habitude relativement intensives en capitaux et moins intensives en main-d'œuvre. Selon l'autre tendance opposée les ressources d'investissement, et en particulier les devises étrangères affectées à l'importation de machines pour assurer les technologies les plus avancées, sont très rares depuis le début. Comme nous l'avons vu aux chapitres 9 et 10, la volonté d'expansion se heurte continuellement à ces contraintes. Mais ceci incite les décideurs à considérer de près comment dépenser les ressources d'investissements, et en particulier les devises convertibles. Puisqu'il y a amplement de main-d'œuvre dans la période  $(t_0, t_1)$  ils sont motivés à adopter des technologies intensives en main-d'œuvre. Des compromis caractéristiques sont faits entre les deux tendances, ceci ayant pour résultat dans la plupart des cas que quelques usines disposent de technologies très modernes et intensives en capitaux, alors que d'autres branches, où le développement a été ajourné, doivent se contenter de l'ancienne technologie intensive en main-d'œuvre. Ce «compromis» ne provient pas des calculs fondés sur les prix relatifs, mais bien plus de signaux non exprimés par les prix et de critères de choix non influencés par les prix dans le cadre de l'ajustement «par les quantités»<sup>26</sup>.

26. Au chapitre 14 cet élément sera discuté plus en détail, ici nous n'avons anticipé que quelques idées.

C'est à ce point que le changement d'une période à l'autre dans la sélection de la technologie est le plus manifeste, comme nous l'avons indiqué plus haut pour le point  $t_1$ . Tout à coup les gens commencent à réaliser que la pénurie de main-d'œuvre s'est aggravée. La réaction à ce signal de «quantité» est de faire passer à l'avant-plan des technologies et des formes organisationnelles permettant de dégager de la main-d'œuvre même dans les branches qui ont été victimes de l'ajournement lors de l'affectation des ressources d'investissement. *La rencontre de plus en plus fréquente de contraintes de main-d'œuvre mène à des ajustements à court et long terme appropriés, avec un changement plus cohérent de la technologie.*

*Dans la littérature des pays socialistes l'expression suivante est souvent utilisée: la croissance économique est passée de la période extensive à la période intensive.* Ici nous ne souhaitons pas faire une étude détaillée des traits distinctifs des deux phases; nous n'allons nous référer qu'à la différence dans l'emploi. Dans la première phase l'expansion de la production a été facilitée par la croissance *extensive* de l'emploi; dans la seconde elle devra être basée sur la croissance de la production par employé, c'est-à-dire sur une utilisation plus *intensive* de la main-d'œuvre employée. La période intensive coïncide avec notre période ( $t_1, t_2$ ) et même encore plus avec la période située au-delà du point  $t_2$ <sup>27</sup>.

Dans la phase intensive de la croissance économique tout le monde ressent la pénurie de main-d'œuvre, mais il y a différentes théories en ce qui concerne ses causes. Voici les vues les plus largement débattues:

- a) La pénurie de main-d'œuvre existe parce que la production est désorganisée et que la discipline de travail est relâchée.
- b) La pénurie de main-d'œuvre existe parce que les formes de régulation des salaires en vigueur ne stimulent pas les entreprises à faire des économies de main-d'œuvre.
- c) La pénurie de main-d'œuvre existe parce que la sélection des technologies lors des investissements est mauvaise: elle n'assure pas d'une manière adéquate un dégagement de la main-d'œuvre par l'introduction de machines plus productives.

Je ne voudrais nullement nier l'importance d'aucun de ces points, ni l'effet qu'ils peuvent avoir sur la productivité du travail. Mais aucun de ceux-ci n'explique la reproduction chronique de *la pénurie*. Faisons un essai mental. Supposons que les trois difficultés mentionnées ci-dessus ont été éliminées avec succès. La production est devenue dans l'immédiat mieux organisée et plus disciplinée, et les entreprises sont intéressées à économiser de la main-d'œuvre. Un certain nombre de nouvelles machines, remplaçant la main-d'œuvre, ont été installées dans les usines. En résultat, 10 pour cent du total de l'effectif employé initialement pourraient être renvoyés. Avant peu, les forces d'expansion à l'œuvre dans l'économie absorberaient à nouveau cette

27. C'est un problème économique-historique et économique-sociologique important que de clarifier l'ordre chronologique et le délai entre la reconnaissance du phénomène et la réaction. En Hongrie un certain nombre d'économistes et de planificateurs avaient prévu, il y a plusieurs années, la fin proche de la période extensive. (Voir, par exemple, Berettyán-J. Timár, 1963; J. Timár, 1964; Fekete; 1973). Mais on n'a tiré de conclusions pratiques de cette reconnaissance et on n'a effectué un changement technologique radical que lorsqu'un nombre accru d'entreprises «se sont heurtées à la contrainte de la main-d'œuvre».

main-d'œuvre dans le secteur des entreprises et des organisations non marchandes ; elle serait employée pour accroître le volume de l'output avec le capital fixe existant, pour étendre les investissements et pour faire fonctionner le nouveau capital fixe formé par les investissements.

Le « miracle supposé dans cet essai mental a accéléré l'accroissement dans la sphère *réelle*, ce qui est, bien sûr, un résultat bienvenu. Cependant, la pénurie est un phénomène de la sphère de *régulation* du système, et elle ne pourra être éliminée par le « miracle ». *La pénurie ne peut être éliminée par un accroissement de l'offre — aussi longtemps que les régularités internes de l'économie rendent la demande presque insatiable. L'offre accrue est aussi finie*, alors que la demande correspondante est toujours entraînée vers *l'infini* par des tendances internes insurmontables.

La pénurie de main-d'œuvre fait partie du phénomène plus général de la succion que nous avons examiné en détail aux chapitres 2 à 5 et plus tard au chapitre 9. La demande d'inputs de l'entreprise pour la production courante et l'expansion est presque insatiable.

Aussi longtemps que ce phénomène plus général persistera, la pénurie de main-d'œuvre se reproduira continuellement.

## 11.8 «L'équilibre» sur le marché du travail

Finalement, nous voudrions tirer quelques leçons de ce qui précède. Il y a quelques idées théoriques et méthodologiques que nous avons essayé d'expliquer au cours des chapitres précédents du livre, mais qui pourraient être rendues plus claires par l'exemple du marché de la main-d'œuvre.

Aux figures 11.1, 11.3, 11.5 l'équilibre walrasien du marché de la main-d'œuvre correspond au point  $z = 0, q = 0, w = 0$  ; c'est-à-dire qu'il n'y a pas de pénurie de main-d'œuvre, ni de surplus de main-d'œuvre, et l'ajustement se fait parfaitement, sans aucune friction. Il s'agit d'un point de référence abstrait hautement utile dans l'analyse théorique, mais aucun marché du travail n'a été à aucun moment dans un tel état. Les économies réelles sont situées quelque part à l'intérieur de l'espace à plusieurs dimensions. Chaque système particulier est caractérisé par l'emplacement de l'état normal au sein de cet espace, autour duquel des fluctuations instantanées se produisent.

Considérons tout d'abord le cas « pur » contraint par la demande (voir figure 11.1). Ce que nous avons dit de celui-ci est compatible avec ce que nous avons appelé « l'équilibre du chômage keynesien »<sup>28</sup> dans la microéconomie traditionnelle. Pour tout économiste réfléchissant selon le système conceptuel de la macroéconomie moderne il est évident que c'est l'état normal en ce sens qu'*au sein du système fonctionne un mécanisme de régulation qui — en conséquence de différentes rétroactions, « pièges » et cercles vicieux — ramène régulièrement l'emploi vers son niveau normal (c'est-à-dire le chômage normal)*. Sous des conditions sociales données c'est le « point de gravitation naturel » du niveau de chômage effectif — et ce n'est aucunement

28. La terminologie indique que c'est le problème décrit par Keynes. Mais du point de vue historique, comme nous l'avons souligné, ceci était surtout caractéristique pour la période *pré-keynesienne*. Par l'effet de l'intervention gouvernementale dans un esprit keynesien l'état de l'économie capitaliste avancée a dévié en une certaine mesure de cette situation « pure ».

un point d'équilibre walrasien. *Il n'y a pas de mécanisme existant dans la réalité qui entraînerait le marché du travail vers le point walrasien.*

Peut-être pourrions-nous faciliter aux lecteurs entraînés à la macroéconomie moderne — et, le cas échéant, aussi à d'autres — la compréhension de l'idée principale du livre *tout entier* si nous soulignons que cette approche *peut être généralisée*. Elle peut aussi être appliquée à d'autres marchés, et à des processus d'affectation hors marché (non seulement à la main-d'œuvre, mais aussi, par exemple, aux échanges de matériaux, de ressources d'investissement, de biens de consommation). Elle peut être appliquée à d'autres systèmes sociaux : non seulement aux pays capitalistes avancés, mais aussi au système socialiste. Et non seulement à un type d'asymétrie («marché des acheteurs», «chômage»), mais aussi à l'autre type («marché de vendeurs», «économie de la pénurie», «utilisation tendue»). Dans chaque cas il s'agit de décrire l'état normal du système ou sous-système dans l'espace des indicateurs caractéristiques de ce système ou sous-système. Par la suite nous devons expliquer la nature du mécanisme de régulation qui entraîne ce système ou sous-système de retour vers cet état normal s'il s'est écarté de celui-ci. Cette explication ne peut pas se réduire seulement à une description des mesures de la politique gouvernementale, mais les forces sociales intrinsèques qui conduisent à une stabilisation autour de l'état normal doivent être identifiées.

Les mécanismes de régulation et la rétroaction sont tout à fait clairs dans le cas «pur» contraint par la demande. *La période ultérieure du capitalisme* est bien plus problématique. Est-ce l'emploi relativement élevé caractéristique des pays capitalistes avancés au cours des années cinquante et soixante qui devra être considéré comme l'état normal permanent, et le chômage des années récentes devra-t-il être considéré comme une déviation cyclique temporaire ? Ou bien, au contraire, la situation des années cinquante et soixante était-elle un phénomène transitoire (bien qu'elle ait duré relativement longtemps), le capitalisme retournant maintenant à son état normal ? A partir de maintenant, le chômage chronique et une situation plus ou moins contrainte par la demande seront-ils de nouveau caractéristiques du fonctionnement du marché du travail ? Une économie capitaliste avancée sera-t-elle capable de s'arrêter quelque part en chemin entre l'état normal pur contraint par la demande et celui contraint par les ressources ? Les «adaptations finies» de la politique économique gouvernementale sont-elles suffisantes pour ajuster le système à cette «situation moyenne» ? Ou bien y a-t-il des mécanismes de régulation interne plus profondément enracinés qui pourraient faire la même chose ? Ou bien est-il inévitable que les forces internes pousseront l'état permanent du marché du travail dans l'une ou dans l'autre direction, vers l'un ou l'autre des deux cas «purs» ?

Mon intention n'est ici que d'indiquer quelques questions, auxquelles le livre ne s'efforce même pas de répondre. Ce sera la tâche d'autres ouvrages que d'assurer une clarification théorique de ces questions. Mais trouver une réponse effectivement convaincante exigera bien plus de temps, fort probablement aussi les expériences historiques des décennies à venir.

En nous attachant à l'économie socialiste, nous formulerons des affirmations plus définies parce qu'ici l'expérience historique est plus claire. *L'état mixte, «moitié-moitié» du marché du travail où seulement une moitié des réserves de main-d'œuvre potentielles ont été absorbées et où la pénurie de la main-d'œuvre est plutôt dispersée et non intensive, ne sera que transitoire. Ses*

*propres régularités immanentes conduiront le système vers le cas « pur » de l'état contraint par les ressources.*

«Le plein emploi» dans le sens walrasien du mot est impossible. Il n'y a pas de système économique réel dont «la demande excédentaire» et «l'offre excédentaire» aient été totalement éliminées sur le marché du travail. Mais si nous interprétons cette expression de «plein emploi» sous son aspect historique, c'est-à-dire comme une libération entière et définitive de la menace du chômage, cela deviendra possible. C'est garanti par le système contraint par les ressources — mais, simultanément, il y a aussi la garantie d'une pénurie de main-d'œuvre chronique et forte. «L'optimisation» n'est pas possible: nous voulons avoir le plein emploi, mais nous ne voulons pas avoir la pénurie de main-d'œuvre. Il s'agit bien de produits conjoints qui, il nous semble, font leur apparition ensemble.



## CHAPITRE 12

# BENEFICES ET COUTS SOCIAUX COMME FONCTION DE L'UTILISATION DES CAPACITES SOCIALES

### 12.1 Introduction

Au chapitre 10, ayant recours à l'exemple de la route, nous avons établi une interrelation entre l'utilisation des capacités d'une ressource (dans notre exemple, la capacité de la route a été mesurée par le flux des véhicules) et les coûts sociaux. Nous avons observé qu'au-delà d'un certain degré de l'utilisation les coûts marginaux augmentent de plus en plus intensément. Maintenant nous allons *généraliser* cette interdépendance pour couvrir *l'ensemble* de l'économie nationale. Puisque l'exemple d'une route présenté au chapitre 10 servait d'introduction préliminaire, un certain nombre de chevauchements et répétitions est inévitable.

Tout d'abord rappelons le modèle, bien connu en gestion, des revenus et dépenses d'une entreprise maximisant son profit (voir la figure 12.1.). Supposons que la composition de l'output de l'entreprise est fixe, donc que le volume de la production est mesurable par une seule variable scalaire. L'output maximum théorique que l'on peut atteindre *du point de vue technique* est appelé la capacité de l'entreprise. On peut laisser ouverte la question de la ressource qui représente en fin de compte une contrainte pour la production; ce n'est pas la capacité de l'une ou l'autre des ressources qui sert à mesurer les capacités, mais la mesure même du volume de l'output. *La capacité est la production maximum potentielle qui pourra être atteinte avec des possibilités techniques données.*<sup>1</sup> Dans de telles conditions le volume de production pourra être clairement décrit par le degré d'utilisation des capacités noté  $k$  :  $0 \leq k \leq 1$ .

On suppose que le prix est donné à l'entreprise et que pour cette raison sa recette marginale est égale au prix de vente du produit composé. Il est, par conséquent, constant, comme l'indique la ligne horizontale sur la figure. La

---

1. Dans la réalité la production n'atteint jamais cette capacité théorique dans le sens technique, ne fût-ce que parce que dans son voisinage immédiat les coûts marginaux tendent vers l'infini.

courbe des coûts marginaux a une forme en U ; comme fonction de l'utilisation elle descend pendant une certaine période, ensuite elle commence à monter et, au voisinage de la pleine utilisation de la capacité, elle s'élève de plus en plus à pic.

La croissance des coûts marginaux est contrebalancée — jusqu'à un certain degré de l'utilisation — par la recette croissante de l'entreprise. Le profit atteint son maximum au degré d'utilisation auquel les coûts marginaux et les recettes marginales (c'est-à-dire le prix de vente du produit composé) sont égaux. Un degré plus élevé d'utilisation des capacités commencera à réduire les profits.

Nous avons rappelé de façon aussi détaillée le modèle de l'entreprise avec la courbe des coûts en U dans le but de réveiller des associations d'idées chez le lecteur. Des interdépendances semblables sont également valables pour l'ensemble de l'économie nationale. La croissance de l'utilisation des ressources est non seulement accompagnée d'avantages et bénéfices accrus pour la société, mais aussi de coûts, sacrifices et pertes croissants à la charge de la société. Le modèle des coûts de la courbe en U présenté à la figure 12.1 est seulement destiné à représenter la nature générale de l'interdépendance. Nous ne pouvons appliquer le modèle de l'entreprise à l'économie nationale sans prévoir certaines modifications dans sa forme originale — principalement pour des difficultés d'agrégation. Afin que nous puissions encore — après une interprétation appropriée — appliquer les concepts de «capacités», «coûts», et «bénéfices» pour l'ensemble de l'économie nationale, nous devons indiquer avec précision les hypothèses simplificatrices requises. Pour rester cohérents et logiques nous devons cependant accepter d'introduire quelques éléments complexes dans cette reconstruction intellectuelle.

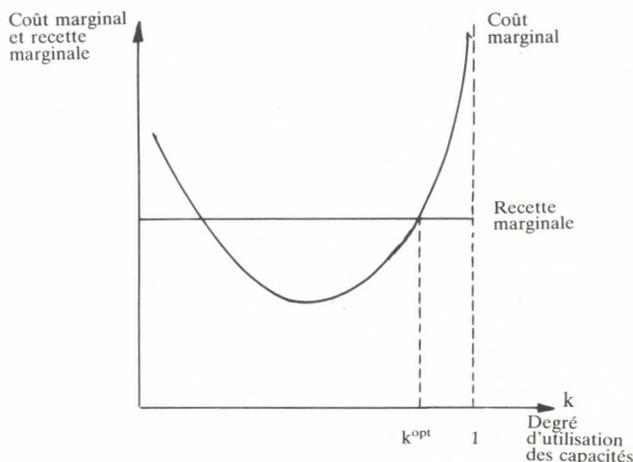


Figure 12.1. L'entreprise maximisant ses profits :  
coût marginal et recette marginale

Par la suite nous allons introduire quelques hypothèses fortes. Ceci nous permettra d'expliquer des caractéristiques des fonctions de bénéfices et coûts sociaux. A partir de conclusions tirées de celles-ci, nous allons développer un

certain nombre de propositions. A la fin du chapitre nous allons voir si ces propositions peuvent également être valables au cas où les hypothèses simplificatrices fortes sont relâchées ou remplacées par d'autres, moins restrictives. Nos hypothèses initiales sont les suivantes :

1) Nous allons procéder à une analyse en termes de statique comparée, sous une forme spécifique. Le « moment » de l'analyse est le « moment moyen » intertemporel d'une période historique plus longue. Nous pourrions aussi bien dire que les différents processus stationnaires possibles d'un système donné sont comparés. Au sein de ces processus les conséquences de certains événements apparaissent à des délais réguliers. Quel que soit le moment choisi, pour cette raison, l'action d'aujourd'hui et les conséquences présentes de l'action d'hier ou de celle d'avant-hier seront présentes simultanément. Notre « moment moyen » intertemporel exprime ceci comme une réaction, sans aucune « étiquette de temps », à une action également dépourvue d'« étiquette de temps ».

Par exemple, le système pourra être associé à une utilisation tendue des capacités de l'usine, et pour cette raison négligera la maintenance des machines. En expression « statique » nous dirions qu'un degré accru d'utilisation a fait empirer l'état des machines.

2) Toutes les ressources économiques du système sont données: la richesse nationale physique (les ressources naturelles, le capital fixe, les stocks), et la population, avec certaines aptitudes intellectuelles et physiques.

3) Le système politique est donné, avec les relations sociales et toutes ses institutions.

4) L'économie est fermée ; il n'y a pas de commerce extérieur. Le système ne pourra utiliser que ses propres ressources internes.

5) La composition par produits de la production est fixé. Il y a  $n$  produits dans l'économie, selon une spécification très désagrégée. Supposons que l'unité du produit 1 (par exemple, un megawatt/heure d'électricité) soit le « numéraire ». Si  $\alpha_1 = 1$  unité produite du produit N°1, il y aura  $\alpha_2$  unités pour le produit 2...,  $\alpha_n$  unités pour le produit  $n$  — chacun mesuré par ses propres unités physiques.

L'output du produit  $i$  sera :

$$x_i = \alpha_i x, \quad i = 1, \dots, n, \quad (12.1)$$

où la variable  $x$  est le *facteur d'output* du système. (Ceci coïncide avec le volume du produit 1.)

Notre hypothèse nous permet de mesurer le niveau de production dans cette économie sans agréger les différents produits à l'aide des prix.

6) Une proportion fixe de chaque output est consacrée à la formation de capitaux réels, en d'autres termes à l'accumulation.

7) Etroitement liées aux hypothèses (1), (2) et (3), les propriétés d'ajustement du système sont considérées comme données. En utilisant la terminologie introduite au chapitre 8, une friction normale donnée  $w^*$  caractérise le système: le degré habituel des informations imparfaites ou déformées, la vacillation habituelle des décideurs, les délais et la rigidité habituels dans les

réactions, etc. Revenons pour un moment à la figure 8.6. Le système est situé sur une certaine courbe d'iso-friction. Dans notre essai intellectuel nous permettons au système de se déplacer, puisque nous sommes en train de faire une analyse *comparée*, en comparant plusieurs états hypothétiques du système. Ce déplacement a cependant lieu — en conformité avec l'hypothèse présente — le long d'une courbe d'isofriction donnée.

## 12.2 Utilisation des capacités sociales

Sous les hypothèses (1) à (7), il s'ensuit logiquement que la production totale, et le facteur d'output  $x$  représentant son niveau, ont une limite supérieure absolue qu'il est physiquement impossible de dépasser. Ceci est appelé *la capacité sociale* du système, et est mesuré sur la même échelle que le facteur d'output  $x$ .

Aux chapitres précédents nous avons expliqué que la rencontre avec les contraintes de ressources physiques est un phénomène stochastique. L'économie rencontre des milliers, voire des centaines de milliers de goulots d'étranglement au niveau infra-microéconomique, ceci à chaque moment. Nous pourrions en fait indiquer un intervalle de capacité dont nous pourrions dire que la limite supérieure absolue instantanée s'y trouve contenue — avec un degré élevé de probabilité. La limite supérieure de l'intervalle de capacité est la capacité  $\hat{x}$  considérée comme donnée dans le cadre de l'analyse statique comparative effectuée au présent chapitre. Pour cette raison, pour l'ensemble de la société il s'agit d'un concept analogue à ce que nous avons appelé la capacité théorique maximum d'une usine dans le sens *technique*. C'est le point final abstrait d'une échelle, et tout le monde est bien conscient qu'il ne pourra pas être atteint dans la réalité.

Notons  $k$  le *degré de l'utilisation de la capacité sociale*.

$$k = x/\hat{x}, \quad 0 \leq k \leq 1. \quad (12.2)$$

La catégorie d'«utilisation de capacité» a été empruntée de l'économie de gestion et donc la grandeur exacte de la capacité  $\hat{x}$  n'a pas d'importance. Dans notre analyse c'est exclusivement le degré d'utilisation *relatif* qui est intéressant<sup>2</sup>.

L'économie et le langage quotidien décrivant les phénomènes économiques utilisent plusieurs notions synonymes de notre degré d'utilisation. Parfois, par exemple, on mentionne le «réchauffement» de l'économie; en ayant recours à ce terme, la «surchauffe» serait caractéristique d'un système approchant de son intervalle de capacité. Nous n'allons pas utiliser cette expression, parce qu'elle contient un jugement de valeur. Dans notre vocabulaire la variable  $k$  est une mesure descriptive; elle est un indicateur d'état du système. Lorsque la valeur de  $k$  est élevée, elle n'est en soi ni «bonne», ni

2. Plus tard nous dirons «l'utilisation de la capacité sociale  $k$  se rapproche de 1», sans démontrer numériquement ce que le mot «proche» signifie. Il est possible que  $k = 0.95$ , mais peut-être  $k = 0.87$ , en fonction de la manière dont nous avons déterminé  $\hat{x}$ . Un système se rapproche de l'utilisation complète de la capacité sociale lorsque les responsables de la production voient «par les yeux des ingénieurs» qu'avec les frictions habituelles du système il est impossible d'obtenir substantiellement plus d'output à partir des usines.

«mauvaise». Elle reflète un certain état, dont le jugement exige une considération séparée.

«L'emploi» est une catégorie apparentée. Conformément à sa signification commune, le mot pourrait être appliqué à n'importe quelle sorte de ressource. Cependant, la macroéconomie et le langage quotidien l'ont réservé dans la pratique pour une seule ressource, à savoir la main-d'œuvre. Mais dans ce chapitre nous souhaitons analyser l'utilisation conjointe de toutes les ressources, bien que nous reconnaissons l'importance fondamentale de l'emploi de la main-d'œuvre. Ce qui est appelé «l'emploi keynesien» dans la macroéconomie occidentale est un *phénomène partiel, un des composants* d'un phénomène plus général et plus large que nous aimerions maintenant appeler l'utilisation basse de la capacité sociale.

Une autre catégorie voisine mérite mention, à savoir la «tension» du plan de l'économie nationale. Ceci a été discuté — tout au moins en ce qui concerne l'entreprise — à la section 3.2. Nous y avons expliqué les relations existant entre la tension du plan et le fait de se heurter aux contraintes de ressources. Les attributs «relâché», «tendu», et «surtendu» se réfèrent aux différentes régions d'une même échelle, qui mesure également le degré d'utilisation de la capacité sociale.

### 12.3 Bénéfices et coûts sociaux : remarques méthodologiques

Commençons par une clarification des notions et par quelques remarques d'ordre méthodologique.

Nous appelons *bénéfices sociaux*<sup>3</sup> tous les phénomènes qui contribuent au bien-être, au plaisir et à la satisfaction des membres individuels ou des groupes de la société; les phénomènes qui impliquent des charges, des pertes, des souffrances, des sacrifices ou troubles pour les membres individuels ou les groupes de la société sont appelés *coûts sociaux*. «Les bénéfices sociaux», tout comme les «coûts sociaux» ne représentent pas une catégorie financière. Certains des phénomènes énumérés ci-dessus sont normalement mesurés en termes monétaires (par exemple, le volume de la consommation, du côté des bénéfices; ou l'input de la main-d'œuvre, du côté des coûts). Ici nous considérons également des facteurs qui ne sont pas, d'habitude, exprimés en termes monétaires (par exemple, le sentiment de sécurité, du côté des bénéfices, et la crainte, du côté des coûts).

Nous souhaiterions nous abstenir d'agrèger des bénéfices ou coûts de différents types utilisant des pondérations déterminées *a priori*. (Nous allons y revenir dans une section subséquente du chapitre). Nous voudrions éviter d'introduire *des jugements de valeur* dès la *description*, mais nous ne serons pas tout à fait cohérents à cet égard. En fait, c'est déjà un jugement de valeur que de considérer tel effet social comme «bénéfice» et tel autre comme «coût». Nous allons considérer les bénéfices sociaux, ainsi que les coûts sociaux, comme des catégories vectorielles. Mettons que les premiers soient notés par le vecteur *b*, les derniers par le vecteur *c*.

Chaque composant des deux vecteurs, c'est-à-dire chaque indicateur des bénéfices et coûts sociaux, est mesuré par ses propres unités particulières.

3. Nous suivons l'interprétation habituelle de «bénéfices sociaux» et «coûts sociaux» appliquée dans l'économie du bien-être et l'analyse des coûts-avantages.

Nous rappelons l'exemple de la route, avec la consommation d'essence en litres, l'état des accidents décrits par la fréquence d'événements de différents degrés de gravité, et ainsi de suite.

Les deux vecteurs ont, en fait, un grand nombre de composantes. Dans notre analyse nous choisissons dans les deux vecteurs les différents groupes *caractéristiques* de composantes et nous les examinons de près. Notre hypothèse est que les indicateurs de bénéfices sociaux et les indicateurs de coûts sociaux associés à l'un ou l'autre de ces groupes sont des fonctions du degré d'utilisation de la capacité sociale.

Nous n'offrons pas de description exacte des fonctions; nos efforts sont moins ambitieux. Nous allons considérer chaque groupe, chacun à son tour, des indicateurs de bénéfices et de coûts sociaux, et nous allons présenter des arguments en faveur de l'*existence* des fonctions. En outre, nous ferons quelques observations sur les *propriétés* des fonctions (si elles sont croissantes ou décroissantes; comment se comportent les dérivées, etc.).

Sur des diagrammes, l'utilisation de la capacité sociale, la variable  $k$ , est mesurée sur l'axe horizontal:  $0 \leq k \leq 1$ .

Dans la représentation graphique nous allons rencontrer des difficultés semblables à celles de tout à l'heure: sur un papier à deux dimensions nous ne pouvons pas représenter un vecteur multidimensionnel sur un seul axe. Aussi, chaque groupe de coûts sera symbolisé par *une composante représentative*, et les courbes vont toujours représenter la dérivée première de la fonction des bénéfices ou des coûts, c'est-à-dire les bénéfices ou coûts marginaux.

La forme des courbes correspond aux propriétés décrites dans le texte; leur forme spécifique est arbitraire. C'est indifférent, puisqu'elles servent exclusivement à démontrer les traits principaux de la relation.

## 12.4 Les bénéfices sociaux comme fonction de l'utilisation

Il s'ensuit de l'hypothèse (5) ci-dessus, ainsi que de la définition de  $k$ , qu'en tant que fonction de l'utilisation de la capacité, la production de tous les types  $n$  de produits augmente proportionnellement. Puisque, avec l'hypothèse (6), les ratios d'investissement sont fixés, *la consommation matérielle de la population* augmente en parallèle avec la production.

Nous n'allons pas nous demander si c'est «bon» pour la société que les biens matériels soient disponibles en des quantités plus grandes. La Hongrie est sortie de la pauvreté il n'y a pas si longtemps, donc pour un économiste hongrois la réponse sera évidemment «oui». La croissance de la production et celle de la consommation sont enregistrées du côté des «bénéfices» résultant d'un degré plus élevé de l'utilisation.

Conformément à l'hypothèse (6), une part fixe de la production est utilisée pour les investissements. Pour cette raison, un degré plus élevé de l'utilisation  $k$  permet une croissance plus rapide, tout au moins en ce qui concerne la formation de capitaux réels<sup>4</sup>. Lorsqu'un volume plus grand de biens matériels est considéré comme un «bénéfice», un taux de croissance plus rapide de leur production et consommation doit aussi être considéré, *ceteris paribus*,

4. Ceci ne serait qu'une condition *suffisante* pour une croissance plus rapide avec des hypothèses de type Harrod-Domar.

comme un avantage. Bien que nous fassions une analyse statique, cet effet dynamique d'un degré d'utilisation  $k$  plus élevé devra également être enregistré comme un bénéfice.

En fonction de l'utilisation de la capacité sociale, *l'emploi de la main-d'œuvre augmente*. Bien que l'emploi ait été le sujet d'un chapitre précédent, nous allons bientôt y revenir dans une analyse des coûts, et faire de brefs commentaires sur ce sujet. Il va de soi qu'un emploi plus élevé signifie plus de production. (Nous venons juste de dire, quelques lignes plus haut, qu'une croissance de  $k$  représente plus de production). Ce qui doit être ajouté à ce résultat *matériel* est l'effet *moral* de l'extension de l'emploi. Les chômeurs ne sont pas seulement privés de leurs salaires (ceci pourra être compensé en partie ou en totalité par les allocations de chômage), mais ils souffrent aussi de l'humiliation causée par l'oisiveté. Le plein emploi fait non seulement croître les salaires, mais renforce aussi la sécurité et la dignité humaine. Il établit les fondements matériels de droits égaux pour les femmes. C'est la raison pour laquelle il est justifié de l'enregistrer comme un poste séparé, parmi les bénéfices fonctions croissantes de l'utilisation de la capacité.

## 12.5 Les inputs physiques internes de la production

Examinons maintenant les coûts sociaux. Leur premier groupe est celui *des inputs physiques internes requis pour la production*. Feront partie de cette catégorie les inputs (matières, main-d'œuvre, usure des machines) qui seraient considérés comme coûts de production soit dans une entreprise capitaliste, soit dans une entreprise socialiste et qui seraient comptés, bien entendu, en termes monétaires. Bien que le comportement de ces coûts soit entièrement traité dans les ouvrages de gestion, le répéter ne fera pas de mal. D'abord, voyons une seule entreprise : la «capacité» signifie ici la capacité de la firme selon l'interprétation habituelle de l'économie de gestion. D'habitude, on distingue quatre types de coûts, selon leur dépendance par rapport à l'utilisation de la capacité. Ces types sont présentés — avec une exception — à la figure 12.2.

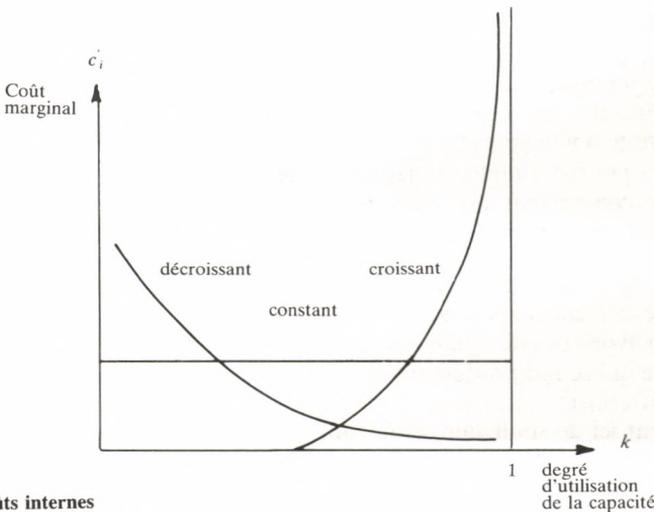


Figure 12.2. Coûts internes

a) *Coûts « fixes » ne variant pas en fonction de l'utilisation de la capacité.* La majeure partie des dépenses administratives générales des entreprises, ainsi que la maintenance des bâtiments, etc., en font partie.

b) *Coûts marginaux décroissants en fonction de l'utilisation de la capacité.* Y figurent, par exemple, les « arrêts » humains et mécaniques. Bien que l'ouvrier obtienne son salaire, c'est certainement une perte pour la société qu'il se trouve sur son lieu de travail sans pouvoir faire son travail. La machine se déprécie, et son état physique peut se détériorer même si on ne l'utilise pas.

c) *Coûts marginaux constants en fonction de l'utilisation de la capacité,* en d'autres termes, coûts proportionnels à la production. La plupart des coûts directs font partie de cette catégorie, comme les inputs de main-d'œuvre, les inputs matériels directs, et ainsi de suite.

d) *Coûts marginaux croissants en fonction de l'utilisation de la capacité.* Ce cas présente pour nous un intérêt spécial, puisque nous nous concentrons sur le niveau d'utilisation approchant de la pleine capacité, et c'est ici que les coûts marginaux croissants font leur apparition. Quelques exemples pourront être indiqués :

1) L'équipe de nuit et le travail fait les jours de repos sont une charge particulière pour l'ouvrier. Plus l'entreprise souhaitera tirer d'une capacité donnée, plus il sera important et nécessaire de recourir au travail de nuit et les jours de repos. Par ailleurs, non seulement c'est là un fardeau pour le travailleur et sa famille, mais cela cause également d'autres pertes, car la productivité est plus basse, et la qualité est habituellement plus médiocre dans les équipes faites en dehors des heures de travail régulières.

2) Lorsqu'on se rapproche des contraintes de ressources, la substitution forcée devient plus fréquente. Ceci a été discuté plus en détail au chapitre 2. Plus tendu sera le plan de production, plus fréquemment tel ou tel input sera indisponible. On cherchera à remplacer les inputs d'une manière improvisée, par des inputs plus coûteux ou à meilleur marché, ce qui mènera à des pertes sociales.

3) Plus grand est l'output qu'une entreprise veut atteindre grâce à ses ressources instantanément disponibles, plus elle néglige certaines de ses tâches permanentes, comme la maintenance des machines, l'amélioration des produits, etc. En recherchant la croissance quantitative de la production, les entreprises n'améliorent pas d'une manière adéquate la qualité des produits, et elles pourront même la laisser se détériorer. Les pertes subies en conséquence contribuent aux coûts marginaux croissants.

Si nous mesurons les quatre types de coûts en termes de prix appropriés, et si nous les agrégions, nous parviendrions à la fonction de coût marginal en forme de U déjà présentée à la figure 12.1. En ce qui concerne le premier groupe des coûts sociaux, les inputs physiques internes pour la production, nous n'avons pas de doute quant à la possibilité d'agréger sur la base de prix ; c'est ce qui se fait pratiquement tant dans les entreprises capitalistes que dans les entreprises socialistes. Mais à part les problèmes de l'agrégation, il convient ici de souligner ce qui suit. *Au sein de l'entreprise, les coûts marginaux décroissants et croissants apparaissent comme une fonction de l'utilisation de la capacité. Plus nous nous approchons de la limite de capacité, plus rapide sera l'accroissement des coûts marginaux.*

Si tout cela est valable pour une entreprise, cela devra également être vrai pour l'agrégat des entreprises. Ainsi, au sein du premier groupe des coûts sociaux, les inputs physiques internes requis pour la production, tant les phénomènes de « rendements croissants » (coûts marginaux décroissants) que ceux des « rendements décroissants » (coûts marginaux croissants) apparaissent également au niveau de l'économie considérée dans son ensemble.

Ce que nous avons dit précédemment sur les inputs physiques internes dans le secteur des entreprises est aussi valable pour la plus grande partie des inputs physiques externes *des organisations publiques non marchandes*. A cause des limites du présent livre, nous n'allons pas entrer dans une analyse plus détaillée de ces interdépendances.

## 12.6 Les pertes et charges physiques externes

Le groupe suivant des coûts sociaux est étroitement lié aux activités des entreprises (et aussi, en partie, des organisations publiques non marchandes). Mais ils n'apparaissent pas directement dans les comptes des entreprises et des organisations non marchandes sous la forme de coûts en termes monétaires. En microéconomie, on les appelle *les effets externes*. Nous en mentionnons quelques exemples typiques :

a) Avec une utilisation croissante des capacités, la probabilité d'une détérioration de la santé des ouvriers augmentera, tout comme celle d'accidents (particulièrement si le rythme de travail est forcé).

b) De même, les dommages à l'environnement naturel, dont l'air, l'eau, la flore et la faune, sont de nature à augmenter.

Les deux types d'effets peuvent être éliminés ou considérablement diminués, par exemple par une sécurité de travail accrue, la prévention des accidents, l'introduction d'équipements anti-pollution, et ainsi de suite, mais tous ces moyens exigent de très grands inputs. Que ce soit sous la forme de problèmes initiaux, ou comme inputs requis pour les éliminer, les effets mentionnés sous (a) et (b) provoquent toujours des coûts sociaux.

A l'heure actuelle les entreprises socialistes et capitalistes effectuent elles-mêmes certaines de ces dépenses « préventives ». Donc, des coûts jusque-là externes deviennent au moins en partie internes. Ainsi la ligne de démarcation entre le premier groupe (interne) et le second groupe (externe) de coûts dans notre classification pourra changer historiquement.

Les effets (a) et (b) sont largement discutés dans la littérature ; bien qu'ils soient importants, il n'est pas nécessaire d'en discuter davantage.

c) A ce point il vaut la peine de mentionner le phénomène appelé « embouteillage » ou « congestion ». En nous y référant nous devons aller au-delà de la « production » dans le sens restreint du terme, c'est-à-dire celle de biens matériels, et prendre en considération les services matériels et immatériels, ainsi que toutes les autres activités humaines.

Un élément de ce que nous avons appelé capacité sociale est *l'espace* : l'espace naturel et l'espace artificiel. Si  $k$  augmente et s'approche de 1, c'est-à-dire de la limite de capacité, il en résultera aussi que dans un espace donné — naturel et artificiel — il y aura de plus en plus d'activités humaines. L'espace disponible deviendra de plus en plus surpeuplé.

1) L'industrie, l'urbanisation, l'administration gouvernementale, et le développement de grands centres culturels et commerciaux transforment la nature « verte » en un espace de plus en plus étroit.

2) Dans un territoire urbain donné, la population croissante, et le niveau accru des activités, «densifient» la ville, les rues, les places et les bâtiments publics deviennent «encombrés».

3) Le réseau des communications devient de plus en plus encombré. Nous nous y sommes référés avec l'exemple de la route. Mais le problème est plus large, y compris pour les véhicules des transports publics, les aéroports, les stations service, etc.

4) S'il y a plus d'activités avec une capacité donnée, il faudra entasser plus de machines dans le même atelier, plus de bureaux ou de tables de dessin dans un même local, plus de lits dans une même salle d'hôpital, plus de bancs dans une même classe d'école, et ainsi de suite.

La congestion, l'encombrement et le «remue-ménage» ont des effets nocifs sur la condition générale des gens et sur la vie sociale, comme nous allons bientôt le voir. A ce point nous soulignons les effets «physiques», y compris les dommages causés à la santé, et les accidents. Mais cela peut aussi être au détriment de la qualité du travail; l'ouvrier fera plus souvent un produit défectueux, et le dessinateur un projet inutilisable.

d) L'accroissement de l'emploi est concomitant avec des bénéfices sociaux extrêmement importants mentionnés à la section 12.4. Cependant, nous ne devrions pas oublier que le même processus entraîne également des coûts sociaux indirects élevés. Nous n'allons discuter qu'un seul exemple, quelques effets de l'emploi des femmes. Quand une femme qui a travaillé auparavant dans son foyer contracte un emploi auprès d'une entreprise ou d'une organisation non marchande certaines de ces activités précédentes seront exécutées par d'autres institutions, telles que des pouponnières, des écoles maternelles, des centres pour enfants, des blanchisseries, l'industrie de la restauration, et ainsi de suite. Une certaine partie du travail sera également faite par son mari, ce qui prolongera son temps de travail. Et finalement, ses propres heures de travail seront aussi prolongées, la première équipe au lieu de travail étant suivie d'une seconde «équipe» à la maison.

En résumé, le deuxième groupe de coûts sociaux, c'est-à-dire les coûts externes (a) à (d), appartiennent à la catégorie des coûts marginaux *croissants*. Aux environs des limites supérieures de la capacité sociale ils augmentent, eux aussi, de plus en plus à pic.

## 12.7 L'entretien de l'appareil gouvernemental

Le troisième grand groupe de coûts sociaux à considérer comprend *les dépenses de l'appareil gouvernemental*. Voyons comment ces coûts se rapportent à  $k$ , l'utilisation de la capacité sociale.

Ces dépenses sont surtout fixes. Nous avons vu au premier groupe de coûts que les dépenses de l'administration centrale de l'entreprise sont largement indépendantes de l'output de l'entreprise. Une observation semblable peut être faite pour la société considérée dans son ensemble; une proportion considérable des inputs administratifs du gouvernement central reste inchangée, si la production augmente ou diminue de 20 pour cent.

Plusieurs types de dépenses gouvernementales augmentent avec la production, non pas proportionnellement, mais à un taux plus faible. L'entretien des organes supérieurs régulant directement la sphère économique fait partie de cette catégorie.

Tout cela implique qu'en tant que fonction de l'utilisation de la capacité sociale, l'appareil d'Etat peut devenir relativement « meilleur marché ». L'entretien de l'Etat correspond à des « coûts généraux sociaux ». Lorsque la production augmente, les coûts généraux par unité de production seront réduits.

Un effet contraire se présente également ; dans la mesure où  $k$  se rapproche de 1, et où la situation économique devient plus tendue, on peut escompter que les activités administratives bureaucratiques augmentent. L'organisation de l'approvisionnement matériel deviendra plus compliquée, une quantité accrue de marchandises et de produits seront soumis au système du rationnement administratif, et ainsi de suite. Les plaintes et la grogne seront plus fréquents, ce qui incitera l'Etat à rester en alerte et à intervenir plus fréquemment. On doit considérer comme vraisemblable l'hypothèse selon laquelle les coûts marginaux croissants apparaissent également dans le domaine des dépenses gouvernementales en tant que fonction de l'utilisation de la capacité sociale — dans une zone plus élevée d'utilisation —. Les tests empiriques de l'hypothèse exigent certaines recherches, à effectuer par la sociologie politique.

## 12.8 La sensibilité publique

Dans les trois groupes précédents des coûts sociaux nous avons examiné les inputs *physiques* et les pertes subies en fonction de l'utilisation. Dans le quatrième groupe nous allons voir leurs aspects « mentaux ». *Les dispositions des gens, leur satisfaction, leur sensibilité générale* réagissent à un certain nombre de phénomènes économiques étroitement liés à l'utilisation de la capacité sociale. Il y a là un réseau compliqué d'interrelations, apparaissant sous une variété de formes dans différents systèmes sociaux et, au sein d'un système donné, dans les différentes classes et groupes de la population. Nous ne considérons que deux problèmes de ces réseaux.

Le premier apparaît à un bas niveau de l'utilisation de la capacité sociale, et est toujours associé au chômage de masse. En plus des pertes économiques causées par celui-ci à ceux qui en sont directement touchés ainsi qu'à l'ensemble de la société, il engendre aussi différentes tensions sociales. C'est un syndrome avec beaucoup de symptômes divers, y compris la criminalité, des actes de terrorisme, des suicides<sup>5</sup>. Lorsque l'utilisation de la capacité sociale et l'emploi augmentent de pair, ces phénomènes négatifs deviennent plus rares. Pour cette raison, en ce sens, l'effet appartient à la catégorie accompagnée de coûts sociaux décroissants. C'est clair dans l'économie capitaliste lorsque la situation de l'emploi s'améliore, et dans la première période historique du système socialiste, lorsque commence la résorption des réserves potentielles de main-d'œuvre et du chômage.

Comme nous l'avons expliqué au chapitre 11, après une certaine période de transition, l'économie socialiste arrive au plein emploi, résultat *garanti* par les lois internes du mouvement du système. A partir de ce point — c'est-à-

5. Ici nous revenons au phénomène déjà mentionné à la section 12.4. En discutant l'aspect bénéfiques, nous avons souligné l'effet du plein emploi *améliorant* l'atmosphère sociale. Maintenant, en discutant le côté coûts, nous mentionnons l'effet du chômage *détériorant* l'atmosphère sociale.

dire au-dessus d'un certain degré d'utilisation de la capacité sociale — les effets sociaux n'apparaissent pas seulement du côté des coûts, par la réduction des conséquences désavantageuses d'un bas niveau d'emploi bas, mais aussi du côté des *bénéfices*.

En deuxième lieu, voyons l'autre bout de l'axe  $k$ , correspondant à un degré élevé d'utilisation de la capacité sociale. Certains de ces effets ont été discutés aux chapitres précédents; d'autres seront traités à la partie II.

1) Plus près nous parvenons du plein emploi, plus fréquemment nous nous heurtons à des goulots d'étranglement dans la production, ainsi que dans d'autres domaines des activités humaines. Il ne s'agit pas seulement de pertes physiques; cela cause aussi une atmosphère de tension. La pénurie, la substitution forcée, l'improvisation, et le «coup de feu» rendent les gens impatientes, nerveux, irrités au travail, depuis le directeur et le contremaître jusqu'à l'ouvrier et à l'employé.

2) On ressent ces impressions non seulement comme producteur, c'est-à-dire comme fournisseur de marchandises et de services, mais aussi comme acheteur. L'agent chargé des achats, l'ingénieur exécutant les investissements, et la femme au foyer partagent ces expériences. Être à la merci du vendeur, faire la queue, attendre, chercher des marchandises, être acculé à la substitution forcée au cours de l'achat, tout cela cause à l'acheteur bien des amertumes<sup>6</sup>.

3) La production tendue peut entraîner des heures de travail plus longues, ce qui touche également le moral.

4) La tension d'investissement peut éventuellement entraîner que l'investissement absorbe certaines ressources destinées à la consommation. Cela pourra ralentir la hausse du niveau de vie, et causer des difficultés dans tel ou tel domaine de l'approvisionnement en biens de consommation. Cela pourra aussi toucher sensiblement l'humeur générale de la population.

Ces effets peuvent être énumérés dans le groupe des coûts sociaux marginaux croissants en fonction de l'utilisation. Plus près nous sommes de la limite de capacité, plus nettement ces effets augmentent. Nous utilisons maintenant l'appareil du chapitre présent pour décrire un phénomène déjà traité (la dernière fois, aux chapitres 9 et 10). «La détérioration fortement ressentie de l'atmosphère sociale» en tant que catégorie spécifique de «coûts sociaux» marginaux s'élevant à pic, et «la transgression des limites de tolérance sociales», sont des expressions *synonymes*. Nous ne pouvons pas déterminer quelles sont les contraintes les plus étroites: les contraintes *d'acceptation* de la société, c'est-à-dire les limites de tolérance, ou les contraintes *physiques* de la production, c'est-à-dire les contraintes de ressources. Cela dépend également des conditions politiques particulières du système. En tous cas il y a une interaction étroite entre les deux types de contraintes. On a l'impression que la société se trouve près des limites de

6. Un certain nombre d'indicateurs de pénurie discutés plus haut conviennent aussi pour mesurer quelques coûts sociaux, les sacrifices et pertes causées par la pénurie. Cela veut dire que le vecteur de pénurie  $z$  et le vecteur des coûts sociaux  $c$  ont un certain nombre de composantes en commun.

tolérance précisément lorsqu'elle se heurte à des contraintes de ressources de plus en plus fréquentes et lourdes.

Nous ne mettons pas un signe d'égalité entre les coûts marginaux décroissants discutés à la première moitié de cette section, et les coûts marginaux croissants discutés à la seconde moitié ; un tel « signe d'égalité » serait entièrement étranger à l'esprit du livre tout entier. Nous avons souligné à plusieurs reprises qu'il est théoriquement impossible de comparer une catégorie de « bon » ou de « mauvais » à une autre catégorie de « bon » ou de « mauvais ». En ce qui concerne ces deux catégories spécifiques, nous devons encore ajouter quelque chose. Considérant la chose dans une perspective historique, il est certainement vrai que l'élimination du chômage est incomparablement plus importante que les désavantages accompagnant l'aggravation de la pénurie. Mais il est vrai que les gens ne réfléchissent pas dans des perspectives historiques à tous les moments de leur vie. L'employé d'une entreprise irrité par la pénurie des matériaux, les jeunes couples incapables d'obtenir leur propre appartement ne seront pas apaisés si on leur rappelle qu'ils devraient être contents de l'élimination du chômage.

Et ceci nous amène à un ensemble plus général de problèmes, concernant la comparaison, l'agrégation et l'évaluation des bénéfices et coûts sociaux que nous avons discutés jusqu'à ce moment à titre individuel.

## 12.9 «L'optimum de bien-être»

Ceux qui croient en une « fonction de bien-être » social seraient conduits par l'analyse faite aux sections précédentes directement à la « solution » du problème présenté à la figure 12.3. Ils raisonnaient comme suit :

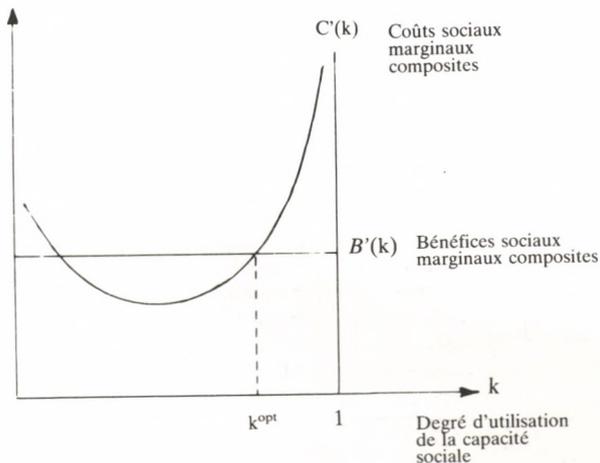


Figure 12.3. «L'optimum de bien-être» dans le cas des coûts marginaux en forme de U

D'une part, la fonction de bénéfices sociaux *composites* doit être définie :

$$B(k) = f[b(k)]. \quad (12.2)$$

bénéfices  
sociaux  
compo-  
sites

vecteur  
des indica-  
teurs de  
bénéfices  
sociaux

degré d'u-  
tilisation  
de la capa-  
cité sociale

Lorsque nous avons dessiné la figure nous avons supposé, pour simplifier les choses, que  $B$  était linéaire de  $k$ , par conséquent la dérivée est une ligne droite horizontale.

D'autre part, la fonction des coûts sociaux *composites* doit également être donnée :

$$C(k) = \varphi [c(k)]. \quad (12.3)$$

coûts so-  
ciaux  
compo-  
sites

vecteur  
des indica-  
teurs des  
coûts  
sociaux

degré d'u-  
tilisation  
de la capa-  
cité sociale

En dessinant la figure nous avons supposé qu'elle était en forme de U : elle a d'abord une section décroissante, puis une autre croissante.

Ainsi la *fonction de bien-être* est simplement :

$$W(k) = B(k) - C(k) \quad (12.4)$$

fonction  
de bien-  
être

fonction  
de béné-  
fices so-  
ciaux  
compo-  
sites

fonction  
de coûts  
sociaux  
compo-  
sites

L'emplacement de «l'optimum de bien-être»,  $k^{opt}$ , est à la deuxième intersection des deux dérivées. A la figure 12.3 le degré optimum d'utilisation de la capacité sociale est bien en-dessous de la pleine utilisation.

C'est une solution subtile et simple qui exprime une vérité triviale, mais hautement importante. *Il ne faut pas toujours s'efforcer à tout prix d'atteindre l'utilisation maximum de la capacité sociale. Il ne vaut pas la peine de l'atteindre lorsque, au voisinage de la pleine utilisation de la capacité, les coûts sociaux marginaux dépassent déjà les bénéfices sociaux marginaux.*

Rien de plus profond ne pourra être appris de la figure 12.3. On ne peut pas la considérer comme une véritable «solution», soit dans une théorie descriptive-explicative, soit dans une théorie débouchant sur des recommandations pratiques; elle produit tout au plus l'illusion d'une solution du problème. L'hypothèse de linéarité de la fonction B est arbitraire; la fonction peut tout aussi bien revêtir une autre forme quelconque. La question de savoir comment ses paramètres numériques devraient être estimés demeure ouverte (par exemple, combien de kilogrammes de viande sont équivalents au sentiment de sécurité produit par le plein emploi?). L'hypothèse que la fonction des coûts sociaux composites marginaux  $C'$  est en forme d'un U est également arbitraire. La courbe n'est en forme d'U que si ceux qui forment le jugement de valeur exprimé par cette fonction de bien-être reconnaissent les coûts sociaux marginaux croissants. S'ils ne considèrent pas ces coûts sérieusement, ou même s'ils les négligent entièrement, ce seront exclusivement les effets des rendements constants et croissants qui apparaîtront. Dans ce cas nous obtiendrons une fonction  $C'$  semblable à celle présentée à la figure 12.4<sup>7</sup>. Et alors la fonction de bien-être atteindra son maximum à l'utilisation de capacité maximum. Cela veut donc dire que «l'optimum de bien-être» sanctionne maintenant l'expansion la plus tendue.

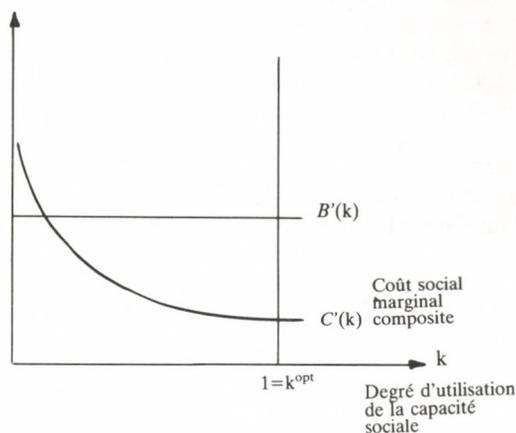


Figure 12.4. «Optimum de bien-être» à coût marginal décroissant

7. Pour simplifier les comparaisons, on suppose que B est identique sur les deux figures.

La détermination théorique de «l'optimum de bien-être» ne résout rien, elle ne fait que traduire la formulation des véritables problèmes fondamentaux d'un langage en un autre. Le dilemme *original* est le suivant: un degré élevé ou bas de l'utilisation de la capacité sociale a différentes conséquences sociales. Quelle est l'importance relative de ces conséquences, tant dans la pratique réelle que selon un système explicitement donné de jugements de valeur? Le même dilemme *traduit* dans le langage de l'économie du bien-être concerne la forme des fonctions B et C, et les valeurs numériques de leurs paramètres. Il n'est pas plus facile de répondre à la dernière question «traduite» qu'aux originales. Par conséquent nous allons omettre cette opération de «traduction» de notre analyse, en tant qu'étape superflue.

## 12.10 Les tâches de l'observation et de la mesure

La discussion de la fonction de bien-être et de la mesure de bien-être a lieu à deux niveaux. L'un est le plan de la théorie pure<sup>8</sup> que nous ne pourrions même pas toucher ici, parce qu'il nous mènerait trop loin du sujet principal du livre. L'autre a un caractère plus pratique et se concentre sur la question suivante: est-ce que le PIB ou tout autre indicateur d'output agrégé est convenable pour la mesure du développement et du bien-être de la société<sup>9</sup>? Selon une école d'économistes et de statisticiens, la réponse est *affirmative*; tout au plus il faudrait l'ajuster pour refléter plus exactement les bénéfices et les coûts jusqu'ici omis dans l'indicateur d'outputs agrégé. L'autre école répond par *la négative*; elle est de l'avis que les différents aspects du développement et du bien-être et la performance du système économique doivent être décrits par *un grand ensemble d'indicateurs sociaux*.

De la ligne de raisonnement de ce livre, et en particulier du chapitre présent, on déduit clairement que je donne mon soutien à la seconde école. Une idée passe comme un leitmotiv dans mon œuvre, à savoir qu'il est *impossible* de décrire l'état des processus ayant *des contradictions internes* intrinsèques par un seul indicateur scalaire global; la mesure vectorielle est *inévitabile*. La mesure scalaire ajoute des grandeurs d'un signe identique, mais qui sont incommensurables; de plus, elle «solde» des grandeurs de signe opposé, la balance du «bon» et du «mauvais», obscurcissant ainsi les contradictions internes.

Avec les auteurs mentionnés ci-dessus appartenant à la seconde école, je reconnais qu'le PIB ou tout autre indicateur d'output agrégé peut jouer un rôle utile pour survoler l'économie toute entière, parce qu'il reflète d'une manière «condensée» beaucoup de bénéfices et de coûts différents. Le malheur commence lorsqu'on attribue un caractère «total» ou «englobant» à ces indicateurs agrégés de valeur d'output. Ce danger existe, et est très étroitement lié aux phénomènes examinés ici en détail, en particulier la

8. Voir la discussion sur le «théorème d'impossibilité» d'Arrow (Arrow, 1951). Le débat a été présenté dans les volumes d'Arrow-Scitovsky (1969) et Phelps (1973). Voir encore la discussion concernant les idées de Rawls sur «la justice distributive». (Rawls, 1967; Phelps, 1973).

9. Voir, par exemple, Allardt (1973), Nordhaus-Tobin (1972), et Stone (1975), et dans la littérature hongroise Andorka-Illés (1974), Dániel (1977a), Ehrlich (1967, 1968), Hankiss-Manchin (1976), Jánosy (1963), Kornai (1972 a, b), et Rimmler (1976).

volonté quantitative et l'expansion tendue jusqu'aux limites physiques établies par les contraintes des ressources. Si nous acceptons le PIB<sup>10</sup> comme une variable «approximative» de la fonction de bien-être  $W$  (12.4), il sera logique de tendre à obtenir un PIB maximum. Et dans ce cas il faudra poursuivre une politique économique qui pousse le PIB vers le haut jusqu'aux contraintes physiques instantanées.

La mesure vectorielle, c'est-à-dire l'observation et la mesure d'un grand nombre d'indicateurs sociaux, n'est pas une tâche aisée, mais il semble qu'elle puisse être complètement résolue. A la section 12.3 nous avons souligné que *théoriquement* le vecteur des coûts sociaux (et, semblablement, celui des bénéfices) comprend beaucoup de composantes. Mais personne n'imagine que *dans la pratique* tout doit être régulièrement observé. Les statisticiens trouveront certainement un ensemble d'indicateurs dont la mesure ne sera pas trop coûteuse et qui pourra néanmoins représenter d'une manière satisfaisante l'état du système. De plus, bien entendu, différentes «condensations» semblent être nécessaires: des agrégations partielles et d'autres procédés de synthèse, afin que l'information soit suffisamment transparente<sup>11</sup>. L'important est que le caractère contradictoire des processus ne soit pas perdu au cours de cette condensation. Les indicateurs devront montrer qu'en fonction de l'utilisation de la capacité sociale, des résultats et des problèmes, des coûts sociaux marginaux décroissants et croissants apparaissent séparément.

Si, au cours des années à venir, l'observation et la mesure régulières des indicateurs sociaux progressent, nous serons capables de tester *empiriquement* un certain nombre d'hypothèses qui ont été expliquées au chapitre présent sur les interrelations entre  $b$ ,  $c$  et  $k$ , c'est-à-dire les bénéfices, les coûts sociaux et le degré d'utilisation de la capacité sociale.

## 12.11 L'attitude du planificateur et ses «réflexes conditionnés»

De nombreux éléments ayant trait à l'observation et la mesure restent encore non résolus, ce qui rend certainement plus difficile pour les planificateurs d'y voir clair. Bien qu'une observation statistique plus équilibrée et plus globale soit très importante, on ne peut espérer changer essentiellement les régularités de comportement d'une économie. Nous allons comprendre le problème d'une manière plus approfondie lorsque nous essayerons d'apprécier *l'attitude caractéristique* des planificateurs centraux dans le système de gestion traditionnel, avec les «réflexes conditionnés» à la base de leurs décisions. Ceux-ci ne sont pas engendrés par tel ou tel état d'esprit individuel, mais par leur *rôle* qui leur impose, dans des relations sociales spécifiques, de trancher certaines questions.

Le problème est illustré à la figure 12.5. La ligne continue représente les coûts marginaux et les lignes en pointillé les bénéfices marginaux. Nous montrons un certain nombre de courbes pour indiquer qu'il s'agit bien de

10. Pour le problème en discussion il est indifférent de savoir si c'est l'indicateur de PIB, ou le revenu national calculé en conformité avec le système de comptabilité du produit matériel, qui est retenu comme indicateur d'output agrégé.

11. Ces problèmes méthodologiques ont déjà été soulevés — bien que dans un autre contexte — à la section 7.9.

vecteurs. Les courbes des *bénéfices* marginaux et celles des coûts marginaux *décroissants* et des coûts marginaux *constants* sont épaisses, ainsi nous suggérons qu'elles sont soigneusement observées par ceux qui font la politique économique. Les courbes des coûts marginaux *croissants* sont minces, suggérant qu'elles ne sont que faiblement perçues par ces mêmes responsables. Quelle est la cause de cette dualité particulière de l'attitude et de la perception<sup>12</sup>?

Afin de donner à la discussion un «goût de réalité», imaginons une situation hypothétique de décision. La fin de l'année approche, par conséquent le plan national pour l'année suivante doit être préparé. Les inputs de l'appareil d'Etat ont déjà été décidés, et les ressources initiales pour le début de l'année prochaine, ainsi que la capacité sociale, sont pratiquement déterminées. Nous pouvons choisir entre deux variantes du plan, la première donnant 3 pour cent de plus de PIB que la seconde.

C'est-à-dire,  $k_1/k_2 = 1.03$ .

Une terminologie simplifiée sera utilisée dans ce qui suit. La différence  $b_i(k_1) - b_i(k_2)$  est appelée *accroissement de bénéfices* de type *i*. La différence entre les coûts effectifs pour une utilisation de capacité  $k_1$  et les coûts hypothétiques calculés avec une fonction linéaire de coûts passant par le point  $c_h(k_2)$  est appelée *la réduction des coûts* (ou *l'augmentation de coûts*) du type *h*:

$$\text{réduction des coûts} = (c_h(k_1) - c_h(k_2)) \frac{k_1}{k_2}$$

la différence est négative (coût marginal décroissant); (12.5)

$$\text{accroissement des coûts} = (c_h(k_1) - c_h(k_2)) \frac{k_1}{k_2}$$

la différence est positive (coût marginal croissant).

1) Les accroissements de bénéfices et les réductions de coûts sont bien plus *certaines* que l'augmentation des coûts.

Les accroissements de bénéfices signifient avant tout 3 pour cent de plus d'output, ce qui peut être nettement introduit dans les objectifs numériques du plan. Il est aussi certain qu'une production plus élevée de 3 pour cent ne fera croître ni les coûts administratifs centraux, ni ceux des institutions à but non lucratif ou des entreprises. Pour cette raison, les «coûts fixes» par unité de produit seront également inférieurs de ce pourcentage. Tout cela est «tangibles» et *peut être planifié*. Qu'est-ce qu'il y a de l'autre côté, du côté des coûts marginaux croissants? Davantage de substitution forcée, plus de recherche, plus d'attente, et ainsi de suite. Mais qui pourra affirmer que cela dépend de cette croissance particulière de 3 pour cent dans la production? Et qui pourra prévoir combien de pertes en découleront? Entre toutes les composantes des bénéfices et coûts sociaux marginaux et le degré de l'utilisa-

12. Le «rythme» de la réponse est semblable au raisonnement sous-jacent à la réponse donnée dans la section 10.5 à la question suivante: pourquoi le décideur ressent-il une tentation le conduisant à l'ajournement? La similitude tient au fait que la question alors posée constitue une partie de la question posée maintenant dans une optique *plus générale*.

tion de la capacité sociale, les relations sont stochastiques. Certes, mais pour les bénéfices et les coûts marginaux décroissants la relation est étroite, alors que pour les coûts marginaux croissants elle est plutôt faible. Ceci est une première explication du fait que les «lignes minces» sont perçues plus faiblement.

2) La plupart des accroissements de bénéfices et des réductions de coûts sont *internes*; leur répercussion monétaire apparaît dans les comptes du budget gouvernemental, des organisations non marchandes, de l'entreprise, et du ménage individuel. Inversement, la plupart des accroissements de coûts sont *externes*. (Ce problème nous renvoie aux problèmes de mesure discutés à la section 12.9). Afin d'illustrer ce problème de «l'interne contre l'externe», nous allons passer pour un moment à l'exemple du ménage bien que ceci doive être discuté plus en détail dans la IIème Partie. Si, en résultat d'une variante plus tendue du plan, le volume des produits de consommation et des services pour les familles augmente de 3 pour cent, cela se traduit sous une forme interne dans les comptes de la famille; dans les statistiques des ménages et de la consommation. Par conséquent, il est facile de l'inscrire parmi les objectifs du plan. Si parallèlement une queue plus longue est nécessaire, si plus de recherches doivent être faites pour trouver des marchandises, si le vendeur est même plus impoli et plus péremptoire avec l'acheteur; si le producteur et le vendeur sont encore moins intéressés à des améliorations de qualité; si l'acheteur doit accepter la substitution forcée plus fréquemment, ce sont là des conséquences externes<sup>13</sup>. Elles ne sont pas inscrites dans les comptes du ménage. Elles ne figurent pas dans les statistiques des ménages ou de la consommation; par conséquent elles ne peuvent non plus apparaître séparément parmi les objectifs du plan.

Nous avons cité l'exemple du ménage; un certain nombre de phénomènes semblables peuvent aussi être mentionnés dans la sphère de la production, du commerce ou d'autres activités sociales. Les effets de caractère externe sont tous plus difficiles à percevoir pour le planificateur.

3) Les accroissements de bénéfices et les réductions de coûts peuvent être traités *centralement*. Le plan lui-même pourra décider quant à la distribution des gains nets entre l'investissement et la consommation; la part des divers secteurs dans les gains d'investissements; et la division de la consommation entre les différents groupes de la population. D'autre part, les accroissements de coûts sont *décentralisés* et *atomisés*. Dans une certaine mesure, ils touchent chaque membre de la société, ceci dans tous ses rôles, en tant que producteur, acheteur, consommateur, usager. Mais toutes ces pertes sont petites, quand on les considère individuellement et à un moment donné; à cause de leur caractère dispersé, elles sont «distribuées» «finement».

C'est une autre explication importante de la perception «dualiste» — «ligne épaisse — ligne mince» — dans laquelle l'espoir d'accroissements de bénéfices sociaux et de réductions de coûts sociaux a plus d'influence sur les réflexes conditionnés des décideurs que le danger éventuel des accroissements des coûts.

13. En retenant l'expression pertinente du livre de Robinson et Eatwell (1973); il y a une augmentation du pouvoir d'achat du consommateur, mais en même temps son pouvoir de «shopping» diminue.

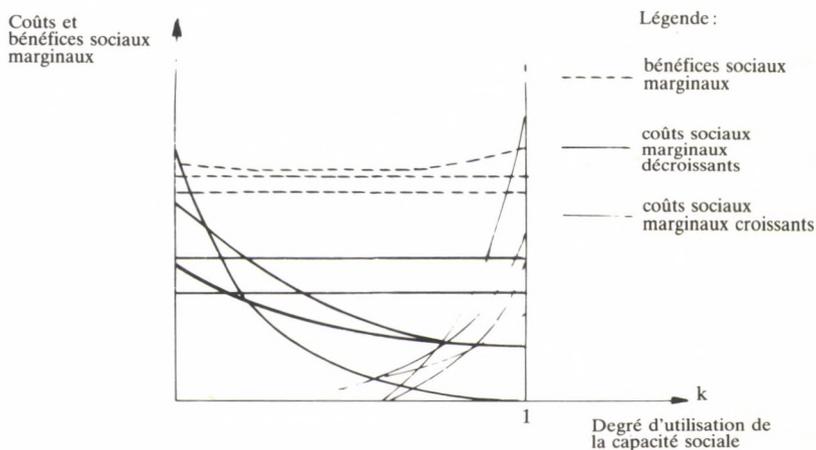


Figure 12.5. «Dualité» de la perception

4) Finalement, *une préférence de temps* particulière joue également un certain rôle. Les accroissements de bénéfices et les réductions de coûts sont immédiatement apparents, alors que les accroissements de coûts n'apparaissent qu'avec *un certain retard et sur une longue période*. L'utilisation tendue des ressources, le « coup de feu » dans le travail, peuvent, par exemple, faire négliger le perfectionnement du produit, l'amélioration de la qualité, la maintenance des machines et des bâtiments. Tout cela comporte certes sa propre punition, mais plus tard, lentement, et progressivement. L'humeur publique de la société ne réagit pas immédiatement à tous les phénomènes irritants; fort souvent ceux-ci ne sapent la satisfaction des gens que petit à petit<sup>14</sup>.

Nous parlons d'une sorte spéciale de préférence de temps: cela n'est pas la préférence «hédonistique» qui est utilisée dans la théorie classique de la consommation. Cela n'est pour les «jouissances» d'aujourd'hui que nous renonçons à l'accumulation d'aujourd'hui, laquelle pourrait cependant assurer plus de consommation, plus de «jouissances» demain. «Le réflexe conditionné» dont nous parlons préfère *l'output d'aujourd'hui* et, avec celui-ci, la consommation d'aujourd'hui *plus* l'investissement d'aujourd'hui, tout en acceptant, en contre-partie, des désavantages au détriment de la production, de la consommation et des investissements, également à présent et dans un avenir plus éloigné. Le «réflexe» pourra être renforcé par des facteurs

14. A la section 12.1, nous avons introduit comme hypothèse 1 le «procédé» de modélisation selon lequel les fonctions de bénéfices et de coûts représentent un «moment moyen» intertemporel. Donc, dans l'analyse statique comparative le degré d'utilisation comme cause et les coûts comme effet apparaissent simultanément, sans aucune dimension de temps. Or la réalité ne consiste pas en «moments moyens» intertemporels. Un certain nombre de causes d'aujourd'hui peuvent avoir leurs conséquences seulement demain, ou peut-être encore plus tard.

politiques et idéologiques, et par la foi dans les effets uniquement favorables au taux de croissance économique le plus rapide possible. *L'impatience dans l'intérêt de l'expansion la plus rapide possible aujourd'hui*, même au prix de l'expansion dans un avenir plus éloigné — voilà le trait caractéristique de la préférence de temps en question.

Connaissant tous ces facteurs, notre prévision du choix entre les deux variantes du plan est claire. S'il travaille avec compétence professionnelle et consciencieusement, le planificateur va soigneusement considérer si la variante plus tendue était faisable. Appliquant la terminologie du présent chapitre, il demandera si  $k_1 \leq 1$ . Dans l'affirmative, il choisira *cette variante*.

Nous avons énuméré quatre facteurs qui influencent fortement l'attitude du planificateur, la dualité indiquée dans la perception des bénéfices et des coûts, et les réflexes conditionnés correspondants concernant les décisions. L'expression «réflexe conditionné» sert à exprimer l'idée que l'action est entreprise non pas sous l'influence de la politique économique courante, mais de *circonstances sociales permanentes conditionnant ces réflexes*. Nous ne suggérons pas un point de vue fataliste. Le planificateur ou le responsable de la politique économique pourra être influencé par la reconnaissance consciente du fait que  $k$  approche de 1, donc que certains coûts sociaux marginaux augmentent. Lorsqu'il l'aura reconnu — notamment à l'aide de l'économie théorique et de statistiques sociales globales — il pourra devenir plus prudent et plus modéré dans ses décisions. Et si c'est le cas, il devra «nager contre le courant». Il devra escompter que de nombreux autres planificateurs participant à la formation des décisions continueront à voir et à agir conformément aux quatre facteurs énumérés dans ce qui précède.

## 12.12 Comparaison inter-systèmes

Nous avons déjà souligné que les vues du planificateur, ses «réflexes conditionnés» et ses régularités de comportement ne sont pas déterminés par son tempérament subjectif, mais pas les circonstances objectives et les conditions sociales qui le touchent, et par son rôle joué au sein du système. Bien entendu, ce ne sont pas seulement les «réflexes conditionnés» des planificateurs qui entraînent l'économie vers la pleine utilisation de la capacité sociale. Tous les mécanismes de régulation, les relations causales, les interactions et les «cercles vicieux» examinés en détail aux chapitres 2 à 11 exercent leurs effets dans la même direction. De tels effets sont engendrés par la «volonté quantitativiste» et la «tendance à amasser» correspondante, la volonté d'expansion, la soif insatiable d'investissement l'accompagnant et, en tant que conséquence générale, la demande presque insatiable des entreprises pour les inputs, c'est-à-dire une succion chronique. Des tendances extrêmement fortes entraînent le système vers l'état  $k = 1$ ; bien qu'il y ait des contre-tendances, celles-ci ne sont pas très fortes.

Nous allons utiliser les expressions suivantes: dans un système donné l'utilisation de la capacité sociale est *tendue* lorsqu'elle n'est pas éloignée de l'utilisation complète, c'est-à-dire lorsqu'elle se trouve dans la phase où apparaissent déjà des coûts sociaux marginaux croissants à pic. Utilisant cette terminologie, nous pouvons faire la proposition suivante.

*Dans un système socialiste, avec les formes traditionnelles de la gestion économique, l'utilisation de la capacité sociale est tendue.*

En faisant cette proposition nous nous limitons à reformuler, dans les termes «macro» du présent chapitre, la proposition *microéconomique* du chapitre 2, à savoir que l'économie socialiste traditionnelle est contrainte par les ressources.

Le phénomène décrit au présent chapitre des coûts sociaux marginaux verticalement croissants pour une utilisation tendue de la capacité sociale, et les phénomènes présentés aux chapitres 2 à 11, de haute intensité de pénurie, de rencontres fréquentes et violentes avec les contraintes de ressources et d'offre, sont tous des aspects du *même* groupe de phénomènes. Chacun est étroitement lié à l'absence virtuelle d'excédent mobilisable dans le système, puisqu'il est continuellement «siphonné» par certains processus sociaux. Le système arrive toujours — dans ses événements élémentaires au niveau infra-économique — à la limite ou près de la limite de ses propres capacités physiques.

On doit être attentif au fait que notre proposition ne peut être correctement interprétée que si nous tenons compte des idées présentées plus tôt dans ce livre, ainsi que des hypothèses (1) à (7) du présent modèle. Cela veut dire que ce que nous appelons «utilisation de la capacité sociale» n'est pas identique à la moyenne pondérée des degrés instantanés d'utilisation des ressources individuelles. Par conséquent, la proposition que nous venons d'avancer n'implique pas que l'économie socialiste utilise 100 pour cent de chaque ressource, ou même presque 100 pour cent. Il y a un montant significatif d'excédent, mais il n'est pas mobilisable. Les heurts aux contraintes de ressources physiques apparaissent à chaque instant sous la forme de milliers de goulots d'étranglement au niveau infra-microéconomique. Ils sont nécessairement accompagnés par un excédent de ressources complémentaires non utilisables pour n'importe quoi d'autre en ce moment précis. En moyenne, sur la période beaucoup de types de ressources sont inutilisées en une grande mesure, et, *en même temps*, la valeur de  $k$  approche de 1; ce sont deux phénomènes logiquement et empiriquement compatibles l'un avec l'autre.

Ceci deviendra encore plus clair si nous procédons à une comparaison avec l'économie capitaliste dans son état classique. Là le  $k$  est bien plus petit que 1, puisque pour chaque activité de production il y a un excédent mobilisable de tous les inputs complémentaires. Les croissances de l'input ne sont pas restreintes par les contraintes de ressources. Les lois du mouvement interne du système ne permettent pas que l'expansion aille aussi loin que les contraintes physiques. Il en est ainsi parce que le système se heurte bien plus tôt aux contraintes de la demande effective. Par conséquent, nous pouvons énoncer la proposition suivante :

*Dans le système capitaliste classique l'utilisation de la capacité sociale n'est pas tendue.*

Cette proposition, tout comme tout à l'heure en rapport avec l'économie socialiste, ne fait que reformuler la proposition correspondante du chapitre 2. Nous avons maintenant décrit en *macro*-termes du présent chapitre la situation décrite plus haut en *micro*-termes de la manière suivante : le système capitaliste classique est contraint par la demande.

Cela n'est pas comme un diagramme précis, mais plutôt comme une esquisse du problème que nous présentons la figure 12.6. Nous y montrons le degré normal de l'utilisation caractéristique des économies capitaliste classique et socialiste traditionnelle. Les boucles à la droite et à la gauche de ces

points représentent les fluctuations cycliques et irrégulières autour du degré normal. De tous les bénéfices et coûts sociaux seuls les *coûts marginaux croissants* sont indiqués sur la figure ; le vecteur de ceux-ci est représenté par une seule composante. Le système capitaliste atteint la région où certains des coûts sociaux marginaux commencent à augmenter au sommet de son essor<sup>15</sup>.

Inversement, le degré moyen de l'utilisation de la capacité sociale pour l'économie socialiste traditionnelle est déjà proche de la pleine capacité, et aux sommets des cycles d'investissement elle se heurte à des contraintes de capacité. Ceci a toujours lieu, même aux points les plus bas des cycles ou des fluctuations irrégulières, à l'intérieur de la zone des coûts marginaux croissants.

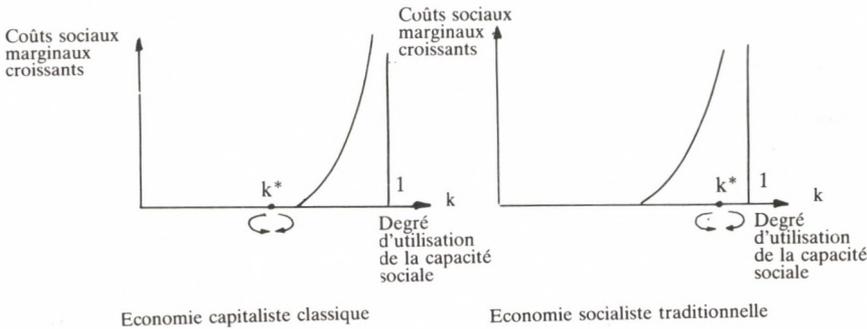


Figure 12.6. Le degré normal d'utilisation de la capacité sociale dans les économies capitaliste et socialiste

Lorsque nous affirmons que dans une économie socialiste traditionnelle l'utilisation de la capacité sociale est plus élevée que dans le capitalisme classique, nous n'avons encore rien dit sur «l'efficacité» des deux systèmes. Nous ne tentons même pas une évaluation sommaire, puisque nous venons juste d'expliquer que ni les bénéfices sociaux ni les coûts sociaux ne peuvent être agrégés. Ce que nous pouvons faire en revanche (et c'est ce que le présent livre s'efforce de faire) est ceci : les différentes conséquences d'une utilisation plus élevée ou plus basse de la capacité sociale en termes de bénéfices et avantages sociaux, ainsi que de coûts sociaux, charges et désavantages.

Finalement, encore une remarque. Dans la discussion qui précède, le capitalisme classique a été mis en contraste avec les formes traditionnelles de l'économie socialiste. Nous laissons ouverte la question de savoir comment

15. La figure 12.6 présente le capitalisme classique *avant* l'application extensive de la politique économique keynesienne. La politique économique keynesienne décale à long terme le degré normal d'utilisation du système le long de l'axe horizontal  $k$ , vers la droite.

L'accélération de l'inflation n'est pas indépendante de ce changement. Voyons la figure 12.2 : en conséquence d'un accroissement soutenu dans l'utilisation de capacités les coûts sociaux marginaux augmentent de plus en plus verticalement pour les inputs de production comptabilisés en termes monétaires au sein de l'entreprise. Ceci contribue aux forces inflationnistes poussant les coûts en avant (cost-push).

*les réformes de la gestion économique et les changements dans la politique de croissance concernent les phénomènes examinés au chapitre présent.*

Nous avons déjà mentionné à la section 9.8 qu'au cours des 10 à 15 dernières années la politique économique centrale hongroise a en général anticipé des taux de croissance plus modérés que ceux qui avaient été prévus plus tôt dans la période des plans surtendus. Il est de plus en plus reconnu par les planificateurs que l'expansion forcée a beaucoup de désavantages. Les «lignes minces» sur la figure 12.5 sont devenues plus «épaisses» à leurs yeux. Les expériences doivent être analysées plus profondément pour que nous puissions voir dans quelle mesure les changements sont substantiels et permanents; et si un déplacement dans l'utilisation normale de la capacité sociale a effectivement eu lieu.

### 12.13 Retour aux hypothèses

Revenons maintenant aux hypothèses introduites au début de ce chapitre. Nous pensons que toutes les propositions générales faites au cours de ce chapitre peuvent aussi être maintenues lorsque nous relâchons les hypothèses simplificatrices. Nous laissons au lecteur la tâche de le vérifier en détail; nous n'allons faire que quelques remarques à cet égard.

Nous n'avons rien à ajouter aux hypothèses (1), (2) et (3). Il serait évidemment souhaitable de construire un modèle dynamique au lieu de s'appuyer sur une analyse statique comparative, de considérer le système — avec ses ressources physiques, sa structure politique et institutionnelle, et ses régularités de comportement — comme donné et d'examiner la transformation des systèmes. Les difficultés de la tâche dépasseraient nos forces.

Dans l'hypothèse (4) nous avons laissé de côté le commerce extérieur et l'utilisation des ressources importées. Si une hypothèse simplificatrice est enlevée, les contraintes physiques exercées sur le système à l'intérieur du pays n'établissent pas une limite supérieure absolue à l'expansion. Le système pourra s'étendre au-delà des capacités nationales. Dans ce cas la limite supérieure dépend de la propension des pays donateurs et créditeurs potentiels à offrir une aide et/ou des crédits, ainsi que de la mesure dans laquelle le pays bénéficiaire pourra accepter toutes les conséquences économiques et politiques des aides et/ou crédits. Ceci a déjà été mentionné aux sections 9.10 et 10.6 et sera encore traité au chapitre 21, mais nous y attirons l'attention dès à présent.

Conformément à l'hypothèse (5) la composition d'output de la production est fixe. Evidemment, il s'agit là d'une abstraction forte, même pour une analyse effectuée en termes de statique comparative. Les courbes d'Engel pour la consommation impliquent d'habitude que la composition de la consommation change avec son volume total. En ce qui concerne la production, tout ce qui a été dit au sujet de la non-linéarité des courbes de coûts implique également que la composition d'output et les proportions d'inputs changent en fonction de  $k$ .

Bien que tout ceci ait pu être démontré théoriquement avec un modèle plus compliqué, cela ajouterait inutilement des difficultés à l'explication de notre propos. C'est exclusivement à des fins de présentation que nous avons voulu — au lieu de procéder à des mesures vectorielles comme d'habitude dans ce livre — mesurer le volume de l'output social par une seule variable scalaire. Afin de le faire, et *sans* agrégation effectuée à l'aide de prix, nous

avons introduit l'hypothèse d'une composition d'output fixe comme un « procédé » d'analyse. La cohérence de notre raisonnement a exigé que nous n'agréions pas ici à l'aide de prix. D'une part, parce que le présent chapitre est le lieu où nous arrivons aux conclusions finales de la partie I, qui examine l'ajustement non exercé par les prix. Et d'autre part, parce que l'un des éléments principaux de ce chapitre est précisément qu'une solution satisfaisante du problème d'agrégation utilisant les prix, et couvrant tous les bénéfices et coûts sociaux, est impossible. Nous ne voulons pas donner l'impression que les difficultés d'agrégation pourraient être *surmontées* par ce « procédé ». La sommation de tous les bénéfices et coûts dans une scalaire est *impossible* — cela est impossible avec les prix, tout comme cela est impossible sans prix.

Par ailleurs, on pourra estimer que la prise en compte du changement dans la combinaison d'output n'affaiblit pas, mais renforce plutôt nos conclusions principales. Il est évident, des chapitres précédents du livre, que plus fréquents et plus préoccupants sont les heurts aux contraintes de ressources, (c'est-à-dire plus près le système se trouve de la pleine utilisation de la capacité sociale), plus fréquente sera la substitution forcée et la modification improvisée des combinaisons d'outputs, avec toutes les conséquences coûteuses. Ces phénomènes ont déjà été inclus parmi d'autres composantes des coûts sociaux marginaux croissants, aux chapitres précédents du livre (en contradiction tacite avec l'hypothèse(5)).

Conformément à l'hypothèse (6) les ratios d'investissement sont constantes pour chaque valeur de  $k$ . L'expérience historique semble cependant suggérer que l'utilisation tendue de la capacité sociale est d'habitude couplée avec des taux d'investissement relativement élevés.

De plus, les fluctuations cycliques sont accompagnées de fluctuations non seulement du volume de l'investissement, mais aussi du taux d'investissement.

Même si ces interrelations étaient incorporées dans notre modèle, cela ne changerait pas nos propositions générales sur les relations entre bénéfices et coûts sociaux, et l'utilisation de la capacité.

Finalement, nous ajouterons ce qui suit à l'hypothèse (7), selon laquelle nous avançons, dans le cadre d'une analyse statique comparative, le long d'une même courbe d'iso-friction jusqu'au bout: cette hypothèse ne devra sous aucun prétexte être levée. Il est particulièrement important d'avoir ceci à l'esprit lorsque nous procédons à une comparaison des systèmes.

Le directeur d'une usine de montres hongroise peut affirmer de plein droit qu'il a atteint la limite de capacité si, dans la situation donnée d'offre de matières hongroises et avec une « friction normale » hongroise, il est incapable de produire plus avec les machines et le personnel de la fabrique. Il serait logiquement insoutenable de dire que dans un tel cas, le directeur d'une usine de montres suisse serait sûrement capable de produire plus avec la même usine. Cela est probablement vrai, mais seulement avec la pratique et l'organisation de la gestion suisses, avec l'offre des matières suisses, et avec « la friction normale » suisse. Dans la terminologie de ce livre, l'usine de montres suisse se trouve sur une autre courbe d'iso-friction, probablement plus proche de l'origine; pour cette raison « la contrainte de ressources physiques » se trouve dans une position différente.

Ce raisonnement peut aider à des comparaisons scientifiques entre différents systèmes. Parfois les données offrent, de prime abord, un tableau

paradoxal. Dans le pays A le coefficient de capital est plus élevé, la proportion des stocks par rapport à la production courante est plus élevée, il y a plus d'heures perdues au cours du travail que dans le pays B. Comment est-ce compatible avec notre affirmation que c'est le pays A qui a un système contraint par les ressources, et pas le pays B? C'est compatible de produire plus, compte tenu de sa propre friction normale spécifique au système. Ici l'utilisation de la capacité sociale est tendue, et  $k$  est près de 1. Au même moment, le pays B serait physiquement capable de produire davantage, avec sa propre friction normale spécifique au système. Ici l'utilisation de la capacité sociale n'est pas tendue;  $k$  est bien en-dessous de 1, mais il est maintenu bas par le faible niveau de la demande effective.

DEUXIEME PARTIE

# **Ajustement en présence de prix**

## INTRODUCTION

La première partie du livre a laissé de côté le rôle du profit, des prix, des salaires et de la monnaie ; la deuxième partie se propose de les introduire dans l'analyse. L'importance même de leur influence pose question. Pour cette raison la deuxième partie n'a pas été intitulée « Ajustement à travers les prix », mais seulement : « ... *en présence* de prix. ».

Les chapitres 13 à 15 traitent des *entreprises* ; en certains endroits de brèves références sont faites également aux organisations publiques non marchandes. Le sujet des chapitres 17 à 19 est le secteur des *ménages*. Le chapitre 16 se trouve entre ces deux blocs, examinant les salaires payés par les entreprises et les organisations non marchandes au secteur des ménages.

Les trois derniers chapitres du livre couvrent tous les secteurs. Au chapitre 20 nous discutons de la monnaie. Le chapitre 21 traite les interdépendances macroéconomiques et, pour terminer le chapitre 22 analyse quelques problèmes de l'arrière-plan institutionnel.

## L'ENTREPRISE: CONTRAINTE BUDGETAIRE ET PROFIT

### 13.1 Introduction

A la première partie de cet ouvrage nous nous sommes référés à plusieurs reprises au rôle de la contrainte budgétaire pour la détermination du comportement de l'entreprise. La deuxième partie commencera par l'examen détaillé de la contrainte budgétaire de l'entreprise et du profit, parce que la conclusion en servira également de base pour ce que nous avons à dire des prix, des salaires et des finances.

Aux sections 13.2 à 13.6 nous n'allons pas poser de définitions et thèses concernant tel ou tel système historiquement matérialisé. La question de la propriété de l'entreprise est laissée ouverte. Les outils analytiques ainsi développés seront utilisés aux sections 13.7-13.9 pour la description des différentes formes d'économies socialistes et capitalistes.

Enfin, la dernière section du chapitre traite des questions générales de la théorie et de l'histoire de la pensée économique.

### 13.2 Le bilan financier et la contrainte budgétaire de l'entreprise : relations comptables

La formule (2.3) a déjà esquissé le sens de la contrainte budgétaire. Nous allons maintenant la discuter plus complètement et plus en détail, bien que nous n'entendions pas entrer dans une description minutieuse du système monétaire et financier.

Pour le moment, nous supposons que l'entreprise a un *seul* bilan financier et, avec celui-ci, une seule contrainte budgétaire. La monnaie n'est pas « affectée » entre une « caisse » pour le paiement des salaires, une autre pour les dépenses d'investissement, et ainsi de suite. Une fois en possession de l'entreprise, la monnaie peut être dépensée à n'importe quelle fin.

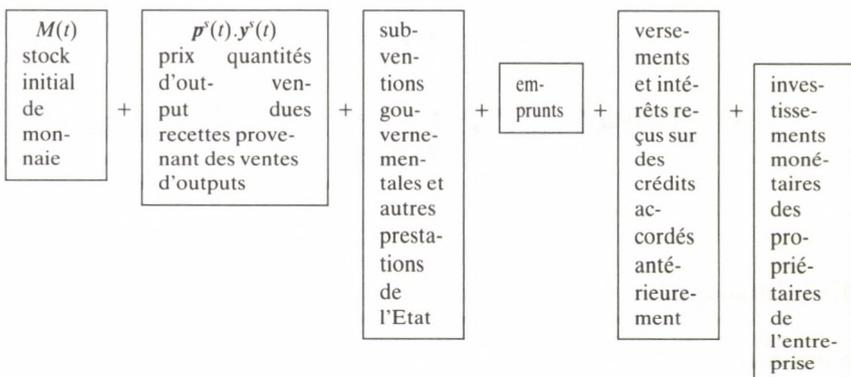
Il s'ensuit que nous ne distinguons pas entre les dépenses de l'entreprise pour investissements et pour la production courante. L'investissement et la production courante exigent tous deux continuellement des inputs à acheter avec de la monnaie.

Le bilan financier de l'entreprise pour une période définie (par exemple, pour un jour) est représenté comme suit (13.1)<sup>1</sup>.

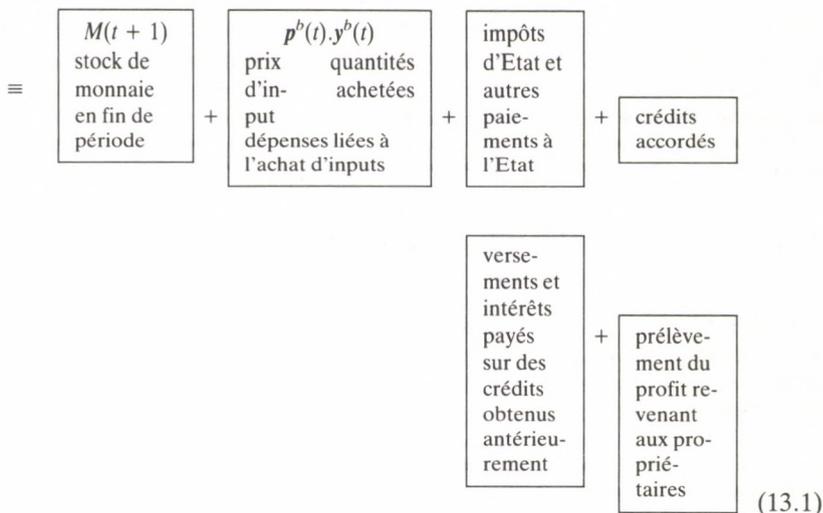
---

1. La plupart des postes du bilan sont indiqués seulement sous une forme littéraire. Les symboles ne sont utilisés que pour les variables auxquelles nous nous référons plus loin.

## Entrées



## Sorties



La formule (13.1) est explicite et seuls deux de ses postes exigent une explication. L'un est  $M$ , le *stock de monnaie*. Ceci correspond en gros à la catégorie  $M_1$  dans la théorie monétaire; c'est le stock de monnaie dont l'entreprise dispose directement et immédiatement, qu'elle le conserve en espèces ou en dépôt bancaire disponible pour retrait à tout moment. Le stock des actifs moins liquides n'apparaît pas au bilan, c'est seulement la *variation* de stock (c'est-à-dire un flux) qui figure au titre des opérations de crédit correspondantes.

Puisque la question de la personne du propriétaire demeure ouverte pour le moment, c'est aussi le cas pour la question de savoir qui pourra investir de la monnaie dans l'entreprise et comment l'investissement dépend de la possibilité de retirer des profits. Dans le cas où le propriétaire est l'Etat, deux postes du côté des «entrées» («subventions gouvernementales» et «investissements monétaires des propriétaires») coïncident virtuellement.

Le bilan financier (13.1) est une *identité comptable ex post* qui, par définition, est toujours vérifiée. Cela ne veut pas dire que l'entreprise est toujours solvable. Mais si elle ne paye pas pour les marchandises livrées, en dépit du contrat signé avec le vendeur, elle contracte en fait un emprunt. Par conséquent, l'identité de bilan est vérifiée puisque le poste «emprunts» ne contient pas seulement le crédit accordé volontairement par le bailleur, mais aussi le crédit forcé lié à la violation du contrat de paiement.

Puisque chaque variable du bilan financier (13.1) est non négative, l'inégalité suivante sera vérifiée :

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{sorties totales} \\ \text{dans la } n^{\text{ième}} \\ \text{période} \end{array}} \leq \boxed{\begin{array}{l} M(t) \\ \text{stock initial de} \\ \text{monnaie} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{l} \text{Entrées totales} \\ \text{pendant} \\ \text{la } n^{\text{ième}} \\ \text{période} \end{array}} \quad (13.2)$$

Afin d'éviter des répétitions, nous ne discuterons pas en détail les entrées et sorties figurant dans l'inégalité; elles peuvent être lues de la formule (13.1). L'inégalité (13.2) est la *contrainte budgétaire* agrégée de l'entreprise. L'adjectif «agrégé» indique que les recettes *totales* de l'entreprise mettent une contrainte sur les paiements *totaux*<sup>2</sup>. Puisqu'elle a été déduite d'une *identité*, la contrainte budgétaire dans cette forme générale restera évidemment toujours vérifiée.

### 13.3 Contraintes budgétaires dures: le cas pur

Dans quelles circonstances l'inégalité (13.2) exprime-t-elle non seulement des relations *comptables* valables dans tous les cas, mais une *contrainte limitant effectivement le comportement et la liberté d'action de l'entreprise*? Il faut alors que les variables de l'inégalité ne puissent pas avoir des valeurs non négatives arbitraires; leur domaine doit être restreint non seulement par des contraintes de faisabilité dans la sphère réelle, mais aussi par les règles internes de la sphère de régulation, ses arrangements institutionnels, et les comportements réguliers des micro-organisations. Nous analyserons plus loin ces arrangements institutionnels.

Tout d'abord, examinons le cas *pur* de la contrainte budgétaire *dure*. Nous indiquerons cinq conditions dont la réalisation garantit la dureté de la

2. Chaque fois que nous utilisons l'expression «contrainte budgétaire» sans qualification, elle signifie toujours la contrainte *agrégée*. Lorsque nous souhaitons parler d'une contrainte dans une sphère plus étroite (par exemple la contrainte budgétaire pour des dépenses d'investissements ou la contrainte des coûts de salaires), nous précisons toujours ce que nous entendons par là.

contrainte. C'est là une construction théorique; l'une ou l'autre des cinq conditions n'est jamais parfaitement satisfaite dans la réalité. Nous l'expliquerons aux sections suivantes.

Ces cinq conditions prises ensemble suffisent à garantir la dureté *parfaite* de la contrainte. Nous n'avançons pas que seul cet ensemble de conditions la garantit. Mais ces cinq conditions forment un bon point de départ pour les étapes ultérieures de notre raisonnement. Pour faciliter les comparaisons ajoutons la lettre H (hard = dur) aux nombres de la série des conditions.

*Condition 1-H. Prix exogènes.* Le vecteur des prix d'achat pour les inputs,  $p^a$ , et celui des prix de vente pour outputs,  $p^v$ , sont donnés pour l'entreprise. L'entreprise accepte les prix, elle ne les détermine pas. De ce point de vue peu importe qui détermine le prix: un processus de marché atomisé qui ne pourra être influencé par un seul acheteur ou un seul vendeur; un vendeur plus puissant que notre entreprise pour la fixation des prix d'achat, ou un acheteur plus puissant pour la fixation des prix de vente; ou bien une autorité d'Etat. Il peut s'agir de n'importe qui; le point principal est que notre entreprise n'est pas capable d'influencer le prix.

*Conditions 2-H. Le système fiscal est «dur».* Ceci ne veut pas dire que les impôts sont élevés, mais que les principes suivants sont strictement observés:

a) La formulation des règles de l'impôt (lois, règlements) ne peut pas être influencée par notre entreprise; ces règles lui sont données d'une manière exogène.

b) Le système des impôts lie les impôts à divers critères objectivement observables et mesurables.

c) L'entreprise ne peut pas obtenir des exemptions exceptionnelles individuelles quelconques.

d) L'impôt est perçu inconditionnellement aux termes prévus.

*Condition 3-H. Il n'y a pas d'allocations gratuites de l'Etat.* L'Etat ne donne à aucun titre des subventions pour couvrir les dépenses courantes et n'offre pas de contributions gratuites aux investissements.

*Condition 4-H. Il n'y a pas de crédit.* Tous les inputs achetés,  $p^a.y^a$ , doivent être payés exclusivement comptant. Un crédit interentreprises ne pourra être obtenu ni par un accord avec le vendeur, ni par violation du contrat, par défaut de paiement en forçant ainsi le vendeur à jouer le rôle de créancier. Aucun crédit ne pourra être obtenu d'une autre source quelconque.

*Condition 5-H. Il n'y a pas d'investissement financier extérieur.* Nous n'évoquons pas ici la fondation de la firme, c'est-à-dire la question de savoir comment l'investissement financier initial a été réalisé dans l'entreprise. Nous considérons seulement les entreprises existantes. La condition 5 indique que les propriétaires peuvent obtenir un profit de l'entreprise. Mais s'ils en obtiennent, ils ne peuvent pas réinvestir dans l'entreprise.

Les conditions 4-H et 5-H ne peuvent être entièrement satisfaites que dans le cas abstrait d'une économie strictement stationnaire.

Les conditions 1-H à 5-H imposent des contraintes de comportement *ex ante* quant aux variables figurant au bilan financier (13.1) de l'entreprise. Dans les cas où ces contraintes sont strictement observées, (13.2) faisant la somme de leur effet limitera effectivement la liberté de choix de l'entreprise; cela revient à dire que la contrainte budgétaire deviendra une contrainte dure de comportement *ex ante*.

Voyons maintenant les implications de ces cinq conditions.

Comment se manifeste la dureté de la contrainte budgétaire ? Ajoutons à nouveau la lettre H aux nombres de la série.

*Conséquence 1'-H. Survie.* La survie de l'entreprise dépend exclusivement des recettes de vente et des coûts des inputs. Si, pour une courte durée, ces derniers sont supérieurs aux premières, elle pourra avoir recours au stock de monnaie  $M$  pour couvrir les pertes, et pourra renoncer à prélever son profit. Mais, si elle a complètement renoncé au prélèvement du profit et épuisé son stock de monnaie, s'il y a encore des pertes, elle sera contrainte de réduire ses dépenses. Moins d'inputs mènent à moins d'outputs, les recettes diminuent, et finalement l'entreprise devient insolvable et fait faillite. *La contrainte budgétaire dure est une forme de coercition économique : les recettes provenant des ventes et les coûts des inputs sont une question de vie et de mort pour l'entreprise.*

*Conséquence 2'-H. Croissance.* Le progrès technique et la croissance de l'entreprise, qui exigent des investissements, dépendent des mêmes facteurs. *Les ressources financières pour l'achat d'inputs additionnels nécessaires à l'expansion de l'entreprise sont créées exclusivement par une accumulation interne au sein de l'entreprise.*

*Conséquence 3'-H. Ajustement aux prix.* Puisque les prix sont donnés d'une manière exogène, l'entreprise doit s'ajuster aux prix. L'ajustement doit être effectué fondamentalement par des actions *réelles*, tout d'abord en augmentant ou diminuant le niveau de la production, ou en modifiant la combinaison d'input-output. Ces changements sont internes pour l'usine de production, et ainsi ne sont pas directement liés aux prix. Mais indirectement ils sont étroitement rattachés à ceux-ci, par des achats de l'input  $y^a$  qui permet les modifications dans la production, et par les ventes de l'output  $y^v$  qui sont rendues possibles par des modifications dans la production.

L'entreprise pourra être aidée dans son ajustement par deux variables financières *internes* : elle pourra utiliser son stock de monnaie  $M$  et réduire ou suspendre le prélèvement du profit. Cependant le stock de monnaie pourra être épuisé, et les prélèvements de profit ne pourront qu'être réduits à zéro. L'entreprise ne pourra pas manœuvrer en utilisant des ressources financières *externes*. C'est pourquoi, en fin de compte, aucun autre moyen ne lui restera que d'opérer des ajustements par des actions *réelles*.

Dans de telles circonstances le prix n'est pas simplement un « signal » que l'entreprise observe si elle a envie, tout en agissant sur des variables réelles, et qu'elle n'a pas à observer si elle n'en a pas envie. Elle *doit* l'observer parce qu'autrement elle sera incapable de développement ou expansion, et pourra même faire faillite.

A ce point nous pouvons entièrement ignorer les propriétés des prix. Prix « optimum » ou « non optimum », prix « en équilibre », peu importe du point de vue de la dureté de la contrainte budgétaire. Il importe seulement que les prix ne dépendent pas de l'entreprise et que dans le cas d'une contrainte dure l'entreprise doive s'y ajuster.

*Conséquence 4'-H. Incertitude.* L'entreprise ne partage pas ses risques. Elle supporte les conséquences des circonstances des externes ainsi que celles de ses propres actions.

Puisque les prix sont exogènes, ils peuvent signifier un désastre ou de la chance pour l'entreprise. Dans les deux cas il s'agira de malchance ou chance propres à l'entreprise. Si c'est la malchance, personne n'aidera l'entreprise à s'en sortir ; dans le cas inverse, personne n'en prélèvera les résultats.

*Conséquences 5'-H. La demande de l'entreprise.* Les conséquences énumérées ci-dessus impliquent, dans leur ensemble, que *la demande de l'entreprise pour des inputs est finie*. Elle dépend étroitement du prix d'achat des inputs  $p^a$  et du revenu courant et attendu  $p^y \cdot y^y$  de l'entreprise.

### 13.4 Contraintes budgétaires quasi dures

Dans tout système économique historiquement constitué il y a des phénomènes qui peuvent déplacer la contrainte budgétaire du cas pur de dureté parfaite décrit ci-dessus. Nous les discuterons plus en détail dans une section ultérieure ; nous en mentionnerons quelques-uns dès à présent.

1) Par suite de la concentration de la production, d'immenses entreprises sont créées. Un élément de leur pouvoir est qu'elles ne se contentent pas du rôle de *price-taker*, mais participent activement à la formation des prix.

2) Au fur et à mesure que l'activité sociale et économique de l'Etat s'étend, son rôle dans la redistribution des recettes financières des entreprises augmente également.

3) Depuis que des entreprises existent, il y a toujours eu un système de crédit. Les entreprises peuvent se régler mutuellement pas seulement au comptant ; des relations de créateur-débiteur peuvent également se développer entre elles. Une entreprise peut recevoir des crédits du système bancaire.

4) Les détenteurs de monnaie peuvent en investir — dans le cadre de formes organisationnelles et de contraintes données — dans la création d'entreprises ou pour l'extension d'entreprises existantes.

Les phénomènes énumérés ci-dessus impliquent la *possibilité* d'adoucir la contrainte budgétaire. La mesure dans laquelle cette possibilité devient *réalité* dépend des traits spécifiques de chaque système. Nous examinerons par la suite sous quelles conditions la contrainte budgétaire pourrait être au moins *quasi dure* en dépit des faits mentionnés dans ce qui précède. (Les lettres AH — almost hard, quasi dures — suivant les nombres de la série des conditions indiquent la qualification de «quasi dur»). L'expression «quasi dur» indique que, bien que la contrainte ne soit pas aussi dure que dans le cas théoriquement pur, elle l'est approximativement. Ceci sera indiqué par ses *conséquences*. Une contrainte budgétaire est quasi dure si elle entraîne les conséquences 1'H à 5'H de la section précédente. De nouveau nous nous contenterons de donner un ensemble de conditions *suffisantes* ; il peut y avoir d'autres ensembles de conditions susceptibles d'entraîner les conséquences 1'H à 5'H.

*Condition 1-AH: Fixation du prix dans des limites étroites.* Certaines entreprises sont des décideurs de prix pour certains inputs et outputs. Cependant, dans leur décision quant aux prix, elles sont contraintes par la résistance de leurs partenaires commerciaux et, finalement, par le niveau de la demande totale.

*Conditions 2-AH et 3-AH: Il n'y a pas de redistribution étatique.* Ici les conditions (2-H) et (3-H) du cas pur sont entièrement valables. L'Etat ne peut redistribuer les recettes financières des entreprises, soit par la différenciation des impôts et d'autres méthodes de prélèvement des revenus, soit par des subventions ou autres aides.

*Conditions 4-AH: Crédit à des conditions dures.* Ceci ne veut pas dire que le créancier exige des intérêts élevés, mais que certains *principes* — «orthodoxes» et «conservateurs» — sont appliqués pour l'octroi de crédits :

Le créancier (la banque, etc.) accorde un crédit à une entreprise seulement s'il a une totale garantie que l'entreprise sera capable de le rembourser à partir de ses recettes de vente d'outputs. Cela revient à dire que le crédit est un «paiement d'avance».

Lorsque l'entreprise a contracté un emprunt, elle doit toujours accomplir toutes les obligations figurant à l'accord de crédit : les échéances devront être payées aux délais prévus, et les intérêts doivent s'y ajouter conformément à l'accord. La loi fait rigoureusement respecter les accords de crédit.

L'acheteur ne pourra pas contraindre le vendeur à lui accorder un crédit en s'abstenant du paiement immédiat — sans accord préalable — des marchandises livrées.

*Condition 5-AH: Investissement financier externe à des conditions dures.* Les ressources financières internes de l'entreprise pourront être complétées par des investissements monétaires effectués par les propriétaires. Ces investissements ne pourront concerner que le progrès technologique et l'expansion de l'entreprise, et devront être remboursés à partir des accroissements de recettes. Aucune ressource financière externe ne pourra être utilisée pour surmonter des difficultés financières à court terme.

Nous ne voudrions pas nous répéter. Si le lecteur reconsidère ce que nous avons dit à la section précédente il se convaincra que les conséquences 1'-H à 5'-H se présenteront également ici. Ajoutons néanmoins qu'elles ne pourront être garanties aussi strictement que dans le cas théoriquement pur. Il est vrai, les conditions 2-3 n'ont pas changé : la possibilité de la redistribution par l'Etat est encore exclue. Même ainsi des difficultés peuvent se présenter pour les conditions 1, 4 et 5. Elles concernent des phénomènes qu'on ne peut strictement définir par «oui ou non». Nous ne pouvons dire, par exemple, que le crédit est accordé à des conditions dures ou molles (lâches). Il y a de nombreux degrés intermédiaires possibles. La situation est la même en ce qui concerne la détermination des prix ou l'acceptation des prix, ainsi que pour la dureté ou de la mollesse des conditions financières externes.

Les cas intermédiaires seront discutés à la section 13.6. Ici nous allons les laisser de côté et discuter l'autre extrême : les contraintes budgétaires lâches.

### 13.5 Contraintes budgétaires lâches

Quand pouvons-nous dire que la contrainte budgétaire est entièrement lâche, c'est-à-dire ne lie pas *ex ante* la liberté de choix de l'entreprise ? Nous allons à nouveau passer par les cinq conditions discutées aux sections précédentes (cette fois-ci nous plaçons la lettre S = *soft*, lâche, après le nombre de la série). En fait, une seule condition — ou peut-être même une seule partie — est suffisante pour rendre la contrainte lâche, bien que d'habitude plusieurs conditions soient présentes simultanément.

*Condition 1-S. Détermination des prix.* La majorité des entreprises ne sont pas des récepteurs de prix, mais déterminent elles-mêmes les prix. Le prix n'est pas exogène pour la plupart des entreprises.

Théoriquement il pourrait en être ainsi des deux côtés du marché : pour les prix d'inputs et pour les prix d'outputs. Cependant, dans la pratique, ce sont d'habitude ces derniers qui relâchent la contrainte budgétaire. L'entreprise

est capable d'imposer ses propres accroissements de coûts à l'acheteur. Il en est ainsi parce que dans le cas d'un prix contractuel libre, le vendeur est plus fort que l'acheteur (par exemple, c'est un vendeur important de monopole, qui fait face à beaucoup d'acheteurs éparpillés). Ou bien, il y a une pénurie chronique, et le vendeur peut dicter le prix pour cette raison). Ou bien il peut influencer le prix parce que, bien que celui-ci soit formellement déterminé par une autorité administrative, l'entreprise exerce une forte influence sur la décision de l'administration des prix.

La possibilité d'imposer continuellement tous les coûts à l'acheteur provient du fait que la demande totale en termes monétaires n'est pas strictement limitée, mais s'ajuste plus ou moins passivement au niveau croissant des coûts.

Nous allons revenir sur plusieurs aspects de ce problème aux chapitres suivants.

*Condition 2-S: Le système fiscal est lâche. Ainsi :*

- a) la formulation des règles fiscales est influencée par l'entreprise ;
- b) l'entreprise pourra obtenir une exemption ou un ajournement sous la forme d'une faveur individuelle ;
- c) les impôts ne sont pas perçus de façon stricte.

*Conditions 3-S: Allocations gratuites de l'Etat.* L'entreprise peut en obtenir à titre de faveur :

- a) pour contribution aux dépenses d'investissement, sans obligation de remboursement ;
- b) comme dotations permanentes payées continuellement en compensation d'un déficit durable ou pour encourager certaines activités sur une longue période ;
- c) subventions exceptionnelles *ad hoc* pour couvrir une perte occasionnelle ou pour encourager des activités spéciales.

*Condition 4-S: Le système de crédit est lâche.* Il n'est pas conforme aux principes « orthodoxes » et « conservateurs ». L'entreprise obtient des crédits même s'il n'y a pas une garantie totale de sa capacité à rembourser ce crédit dans les délais prévus. Sur la base des recettes provenant des ventes. Le crédit n'est pas strictement un « paiement d'avance » ; il n'est pas accordé en fonction étroite de la production et des ventes escomptées.

L'entreprise peut faire défaut à ses obligations de paiement consécutives à l'accord de crédit. Qui plus est, l'entreprise, dans son rôle d'acheteur d'inputs, a la possibilité d'ajourner arbitrairement le paiement, sans aucun accord préalable avec le vendeur.

*Condition 5-S: Investissement financier externe à des conditions lâches.* Dans le cas d'une entreprise en propriété d'Etat ceci ne peut être distingué de la condition 3-S, des dons gratuits de l'Etat. Des phénomènes de ce genre peuvent aussi être observés dans le cadre de l'entreprise privée : les propriétaires investissent de l'argent, à partir de leurs ressources propres, dans l'entreprise, non pas pour la développer et l'élargir, mais pour l'aider à sortir de ses difficultés financières<sup>3</sup>.

---

3. Par exemple, une entreprise de famille en difficulté, que ses propriétaires essayent de remettre à flot au prix de leurs biens individuels. Les dimensions de ces biens constituent bien entendu une limite.

Nous pouvons maintenant mettre en opposition les phénomènes d'accomplissement et les conséquences directes de la contrainte budgétaire lâche avec ceux de la contrainte budgétaire dure.

*Conséquence 1'-S. Survie.* La survie de l'entreprise ne dépend pas seulement de sa capacité à couvrir en permanence les coûts de ses achats d'inputs à partir de ses recettes de vente. Même si les premiers dépassent en permanence les secondes, ceci pourra être compensé par des exemptions d'impôts, des subventions de l'Etat, un crédit «lâche», etc. La différence entre les recettes de production et les coûts de production *n'est pas une question de vie et de mort.*

*Conséquence 2'-S. Croissance.* Le progrès technique et la croissance de l'entreprise ne dépendent pas seulement de sa capacité à obtenir les ressources financières requises pour l'investissement à partir de son accumulation financière interne (qu'il s'agisse de son stock de monnaie, c'est-à-dire des économies provenant des profits antérieurs, ou de crédits d'investissements durs qui devront être remboursés plus tard à partir de ses recettes propres). Les ressources financières nécessaires pour acheter des inputs supplémentaires pour le développement et l'expansion pourront être fournies par l'Etat sous la forme de subventions gratuites ou de crédits d'investissements lâches.

*Conséquence 3'-S. Ajustement aux prix.* L'entreprise n'est pas tenue de s'ajuster aux prix en toutes circonstances, ceci pour deux raisons.

Ou bien la contrainte budgétaire a été relâchée en conséquence de la condition 1-S mentionnée ci-dessus. L'entreprise n'est pas un *price-taker*, mais un *price-maker*. Ainsi, voyons le cas où elle est capable d'influencer le prix de vente de son propre produit. Elle ne va pas trop se préoccuper des prix relatifs des inputs. Quelle que soit leur évolution, elle sera capable d'ajuster le prix de vente de ses propres produits pour couvrir les accroissement de coûts.

Même si ce facteur n'intervient pas et si l'entreprise doit accepter le prix comme une donnée, elle n'a toujours pas à s'ajuster aux prix en modifiant sa combinaison d'inputs et d'outputs. Même si elle ne tient pas compte des prix et souffre des pertes en conséquence, elle pourra les compenser par des remises d'impôts, l'ajournement du remboursement des crédits, des subventions de l'Etat, des crédits extraordinaires accordés sous des conditions lâches, et ainsi de suite.

*La survie et la croissance de l'entreprise ne dépendent pas des prix.* L'entreprise prend en considération les prix si elle en a envie et n'en tient pas compte si elle n'en a pas envie. Dans ce dernier cas elle peut toujours survivre et même s'étendre.

L'entreprise peut réagir aux changements de prix par des actions *réelles*, notamment par un changement adéquat de sa combinaison d'inputs et d'outputs. Ceci change la quantité réelle des inputs achetés ( $y^a$ ) ainsi que la quantité réelle des ventes ( $y^v$ ), et affecte par conséquent la situation financière de l'entreprise. Mais l'entreprise peut aussi réagir d'une autre façon. Elle peut essayer d'influencer les prix  $p^a$  et  $p^v$ , ainsi que les variables financières (impôts, subventions de l'Etat, termes du crédit, etc.).

Dans le premier cas l'entreprise réagit dans la sphère réelle, dans le second, dans la sphère de la régulation. Dans le premier cas elle agit à *l'usine*, dans le second dans les *bureaux* du ministère, des autorités fiscales, ou de la banque. Dans le premier cas l'élément principal de réaction est la produc-

tion : l'ajustement de la combinaison d'inputs et d'outputs à une nouvelle situation. Dans le second cas les éléments principaux sont les requêtes, les plaintes, et le marchandage, en d'autres mots, les tentatives de *manipuler* tous ceux dont dépendent les remises d'impôts, les subventions, les crédits lâches, et ainsi de suite.

Le relâchement de la contrainte budgétaire n'exclut pas la première réaction, mais ne la renforce pas non plus. En même temps il offre une large gamme — et même une tentation — au deuxième type de réactions.

*Conséquence 4'S. Incertitude.* L'entreprise ne supporte pas les risques seule, mais les partage avec l'Etat. Si les circonstances évoluent favorablement, elle ne pourra pas être sûre de conserver ses profits supplémentaires ; ils seront probablement prélevés. Inversement, si les affaires vont mal ou si elle ne peut pas s'ajuster d'une manière adéquate aux conditions, elle sera probablement capable de mettre les conséquences à la charge de quelqu'un d'autre : de l'acheteur par une hausse du prix ; des créiteurs ; et en tout premier lieu à la charge de l'Etat.

La situation financière de l'entreprise et sa contrainte budgétaire souffrent d'une double incertitude. L'une est le type d'incertitude présent pour chaque entreprise (même pour celles à contrainte budgétaire dure) : les prix et les marchés sont incertains. En outre, l'incertitude est aussi causée par la redistribution continue des recettes financières des entreprises. L'entreprise ne peut pas prévoir exactement combien l'Etat lui ôtera ou bien combien il lui donnera.

*Conséquence 5'-S. La demande de l'entreprise.* Par l'effet des conséquences énumérées ci-dessus, *la demande de l'entreprise pour des inputs est quasi insatiable.* Elle ne dépend ni du prix d'achat des inputs  $p^a$ , ni du revenu courant est escompté  $p^v \cdot y^v$  de l'entreprise. Elle s'attend à être capable tôt ou tard de couvrir ses coûts d'inputs ; si ses recettes provenant des ventes d'outputs ne suffisent pas, elle pourra couvrir ses coûts à partir d'une source financière externe.

En fin de compte, une contrainte budgétaire lâche ne lie pas l'entreprise pour son action dans la sphère réelle, notamment la production et les échanges. *La contrainte budgétaire lâche — contrairement à la contrainte dure — est incapable d'agir comme une contrainte de comportement effective, elle n'existe que comme une relation comptable.*

### 13.6 Événements élémentaires et comportement général

Aux sections précédentes nous avons considéré les facteurs qui durcissent ou relâchent la contrainte budgétaire de l'entreprise. Ces facteurs influencent la vie de l'entreprise au niveau infra-microéconomique, à travers des millions d'événements élémentaires. Des événements objectifs ont lieu, subjectivement *perçus* par les décideurs de l'entreprise. Ces derniers sont touchés non seulement par leur propre expérience, mais aussi par leur observation des autres entreprises. Finalement, toutes ces expériences forment des *attentes*. La dureté ou le relâchement de la contrainte budgétaire reflète ce que le directeur de l'entreprise attend pour l'avenir. Plus il s'attend à ce que l'existence et la croissance de l'entreprise dépende *seulement* des coûts de production et des recettes de vente, plus il respectera la contrainte budgé-

taire, et ainsi plus la contrainte sera dure. Et moins il s'attend à ce que les choses se passent ainsi, moins sérieusement il considérera la contrainte, et plus celle-ci deviendra lâche.

Il s'ensuit, comme nous l'avons noté plus haut, que la contrainte ne doit pas prendre l'une de deux valeurs différentes : *ou* dure, *ou* lâche. Il y a aussi des phases intermédiaires, pour deux raisons. Tout d'abord, l'un ou l'autre des décideurs pourra lui-même s'attendre à une valeur intermédiaire. En deuxième lieu, au sein du même système, les attentes des différents décideurs pourront varier ; certains s'attendent à une contrainte budgétaire plus dure, d'autres à une contrainte plus lâche.

Il y a cependant des tendances à des anticipations uniformes et extrêmes. Lorsqu'un événement se produit assez fréquemment pour donner l'impression d'une contrainte budgétaire lâche et lorsque sa fréquence dépasse une valeur critique, une « opinion publique » se développera pour considérer la contrainte comme lâche.

Le degré de dureté de la contrainte budgétaire est *observable et mesurable*. Puisqu'il s'agit d'un groupe très complexe de phénomènes, il ne pourra pas être décrit par un seul indicateur cardinal. Il ne pourra être mesuré qu'ordinalement, par plusieurs indicateurs pris dans leur ensemble. Dénotons par  $\beta$  le vecteur des indicateurs de dureté de la contrainte budgétaire. Conformément aux conventions de notations du livre suivies jusqu'ici,  $\beta_i = 0$  devrait représenter l'état du phénomène décrit par le  $i$ ème indicateur correspondant à la dureté parfaite de la contrainte. Plus lâche est la contrainte, plus élevée est la valeur positive de l'indicateur.

Certains des indicateurs pourront être basés sur une observation *subjective* : les anticipations des directeurs d'entreprises sur les facteurs influençant leur position financière, et le rôle de la position financière dans la détermination de leur choix d'action, pourront être détectées à travers des interviews. La méthode des interviews est indispensable, en dépit de ses incertitudes, car elle offre des points de repère importants pour juger de la situation.

Nous pouvons conclure au degré de dureté de la contrainte budgétaire à partir des *conséquences* de la dureté et du relâchement de la contrainte (voir à la section précédente les éléments énumérés de 1' à 5'). Nous allons considérer trois phénomènes différents, observables et quantifiables par des méthodes *objectives*.

*Redistribution des recettes des entreprises par l'Etat*. Elle peut être décrite par de nombreux types d'indicateurs. Quelle est la relation de la monnaie prélevée sur l'entreprise à différents titres au montant accordé à l'entreprise également à divers titres ? Quelle est la fréquence des interventions de l'Etat pour prélever de la monnaie ou en accorder aux entreprises ? Quel est le rapport des interventions annoncées au préalable à celui des interventions non annoncées, et ainsi de suite ?

*La situation financière et la survie de l'entreprise*. Quel est le rapport entre les pertes à court terme ou permanentes de l'entreprise, et sa survie ? Quelle est la fréquence des faillites et des sauvetages financiers ; quelle est la distribution de la faillite entre différents types ?

*La situation financière et l'expansion de l'entreprise*. Quel est le rapport au sein de l'entreprise entre les profits (ou pertes) « véritables » provenant des différences entre les recettes et les dépenses, d'une part, et l'investissement réalisé par l'entreprise, d'autre part ? Ceci recouvre en partie l'observation et

la mesure de la redistribution par l'Etat du revenu financier mentionné au premier paragraphe.

Un seul événement dans chacun des trois groupes de phénomènes énumérés pourra être décrit avec plus ou moins de certitude. En ce qui concerne l'économie dans son ensemble, il s'agit d'événements *stochastiques*. Pour la mesure, nous devons nous efforcer d'avoir une *description statistique*, caractérisant leur distribution de probabilité.

Par des observations pendant une longue période, le degré normal de dureté de la contrainte budgétaire de l'entreprise au sein du système pourra être établi pour des conditions sociales données.

### 13.7 Observations sur les économies capitalistes et socialistes

Jusqu'ici dans le présent chapitre nous avons discuté la contrainte budgétaire à un niveau abstrait. Nous avons voulu élaborer *les outils analytiques* (concepts, relations de cause à effet, principes d'observation et de mesure, etc.) pour l'examen de systèmes spécifiques historiquement matérialisés. Maintenant, en possession d'outils analytiques, nous allons nous mettre à l'œuvre.

Tout d'abord nous allons faire quelques remarques sur la dureté de la contrainte budgétaire de l'entreprise dans une économie *capitaliste*. Les différences entre les pays sont considérables. Cependant, rétrospectivement sur une longue période, une tendance commune devient évidente.

Le degré normal de la dureté de la contrainte semble s'être déplacé: *la tendance va dans la direction du relâchement*. La dureté parfaite dans sa pureté absolue n'a peut-être jamais existé, bien que le système capitaliste ait pu s'approcher de ce point extrême abstrait, c'est-à-dire de l'état  $\beta = 0$ , à savoir au cours du dix-neuvième siècle. La faillite était de la véritable faillite; l'entreprise qui faisait faillite n'était aidée de personne, mais impitoyablement écrasée par les concurrents plus chanceux. Le commissaire-priseur mettant aux enchères les effets personnels de l'homme d'affaires en faillite et la prison pour dettes étaient les symboles du dur système fiscal et bancaire. Sauf quelques exceptions (chemins de fer, navigation, assurances, quelques grandes sociétés de commerce colonial) les entreprises n'étaient pas grandes; les prix étaient en fait formés surtout par des processus de marché anonymes et étaient donc donnés d'une manière exogène pour l'entreprise.

Des changements significatifs ont eu lieu depuis la période initiale du capitalisme classique; ils ont écarté le degré de dureté de la contrainte budgétaire du point extrême  $\beta = 0$ . Bien qu'ils soient connus, nous allons brièvement les résumer.

L'économie devient fortement concentrée, d'immenses compagnies sont fondées. Elles ne prennent plus les prix comme une donnée; elles déterminent elles-mêmes les prix. C'est là un des facteurs fondamentaux du point de vue du relâchement de la contrainte budgétaire. Une grande société capitaliste est capable de réagir aux changements des prix d'inputs et d'outputs, mais en ajustant les prix d'outputs aux coûts effectifs plus les bénéfices attendus. Grâce à son pouvoir de fixer les prix elle peut presque «automatiquement» garantir sa survie, son auto-perpétuation.

L'expérience historique attire l'attention de la société sur l'emploi, et non seulement celle des ouvriers souffrant directement du chômage, mais aussi celle des capitalistes et d'autres couches de la société. La faillite n'est pas seulement un problème pour le propriétaire capitaliste, puisqu'elle concerne toujours l'emploi. Les ouvriers d'une usine fermée sont licenciés. De plus, l'économie moderne a indiqué qu'il y a encore des effets de multiplication et d'accélération; chaque faillite réduit la demande agrégée, par conséquent elle menace l'emploi également en d'autres endroits. Ce ne sont pas seulement les propriétaires qui sont touchés, mais aussi les syndicats, et pour ainsi dire la société tout entière presse l'Etat de sauver l'entreprise menacée: on considère qu'elle devrait obtenir des exemptions fiscales, des subventions, et des crédits, avec des garanties du gouvernement. Parfois l'action de sauvetage revêt la forme de la nationalisation.

L'intervention protectionniste de l'Etat augmente dans de nombreux domaines. L'Etat protège les sociétés nationales qui n'arrivent pas à suivre la concurrence internationale, si leurs résultats à l'exportation ou la substitution d'importation sont faibles. Pour différentes raisons sociales et politiques l'Etat subventionne les produits et services qui, sans cette intervention de l'Etat, resteraient déficitaires.

La croissance de l'entreprise dépend non seulement de ses succès sur les marchés atomistiques, mais aussi de son pouvoir: la pression qu'elle pourra exercer sur ses partenaires en affaires, les liaisons qu'elle a avec les banques et, ce qui est au moins aussi important, son degré d'influence sur les décisions de l'Etat, les impôts, les subventions et les commandes du gouvernement.

Les principes du crédit sont relâchés; dans l'esprit keynésien ils dévient des principes «conservateurs» et «orthodoxes». Un déficit budgétaire est considéré comme admissible, voire désirable dans certaines conditions. Une «économie de découvert» (*overdraft*)<sup>4</sup> se développe: la monnaie est créée pour accroître la demande.

Répetons que tous ces phénomènes sont bien connus de la littérature marxiste<sup>5</sup> ainsi que des travaux des économistes non marxistes<sup>6</sup>. Ici nous les

4. Voir Hicks (1974 a, b). Dans la terminologie bancaire il s'agit d'«*overdraft*» lorsque le titulaire d'un compte paye avec un chèque alors qu'il n'y a pas suffisamment d'argent sur son compte pour couvrir le chèque.

5. L'importance historique de la concentration du capital a été soulignée d'abord par Marx (1867-1894 a, b); plus tard elle a joué un rôle important dans la pensée de Hilferding (1910), Lénine (1917) et Luxemburg (1913). Dans la littérature marxiste sur le rôle de l'Etat capitaliste moderne, voir aussi les travaux de P. Erdős (1966, 1971, 1976).

6. La détermination des prix par la grande entreprise a été d'abord soulignée dans la littérature de la concurrence imparfaite; les travaux de Robinson (1933) et Chamberlin (1933) en ont constitué le point de départ. La concurrence monopolistique est décrite à l'aide d'une formalisation mathématique moderne par Nikaido (1975 a, 1975 b). Les travaux de Galbraith (1967, 1970, 1973) sur la relation entre la grande société capitaliste contemporaine et l'Etat ont soulevé un vif intérêt.

La source essentielle concernant la politique économique active du gouvernement poursuivie dans l'intérêt du plein emploi est Keynes (1936 a, b); la littérature pro et anti-keynésienne correspondante est abondante. Il faut mentionner en particulier l'école néolibérale: Hayek, Friedman et leurs disciples qui, nostalgiques de la période du marché libre classique ont nettement souligné plusieurs aspects du relâchement de la contrainte budgétaire (voir, par exemple, Frideman, Hayek et al., 1974; Friedman, 1977 a, Hayek, 1944).

avons réunis selon un seul critère: nous avons voulu souligner que ces processus contribuent tous à un relâchement de la contrainte budgétaire de l'entreprise capitaliste. L'entreprise capitaliste de nos jours ne réagit plus aux circonstances simplement par des actions *réelles*. Plus grande et plus puissante est l'entreprise, mieux notre observation s'applique. L'entreprise pourra influencer sa vie par de nombreuses autres voies: à partir de la détermination des prix jusqu'au «lobbying» des autorités.

En ce qui concerne le degré de dureté de la contrainte budgétaire de l'entreprise capitaliste, on ne peut avancer aucune proposition générale. Le degré normal de dureté est différent pour chaque pays, en fonction du niveau de concentration, de l'activité économique de l'Etat et d'autres facteurs sociaux. Il varie aussi au sein d'un pays donné; il diffère pour les entreprises puissantes et faibles. Il y a toujours une sphère dont on pourrait dire que la contrainte budgétaire y est «presque dure», et d'autres sphères où elle n'est «pas très dure» ou «plutôt lâche» — bien que nulle part, dans des conditions capitalistes, la contrainte budgétaire n'atteigne un relâchement tel qu'il assurerait automatiquement la survie de l'entreprise.

Il n'est pas dans notre propos d'analyser plus en détail la position de l'économie capitaliste. Nous avons développé la question jusqu'ici surtout pour éviter une comparaison déformée. Nous pouvons comparer des cas théoriques: le budget «purement dur» et celui «purement lâche», définis à un niveau abstrait. Ou bien nous pouvons comparer un système *réel* avec un autre système *réel*. Et dans ce dernier cas nous devons comparer le comportement empiriquement observable de l'entreprise capitaliste moderne avec ce que nous pouvons également observer empiriquement de l'entreprise socialiste. A l'égard de celle-ci voici nos hypothèses principales:

1) Dans l'économie socialiste traditionnelle la contrainte budgétaire de l'entreprise est lâche.

2) Une réforme partiellement décentralisatrice comme celle de 1968 en Hongrie a déplacé le degré normal de dureté de la contrainte budgétaire de l'entreprise, mais seulement de peu. La contrainte est restée fondamentalement plutôt lâche.

Ces hypothèses exigent *une vérification empirique poussée*. Les observations présentées dans ce livre n'ont pas force de preuve. En tout cas, les parties subséquentes du chapitre signalent des expériences qui semblent soutenir l'hypothèse (2).

Je ne discute pas l'hypothèse (1) (l'entreprise traditionnelle). Mais nos observations liées à l'hypothèse (2) soutiendront aussi indirectement l'hypothèse (1)<sup>7</sup>.

---

7. C'est une conclusion indirecte, fondée sur le principe logique *a fortiori*. Si nous admettons que la contrainte budgétaire de l'entreprise d'après les réformes est plutôt lâche, alors la contrainte budgétaire de l'entreprise traditionnelle d'avant la réforme devra être *encore plus lâche*.

### 13.8 Causes et conséquences de la redistribution des recettes financières de l'entreprise

En commentant la situation postérieure à la réforme hongroise de la gestion économique, nous allons nous concentrer sur la redistribution des recettes financières des entreprises par l'Etat<sup>8</sup>. D'abord, voyons les questions financières liées à la *production courante*; plus tard nous examinerons l'investissement.

Appelons *profit brut* ce qui reste du revenu des ventes après déduction des dépenses relatives aux inputs, ainsi qu'après remboursement échu des dettes et paiement des intérêts. Ce montant doit être utilisé pour couvrir les impôts et autres paiements au Trésor. Il est aussi destiné à accroître *M*, le stock de monnaie de l'entreprise; au sein de *M*, à augmenter les fonds d'auto-financement des investissements, et également pour ce que nous avons appelé «prélèvement sur le profit» dans le bilan (13.1), notamment la part des profits à payer aux ouvriers, les contributions aux différents fonds sociaux, etc.<sup>9</sup>.

Une partie du produit brut est prélevée sur chaque entreprise à divers titres et remise à d'autres entreprises à divers autres titres. La redistribution est opérée par différentes autorités (services des impôts, des douanes, autorités de gestion industrielle et de commerce extérieur, administration des prix, etc.) à travers différents canaux monétaires. Pour cette raison il se peut également qu'alors qu'une des autorités enlève de la monnaie à l'entreprise, à un titre donné, la même entreprise en obtient d'une deuxième autorité à un autre titre (l'entreprise paye des impôts, mais elle reçoit une subvention de commerce extérieur). En tout cas, le résultat final est que *la part du profit brut redistribuée à divers titres à travers tous les canaux est très élevée par rapport au profit brut total; c'en est au moins la moitié*<sup>10</sup>.

Le système de crédit joue un rôle important dans cette redistribution. La banque est demeurée strictement centralisée, même après la réforme. Ici nous n'en faisons mention que par souci d'exhaustivité; nous allons en traiter plus en détail au chapitre 20<sup>11</sup>.

La redistribution se fait par l'intermédiaire de milliers de mesures d'une importance plus ou moins grande, à travers des actions partielles occasionnelles et des réglementations fonctionnant sur une échelle plus large et d'une manière plus permanente. Chaque mesure peut être justifiée par une raison

8. Polányi (1944, 1976) considère *le système de redistribution* comme une forme fondamentale de l'organisation des activités socioéconomiques, qu'il met en opposition dans sa propre terminologie avec le marché.

Dans le système de gestion économique postérieur aux réformes, il y a à la fois le marché et la redistribution par l'Etat, les deux étant entremêlés.

9. Je n'adopte pas la terminologie fréquemment modifiée de la vie des affaires hongroise; j'ai recours aux termes tels qu'ils sont définis au présent chapitre.

10. Pendant les années soixante-dix une abondante littérature empirique a été écrite sur ce sujet. Quant aux subventions financières accordées aux entreprises et leurs relations avec les prix, voir Deák (1972 a, 1972 b; le dernier de ces travaux contient un matériel exceptionnellement riche et précieux), Bauer (1975 a, 1978), Szabó (1977), et Vincze (1971).

11. Sur le système de crédit voir Tallós (1976, pp. 47 et 48, 181 et 182).

spécifique donnée. Derrière les différentes raisons directes, il y a cependant *des motivations plus profondes et plus générales*<sup>12</sup>. Sans prétendre épuiser le sujet nous allons en présenter trois.

Un des motifs les plus importants est la recherche de *la stabilité* qui implique la « stabilisation » de chaque entreprise, voire de chaque emploi. On doit assister les activités qui ne sont pas rentables ou le sont insuffisamment<sup>13</sup>. L'effet de cet effort est contradictoire. D'une part, il fait réduire substantiellement l'insécurité. Il n'y a plus d'angoisses quant à la faillite de l'entreprise; ni les directeurs, ni les ouvriers n'ont à craindre la faillite. Non seulement l'emploi est garanti, mais il en est de même pour le lieu de travail effectif. L'Etat fonctionne comme une société d'assurances universelle qui compense presque entièrement toutes les pertes, même si, le cas échéant, c'est seulement après un certain marchandage. D'autre part, un tel degré de sécurité est démobilisant. En fait, l'entreprise n'a même pas à lutter pour sa survie.

Un autre motif important est la volonté d'une *égalité des revenus* et, conjointement, l'affirmation des principes de la détermination socialiste des salaires. Les postulats traditionnels de la distribution socialiste sont: «à chacun selon son travail» et «à travail égal, salaire égal». Il s'ensuit logiquement que les différences des revenus ne sont justifiées que là où il y a une différence de résultat, c'est-à-dire des contributions au bien-être social. Par ailleurs, toutes les différences sont injustifiées lorsqu'elles proviennent de la chance ou de la malchance, du développement favorable ou défavorable de circonstances extérieures indépendantes du résultat. Pourquoi les ouvriers d'une entreprise devraient-ils souffrir si les prix de leurs produits ont diminué sur le marché mondial? Si, pour cette raison, l'entreprise est touchée par des perturbations qui ne sont pas des conséquences de fautes commises par les directeurs ou les ouvriers de l'usine en question, l'entreprise devra recevoir compensation. Le fardeau des difficultés «objectives» ne peut pas être à la charge de l'entreprise seule, il doit être partagé par l'ensemble de la société. Conclusion logique: dans chaque cas de ce genre l'entreprise a *droit* à une subvention, à un soutien des prix par l'Etat ou à un ajustement du prix fixé centralement. Si donc on doit l'assurer en un endroit, alors il faudra prélever

12. Notre article «La participation aux profits doit-elle être corrigée?» (Kornai, 1958) avait attiré l'attention sur le problème dix ans avant la réforme, après les premières expériences postérieures à l'introduction de la participation aux bénéfices.

13. Cette idée peut être illustrée par deux citations. «... les formes indirectes de soutien sont également considérables. Dans un certain nombre de domaines (secteurs, sous-secteurs, entreprises) l'Etat exempte certaines activités du paiement des charges, ou bien n'exige que des paiements réduits sur les actifs ou les salaires; de plus, il offre des allègements d'impôts et des conditions avantageuses pour le remboursement des crédits et des intérêts... Bien que de 1968 à 1970 la sphère des exemptions fût restreinte, depuis ces exemptions et préférences n'ont fait qu'augmenter. Le but principal d'un tel traitement préférentiel est de maintenir les activités qui ne sont pas assez profitables en soi», extrait d'un livre par le ministre des Finances, L. Faluvégi (voir Faluvégi, 1977, p. 119). «Des exceptions aux règles générales du crédit (traitement préférentiel, corrections, etc.), tant pour les crédits à long terme que pour le court terme, sont accordées surtout dans le cas d'entreprises incapables de satisfaire, temporairement ou en permanence, même à des exigences moyennes, ou dans le cas de celles qui souhaitent être libérées des conséquences d'une activité passée inefficace» écrit Tallós (1975 a, b).

ailleurs des ressources. Mais ce n'est pas l'unique raison pour la réduction des revenus élevés. Le but de l'égalisation des revenus implique toujours une condamnation des revenus excessifs.

Les résultats de cette aspiration à l'égalité des revenus sont contradictoires, tout comme ceux du désir de stabilité. D'une part, cela permet de satisfaire le sens de la justice de beaucoup de gens. D'autre part, cela affaiblit l'effet incitatif des profits, des prix et des coûts.

Finalement, il y a encore un motif possible : *le renforcement de l'importance et du rôle social des autorités chargées de la redistribution*. Dans le cas d'une contrainte budgétaire dure, l'entreprise est *économiquement* dépendante du marché. Par ailleurs, une contrainte budgétaire lâche et une redistribution à grande échelle des revenus financiers des entreprises renforcent la dépendance *administrative* de l'entreprise par rapport aux autorités de redistribution. Dans le système traditionnel de gestion économique, comme nous l'avons indiqué au chapitre 3, il y a un *marchandage du plan* entre les autorités centrales et les entreprises. Maintenant, cela peut être remplacé par *le marchandage de la redistribution* : l'entreprise marchande avec les autorités pour que celles-ci lui ôtent moins de monnaie et lui en donnent davantage.

Nous passons maintenant à la discussion concernant *l'investissement* ; ici nous rencontrons des phénomènes semblables à ceux que nous avons examinés pour les aspects financiers de la production courante.

L'entreprise finance une faible fraction des investissements à partir de ses propres épargnes ; les ressources financières sont pour la plupart assurées par le crédit central et les investissements de l'Etat. La proportion des projets financés exclusivement par l'épargne de l'entreprise est relativement faible. Même lorsque l'entreprise a recours à l'auto-financement, elle aura toujours besoin de crédits ou de subventions centrales en tant que ressources complémentaires.

Tout cela confère à la planification centrale et aux autorités financières centrales un grand rôle dans la redistribution des ressources financières destinées aux investissements. Aux niveaux de la branche ou intra-branche il semble y avoir une corrélation positive entre la profitabilité d'une branche ou d'une sous-branche et sa participation à l'investissement ou le taux de croissance de l'investissement<sup>14</sup>. Il y a une certaine corrélation mais seulement légèrement positive, dans une analyse plus désagrégée au niveau de l'entreprise.

### 13.9 Contre-tendances

Alors qu'il y a des tendances très fortes au relâchement de la contrainte budgétaire de l'entreprise, il y a aussi des contre-tendances.

Celles-ci apparaissent en partie dans le comportement des autorités *centrales*. La profitabilité est considérée et pesée lors de nombreuses décisions — quand il s'agit d'accorder des crédits, dans la planification du commerce extérieur, pour la décision d'investissement — sinon en tant que critère premier du moins comme critère secondaire. En conséquence des réformes le poids du critère de profitabilité a certainement augmenté.

---

14. Voir Tallós (1976, pp. 259-270).

Des tendances agissant contre le relâchement de la contrainte budgétaire apparaissent également dans le comportement de *l'entreprise*. Le motif le plus important à cet égard est la revendication *d'indépendance*. On n'est pas à son aise quand on doit demander quelque chose. Les subventions, le soutien aux prix par l'Etat, les contributions aux investissements peuvent être obtenus par le «lobbying»; marchandage et lutte ont lieu pour obtenir des fonds, et ceci met souvent le directeur de l'entreprise dans une situation pénible. Il se sent à la merci de ceux auxquels on doit arracher l'argent. Le comportement des représentants de l'entreprise n'est pas uniforme de ce point de vue. Certains sont moins embarrassés par ce rapport «client-patron», d'autres le sont davantage. Ceux-ci s'efforceront de rester à l'intérieur des limites de la contrainte budgétaire plutôt que de les dépasser. En d'autres termes, ils sont davantage touchés par la contrainte<sup>15</sup>.

Parmi les forces agissant contre le relâchement de la contrainte budgétaire figurent les stimulants matériels liés au profit; par exemple, les primes des directeurs, la participation du personnel au profit, complétant les salaires, et le montant des fonds sociaux de l'entreprise pourront être fonction des profits. On a moins souligné les stimulants matériels allant dans ce sens avant la réforme qu'on ne l'a fait par la suite.

Il se produit, bien que fort rarement, que là où les entreprises travaillent avec des pertes permanentes, une enquête plus poussée et, plus tard, un processus dit de «réorganisation» sont lancés; les directeurs sont révoqués et remplacés. La connaissance du fait que des pertes sérieuses et permanentes peuvent avoir de telles conséquences exerce certainement un effet sur le durcissement de la contrainte budgétaire<sup>16</sup>.

L'existence de contre-tendances nous permet de formuler la seconde hypothèse: les réformes ont *quelque peu durci la contrainte budgétaire*.

A cet égard, je voudrais faire encore une remarque. Ceux qui sont familiarisés avec la littérature concernant les réformes ont vu clairement que nous avons touché un certain nombre de questions longuement discutées dans

15. Le comportement des entreprises dans les différentes branches diffère en une certaine mesure. Les branches qui ont une priorité dans la politique économique centrale obtiennent plus facilement des faveurs et des bénéfices. Les entreprises des branches plus secondaires ressentent que la contrainte budgétaire est plus dure, et pourront pour cette raison être plus enclines à faire des économies sur les coûts.

16. On peut se demander dans quelle mesure la réorganisation sape le sentiment de sécurité que nous avons décrit à la section précédente dans les termes suivants: le fait de savoir que la survie de l'entreprise est garantie. Nous rappelons ce qui a été dit à la section 13.6: la gravité et la fréquence des événements doivent atteindre une certaine valeur critique pour faire changer l'opinion publique. J'ai l'impression que cette valeur critique n'a pas été atteinte en Hongrie. Les pertes permanentes ne provoquent pas un véritable sentiment de menace. C'est la raison pour laquelle elles ne mènent pas à un accroissement plus marqué du degré normal de dureté de la contrainte.

Pour appuyer mon impression une seule comparaison pourra être suffisante. Je cite un article paru dans un hebdomadaire américain sur le Japon: «... la combinaison du ralentissement de la croissance économique, de la concurrence étrangère et la réévaluation rapide du yen se sont avérées fatales pour un grand nombre de sociétés... L'an dernier, un chiffre record de 18.000 entreprises ont fait faillite... la transformation pourra être pénible...» (Nagorski, 1978). En Hongrie à peine quelques firmes ont fait faillite, à vrai dire il n'y en a eu que quelques-unes dont la situation pourrait être caractérisée de «faillite financière», ceci après l'explosion des prix.

cette littérature. Le mot-clef dans le débat portant sur la réforme était dans ce contexte «l'intéressement aux bénéfices», alors que dans ce livre le mot-clef est «le relâchement de la contrainte budgétaire». Cela ne vaudrait pas la peine de le mentionner s'il ne s'agissait que d'une pure différence terminologique. Dans ce cas on pourrait critiquer ce livre pour avoir inutilement changé la terminologie.

Seulement, il ne s'agit pas d'une simple divergence dans les mots, mais bien de différences dans la logique des arguments et dans l'ordre d'importance des facteurs explicatifs. Le fait que les propriétaires, directeurs et travailleurs d'une entreprise sont intéressés à accroître les profits ne détermine pas en soi leur comportement. Lorsque les stimulants aux profits sont combinés avec une contrainte budgétaire dure, les efforts sont dirigés dans la ligne d'actions réelles. En combinant les stimulants aux profits avec une contrainte budgétaire relâchée on confère un rôle au moins égal à la manipulation des variables financières, aux hausses de prix, à la course aux subventions de l'Etat, etc.

La question cruciale concernant la situation de l'entreprise socialiste n'est pas de savoir si la part personnelle du directeur sera égale à zéro, à 10 ou 50 pour cent de son salaire de base. Il n'est non plus décisif de savoir selon quelle formule les parts de bénéfices seront distribuées entre les travailleurs, ou comment les fonds sociaux ou les impôts payés sur les profits sont liés aux profits. Tout cela est fort important, mais non pas important *au premier chef*<sup>17</sup>. Dans le cas d'une contrainte budgétaire dure le directeur ne sera pas indifférent aux profits même si sa part personnelle est égale à zéro — puisqu'il s'est identifié avec la survie et l'expansion de l'entreprise. Ce que la littérature appelle «stimulants aux profits» a bien sa place dans notre argumentation, mais au dernier rang, comme une des tendances qui agissent contre le relâchement. Nous ne souhaitons pas simplement changer de terminologie, mais nous voudrions attirer l'attention sur le fait que la question principale — tant sur le plan théorique que dans la politique économique pratique — n'est pas la forme concrète de stimulation, mais la réglementation sur la survie et la croissance de l'entreprise et, de façon connexe, les rapports entre l'entreprise et l'Etat.

### 13.10 La place des contraintes budgétaires dans la théorie micro-économique

En analysant la contrainte budgétaire nous avons touché plusieurs questions qui mènent aux fondements de la *théorie microéconomique standard*<sup>18</sup>.

---

17. Ceci a été souligné expressément dans un article de Péter (1967) un an avant la réforme. Dans l'argumentation de l'article la viabilité de l'entreprise avait été mise au centre de l'attention. «Le droit de l'entreprise à l'existence devient douteux lorsqu'elle n'est pas rentable.»

18. Le pionnier de la théorie de la contrainte budgétaire est Slutsky dans son étude classique (1915) sur le comportement des ménages. Ses variantes modernes ont été posées d'abord par Hicks (1939 a, b) et Samuelson (1945); plus tard, elle a été réunie à la *théorie générale de l'équilibre* dans les travaux d'Arrow-Debreu (1954), de Debreu (1959) et d'autres. Le livre de Patinkin (1956) a incorporé d'une manière organique la monnaie dans le modèle de la théorie générale de l'équilibre.

Celle-ci pose, en tant qu'axiome, que l'agent économique a une contrainte budgétaire (selon notre terminologie sa contrainte budgétaire est *dure*). Nous avons utilisé le mot axiome pour indiquer que la théorie ne considère pas empiriquement si cette contrainte existe et si elle touche le décideur. Citons dans ce contexte la formulation de Clower<sup>19</sup>. Selon lui la contrainte budgétaire n'est pas une identité comptable, mais un postulat rationnel de planification. «... aucun transacteur ne planifie d'une manière consciente l'achat d'unités d'une marchandise quelconque sans planifier en même temps le financement de l'achat soit par les recettes provenant des profits, soit par la vente d'unités d'une autre marchandise...». Elle (c'est-à-dire l'existence de la contrainte budgétaire) «peut en effet être regardée comme une convention fondamentale de la science économique, apparentée sous tous les aspects pertinents aux idées de base de la science physique comme la seconde loi de la thermo-dynamique... si nous ne faisons *pas* une telle supposition, nous n'avons absolument rien sur quoi nous pourrions bâtir la description des processus de décision individuels».

Clower est fort pessimiste lorsqu'il pense que si nous n'acceptons pas l'existence de la contrainte budgétaire comme un point de départ axiomatique, il n'y a rien sur quoi bâtir la description des processus de décision. Cet axiome n'est pas indispensable pour *chaque type* de description du fonctionnement, de la régulation et des processus de décision des systèmes socioéconomiques. Mais le pessimisme de Clower est tout à fait justifié si on l'applique à *une catégorie restreinte* des essais scientifiques de description. *On ébranle les fondements de la microéconomie mathématique moderne et la théorie générale de l'équilibre, si l'existence de la contrainte budgétaire n'est pas postulée*. Il n'y a pour ainsi dire aucune thèse essentielle de cette théorie — à partir des propositions sur les propriétés de la demande et les fonctions d'offre jusqu'à la loi de Walras et la détermination des caractéristiques du système des prix d'équilibre — qui n'implique pas l'hypothèse d'une contrainte budgétaire.

---

Un excellent résumé de la théorie générale de l'équilibre est présenté par Arrow-Hahn (1971). Pour une analyse introductive voir Samuelson (1948 a, b), Henderson-Quandt (1958) et Malinvaud (1972).

19. Dans la citation qui suit, Clower (1965) utilise l'expression *principe de Say* comme synonyme de l'existence de la contrainte budgétaire. Nous avons omis cette phrase de la citation, pour éviter la confusion historique et terminologique entourant le «principe de Say» et la «loi de Say». Ici nous ne considérons pas si la loi est valable, logiquement ou empiriquement. Nous ne nous référons qu'au labyrinthe qui s'est développé autour de l'expression. Baumol (1977) a prouvé par des citations détaillées qu'au moins huit «lois» de différentes formulations et teneurs peuvent être déduites de l'œuvre de Say, chacune liée d'une manière ou d'une autre à ce qu'on connaît en général sous la dénomination de loi de Say. Et nous devons encore ajouter que différents interprètes ajoutent même une neuvième et une dixième variantes à cette série de versions de la «doctrine de Say», «l'égalité de Say» ou «l'identité de Say».

Clower a certainement raison lorsqu'il affirme que l'existence de la contrainte budgétaire est étroitement liée à ce qui est entendu — d'une manière plus ou moins obscure — par le «principe de Say». Pour cette raison sa terminologie n'est pas sans fondement. Au lieu d'un terme provenant de l'histoire de la pensée économique nous préférons cependant utiliser le terme clairement défini de «contrainte budgétaire».

Selon nous l'existence et le rôle de la contrainte budgétaire ne sont *pas le point de départ axiomatique* d'une théorie générale des systèmes économiques, mais plutôt une question *empirique*. L'expérience pourra prouver que dans une économie donnée et dans une période historique donnée certains agents économiques sont effectivement touchés par une contrainte budgétaire dure. Et il est aussi possible de prouver par l'expérience que les décisions et les actions des autres agents dans la même économie ou dans une autre économie, dans la même période ou dans une autre période, ne sont pas effectivement limitées par une contrainte budgétaire. Cette dernière constatation n'exclut pas la possibilité de régularités dans le comportement de ces mêmes agents. De nombreux ouvrages s'efforcent de révéler de telles régularités — et parmi eux, le présent livre. Notre analyse implique à l'évidence que *dans une économie socialiste — justement parce la contrainte budgétaire a un caractère relâché ou plutôt relâché — la loi de Walras sommant les demandes excédentaires et les offres excédentaires n'est pas valable*. Il y a cependant d'autres lois qui règlent les activités économiques.

Dans ce chapitre je n'accepte ni ne rejette l'existence de la contrainte budgétaire ; je m'efforce de la décrire : son effet peut être fort ou faible ; en d'autres termes, elle est mesurable sur une échelle continue (voir les indicateurs  $\beta$ ). C'est une caractéristique importante du système que de savoir avec quelle force ou faiblesse la contrainte budgétaire influe sur les divers types de décisions.

Clower a été cité non seulement parce qu'il formule très clairement le rôle central de l'axiome de la contrainte budgétaire dans la théorie microéconomique standard. Son étude est un point de départ et un classique de l'« école du déséquilibre » mentionnée ci-dessus. Il est remarquable que cette nouvelle école — alors qu'elle a rompu sur certains points importants avec l'ancienne école — est restée strictement orthodoxe quant à certaines bases microéconomiques.

A mon avis, la théorie entière des « états de déséquilibre » macroéconomiques — qu'il s'agisse du chômage permanent, du sous-emploi, de la sous-capacité des utilisations, ou de la « surchauffe » permanente de l'économie de pénurie — ne pourrait être élaborée sans revenir à ses fondements *micro-économiques*. Il y a de nombreuses interactions entre l'état macroéconomique du système et le micro-comportement des acteurs. La macrothéorie ne peut pas être fondée sur l'hypothèse qu'il y a des schémas de micro-comportements *valables sous toutes conditions*. Le schéma qui a décrit d'une manière adéquate la fabrique textile capitaliste fonctionnant à Manchester au milieu du dix-neuvième siècle (à contrainte budgétaire presque entièrement dure) n'est plus valable pour l'économie capitaliste de nos jours (avec ses symptômes de relâchement des contraintes budgétaires), et il n'est pas du tout approprié pour décrire l'entreprise socialiste, bien que cette dernière élabore aussi des comptes de recettes et dépenses en termes monétaires. Le micro-comportement est un produit historique. Tous ses composants importants (formation de la demande, réaction aux prix, etc.) dépendent de la réalité sociale entourant l'agent : les relations de la micro-organisation avec l'Etat, la mesure dans laquelle elle est soumise à la redistribution des revenus, l'influence qu'elle exerce sur les prix, les rapports de force entre l'acheteur et le vendeur, et ainsi de suite. Et, inversement, si le micro-comportement est donné, il a un certain impact sur l'état macroéconomique du système. Comme nous l'avons vu à l'exemple de l'économie de pénurie, la soif insatiable

ble des agents pour l'investissement et la tendance à amasser des matières (micro-comportement) représentent une des causes directes des pénuries chroniques et du caractère contraint par les ressources de l'économie (c'est-à-dire de l'état macroéconomique).

Ce livre se concentre en premier lieu sur les problèmes de l'économie socialiste; il analyse les relations entre le macro-état et le micro-état en relation avec cette économie. Je pense néanmoins qu'un certain nombre de problèmes évoqués — y compris, par exemple, la question de la contrainte budgétaire — exigent une reconsidération de l'étude du système capitaliste aussi.

## L'ENTREPRISE : LA SENSIBILITE AUX PRIX

### 14.1 Introduction

Il y a des interactions entre l'entreprise socialiste et les prix. Dans un sens de cause à effet l'entreprise ne reçoit pas passivement les prix, mais aussi les détermine dans une mesure considérable. Cette relation sera discutée au chapitre 15. Ici nous nous intéressons à l'autre rapport de cause à effet. Supposons que les prix aient été déterminés d'une certaine façon, qu'ils soient influencés ou non par l'entreprise. Comment l'entreprise va-t-elle réagir aux prix ?

Nous voudrions éviter de nous répéter. Tout ce qui a été dit sur le comportement de l'entreprise socialiste dans la première partie ne sera maintenant que *complété* par une discussion sur le rôle des prix. Nous avançons que les prix ont bien un effet, plutôt faible ou *secondaire*. Parmi les mécanismes réglant les processus économiques, ont un effet *primaire* ceux où les prix ne jouent pas un rôle considérable.

En ce qui concerne la sensibilité aux prix il y a une différence dans le comportement de l'entreprise traditionnelle et postérieure aux réformes. Comme nous le verrons plus tard, *la majorité de nos propositions concernant la sensibilité aux prix sera donnée comme une fonction du degré de dureté de la contrainte budgétaire*. Par conséquent, nous allons appliquer les résultats des sections 13.7 à 13.9. Chaque constatation faite sur l'hypothèse d'une contrainte budgétaire *lâche* sera rapportée à l'entreprise traditionnelle. Et celles qui sont valables pour une contrainte budgétaire un peu plus dure — mais encore plutôt relâchée — pourront être considérées comme valables pour une entreprise fonctionnant dans le cadre de la gestion économique postérieure aux réformes. Afin de simplifier la discussion on ne le répétera pas comme un refrain : nous laisserons au lecteur le soin de rapporter les relations données comme une fonction du degré de dureté de la contrainte budgétaire aux états d'avant et d'après la réforme. De plus, en certains endroits du livre nous allons décrire séparément le comportement de l'entreprise socialiste postérieure aux réformes.

Puisque cet ensemble de problèmes est assez complexe, il sera utile de parcourir d'avance la discussion : c'est la propos du tableau 14.1.

Les lignes 1 et 2 du tableau font une distinction entre deux classes de décisions concernant la *quantité* et la *composition*. En termes de demande cette distinction est parallèle avec la distinction bien connue en microéconomie traditionnelle entre *l'effet de revenu* et *l'effet de substitution*<sup>1</sup> d'un changement de prix. Nous nous sommes proposé d'examiner ces effets, ou leur absence, sous les conditions d'une économie de pénurie.

Tous les problèmes figurant au tableau ne seront pas traités d'une façon également détaillée. Le cas défini à l'entrée (colonne 1, ligne 2) sera le plus explicite. Il s'agit de l'effet des prix relatifs sur la demande instantanée et à court terme de l'entreprise et la combinaison effective d'inputs. Cela n'est pas seulement l'importance du sujet qui justifie une discussion détaillée, mais aussi le fait que *des outils analytiques* y seront développés, pour être utilisés plus tard afin d'examiner d'autres aspects.

Nous allons généralement laisser de côté les questions particulières relatives aux effets des prix à l'exportation et à l'importation : celles-ci seront traitées brièvement en rapport avec les investissements.

## 14.2 L'effet de revenu

Commençons par le phénomène appelé *effet de revenu* dans la théorie traditionnelle de la consommation. Comment le changement de prix touche-t-il la *quantité* exigée par l'entreprise dans le cadre de l'ajustement instantané et à court terme ? A ce point nous allons tout à fait laisser de côté la substitution, qui sera traitée un peu plus tard. Voyons pour cette raison le problème sous sa forme extrême. Que se passe-t-il si ce n'est pas le prix d'un seul input qui change, mais celui de tout un groupe d'inputs qui sont tous des substituts ? (par exemple, toutes les matières premières utilisables dans la fabrication d'un produit). Leurs prix augmentent simultanément dans une même proportion, alors que les prix des inputs complémentaires restent inchangés.

Conformément à la microéconomie traditionnelle, la demande pour le groupe d'inputs devenus plus coûteux devrait décroître, puisque le même budget ne pourra maintenant en acheter qu'une quantité plus petite. C'est vrai, mais seulement en cas de contrainte budgétaire dure. *Dans le cas d'une contrainte budgétaire relâchée l'effet de revenu n'apparaît pas.* Lorsque l'entreprise a une demande pour un input quelconque qui est à vendre, elle l'achète, en dépit de son prix élevé. Si les coûts accrus ne peuvent être couverts dans les limites de sa contrainte budgétaire, tôt ou tard elle les mettra à la charge de l'acheteur ou de l'Etat.

Examinons soigneusement non seulement les deux cas extrêmes purs, mais aussi tous les cas intermédiaires entre la dureté et le relâchement. La relation présentée à la figure 14.1 est, bien entendu, très simplifiée. Nous considérons — comme une fonction du prix d'input  $p$  — la croissance instantanée de la demande initiale  $d$  émanant des entreprises qui achètent un seul input. Nous allons procéder à une analyse statique comparative.

De l'ensemble des indicateurs indiquant le degré de dureté de la contrainte budgétaire (c'est-à-dire du vecteur  $\beta$ ) nous allons choisir un composant

1. Voir Hicks (1939 a, b) ou, comme manuel de synthèse, Green (1976).

**Tableau 14.1**  
**Un aperçu des types de sensibilité des entreprises aux prix dans différents contextes**

	1	2	3	4
	Ajustement instantané et à court terme Du côté de l'input	Du côté de l'output	Ajustement à long terme Du côté de l'input	Du côté de l'output
1. Décisions concernant le volume total	Détermination du niveau général de la demande initiale Section 14.2	Détermination du niveau général de l'output Section 14.6	Détermination des capacités planifiées Section 14.8	
2. Décision concernant la composition des produits	2A. Détermination de la composition de la demande initiale Section 14.3 et 14.5 2B. Révision de la demande initiale avant les substitutions forcées Sections 14.4 et 14.5 2C. Détermination instantanée et à court terme de la composition des inputs Sections 14.4 et 14.5	Détermination instantanée et à court terme de la composition de l'output Section 14.6	Choix de la technologie Section 14.9	Détermination de la composition de l'output Section 14.8

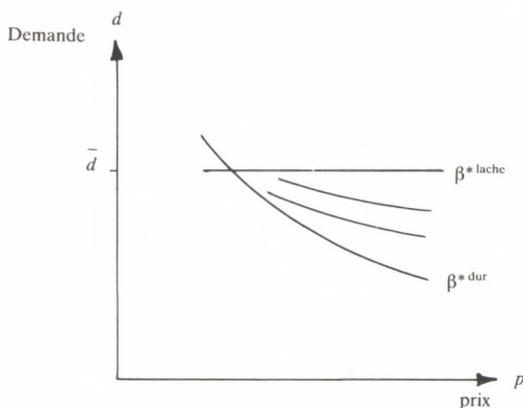
représentatif qui sera illustré par la figure. Il y a deux valeurs extrêmes. L'une est  $\beta^*_{dur} = 0$  où la contrainte est parfaitement dure. L'autre est  $\beta^*_{lache} > 0$  où le relâchement de la contrainte a atteint une valeur critique. Lorsque le relâchement de la contrainte dépasse la valeur critique, la contrainte ne restreint plus du tout les actions de l'entreprise.

Partons du cas de l'entreprise socialiste traditionnelle dont la demande a été discutée en détail au chapitre 5. Nous y avons montré que bien que de fortes tendances poussent la demande vers l'infini, la demande instantanée est finie. Nous supposons que la demande instantanée est donnée, et nous la dénotons par  $\bar{d}$ .

La ligne horizontale à la partie supérieure de la figure 14.1 est la courbe de demande pour le cas  $\beta^*_{lache}$ . Elle est parfaitement inélastique aux prix, bien qu'elle change, cela va de soi, comme une fonction d'autres variables explicatives.

La courbe de demande associée au degré de la dureté  $\beta^*_{dur}$  descend vers le bas, comme l'enseigne la théorie micro-économique. Ici nous excluons toutes les possibilités de substitution, et c'est pourquoi nous pouvons ignorer le cas particulier des biens inférieurs. Sous de telles hypothèses il suffit de poser une contrainte budgétaire dure, à cause de l'effet de revenu, pour que cette pente descendante apparaisse. Le même montant de monnaie achètera moins si les prix augmentent — la relation triviale garantit ce résultat. On suppose qu'il y a un prix pour lequel le niveau de la demande incorporant l'effet de prix est égal à la demande  $\bar{d}$  formée indépendamment de tous les effets de prix. C'est le point d'intersection entre les deux courbes. Lorsque le prix est supérieur, la demande restera en-dessous de  $\bar{d}$ .

Figure 14.1. Déplacement de la fonction de demande de l'entreprise selon la variation du relâchement de la contrainte budgétaire



Entre les deux courbes limites il y a une foule d'autres courbes. La forme de la fonction de demande se déplace lorsque la contrainte budgétaire est relâchée (c'est-à-dire quand la valeur de  $\beta$  augmente), à partir de la forme habituelle à pente descendante vers la forme horizontale inélastique aux prix.

Nous pouvons présenter notre observation d'une façon plus exacte si nous prenons en considération la durée de réaction au changement intervenu dans

les prix. La réaction instantanée à la hausse des prix pourra être plus forte, même avec une contrainte budgétaire relativement lâche, non seulement à cause du « premier choc » causé par un prix plus élevé mais aussi parce que mettre des coûts accrus à la charge de quelqu'un exige du temps. Par conséquent, la ligne droite supérieure horizontale de la figure 14.1 et les courbes situées près de celle-ci ne décrivent pas un ajustement instantané, mais un ajustement à court terme<sup>2</sup>.

Ceci est cohérent avec ce que nous avons dit sur la fonction de la demande de l'entreprise au chapitre 5. Lorsque la contrainte budgétaire est relâchée, un ajustement purement « quantitatif » a lieu et les fonctions de demande (5.1) à (5.4) ne doivent pas inclure les prix des inputs comme variables explicatives. Mais si la contrainte budgétaire se durcit quelque peu, le prix des inputs sera inclus parmi les variables explicatives dans la fonction de demande d'inputs de l'entreprise. L'effet de revenu de la hausse des prix d'inputs contribue également aux tendances décrites au chapitre 5, qui exercent un contre-effet sur les forces poussant la demande vers l'infini.

### 14.3 L'effet de substitution : demande initiale instantanée

L'effet de substitution ou l'impact des prix relatifs sur le choix entre des inputs alternatifs est bien plus complexe que l'effet de revenu. Nous commençons par l'examen de la *demande initiale instantanée* pour les inputs et nous discuterons plus tard la révision de la demande, l'achat effectif et l'ajustement à court terme.

Nous allons utiliser un modèle simple pour représenter notre argumentation. Un choix doit être fait entre deux inputs qui sont des substituts directs — bien que non équivalents du point de vue technologique —, à savoir A et B (dans notre exemple précédent de l'usine de vis il s'agissait des qualités d'acier 10 et 11). Dans la période zéro leurs prix étaient  $p_0^A$  et  $p_0^B$ . Maintenant, au début de la période 1, A est devenu relativement meilleur marché :  $p_1^A/p_1^B < p_0^A/p_0^B$ .

Supposons que le volume total des produits A et B commercialisés sur ce marché et le volume de production des entreprises fabriquant A et B ne changent pas dans le temps. Donc, nous nous occupons d'échanges et de processus de production stationnaires, et ce que nous observons est seulement la composition interne des échanges ou les proportions variables entre A et B.

La demande initiale instantanée de tous les acheteurs (l'usine de vis, les usines de machines, etc.) pour les inputs A et B, au début de la *i*ème période, est dénotée par  $d_i = [d_i^A, d_i^B]$ .

Nous distinguons entre deux types purs de formation la demande initiale.

*La réaction de la demande aux prix.* La demande initiale de l'acheteur est déterminée conformément avec la théorie traditionnelle de la demande. Ceci est montré à la figure 14.2 qui illustre l'*isoquant* représentant les possibilités

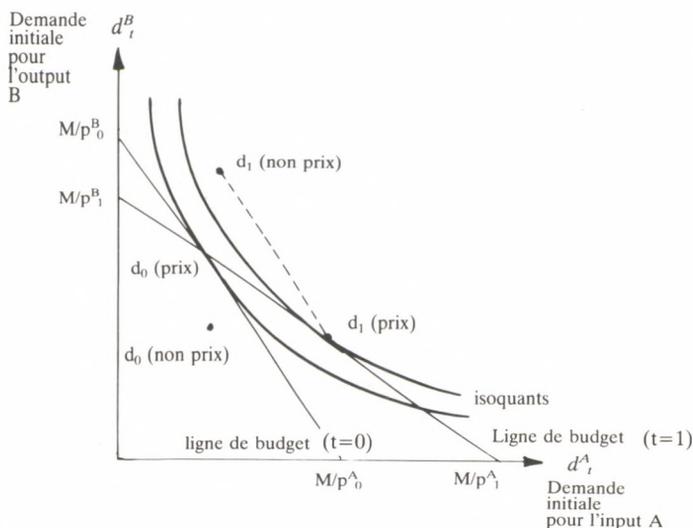
2. Dans la distinction entre les réactions instantanées et à court terme on observe également des contre-tendances. L'habitude et la rigidité affaiblissent les premières réactions. L'ajustement *réel* a lieu généralement après un certain temps. Cette inter-relation serait plus évidente si la substitution était permise, mais à ce point de l'analyse nous n'en tenons pas compte.

de substitution entre les inputs A et B pour tous les acheteurs. C'est le côté *technique* de la substitution; il indique dans quelle mesure l'input A est capable de remplacer l'input B. Sur notre figure la courbe de transformation est convexe. Dans la réalité elle ne l'est pas toujours; cependant, puisque les manuels supposent d'habitude la convexité — et puisque la forme de la courbe ne modifie pas notre raisonnement — traçons, nous aussi, une courbe convexe. Ainsi, il sera plus facile de montrer où la relation que nous décrivons est identique à celle du modèle néoclassique, et où elle s'en écarte.

La contrainte budgétaire est représentée par la *droite de budget*. Comme d'habitude, nous supposons qu'un montant de monnaie  $M$  est donné, pouvant être dépensé par toutes les entreprises pour A et B. A la suite d'un changement de prix relatif la ligne droite se déplace: pour le même montant  $m$  les acheteurs pourront acheter plus de A et moins de B dans la période 1 que dans la période zéro.

La demande initiale de tous les acheteurs se fixe au point le plus avantageux pour les entreprises, à savoir au point de tangence entre l'isoquant et la ligne de budget. A la suite du changement intervenu dans les proportions de prix, il s'est décalé du point  $d_0$  (prix) au point  $d_1$  (prix)<sup>3</sup>.

Figure 14.2. La formation de la demande initiale instantanée



Ce modèle est fondé sur un certain nombre d'hypothèses que nous ne décrirons pas ici en détail. Nous allons en indiquer deux cependant, puisqu'elles jouent un rôle particulier dans notre argumentation ultérieure.

3. A l'Appendice mathématique A,  $\lambda$ , la propension des acheteurs à la substitution volontaire, dénote les proportions dans lesquelles les acheteurs choisiraient le produit G volontairement, sur la base des prix relatifs, de préférence au produit de substitution H. La relation entre les variables de l'Appendice et celles utilisées dans le présent modèle est la suivante:

$$\lambda(P) = d^G (p^G, p^H) / [d^G (p^G, p^H) + d^H (p^G, p^H)]. \quad (14.1)$$

1. La contrainte budgétaire est dure. Pour cette raison le point  $d_i$  (prix) ne pourra pas être choisi au-dessus de la ligne du budget. Les acheteurs ne pourront pas accroître leur demande pour un produit dans une mesure telle qu'ils ne puissent le payer.

2. Les entreprises maximisent leur profit. Pour cette raison la demande initiale  $d_i$  (prix) ne pourra pas être située en un point intérieur au champ marqué par la ligne de budget. Il vaut la peine d'avancer jusqu'à la frontière, jusqu'au point de tangence entre l'isoquant et la ligne de budget.

Passons maintenant à la discussion de l'autre type pur de demande instantanée.

*L'absence de réaction de la demande au prix.* Le cas pur qui néglige entièrement l'effet de prix pourrait être interprété dans un sens général valable pour n'importe quel système. Mais nous allons l'interpréter maintenant dans le contexte plus étroit d'une économie socialiste contrainte par les ressources.

Aux chapitres 4 et 5 nous avons expliqué que bien que la demande initiale de l'entreprise soit fortement poussée vers l'infini, elle reste tout de même finie parce qu'il existe des contre-tendances. A la figure 14.2 nous la considérons comme donnée et nous la dénotons par les points  $d_0$  (non-prix) et  $d_1$  (non-prix) respectivement.

Il faut supposer, pour renforcer le contraste, que lorsque la demande n'est pas sensible au prix, elle se déplace dans la direction opposée si l'on compare avec le cas de la sensibilité aux prix : la demande pour l'input B augmente, celle pour l'input A diminue.

Bien que nous l'ayons discuté plus en détail dans la première partie et en particulier aux chapitres 4 et 5, rappelons au lecteur les facteurs qui peuvent causer un tel déplacement de la demande initiale.

1. Les autorités supérieures s'attendent à ce que l'entreprise procède à un tel changement. Cette attente pourra être exprimée sous la forme d'une instruction, ou bien seulement comme une demande expresse ; dans n'importe lequel des cas, elles pourront contraindre l'entreprise à modifier sa demande antérieure.

2. Le vendeur des inputs A et B (dans notre exemple, ce sont des usines métallurgiques), préfèrent vendre B puisqu'il en a un stock invendu important. Dans une économie de pénurie, l'acheteur qui cherche à obtenir les faveurs du vendeur s'efforcera de tenir compte de cette préférence.

3. Les acheteurs des produits fabriqués à partir des inputs A et B voudraient obtenir davantage du produit fabriqué à partir de B et moins du produit fabriqué à partir de A. Ils prient et encouragent leurs fournisseurs d'exaucer leurs vœux, que ces derniers transmettent aux fournisseurs des inputs.

4. Les utilisateurs auront besoin à l'avenir tant de A que de B. Cependant, l'approvisionnement en B semble être plus incertain ; pour cette raison ils feront tout pour en amasser.

La liste est loin d'être complète. Il faudrait y inclure encore tous les facteurs qui influencent le choix entre A et B, en dehors des prix  $p_A$  et  $p_B$  et des possibilités de substitution *technique* exprimées par l'isoquant (la courbe de transformation).

La figure 14.2 laisse ouverte la question de savoir comment la demande initiale  $d_i$  (non-prix) dépend des variables explicatives énumérées ci-dessus et d'autres variables non mentionnées ici. Elle suppose seulement que les

variables explicatives non liées aux prix déterminent la demande  $d_i$  (non-prix).

En dessinant la figure nous avons supposé que  $d_i$  (non-prix) a été choisi par une entreprise ayant une contrainte budgétaire *lâche*, et par une entreprise dont les objectifs ne pourraient pas être décrits par l'expression de «maximisation des profits». Pour cette raison les points  $d_i$  (non-prix) peuvent être situés soit au-dessus, soit en-dessous de la ligne de budget.

La demande initiale *effective* est formée par le résultat conjoint des deux sortes d'effets, prix et non-prix. Ceci est décrit par la formule (14.2):

$$d_i = \vartheta^{i\text{-dem}}(\beta) d_i[\text{non-prix}] + (1 - \vartheta^{i\text{-dem}}(\beta)) \delta_i[\text{prix}]$$



(14.2)

Conformément à (14.2) la demande effective est une moyenne pondérée de la demande dans le cas de sensibilité aux prix et dans le cas de non-sensibilité aux prix.  $\vartheta^{i\text{-dem}}$  est une pondération<sup>4</sup> dont l'interprétation économique est la suivante: c'est le poids relatif des effets non liés aux prix qui atténuent l'impact des prix. C'est pourquoi il est appelé *effet tampon*. C'est une fonction de la dureté de la contrainte budgétaire.

Comme nous l'avons dit au chapitre précédent, pour une contrainte budgétaire parfaitement dure  $\beta = 0$ . Tous ses composants augmentent comme une fonction du relâchement de la contrainte budgétaire. Mettons que  $\hat{\beta}$  est la valeur critique pour laquelle la contrainte budgétaire est parfaitement lâche, et ne lie aucunement le choix du décideur.

Nous stipulons que  $\vartheta^{i\text{-dem}}(\beta) = 0$ , si  $\beta = 0$ . Cela veut dire que dans le cas d'une contrainte parfaitement dure la demande effective est la demande pure sensible aux prix. Nous posons aussi que  $\vartheta^{i\text{-dem}}(\beta) = 1$ , si  $\beta = \hat{\beta}$ . En d'autres termes, si la contrainte budgétaire est parfaitement lâche, la demande effective se situe au niveau obtenu dans le cas où la demande est entièrement insensible aux prix. Et dans les états intermédiaires on a  $0 < \vartheta^{i\text{-dem}}(\beta) < 1$ , la demande effective étant une combinaison convexe de deux cas purs. Pour cette raison,  $d_i$ , à la figure 14.2, se trouve sur la ligne droite en pointillé reliant  $d_i(\text{prix})$  à  $d_i$  (non-prix).

La formulation de (14.2) est fondée sur plusieurs hypothèses arbitraires, comme la «normalisation» du facteur tampon  $\vartheta^{i\text{-dem}}$  au domaine  $[0, 1]$ , ou l'hypothèse que la demande effective est une combinaison *convexe* de deux cas purs. Mais ceci tend seulement à présenter ce que nous avons à dire de la façon la plus simple et la plus illustrative possible.

4. L'indice «i-dem» au-dessus du symbole est l'abréviation de «demande initiale». Les facteurs tampons affectant la révision de la demande et de l'offre seront discutés plus tard.

En revanche, voici deux idées qui ne sont pas arbitraires mais — tout au moins dans la conviction de l'auteur — reflètent en profondeur les véritables relations; elles sont exprimées par la formule (14.2).

*Dans la formation de la demande initiale effective, prennent part conjointement les facteurs liés aux prix et non liés aux prix.*

*La force relative de deux différents types d'effets dépend, non exclusivement mais principalement, du degré de dureté de la contrainte budgétaire.*

La solution walrasienne du problème devient un cas particulier du problème de choix général. Dans notre modèle formalisé<sup>5</sup> simple le système est walrasien si la contrainte budgétaire est parfaitement dure ( $\beta = 0$ ), et si l'effet du signal de prix sur la demande initiale n'est pas du tout atténué, donc si  $\vartheta^{i\text{-dem}}(\beta) = 0$ .

Dans l'argumentation que nous venons d'énoncer le facteur tampon est lié à un seul problème récurrent de choix (input A ou input B) sur un seul marché partiel. Si nous souhaitons caractériser la détermination initiale de la demande pour tous les inputs dans l'ensemble du secteur des entreprises, nous devons le faire avec un vecteur  $\vartheta^{i\text{-dem}}$ , dont les composants sont des indicateurs partiels  $\vartheta^{i\text{-dem}}$ .

Les indicateurs  $\vartheta^{i\text{-dem}}$  décrivent un des aspects caractéristiques du comportement de l'acheteur. Ils sont d'importants composants de ce que nous avons appelé au chapitre 4 *l'attitude de l'acheteur*, qui embrasse les éléments constants du comportement de l'acheteur.

#### 14.4 L'effet de substitution : substitution forcée et ajustement à court terme

Déterminer la demande initiale n'est qu'un premier pas. Il est suivi par un processus d'achat qui se détermine par l'achat effectif et la production effective. Commençons par un essai mental: chaque phase a lieu au sein d'un *ajustement walrasien parfait*. Nous en restons à l'exemple de la section précédente: l'input A devient meilleur marché par rapport à B. Puisque l'effet du signal de prix n'est pas atténué par quoi que ce soit ( $\vartheta^{i\text{-dem}} = 0$ ), la demande initiale de la figure 14.2 se déplace du point  $d_0$  (prix) vers le point  $d_1$  (prix). Le pas suivant est l'entrée des acheteurs sur le marché. Lorsque le marché est walrasien il n'y a pas de pénurie. La demande initiale pourra être satisfaite immédiatement et sans difficulté.

L'entreprise s'ajuste non seulement dans sa qualité d'acheteur, mais aussi comme producteur. Rappelons les concepts et la notation introduite au chapitre 8: il n'y a pas de délai ( $\tau = 0$ ), de rigidité ( $\zeta = 0$ ) et en général il n'y a pas de friction ( $w^* = 0$ ). Une contrainte budgétaire dure force l'entreprise à passer des inputs relativement plus chers vers ceux relativement meilleur marché. Les ajustements des inputs à un signal de prix ont lieu immédiatement et parfaitement.

Les systèmes économiques *réels* ont cependant une nature non-walrasienne: l'ajustement n'est pas parfait. Nous pourrions analyser ceci en prenant les différents systèmes comme exemples; nous concentrerons notre attention sur l'économie socialiste contrainte par les ressources. Nous illustrons les jonctions des phases d'ajustement à la figure 14.3. Les zones délimitées par une ligne épaisse représentant certaines *caractéristiques de comportement* des entreprises, les zones à coins arrondis représentent les

décisions et actions des entreprises, et les blocs délimités par une ligne mince représentent les signaux reçus par l'entreprise en tant qu'acheteur de l'extérieur et les offres disponibles de l'extérieur.

Il n'est pas nécessaire de discuter à nouveau les relations entre les *champs*  $A$ ,  $B$ ,  $C$ ,  $D$  et  $E$ , puisque nous l'avons déjà fait à la section précédente. Nous savons que la demande initiale instantanée des acheteurs ne correspond pas à la demande  $d$  (prix) qui serait apparue si le signal fonctionnait sans contre-effet. Donc, les acheteurs se mettent en chemin pour acheter une quantité initiale  $d \neq d$  (prix). Ils se trouvent face à une certaine offre physique (*champ*  $F$ ). Nous nous trouvons dans une économie de pénurie chronique ( $z > 0$ ), donc il faut s'attendre à ce que la demande initiale ne puisse être satisfaite entièrement. *Pour cette raison non seulement les signaux non liés aux prix atténuent l'effet du signal de prix mais la pénurie pourra également empêcher celui-ci de fonctionner.* Plus grande sera la pénurie, plus difficile il sera pour les signaux de prix de se frayer un chemin.

Le processus d'achat commence (*champ*  $H$  — les événements ont été décrits au chapitre 4). Supposons qu'un des acheteurs (par exemple, l'agent chargé des achats de l'usine de vis) n'ait pas pu obtenir l'input  $A$  qu'il avait l'intention d'acheter. Mais l'input  $B$  est disponible en tant que produit de substitution forcée, et dans deux variantes,  $B-1$  et  $B-2$ . En faisant son choix l'acheteur considère les prix relatifs de  $B-1$  et  $B-2$ <sup>6</sup>.

Tout comme auparavant, lors de la formation de la demande *initiale*, maintenant, pour celle de la demande *révisée* par la substitution forcée l'effet du signal de prix ne fonctionne pas d'une manière pure. Il pourra à nouveau être atténué par des signaux et impulsions non liés aux prix. Ceci est représenté par le symbole  $\vartheta^{r-dem}$  que l'on voit au *champ*  $D$  sur la figure<sup>7</sup> (l'indice «*r-dem*» se réfère à la «demande révisée»). Les prix relatifs affectent le choix entre les inputs  $B-1$  et  $B-2$  en une mesure qui dépend de l'ordre de grandeur du facteur tampon; pour abrégé nous ne présentons pas une relation analogue à la formule (14.2).

Après des révisions répétées de la demande et peut-être après de longues recherches, délais et queues, l'achat sera effectué.

Qu'est-ce qui se passe entre temps *dans la production*? Tout comme avant l'achat, le signal de prix est de nouveau complété par des signaux et impulsions non liés aux prix (les premiers viennent du *champ*  $A$  et les seconds du *champ*  $G$ ).

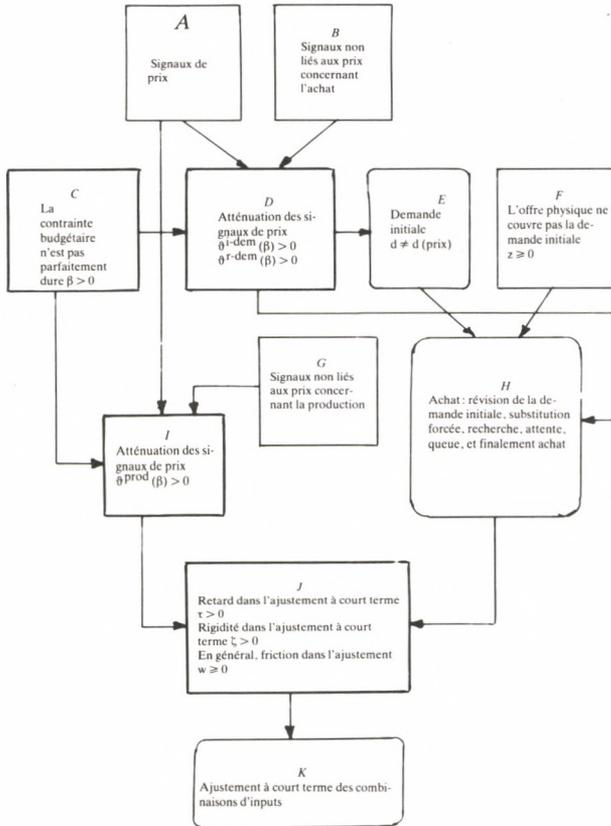
Ils comprennent les instructions des autorités supérieures concernant les inputs, les affectations de matières et d'autres contingents d'input, et ainsi de suite. La combinaison des deux différents groupes d'effets dépend de la mesure dans laquelle l'entreprise juge important de suivre le signal de prix.

5. Les indicateurs du degré de pénurie, et quelques-uns des paramètres des mécanismes de régulation du système, ont été uniformément définis dans ce livre, de sorte que la valeur zéro représente l'état walrasien, ou le système walrasien. Cette convention est à nouveau appliquée ici quand nous spécifions  $\vartheta$ .

6. Au modèle de l'Appendice mathématique A ceci est exprimé conformément à l'hypothèse selon laquelle la propension à des substitutions forcées est une fonction des prix relatifs. Nous y avons donc omis l'influence d'autres facteurs non liés aux prix.

7. Les indicateurs  $\vartheta^{r-dem}$ , tout comme les indicateurs  $\vartheta^{i-dem}$  sont des éléments de l'*attitude de l'acheteur* qui expriment les traits permanents du comportement de l'acheteur.

Figure 14.3. Effet des signaux de prix et des signaux non liés aux prix sur l'ajustement à court terme des combinaisons d'inputs

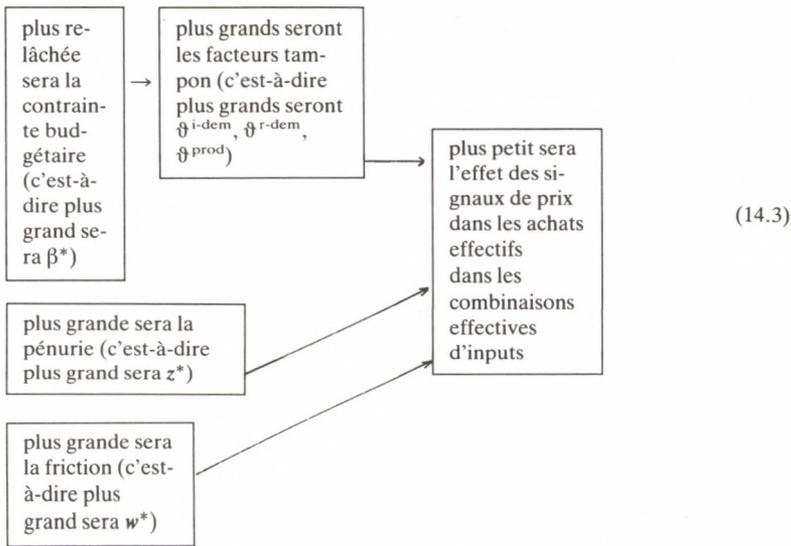


Plus relâchée sera la contrainte budgétaire, plus le principe «les coûts ne comptent pas» se répandra dans les rangs des directeurs de production. Ceci est exprimé par le facteur tampon  $\vartheta^{prod}(\beta)$  qui affaiblit l'effet des signaux de prix et renforce celui des signaux non liés aux prix (le résultat combiné des deux différents effets pourrait être produit par une relation analogue à la formule (14.2); nous ne la détaillerons pas ici).

De plus, les directeurs de production sont influencés par l'expérience acquise au cours de l'achat (ceci est représenté par la flèche partant du *champ H*). Il vaut la peine de considérer l'abandon de l'usage d'un input continuellement en pénurie, même s'il est relativement meilleur marché que le produit de substitution plus facilement et plus sûrement accessible. Les stocks d'inputs de l'entreprise et l'arriéré des commandes non satisfaites sont un résultat conjoint des processus d'achat et de production. Leurs niveaux servent, dans le cadre de la régulation végétative discutée au chapitre 7, de signaux ultérieurs.

Tous ces effets pris ensemble forment les opinions et les aspirations des directeurs de production en ce qui concerne les combinaisons d'inputs. Mais ce n'est pas encore la réalité de la production. Nous nous référons au chapitre 8 où nous avons expliqué que l'ajustement était entravé par *la friction*, exprimée par un vecteur d'indicateurs de friction  $w > 0$ , en particulier par deux phénomènes de friction, le retard ( $\tau > 0$ ) et la rigidité ( $\zeta > 0$ ) de *l'ajustement*<sup>8</sup>. L'effet de la friction apparaît dans le *champ J*. Même cet obstacle devra être surmonté pour parvenir finalement au *champ K*, la dernière station, représentant l'ajustement effectif à court terme de la combinaison d'inputs.

Malheureusement, la figure 14.2 est compliquée, elle comprend onze champs. Bien qu'il eût été plus attrayant de fournir au lecteur un schéma plus simple et plus clair, j'ai jugé nécessaire de présenter le processus dans toute sa complexité. Afin de faciliter la compréhension, nous allons mettre séparément l'accent sur la direction principale des relations causales. Le point de départ est le signal de prix apparaissant dans la sphère réelle, *les achats effectifs*, (le résultat final du *champ H*) et *la combinaison effective d'input* (*champ K*). Quelles *causes* expliquent la force de la réaction entre le point de départ et le point final? La réponse est résumée dans la formule (14.3):<sup>9</sup>



8. Le lecteur est de nouveau renvoyé aux chapitres de la première Partie où nous avons décrit en détail l'ajustement quantitatif sans considérer les effets de prix. Maintenant nous essayons de comprendre le fonctionnement et l'interconnexion des ajustements quantitatifs et des ajustements de prix.

9. Nous nous contentons ici de la formulation littéraire des relations entre les variables dépendantes et indépendantes. Pour une formalisation mathématique nous devons en savoir plus sur la relation.

Les relations de demande décrites au chapitre 5 et les formules (14.2) et (14.3) doivent être considérées comme des esquisses d'une théorie exacte de la fonction de demande de l'entreprise valable dans un système contraint par les ressources.

Maintenant, nous pouvons clairement formuler le sens du titre de ce chapitre, *la sensibilité aux prix de l'entreprise*. A ce point nous ne nous référons qu'aux ajustements instantanés et à court terme dans la combinaison d'inputs, mais l'interprétation pourra évidemment être généralisée soit aux outputs, soit aux inputs et outputs à tous les degrés d'ajustement. *La sensibilité est l'étroitesse du lien entre les signaux de prix et la réaction de l'entreprise* (dans le cas présent, la définition à court terme de l'achat effectif et de la combinaison d'inputs effective). La sensibilité dépend partiellement des caractéristiques de comportement de l'entreprise, et partiellement de la technologie et de l'état du marché.

Avec des institutions, des mécanismes de régulation et des systèmes de signaux donnés, *une sensibilité normale aux prix des entreprises* se développe. Il s'agit d'un phénomène stochastique. Pour différentes entreprises à un même moment, ou pour une même entreprise à différents moments, les réactions pourront être différentes. Lorsque nous parlons de la sensibilité *normale* aux prix nous pensons à une moyenne *inter-entreprises* et *intertemporelle* du comportement des entreprises dans une période historique particulière.

La sensibilité aux prix est un *vecteur* ; elle ne pourra être décrite que par un ensemble de plusieurs indicateurs. Ceci nous mène à la question de l'observation et de la mesure que nous allons discuter à la section suivante.

#### 14.5 Hypothèses et possibilités de vérification empirique

L'analyse des sections 14.2 à 14.4, et la considération de la nature des relations causales, permettent de suggérer les hypothèses suivantes.

1) *La sensibilité normale de l'entreprise socialiste traditionnelle aux prix, du côté des inputs, est insignifiante pour l'ajustement instantané et à court terme. L'influence des prix relatifs est presque entièrement atténuée par la faiblesse des forces économiques, par la possibilité de transmettre la charge des coûts croissants (c'est-à-dire le relâchement de la contrainte budgétaire) par la grande intensité de la pénurie et par les frictions de l'ajustement.*

2) *Après la réforme de la gestion économique la sensibilité de l'entreprise socialiste aux prix a quelque peu augmenté du côté des inputs, en termes d'ajustement instantané et à court terme, mais cette augmentation a été insignifiante. L'impact des prix est encore fortement atténué au fait que la contrainte budgétaire est plutôt relâchée et que les pénuries et la friction sont considérables.*

Ces hypothèses sont soutenues non seulement par l'analyse logique, mais aussi par l'observation empirique. Leur validité doit être vérifiée par de multiples expériences. On peut envisager trois méthodes principales.

a) *L'analyse statistique* des interrelations entre les variations des prix relatifs, d'une part, et les achats effectifs ou la combinaison effective d'inputs de l'autre. On peut le faire en recourant à des séries de temps ou des données croisées. Il vaut la peine de l'essayer, bien qu'il faille s'attendre à de sérieuses difficultés. Séparer l'effet des variations de prix de l'influence d'autres facteurs est un problème difficile. Supposons que l'input B soit devenu relativement plus cher que l'input A, et que, par conséquent, les achats et l'application d'A ont augmenté. Quelle en est la cause, ou tout au moins, quelle en est la cause principale ? S'agit-il de la variation des prix relatifs ? Ou bien peut-

être B n'est-il *plus du tout accessible*? Puisque les prix relatifs ont changé, des restrictions administratives ont-elles été imposées à l'utilisation de B? L'examen statistique ne devra pas être appliqué d'une façon mécanique, il devra être accompagné d'une analyse causale approfondie.

b) *Etudes de cas*. Ici on examine en détail tous les effets de certains changements de prix effectifs, en utilisant les données et en posant des questions à ceux qui en sont affectés. Que s'est-il passé dans les départements d'achat et les ateliers par l'effet de la variation de prix? Si aucun ajustement aux changements de prix n'a eu lieu et s'il en est résulté des hausses de coûts, quel a été l'ordre de grandeur des coûts supplémentaires imposés aux acheteurs ou à l'Etat?<sup>10</sup>

c) *Des interviews* peuvent être demandées pour révéler l'attitude des dirigeants des entreprises. Des questions concernant des situations hypothétiques peuvent être posées: comment réagiraient-ils à des changements de prix de différents types et dimensions? Des questions de contrôle appropriées pourraient contribuer à la fiabilité des réponses.

Bien qu'aucune des méthodes ne promette de clarifier entièrement le problème, elles pourraient tout de même contribuer à la connaissance de la sensibilité des entreprises aux prix dans la pratique. Fort malheureusement, pour le moment nous n'avons qu'une très petite base pour trancher cette question. Des centaines de livres et des milliers d'articles discutent de ce que les prix relatifs des inputs *devraient être*. Entre temps aucune étude ne donne une réponse fiable à la question de savoir si *les changements dans les prix relatifs des inputs exercent un effet, quel qu'il soit, sur les actions réelles des entreprises*. Nous allons maintenir nos positions formulées aux hypothèses (1) et (2) ci-dessus tant qu'elles ne seront pas empiriquement réfutées.

## 14.6 Ajustement instantané et à court terme de l'output

Après avoir traité le côté input de l'ajustement instantané et à court terme, nous allons maintenant accorder notre attention à l'*output*. Voyons d'abord le *volume total* de l'output. Pour le moment nous considérons la composition d'output et les prix relatifs des produits de l'entreprise comme donnés. Nous dénotons le volume agrégé de l'output par  $x$ . La *capacité* maximum de l'entreprise est dénoté par  $\hat{x}$ .

A la figure 14.4 nous rappelons les propositions bien connues de la théorie microéconomique traditionnelle sur le comportement de l'entreprise maximisant son profit<sup>11</sup>. Deux types de base sont d'habitude distingués dans ce

10. C'est exactement ce qui s'est passé fréquemment en Hongrie, en conséquence de l'explosion des prix sur les marchés mondiaux. Les effets des changements radicaux des prix à l'importation ont été atténués par des compensations temporaires ou permanentes accordées aux entreprises — allègements de droits de douane ou d'impôts, subventions, etc.

11. Voir la littérature microéconomique mentionnée à la note 18 du chapitre 13. Le modèle peut être interprété comme une description de l'ajustement instantané.

La courbe de coûts marginaux est en forme de U dans le modèle traditionnel de l'entreprise (voir les sections 12.1 et 12.5). La figure 12.4 présente également une courbe en forme de U.

contexte. L'un est l'entreprise à laquelle les prix sont donnés, dans une concurrence parfaite. Pour cette entreprise le prix de vente  $p$  est exogène (puisque, par hypothèse, la composition des produits est fixe,  $p$  est le prix du produit composé). Le niveau d'output maximisant les profits,  $x^{\text{perf}}$ , est situé au point où le prix est égal aux coûts marginaux,  $p = c'(x)$ . Sa grandeur dépend de  $p$  et de la forme de la courbe  $c'(x)$ , mais en général on suppose qu'il est inférieur à l'utilisation totale de la capacité :  $x^{\text{perf}} < \hat{x}$ .

Le niveau d'output de l'entreprise en concurrence parfaite est réglé par le prix. Un prix accru mène, toutes choses étant égales d'ailleurs, à une augmentation de l'output.

L'autre modèle de base dans la théorie microéconomique traditionnelle est celui de l'entreprise en concurrence imparfaite, par exemple un oligopoleur fixant ses prix. Le prix qu'il exige dépend de la fonction de demande de ses clients. C'est indiqué sur notre figure par une fonction de recette marginale décroissante  $r'(x)$ . Le niveau d'output maximisant les profits,  $x^{\text{imperf}}$ , se trouve au point où la recette marginale est égale aux coût marginal :  $r'(x) = c'(x)$ . Il dépend de la forme des courbes  $r'$  et  $c'$ . Cependant, on peut prouver que sous certaines conditions il est inférieur au niveau maximisant les profits avec une concurrence parfaite et un prix exogène :  $x^{\text{imperf}} < x^{\text{perf}} < \hat{x}$ .

Dans un certain sens, *le volume d'output de l'oligopoleur décrit ci-dessus est aussi réglé par le prix*. Si les acheteurs étaient préparés à payer un prix plus élevé pour une quantité donnée (en d'autres termes, si la courbe de recette marginale s'était déplacée vers le haut), le niveau d'output  $x^{\text{imperf}}$  pourrait également s'élever.

Le comportement de *l'entreprise socialiste traditionnelle* est radicalement différent du comportement des entreprises dans les modèles mentionnés ci-dessus. *Son niveau d'output n'est pas réglé par les prix*. Des forces puissantes indépendantes des prix poussent l'entreprise vers une utilisation totale des capacités. Comme nous l'avons expliqué en détail au chapitre 12, la capacité totale n'est pas le maximum de production réalisable par l'entreprise dans des conditions idéales, mais le maximum possible compte tenu des frictions normales du système. La capacité n'est pas un chiffre unique bien défini, mais plutôt une « zone ». A tout moment l'entreprise se heurte à certains goulots d'étranglement du côté de l'input; ces contraintes de ressources limitent les capacités. L'entreprise socialiste traditionnelle est entraînée vers une utilisation de ses capacités tendue par le plan d'output, par la « détermination quantitative », et par la pression des acheteurs qui font la queue pour obtenir son produit (voir les chapitres 2, 4 et 6).

Il peut se produire que le prix ne couvre pas les coûts marginaux dans la zone proche de l'utilisation totale des capacités. Cela ne dissuadera pas l'entreprise d'augmenter l'output. La contrainte budgétaire est lâche. Lorsque l'entreprise subit des pertes par l'accroissement de son output, elle escompte que l'Etat, ou peut-être le système de crédit, couvrira ces pertes d'une manière ou d'une autre, en accordant un soutien de prix, des subventions ou des crédits spéciaux. Alternativement une hausse des prix aura lieu, tôt ou tard. *Ce n'est pas le volume qui est ajusté au prix, mais bien plus fréquemment le prix qui est ajusté aux coûts élevés causés par le volume élevé d'output*.

Les règles microéconomiques traditionnelles ( $p = c'$ , ou  $r' = c'$ ) ne limitent jamais dans la pratique les augmentations de l'output total. Si quelque chose les limite, ce sont bien les goulots d'étranglement du côté de l'input.

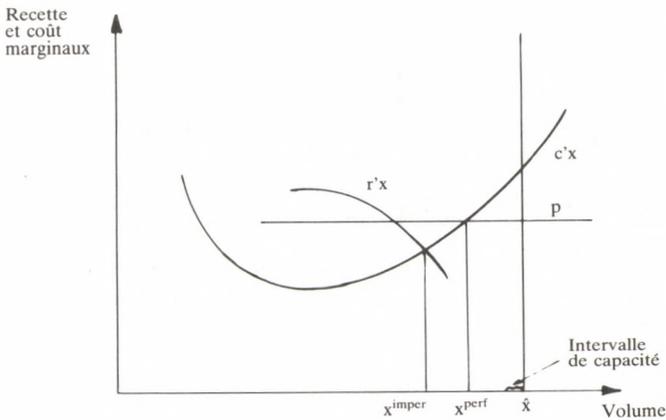


Figure 14.4. Les niveaux d'output des différentes catégories d'entreprises

Il semble qu'à cet égard (la régulation de l'output total) le rôle des prix n'ait pas augmenté, même *après la réforme*. L'entreprise n'est toujours pas intéressée à une quelconque restriction, et de plus la forme particulière des stimulants aux profits l'encourage à accroître le volume de la production. La contrainte budgétaire est plutôt relâchée; des coûts marginaux plus élevés pourront être compensés par des prix de vente plus hauts, ou par une subvention gouvernementale plus importante.

La réforme a apporté plus de changements dans les effets instantanés et à court terme des prix sur la *composition* de l'output<sup>12</sup>. Toutefois, voyons d'abord le cas de l'entreprise socialiste *traditionnelle*. La composition de l'output est en une grande mesure déterminée par les efforts de l'entreprise pour exécuter le plan. Ou le plan central règle la composition détaillée dès le début, ou, même si un choix partiel est laissé à l'entreprise, cette dernière considèrera avant tout la composition d'output qui lui permettra de réaliser (ou de dépasser) le plan de production agrégé de la manière la plus facile. Cette dernière considération provoque *une espèce particulière de sensibilité aux prix* quant à la composition de l'output. Si les produits C et D utilisent les inputs physiques identiques, l'entreprise préférera fabriquer C si son prix de vente est plus élevé que celui de D. Elle agit de cette manière parce que la fabrication du produit C à partir de ressources physiques données lui permettra de produire plus d'output agrégé, mesuré en valeur. L'entreprise préférera produire C même si les clients souhaitent acheter D. Cette sensibilité aux prix particulière pourra — pour en rester à notre exemple — rendre la pénurie de D plus intense, alors que des stocks improductifs en excédent de C continueront à s'accumuler.

12. Les formalisations et la méthodologie introduites aux sections 14.3 à 14.6 pour décrire les inter-relations entre la substitution, le choix des inputs et les prix d'inputs relatifs, et la sensibilité de l'entreprise aux prix du côté de l'input, pourront être appliquées d'une manière analogue pour l'output. Nous n'allons pas préciser ici ce parallèle.

La réforme a apporté un changement considérable à cet égard. Par exemple, en Hongrie l'entreprise ne reçoit pas un plan central détaillé pour le volume et la composition de l'output. Ceci permet à l'entreprise de donner préférence — dans la fabrication — aux produits les plus profitables. L'entreprise est quelque peu sensible aux prix dans les ajustements instantanés et à court terme de sa composition d'output<sup>13</sup>.

L'attribut « quelque peu » est là pour indiquer que cette sensibilité aux prix n'est pas très forte puisque, comme nous l'avons vu, la profitabilité n'est pas une question de vie ou de mort pour l'entreprise. Si elle ne peut pas, en fin de compte, réussir à trouver une composition d'output avantageuse du point de vue de la profitabilité, elle pourra toujours vivre et s'étendre tranquillement. Mais un profit plus élevé a certains avantages, comme nous l'avons expliqué à la section 13.9. Pour cette raison, si l'entreprise doit choisir entre des produits, elle choisira ceux qui lui apportent le plus de profits.

### 14.7 Asymétrie : la sensibilité aux prix du côté de l'input et du côté de l'output

La sensibilité aux prix d'output d'une entreprise socialiste fonctionnant dans un système contraint par les ressources est fort différente de celle d'une entreprise fonctionnant dans une situation contrainte par la demande. L'entreprise limitée par une contrainte de demande est tenue de prendre en considération la demande de ses clients lorsqu'elle détermine la composition de son output. Elle pourra se satisfaire de fabriquer une marchandise qui apporte un profit relativement restreint aussi longtemps que son introduction dans le programme de production lui assure un profit marginal positif. Il en est ainsi parce que la fabrication de telles marchandises permet à l'entreprise d'élargir ses ventes et d'atteindre le niveau d'output  $x^{\text{perf}}$  ou  $x^{\text{imperf}}$ . Mais, dans une économie de suction, où domine la pénurie chronique, le vendeur n'est pas forcé d'agir ainsi, puisqu'il pourra vendre ses produits dans tous les cas. Par conséquent, il pourra choisir de produire sur une base de profitabilité plus que ce n'est le cas pour une entreprise capitaliste contrainte par la demande. Si, de deux produits de substitution G et H, le premier est plus profitable, l'entreprise de production lui donnera préférence, même si le client préfère H (les prix relatifs, comme nous allons le voir au chapitre suivant, ne reflètent pas toujours les préférences des clients). Le producteur escompte très justement, puisqu'il y a pénurie, que l'acheteur acceptera finalement G, fût-ce comme produit de substitution forcée de H.

Dans la situation décrite ci-dessus l'entreprise socialiste choisit davantage ce qu'elle va produire sur une base de profitabilité que cela n'est le cas pour une entreprise capitaliste, non pas parce qu'elle est plus âpre au gain, « plus capitaliste que le capitaliste », mais parce qu'elle fonctionne dans une économie de pénurie et ne doit pas faire face à des difficultés de vente.

13. La fonction d'offre de l'entreprise socialiste a été esquissée à la formule (6.1). En plus des variables explicatives principales qui y sont examinées plus en détail, une référence est aussi faite à « d'autres effets » qui influencent l'offre de l'entreprise. Les prix relatifs des outputs devraient être inclus ici en tant que variable explicative pour l'offre parce qu'ils influencent l'offre de l'entreprise conformément aux préférences décrites ci-dessus.

En tant qu'acheteur, l'entreprise le cède au vendeur qui décide ce qu'il produira conformément aux prix relatifs. L'acheteur ne résiste même pas fortement aux hausses de prix, ceci à cause de son état de dépendance. La contrainte budgétaire lâche permet à l'acheteur de transférer ses coûts accrus à ses propres acheteurs ou à l'Etat.

*Il y a une asymétrie remarquable entre le côté de l'output et celui de l'input. Alors que l'entreprise en tant qu'acheteur ne fait pas une sélection des inputs sur la base de leurs prix relatifs, du côté de l'output son choix est fortement fondé sur les prix relatifs.* Cette asymétrie découle logiquement de la nature de l'économie de pénurie contrainte par les ressources. Sur un marché de vendeurs, c'est le vendeur qui dicte et l'acheteur doit s'y conformer. En fixant la composition de son output, l'entreprise, dans une économie de pénurie, peut assez facilement être guidée par le stimulant du profit, alors qu'elle ne pourra guère l'être lorsqu'elle fixe la composition de ses inputs.

Nous avons déjà fait remarquer aux chapitres 5 et 6 que *l'attitude* de l'acheteur et du vendeur est asymétrique. Dans le cas de succion c'est l'acheteur qui déploie des efforts pour obtenir les faveurs de l'autre partie — dans le cas de pression c'est le vendeur. Ici nous devons incorporer la sensibilité aux prix de l'acheteur et du vendeur comme un des éléments de cette attitude, tant du côté de l'input que de celui de l'output.

Le tableau 14.2 offre une comparaison de deux situations différentes et de deux attitudes différentes. Il concerne exclusivement les échanges entre les entreprises. Le côté gauche montre un marché caractérisé par la succion. L'entreprise est contrainte par les ressources. Bien qu'elle soit intéressée à la croissance des profits, sa contrainte budgétaire est lâche. Le côté droit montre un marché caractérisé par la pression. L'entreprise est contrainte par la demande. Non seulement elle est intéressée à accroître son profit, mais elle a aussi une contrainte budgétaire dure. Le tableau rappelle également les phénomènes discutés au chapitre 6, les niveaux de stocks des inputs et outputs dans des systèmes contraints par les ressources ou par la demande, parce que ceci explique en partie la sensibilité aux prix du système.

Nous devons encore ajouter une remarque à notre comparaison des systèmes contraints par les ressources ou par la demande. A l'inspiration de Keynes, et en suivant Hicks<sup>14</sup>, nous avons opposé deux mécanismes de régulation: à prix «fixes», et à prix «flexibles». Dans le cas des prix fixes des ajustements «par les quantités» ont lieu; les quantités offertes et demandées sont ajustées au prix donné et les unes aux autres. A l'opposé, dans le cas de prix flexibles, les variations de prix comblent l'écart entre l'offre et la demande; les prix sont ajustés aux quantités. L'hypothèse de prix fixes constitue un des fondements de la macroéconomie keynésienne, et l'hypothèse des prix flexibles constitue un des fondements de la microéconomie walrasienne.

14. Voir Hicks (1965) et Leijonhufvud (1968).

**Tableau 14.2**  
**Asymétrie dans le comportement des agents du marché**

Etat du marché	Marché de vendeurs : suction	Marché d'acheteurs : pression
Effectivité des contraintes	Production contrainte par les ressources : contrainte budgétaire lâche	Production contrainte par la demande : contrainte budgétaire dure
Les stocks sont-ils maintenus principalement pour les inputs ou pour les outputs ?	Inputs	Outputs
Qui fait de plus grands efforts pour obtenir les faveurs de l'autre partie ?	l'acheteur	le vendeur
En ce qui concerne l'ajustement instantané et à court terme, de quel côté l'entreprise est-elle le plus sensible aux prix ?	Outputs	Inputs

La distinction ne peut être appliquée qu'à une économie contrainte par la demande, avec des entreprises à contraintes budgétaires dures, c'est-à-dire au cas d'une économie à pression. Elle pourra donc être utilisée pour l'analyse du capitalisme moderne. Mais dans une économie socialiste, bien qu'il importe de savoir si les prix sont fixes ou flexibles, la distinction est d'une importance secondaire. *Entre les entreprises c'est l'ajustement par les quantités qui est dominant, non parce que les prix sont fixes ou rigides, mais parce que l'effet des prix est insignifiant.* C'est pourquoi nous avons appelé la Partie I de ce livre non pas «Ajustement par les quantités à des prix fixes», mais «Ajustement sans prix». De même le titre de la Partie II n'est pas «Ajustement par la flexibilité des prix», mais «Ajustement en présence de prix»: ceci pour indiquer que, bien que les changements de prix aient un effet, il ne s'agit pas d'un effet important.

### 14.8 L'effet du prix sur la décision d'investir: outputs

Après avoir examiné le rôle des prix dans l'ajustement instantané et à court terme aux sections 14.2 à 14.7, nous passons à la discussion de l'ajustement à long terme. Cette fois-ci l'ordre de la discussion sera inversé. A la présente section nous commençons par le côté de l'output, et la section suivante concernera le côté de l'input.

De nombreux aspects différents de la question ont déjà été traités, surtout aux chapitres 9, 10 et 13; cependant par souci d'exhaustivité nous allons répéter ici quelques-unes de nos remarques précédentes, ne fût-ce que brièvement.

Les sections 14.8 et 14.9 traiteront d'abord rapidement le cas du système traditionnel de gestion économique; la situation postérieure aux réformes ne sera que mentionnée succinctement à la fin de chaque section.

Par *décision d'output relative à l'investissement* nous entendons la décision sur le point de savoir dans quelle branche ou sous-branche procéder à un investissement de capitaux fixes et combien de nouvelles capacités y créer. La décision pourra également inclure la composition, tout au moins en termes agrégés, de l'output à produire avec les capacités nouvelles.

Comme nous l'avons souligné au chapitre 9, il y a toujours plus de propositions d'investissement qu'il ne peut en être accepté par les autorités économiques dirigeantes ou les planificateurs. Quels sont les *critères de sélection* qu'ils

utilisent en prenant leurs décisions relatives aux investissements? En répondant à la question nous ne prétendons pas être complets, puisque cela signifierait que nous devons dépasser non seulement le cadre de ce chapitre, mais aussi celui du livre tout entier.

Tout d'abord nous devons souligner que la sélection ne pourra pas être couverte *par une seule règle; aucun critère unique ne pourra être établi pour fonder l'acceptation ou le refus*. Dans cette constatation négative l'accent est mis sur le mot «unique»; le décideur pèse *des critères multiples* et les compare d'une manière «qualitative», en établissant à la fin une espèce de compromis entre eux.

Les manuels sur la planification socialiste affirment toujours qu'un rôle important est joué par l'étude des «balances», c'est-à-dire *des relations d'équilibre* dans l'économie nationale. Cela implique un ajustement mutuel systématique des outputs et inputs futurs. A partir des balances par produits des plans à moyen et long terme on peut tirer des conclusions plutôt dénuées d'ambiguïté sur les décisions d'investissement à prendre, concernant les nouvelles capacités à créer pour produire des marchandises et des services hors commerce extérieur (ni exportables, ni substituables par l'exportation). (Si, cependant, l'expansion de la production nationale est en concurrence avec la croissance des importations ou si l'output peut également servir à l'exportation, la décision est étroitement reliée aux problèmes du commerce extérieur. Mais ces éléments sont extérieurs au cadre de ce livre).

Bien que les plans d'investissement aient un horizon de temps lointain, le choix d'investissement est néanmoins influencé par la situation courante. Comme nous l'avons mentionné, l'initiateur d'un projet d'investissement est encouragé par sa connaissance du fait qu'il y a pénurie du produit. Ce n'est pas seulement un motif non exprimé, interne, mais aussi un argument ouvertement présenté, qui permet en général de convaincre les répartiteurs des investissements. Il améliore les chances d'approbation, lorsque le demandeur est capable de prouver qu'il y a une pénurie sérieuse pour son produit ou service. Bien que tout le monde sache que les affectations devraient être fondées avant tout sur des informations concernant *l'avenir*, il est difficile de ne pas prêter l'oreille aux plaintes répétées ou d'ignorer l'effet émotionnel du signal *immédiat*.

Les critères de sélection que nous venons de décrire sont fondés sur des signaux *non liés aux prix*. Ces signaux comprennent en partie des chiffres et des données et en partie le «ton de la voix» ou même *«le volume de la voix»* des participants au processus d'affectation. Bien qu'on commence à appliquer des méthodes de planification mathématique, celles-ci jouent un rôle insignifiant dans la sélection effective des projets d'investissement. En fait, la sélection a lieu non pas par des modèles et sur les ordinateurs, mais par des gens en chair et en os. Les planificateurs, les directeurs des entreprises et des organisations publiques non marchandes, et les membres d'autres organisations intéressées se parlent souvent: ils discutent, marchandent et «luttent». Ceci a l'avantage de concentrer les informations de toutes les parties concernées (qu'elles soient vraies ou déformées), ce qui permet un choc entre opinions et intérêts opposés et ramène par conséquent à la surface de nombreux problèmes et difficultés prévisibles. *La richesse des informations et la variété des intérêts opposés sont une qualité importante du processus de décision décrit ici.*

Cependant, la décision est prise par des personnes qui ne sont pas immunisées contre les *influences subjectives*. Nous ne pensons pas à la corruption, qui ne se produit pas dans la sélection des investissements. Le phénomène est bien plus compliqué. Il se peut que le directeur de l'entreprise A a un prestige bien plus grand que le directeur de l'entreprise B ; pour cette raison il est plus difficile de dire non au premier. Le député au parlement ou le président du conseil départemental pourra intervenir pour donner son soutien à l'entreprise C, alors que l'entreprise D n'a personne qui la soutienne. Autrefois le responsable de la branche travaillait à l'entreprise E ; aujourd'hui, sans le vouloir, selon son cœur, il décidera en faveur de l'entreprise E et non pas dans l'intérêt de l'entreprise F où il ne connaît personne. Des lobbies existent sous la forme de groupes de directeurs qui se soutiennent mutuellement. Il se peut que l'investissement ne sera pas obtenu par l'entreprise ou l'organisation publique non marchande qui en a le plus besoin, mais par celle qui peut exercer le plus de pression sur le décideur. Il est difficile d'évaluer jusqu'à quel point ces effets agissent. Bien qu'ils ne soient pas décisifs, ils peuvent altérer en une certaine mesure les décisions qui, autrement, seraient exclusivement fondées sur des arguments et des calculs.

Nous pouvons maintenant nous demander quel rôle joue dans la décision d'investir, *le prix* de l'output à produire avec la nouvelle capacité, ainsi que *la profitabilité* de l'output. Lorsqu'on prend la décision d'investir, dans quelle mesure donne-t-on préférence à l'alternative potentiellement la plus profitable ?

Dans le cadre de la gestion économique traditionnelle, pendant une longue période les calculs de profitabilité future de l'investissement n'intervenaient pas du tout. Cependant, au cours des années récentes, de tels calculs ont été rendus obligatoires, et les résultats doivent en être soumis conjointement avec la proposition d'investissement. Il s'agit en partie de calculs faits aux prix *domestiques* courants ou escomptés (calculs de profitabilité au sens strict du mot) et en partie des calculs faits à des « prix de référence » qui diffèrent tant des prix courants que des prix futurs (en Hongrie on les appelle dans la pratique des « calculs d'efficacité », ce qui correspond dans la terminologie occidentale à « l'analyse de coûts-avantages »). De nombreux types de « prix de référence » sont utilisés dans les pays socialistes : ce sont des « prix du marché mondial » déterminés de différentes manières, des taux d'escompte et des cours de change, et ainsi de suite. En Hongrie la gamme des calculs de profitabilité et d'efficacité a été élargie depuis la réforme.

Voici nos hypothèses :

1) *Dans le système traditionnel de gestion économique le critère de la profitabilité telle qu'elle est calculée aux prix domestiques courants ou escomptés n'influence pas la décision d'investir.* La décision n'est pas sensible aux prix. La sélection des investissements a lieu presque exclusivement dans le cadre d'un processus de régulation « quantitatif ».

Chaque participant à la décision, à partir de l'entreprise jusqu'au planificateur du niveau supérieur, pense que si l'investissement est considéré comme important et avantageux selon des critères non liés aux prix, il ne saurait y avoir de problèmes quant à la profitabilité. La contrainte budgétaire concernant les coûts d'investissement est lâche. Le prix domestique de l'output engendré par l'investissement sera tôt ou tard ajusté aux coûts effectifs. Il ne saurait se produire qu'un investissement soit achevé et, après avoir été réalisé, sanctionné par l'échec dans le sens que l'entreprise fasse faillite.

Les calculs d'efficacité aux prix de référence peuvent exercer une certaine influence sur l'affectation ; cependant, leur influence est bien plus faible que celle d'autres critères non liés aux prix.

2) *A la suite de la réforme de la gestion économique l'effet des critères de profitabilité s'est quelque peu renforcé, en particulier en ce qui concerne les investissements financés par les ressources propres de l'entreprise. Cependant, cet effet est toujours plus faible que celui des critères non liés aux prix, indépendants de la profitabilité.*

Ces hypothèses exigent un test empirique. L'hypothèse (2) est discutée parmi les économistes hongrois. Certains pensent que l'influence du critère de profitabilité est plus fort que ce que nous avons indiqué ci-dessus. La question ne pourra être tranchée que par un examen approfondi. Voici quelques méthodes de vérification de la validité de l'hypothèse.

a) Y a-t-il une relation étroite entre, d'une part, les proportions dans lesquelles l'Etat redistribue les ressources d'investissements entre les branches, sous-branches ou types d'outputs, et d'autre part, la profitabilité de ces branches, sous-branches et types d'outputs? (nous l'avons déjà mentionné lorsque nous avons discuté le relâchement de la contrainte budgétaire).

b) Y a-t-il une relation étroite entre la profitabilité indiquée par les calculs annexés aux propositions d'investissement, et l'acceptation ou le rejet des propositions?

c) Dans quelle mesure les calculs ex ante de la profitabilité et de l'efficacité sont-ils fiables? (on peut le voir par une comparaison avec les valeurs ex post).

#### 14.9 L'effet du prix sur la décision d'investir : inputs

*La décision d'input* relative à l'investissement détermine la combinaison d'input ou la technologie choisie pour les activités de production spécifiées par la décision d'output. Nous allons énumérer quelques critères de grand poids pour le choix de la technologie dans le système traditionnel de gestion économique.

*Préférences techniques.* L'ingénieur (tout comme le planificateur et le responsable de politique économique se trouvant sous son influence professionnelle) aime ce qui est « moderne » par un instinct naturel de sa profession. Il préfère une machine plus productive, plus fiable et facile à manœuvrer que l'ancienne, sans égard aux différences de prix des deux machines. Si cela était possible, il voudrait voir dans son usine les machines et équipements les plus modernes.

*Signaux de pénurie non liés aux prix.* Le décideur perçoit dans son expérience quotidienne qu'il y a une « pénurie de main-d'œuvre », une « pénurie de devises convertibles », et une « pénurie des capacités de construction ». Il s'efforce d'économiser ces ressources non pas parce que les salaires, ou le taux de change, ou les coûts de construction sont relativement élevés, mais parce qu'il s'attend à des difficultés lors de leur acquisition.

*Contingents de devises convertibles et engagements de commerce extérieur.* Les autorités répartissent certaines ressources rares d'une manière administrative, selon des contingents. Telle est, par exemple, la situation en ce qui concerne les devises convertibles. Ceci influence le choix technologique. Autre exemple : dans le commerce extérieur avec les pays socialistes ce sont

des accords inter-gouvernementaux qui règlent les différentes sortes de transactions concrètes d'exportation et importation. La « vente couplée » n'est pas rare : si le pays A souhaite recevoir un certain produit du pays B qui est fortement demandé sur le marché mondial, il devra accepter avec celui-ci un produit moins demandé et plus difficile à vendre. Certains biens d'investissement figurent dans la dernière catégorie. De cette manière l'offre des biens d'investissement du pays B à l'exportation prédétermine dans une certaine mesure les investissements et le choix de la technique pour de nouveaux projets dans le pays A.

Ceci n'est pas une liste complète des critères influençant le choix technique. Ces quelques exemples sont suffisants pour illustrer ce que nous appelons des critères non liés aux prix.

Les critères sus-mentionnés peuvent coïncider. Par exemple, la préférence de l'ingénieur pour les équipements modernes et la protection contre la pénurie de main-d'œuvre incitent les décideurs à s'adresser aux technologies à productivité de travail plus élevée. Cependant, dans d'autres cas, ces critères sont en contradiction. La machine la plus moderne favorisée par l'ingénieur ne pourra peut-être être obtenue que contre devises convertibles, qui sont fort rares. De tels conflits de critères doivent être résolus par des compromis après des disputes, des marchandages et de la concurrence pour obtenir des fonds rares. Les calculs de rentabilité ne jouent pas ici un rôle important.

Lorsque le choix fondamental a déjà été fait selon des critères non liés aux prix, peut-être peut-il demeurer quelques décisions mineures où le critère de la réduction des coûts peut être dominant. Par exemple, les contingents des devises à dépenser pour le projet ont déjà été affectés. Il vaut alors la peine de considérer si les machines nécessaires doivent être commandées à l'entreprise M ou à N. Ou bien, si deux entreprises de construction sont prêtes à faire le travail, il conviendra d'identifier la moins chère.

Résumons nos hypothèses.

1) *Dans le système traditionnel de gestion économique la décision d'input concernant l'investissement n'est pas sensible aux prix relatifs des inputs. Dans les décisions entre les alternatives technologiques le critère de minimisation des coûts joue un petit rôle.*

2) *Après la réforme, la sensibilité aux prix dans le choix de la technique a quelque peu augmenté, mais n'est toujours pas forte. Elle a un effet relatif plus grand dans les branches et sous-branches et petites entreprises qui sont les moins bien équipées en ressources d'investissements.*

Les problèmes de la vérification empirique des hypothèses ne seront pas discutés faute de place. Mais nous allons soulever une question de plus liée au premier chef à la décision d'input concernant l'investissement, mais qui touche aussi la décision d'output : il s'agit de l'effet du taux d'intérêt<sup>15</sup>.

Des intérêts sont payés pour les ressources financières d'investissement dans plusieurs pays socialistes, y compris la Hongrie. La méthode de calcul et la forme effective du paiement diffèrent d'un pays à l'autre ; ils ont changé dans certains pays au fil des années. Ici nous négligeons les différences et

---

15. Un problème semblable se pose pour les intérêts bancaires payables pour les crédits courants. On l'examinera au chapitre 20.

essayons de généraliser. Pour simplifier nous utiliserons l'expression de «taux d'intérêt sur l'investissement» pour toutes les formes de «prix» payés pour l'utilisation des ressources financières d'investissement et pour les crédits à long terme.

*Une entreprise à contrainte budgétaire lâche est dans la pratique totalement insensible au taux d'intérêt sur l'investissement.*

D'une part, le niveau du taux d'intérêt n'influence pas la demande totale d'investissement. On pourrait avancer qu'un changement dans ce prix particulier n'a pas d'effet de revenu sur la demande de l'entreprise. Si le taux d'intérêt sur l'investissement passait demain de 8 à 12 pour cent, la demande d'investissement ne diminuerait nullement. Chaque demandeur escompterait qu'il est capable de compenser la hausse de 4 pour cent ; par des subventions de prix, des allègements d'impôts ou, plus probablement, par des hausses de prix.

D'autre part, un changement dans le taux d'intérêt sur l'investissement n'a pas d'effet de substitution. *L'entreprise ou ses autorités supérieures décidant des investissements ne réagissent pas aux prix relatifs des facteurs dans le choix de la technologie.* En interprétant la microéconomie traditionnelle comme une théorie normative, l'entreprise devrait considérer le taux d'intérêt et les salaires comme des prix relatifs de facteurs quand elle décide de l'intensité capitalistique ou de l'intensité de main-d'œuvre de la technologie. Il n'en est pas question. Si le taux d'intérêt double ou s'il est divisé en deux, il n'a aucun effet sur le choix de la technologie. Ce choix est fait, comme nous l'avons vu, sur la base d'autres critères non liés aux prix.

Dans la période de croissance intensive, dans une économie contrainte par les ressources après l'absorption de la réserve de main-d'œuvre potentielle, le décideur ne perçoit pas clairement les «raretés relatives». Il ne se trouve jamais dans une situation lui permettant de dire que le capital est moins rare que la main-d'œuvre ou, à l'opposé, que la main-d'œuvre est moins rare que le capital. Il y a une pénurie chronique des deux. Sa soif d'investir est insatiable ; il a l'impression qu'aucune solution de n'importe lequel de ses problèmes chroniques n'est concevable sans bien plus de capitaux. En même temps, après l'absorption du surplus de main-d'œuvre hérité du système capitaliste, la pénurie de la main-d'œuvre devient permanente. Que cela plaise ou non à l'entreprise, elle devra finalement s'ajuster aux raretés, puisque les ressources d'investissement comme la main-d'œuvre ont des limites physiques. Cependant, les prix relatifs des facteurs ne jouent pas de rôle dans cet ajustement. Comme nous l'avons expliqué à la première partie, dès que l'économie se trouve face à des goulots d'étranglement et se heurte d'une manière réitérée aux contraintes des ressources, elle découvre quels sont les niveaux d'investissement et les combinaisons de facteurs qui satisfont les contraintes physiques couramment données.

*Après la réforme* la contrainte budgétaire s'est quelque peu durcie. Cependant il semble qu'elle n'ait pu suffisamment se durcir pour faire du taux d'intérêt sur l'investissement un régulateur effectif de la demande totale pour les investissements ou du choix de la combinaison capital-travail.

#### **14.10 Prix relatifs et pénurie**

Après notre examen de la sensibilité de l'entreprise aux prix du côté de l'input et de l'output, et aux trois phases de l'ajustement, nous pouvons

contester une opinion largement répandue. D'après cette opinion la cause principale des phénomènes de pénurie (ou tout au moins l'une des causes les plus importantes) doit être trouvée dans des rapports de prix incorrects. La réfutation de cette opinion découle clairement de notre analyse. *Si toutes les circonstances décrites dans le livre — toutes les conditions institutionnelles, les mécanismes de régulation, la motivation, les régularités du comportement — restaient inchangées, aucune variation des prix relatifs ne pourrait éliminer la pénurie dans le secteur de l'entreprise.*

Les variations dans les prix relatifs des produits échangés entre les entreprises peuvent influencer l'intensité de la pénurie dans le cas de tel ou tel produit concret. Puisque dans les termes de l'ajustement instantané ou à court terme l'entreprise est sensible dans une certaine mesure aux prix relatifs du côté de l'output, des prix défavorables peuvent dissuader l'entreprise de fabriquer certains types de produits dont la pénurie, par conséquent, va augmenter. *Cependant, dans un système contraint par les ressources, la pénurie ne dépend pas du côté de l'offre, mais de celui de la demande.* L'offre peut être de n'importe quelle grandeur, si la demande tend toujours vers l'infini. Et c'est exactement le cas si la contrainte budgétaire de l'entreprise n'est pas suffisamment dure et si aucune force économique ne fonctionne pour contraindre la demande. Dans de telles circonstances la demande de l'entreprise pour des inputs courants et des biens de capital est quasi insatiable. Quels que soient les prix relatifs des inputs, il y a et il y aura toujours de nombreux inputs pour lesquels la demande ne sera pas satisfaite.

Notre proposition a d'importantes implications théoriques et de politique économique. Les discussions normatives sur les prix relatifs des inputs ont lieu dans le vide si les prix ne règlent pas la demande de l'entreprise d'une manière effective.

### 14.11 Un détour : l'organisation publique non marchande

A partir du chapitre 2 jusqu'ici nous avons traité pour ainsi dire exclusivement de l'entreprise. Ici nous allons insérer quelques remarques sur les *organisations publiques non marchandes*.

Revenons à la question traitée à la première partie. Il est vrai que l'output de l'organisation publique non marchande est d'habitude un service dit non matériel, alors que la plupart des entreprises produisent des produits et des services dits matériels. Pour cette raison, les organisations publiques non marchandes n'ont jamais reçu un plan de production comme les entreprises en recevaient même dans l'économie socialiste traditionnelle. Mais ceci mis à part, le comportement de l'entreprise et celui de l'organisation publique non marchande sont semblables à maintes égards.

a) La motivation des managers est semblable ; ils s'identifient au premier chef avec l'institution dont ils sont responsables.

b) Il y a un grand nombre d'organisations publiques non marchandes dont les services sont demandés en une mesure quasi insatiable (par exemple, le service de santé et l'enseignement). Une queue de demandeurs se forme. La pression de ceux qui font la queue ainsi que celle des autorités supérieures les incitent souvent à une « volonté quantitativiste ».

c) La croissance de leur activité se heurte à des goulots d'étranglement, d'habitude du côté de l'input. Leur situation est caractérisée par les contraintes de ressources.

d) Leur soif d'investissement n'est pas moindre que celle des entreprises. De plus, puisqu'elles souffrent souvent d'un ajournement, leur soif d'investissement est particulièrement intense.

La différence de comportement entre les organisations publiques non marchandes et les entreprises est liée à leur statut financier. Dans ce contexte il vaut la peine de discuter non seulement de deux types, mais plutôt de trois.

Le premier type est l'entreprise fonctionnant sous contrainte budgétaire dure. Elle ne peut compter que sur son propre revenu provenant de ses ventes. L'Etat ne l'aidera pas à sortir de ses éventuelles difficultés financières, et n'interviendra pas non plus dans l'utilisation de sa propre monnaie.

Le deuxième type est l'entreprise à lâche contrainte budgétaire. Elle s'appuie surtout sur ses propres recettes. Cependant, si elle se trouve en difficulté financière, l'Etat l'aide à en sortir. Il est vrai aussi que l'Etat intervient dans l'emploi de sa monnaie.

Le troisième type est l'organisation publique non marchande. Elle n'a pas du tout de recettes. Elle reçoit de l'argent pour couvrir ses dépenses exclusivement à partir du budget de l'Etat, et l'Etat prévoit également ses dépenses.

Il faut encore remarquer que l'entreprise à contrainte budgétaire lâche est dans un certain sens un type transitoire : plus la contrainte sera lâche, plus l'entreprise deviendra une organisation quasi non marchande.

Aucune constatation sans équivoque ne peut être faite sur le caractère lâche ou dur de la contrainte budgétaire de l'organisation non marchande. *Avant* l'approbation du budget, la contrainte pourra être lâche. L'organisation non marchande s'efforce d'exercer une pression sur ses supérieurs pour en obtenir autant que possible afin de couvrir ses dépenses et réaliser des investissements.

Au cours de *l'exécution* la dureté de la contrainte dépend de la discipline budgétaire. L'expérience a démontré qu'à l'égard des dépenses courantes la discipline est plutôt sévère. Pour cette raison, l'organisation publique non marchande est plutôt sensible aux prix relatifs des inputs courants. Cependant, le budget d'investissement est plus fréquemment dépassé par les organisations non marchandes que par les entreprises. Leur sensibilité aux prix relatifs des inputs d'investissement est plutôt faible.

Nous avons voulu faire cette brève référence de façon que plus tard, lorsque nous discuterons les inter-relations au niveau macroéconomique nous puissions prendre en considération le comportement des organisations publiques non marchandes. Une analyse plus détaillée du rôle économique de ces institutions dépasserait le cadre de ce livre.

## LA FORMATION DES PRIX DANS LES RELATIONS INTER-ENTREPRISES

### 15.1 Introduction

Au chapitre précédent nous avons étudié *comment les prix touchent l'entreprise*. Maintenant nous allons examiner le sens opposé de la causalité, et voir comment *l'entreprise influence les prix*. Cette manière de poser la question peut sembler inhabituelle dans la littérature économique des pays socialistes. La majorité de la littérature traite exclusivement la politique de prix de l'Etat et les principes et méthodes de cette politique centrale de prix. Cependant, notre intention est de démontrer que *la formation des prix est le résultat conjoint de la politique centrale de prix et des efforts des entreprises: les prix varient ou restent inchangés en résultat de conflits et compromis entre ces forces*.

Des centaines de livres et des milliers d'études traitent la question des prix dans les économies socialistes. Nous avons beaucoup utilisé cette abondante littérature<sup>1</sup>, sans chercher à résumer ou évaluer ses conclusions. Seuls quelques problèmes seront sélectionnés de cet immense domaine.

Dans ce chapitre nous souhaitons en rester au sujet des deux chapitres précédents, c'est-à-dire à *l'entreprise* (bien que, comme on le verra, nous abordions aussi quelques problèmes généraux de la théorie des prix). Nous prenons une catégorie du vaste flux des transactions, celle où le vendeur comme l'acheteur sont des producteurs<sup>2</sup>. Nous ne pouvons assurément couvrir la totalité des prix, même rien que pour ce type particulier. Nous négligeons les produits de l'agriculture, parce que, à cause des dimensions limitées du livre, nous ne pouvons analyser les questions politiques, sociales et économiques particulières aux prix agricoles. Par conséquent, notre re-

---

1. Signalons particulièrement les excellents ouvrages suivants: Bálint (1970), Bródy (1967, 1969, 1970), Csikós-Nagy (1974, 1975 b), Hoch (1972, 1979), Jávorka (1973), et Megyeri (1976); voir aussi les articles suivants: Nagy-Esze (1963), Nagy (1967) et Szokolczay (1973).

2. Les «prix utilisés pour les marchandises commercialisées entre les entreprises de production» sont un sous-ensemble d'un ensemble plus grand généralement appelé «prix des producteurs». Ce dernier comprend d'autres sous-ensembles.

Compte tenu des limitations de ce chapitre, nous ne pouvons pas y inclure les prix des produits vendus par les entreprises aux ménages ou à des sociétés étatiques de commerce extérieur, ou le prix intérieur, sur le marché national, des produits importés et utilisés par les producteurs nationaux.

cherche se limite *aux prix des marchandises intermédiaires achetées et vendues par des producteurs non agricoles*. Par souci de concision, nous les appellerons *prix interentreprises*, et nous demandons au lecteur de toujours ajouter mentalement deux adjectifs: il s'agit d'entreprises *non agricoles* et de *production*.

Même cette catégorie étroite offre l'occasion de traiter un certain nombre de problèmes *généraux* de la théorie des prix. Des études futures devront décider si nos propositions sont aussi valables pour d'autres catégories de flux de produits, ou si certaines modifications sont requises.

Une exception sera faite: nous analyserons plus tard une autre catégorie de flux de produits, non traitée au présent chapitre. Après avoir traité la position et le comportement du *ménage* aux chapitres 16 à 18, nous examinerons au chapitre 19 la formation *des prix de consommation* payés par les ménages. Nous pourrions y utiliser quelques-uns des résultats obtenus au présent chapitre.

Limitons notre sujet non seulement à une certaine catégorie de prix, mais aussi à *un point de vue* particulier pour l'approche de ces prix.

Nous examinerons les prix, ici et plus tard au chapitre 19, d'une manière exclusivement *descriptive*. Par le passé, des débats sur les prix ont eu lieu dans presque tous les pays socialistes. Une grande majorité de ces discussions, comme nous l'avons déjà observé au chapitre précédent, porte sur ce que le système des prix *devrait être* et quels principes et méthodes de formation de prix *devraient être* appliqués. Tout en reconnaissant l'importance extrême de cette approche, nous devons constater avec grand regret que pour le propos du présent livre la littérature est de peu de secours. Nous voudrions savoir *quel est le rôle que les prix jouent dans la réalité, quels sont les mécanismes de leur formation*, et quelles forces économiques les font changer<sup>3</sup>. Cette question est également traitée dans la littérature, mais dans une mesure bien moins grande que la recherche axée sur des propositions pratiques. Et de nombreux ouvrages descriptifs s'efforcent surtout de présenter les règles officielles sur la formation des prix. Il arrive que la pratique coïncide avec ces règles, mais elle peut aussi s'en écarter. Les règles sont appliquées par des êtres humains influencés par leur environnement, leurs partenaires dans la discussion, «l'opinion publique» et ainsi de suite. Des études de cas approfondies seraient grandement nécessaires pour présenter l'histoire réelle et détaillée de la formation des prix individuels.

Puisque nous ne pouvons que fort peu nous appuyer sur des études empiriques, nos propositions descriptives sont purement hypothétiques. Nous les soumettons en espérant que leur validité sera testée par une observation empirique soigneuse dans un avenir ultérieur.

De plus, nous nous limitons exclusivement aux questions étroitement liées au sujet principal du livre, à savoir à la *pénurie*. Pour en donner un avant-goût, énumérons les problèmes qui en relèvent.

Quelles tendances à une dérive des prix apparaissent dans la sphère des entreprises dans une économie de pénurie chronique, en cas de contraintes

---

3. A ceci nous pouvons encore ajouter une question: *quel est l'effet effectif* des prix? Au chapitre précédent nous avons déjà indiqué qu'on manquait d'études descriptives sur cette question. Il y a néanmoins une exception remarquable: Hoch et ses co-auteurs (1966) ont analysé les prix de consommation des produits alimentaires.

budgetaires lâches (ou plutôt lâches)? L'intervention de l'Etat élimine-t-elle ces tendances?

La simple formulation de ces questions montre que la pénurie est étroitement liée aux phénomènes mentionnés au départ: les processus *centralisés* (à partir de la politique centrale de prix) et *décentralisés* (à partir des entreprises) qui affectent les prix. On conclura à la fin du chapitre sur la pénurie. Notre explication commence par *la régulation des prix par l'Etat*, et par les *possibilités comme les limites* de cette régulation<sup>4</sup>.

En liaison avec quelques-unes de nos propositions et hypothèses, nous précisons si elles s'appliquent seulement au système traditionnel de gestion économique ou bien seulement à celui d'après les réformes. Ailleurs nous allons, par contre, mentionner les phénomènes observables dans une économie socialiste sans préciser le système concret de la gestion.

## 15.2 Prix faciles et difficiles à administrer

S'agissant du système de prix de l'économie socialiste, on considère généralement que tous les prix ou presque sont réglés par les organes centraux de l'Etat à leur discrétion. Certains le tiennent pour un mérite important du système socialiste, d'autres le voient comme une source de perturbations. Nous ne contesterons pas l'un ou l'autre de ces points de vue, puisque nous pensons que tout cela est très largement un mythe. La régulation économique centrale détermine beaucoup de types de prix, et la politique de prix de l'Etat exerce une influence sérieuse sur le développement effectif des prix. Cependant, elle n'est pas omnipotente: elle ne peut pas (et, peut-être, ne veut-elle pas non plus) «tenir en main» chaque prix séparément. Pour cette raison, avant de discuter le rôle de la politique de prix de l'Etat, nous voudrions examiner les contraintes objectives (indépendantes de l'intention des autorités) de la régulation des prix par l'Etat, et les limites du pouvoir de l'Etat.

Commençons par la situation où les autorités gouvernementales de prix souhaitent établir un prix pour un produit et faire très précisément appliquer ce prix. Dans ce but, elles devront avant tout s'attacher aux points suivants:

1) Une *description* de qualité exacte, claire et complète devra être fournie pour toutes les propriétés qualitatives du produit en question.

2) Elles devront vérifier si le produit en question est effectivement vendu au prix officiellement prescrit, et si tous ses attributs sont exactement conformes aux paramètres prévus à la description de qualité. Dans le cas contraire, elles devront faire observer exactement la prescription.

En ce qui concerne certains produits, les deux exigences ci-dessus sont relativement faciles à satisfaire. La qualité du charbon, de l'essence, du pétrole, de l'acide sulfurique, du ciment, du sucre ou du lait peuvent être décrits par un ou deux paramètres, ou tout au plus par trois ou quatre. Appelons cette catégorie de produits celle des *produits standards de production de masse*. La plupart des matières premières, quelques produits semi-finis, et les aliments traditionnels fabriqués en masse avec un faible degré de transformation appartiennent à cette catégorie.

4. Ce qui est dit aux sections 15.2 à 15.4 est aussi valable — *mutatis mutandis* — pour les prix de consommation traités au chapitre 19.

Mais en ce qui concerne d'autres produits, des dizaines ou centaines, ou peut-être même des milliers de paramètres doivent être précisés afin de rendre la description de qualité exacte, claire et complète. Prenons, par exemple, un poste de radio portatif. Il y en a des milliers de variantes. Même dans un même pays avec des conditions de marché identiques, le prix du modèle le plus coûteux est un multiple de celui du modèle le meilleur marché, ce qui indique la possibilité de larges différences de qualité. Et le poste de radio portatif est encore un appareil relativement simple. Pensons à des produits des industries mécaniques et de construction, bien plus compliqués. Nous allons appeler cette catégorie de marchandises *produits différenciés*.

La distinction entre les marchandises standard produites en masse et les produits différenciés est, bien entendu, une abstraction. Evidemment il y a de nombreux cas intermédiaires et transitoires. Cependant, pour la plupart des produits, après avoir un peu réfléchi, nous pourrions dire à laquelle de ces deux catégories ils appartiennent. Et la considération théorique du problème est facilitée si ces deux catégories «pures» sont considérées.

Le nombre des marchandises standard produites en masse n'a pas beaucoup augmenté au cours d'une période historique longue. La plupart sont des produits traditionnels. De nouveaux produits ne sont ajoutés à ce groupe que de temps en temps (par exemple, quelques fibres synthétiques de base).

D'autre part, le nombre des produits différenciés augmente continuellement et rapidement. *Un des processus les plus importants du développement économique est, par l'effet du progrès technique, une différenciation de la production et de la consommation*<sup>5</sup>. Certains produits sont retirés, mais un nombre bien plus important de produits nouveaux occupe leur place, et les produits viables se multiplient par subdivision. La différenciation est une catégorie mesurable; par exemple, nous pourrions établir combien de types de produits industriels sont fabriqués dans un pays à un moment donné, en distinguant entre les produits jusqu'à la décomposition la plus fine possible. Fort malheureusement, nous ne disposons pas de telles données. Probablement, cette différenciation augmente bien plus vite que le volume total de la production. Beaucoup désapprouvent une différenciation rapide: ils la considèrent comme un gaspillage non nécessaire et la voient surtout comme une manipulation des acheteurs. D'autres l'acceptent, tout en en critiquant les excès, comme un signe du développement technologique et de l'augmentation du niveau de vie. Nous ne nous sentons pas tenus de formuler un jugement de valeur. Nous soulignons simplement que le processus historique semble *irrésistible*.

Les remarques faites ci-dessus mènent à d'importantes conclusions sur la régulation gouvernementale des prix.

La régulation des prix pour des produits standard fabriqués en masse peut être administrée aisément, mais ce n'est pas le cas pour les produits différen-

---

5. La différenciation des produits a été mise en vedette par *la théorie de la concurrence imparfaite* (voir les œuvres pionnières de Robinson, 1933, et Chamberlin, 1933). Nos observations correspondent ici aux constatations de la théorie de la concurrence imparfaite. Dans le cas d'une différenciation intensive l'hypothèse de prix strictement uniforme devient insoutenable. On ne peut le garantir ni par un marché atomisé, ni par l'intermédiaire des autorités administratives.

ciés. Plus différenciée sera la production, plus difficile il sera de déterminer les prix par voie administrative et de les faire appliquer.

Avec un produit différencié le producteur pourra imposer une hausse de prix camouflée sans trop de difficultés<sup>6</sup>. Deux formes en existent, qui ne s'excluent pas mutuellement. La première est une hausse de prix camouflée *associée à l'introduction de nouveaux produits*. Les autorités de prix ont une fois fixé le prix d'un produit, en même temps elles en ont fixé tous les paramètres de qualité. Entre temps les coûts ont augmenté, et l'entreprise voudrait augmenter le prix. Elle produit un nouveau type de bien. Celui-ci pourra en fait avoir de nouveaux attributs utiles, mais il se peut également que seule son apparence extérieure se soit modifiée. L'introduction du nouveau type de bien offre l'occasion de faire reconnaître les coûts accrus à travers le nouveau prix. La deuxième forme est une hausse de prix camouflée obtenue *en réduisant les coûts de l'ancien produit*. Ceci peut être légal. Lorsque les prix sont fixés, la qualité n'est pas prescrite dans tous ses détails. Ceci permet, par exemple, la fabrication d'une pièce détachée à partir d'un matériel d'une qualité à meilleur marché ou plus médiocre. Ou bien on convient aux prescriptions de qualité, en escomptant que les autorités de prix ne seront pas capables de tester le produit dans tous ses détails. *Plus la production est différenciée, plus il y aura de possibilités pour la manifestation des deux formes de hausses de prix camouflées.*

Nous avons dit des produits différenciés qu'il est difficile pour l'Etat de prescrire leur prix. Non pas que ce soit impossible. Beaucoup dépend des «capacités» des autorités de prix. Cela dépend du nombre du personnel employé dans l'administration des prix, de leurs connaissances technologiques et commerciales. Ce qui compte aussi beaucoup, c'est la technique qu'ils utilisent pour simplifier le travail complexe de la formation et de la régulation des prix. En tout cas, bien que les capacités administratives puissent être augmentées, elles sont tout de même finies, alors que le processus de différenciation est continu et rapide. Compte tenu de ces interdépendances, nous avançons les propositions suivantes.

*Aussi longtemps qu'un pays se trouve à un bas niveau de développement économique, les prix peuvent être aisément administrés pour la plupart des produits. Cependant, à un niveau de développement plus élevé, une partie croissante de la production ne pourra être administrée qu'avec difficulté. Si l'appareil des autorités de prix ne se développe que dans une mesure donnée, si par exemple, il n'augmente pas plus rapidement que le reste de l'administration publique, la proportion de tous les prix susceptibles d'être administrés effectivement diminuera continuellement.*

Nous ne tranchons pas la question de savoir si l'appareil des autorités de prix doit être accru ou réduit. Nous faisons simplement une *prédiction* fondée sur l'extrapolation des tendances observables.

### 15.3 Prix administrés, pseudoadministrés et contractuels

A la section précédente nous avons parlé des *possibilités* d'une prescription administrative des prix. Sur la base de cette analyse nous allons énumérer les

---

6. Sur la hausse des prix camouflée, voir l'article de Csikós-Nagy (1975 a) et le livre de Radnóti (1974).

formes principales de la détermination centralisée et décentralisée des prix.

Une des formes de prix sera appelée *prix administrés*. Les autorités de prix, en fait, prescrivent le prix et simultanément fixent les paramètres de qualité, exactement, clairement et entièrement. En fait, elles règlent et imposent le prix et la qualité prescrits.

Comme on le voit, nous avons ajouté l'expression «en fait» à chaque terme de la définition. Il ne suffit pas que tout se trouve sur le papier. Les choses doivent avoir lieu dans la pratique pour que nous puissions qualifier un prix de véritablement administré.

L'autre type pur est le *prix contractuel*. Sa propriété principale est négative: il n'est *pas* prescrit par un ordre administratif, mais est concerté entre l'acheteur et le vendeur. Dans une partie ultérieure du chapitre nous examinerons les facteurs qui affectent l'acheteur et le vendeur dans la détermination du prix, et la façon dont le prix convenu dépend du pouvoir relatif des deux parties contractantes. Le prix contractuel est influencé par la politique économique générale et par les mesures de régulation économique centrale; il est également touché par la politique de prix de l'Etat, à travers les prélèvements de profits, impôts, subventions, tarifs et autres mesures, et peut-être aussi, d'une manière indirecte, par la détermination administrative des prix des inputs ou des produits de substitution. Cependant, par définition, la prescription du prix administré du produit en question ne pourra pas être considérée ici comme une partie de la politique de prix de l'Etat, parce que sinon elle passerait en première catégorie.

Finalement, il y a une forme intermédiaire que nous allons appeler *prix pseudoadministré*. *En apparence*, le prix a été fixé par les autorités de prix, alors qu'*en fait* il a été formé par les parties concernées, dans la plupart des cas fixé par le vendeur et accepté par l'acheteur. C'est le cas dans la configuration suivante: en fait le vendeur a décidé quels sont les profits qu'il souhaite obtenir en plus de ses coûts; il présente ensuite des calculs détaillés de manière que le prix reste acceptable — en conformité avec les principes donnés de la formation des prix — pour les autorités de prix; les autorités de prix n'entrent pas dans une analyse détaillée de la technologie et des coûts du produit, elles n'étudient pas non plus la situation sur le marché, mais «mettent un cachet» sur le prix proposé par le producteur.

Nous faisons remarquer, en passant, que le problème discuté apparaît non seulement dans la détermination des prix, mais pour chaque décision centrale. Les décisions centralisées et décentralisées peuvent être nettement distinguées dans les cas où il y a des disputes entre les autorités centrales et l'organisation subordonnée. Si les premières disent A et la seconde B, et si la décision approuvée est A, il s'agira certainement d'une décision centralisée. Mais que dire lorsque les autorités centrales sanctionnent simplement ce que l'organisation subordonnée avait suggéré dans son propre intérêt? Dans ce cas on ne peut donner de réponse sans équivoque à la question de savoir si la décision était en fait centralisée. De plus, dans le cas de la formation de prix pseudoadministrés ce n'est plus la seule question. Comme nous l'expliquerons plus tard en détail, la suggestion de l'entreprise est souvent opposée aux objectifs généraux de la politique centrale des prix, par exemple à l'exigence de stabilité du niveau des prix. Mais si sur le papier, ce n'est pas en contradiction avec les principes de la formation de prix et les méthodes de calcul, la suggestion obtiendra le cachet central et la signature, et à partir de ce moment il s'agira bien d'un «prix administré». Pourtant, l'entreprise a obtenu

nu ce qu'elle souhaitait et ce qu'elle aurait ouvertement pu avoir par la catégorie du prix contractuel. Le prix est en fait contraire aux véritables principes des autorités centrales de prix. Pour cette raison nous l'appelons un prix pseudo-administré.

La répartition entre les trois formes est étroitement liée à la classification de la section précédente, où nous voulions savoir si le prix d'un produit peut être facilement administré. L'interrelation est représentée à la figure 15.1<sup>7</sup>.

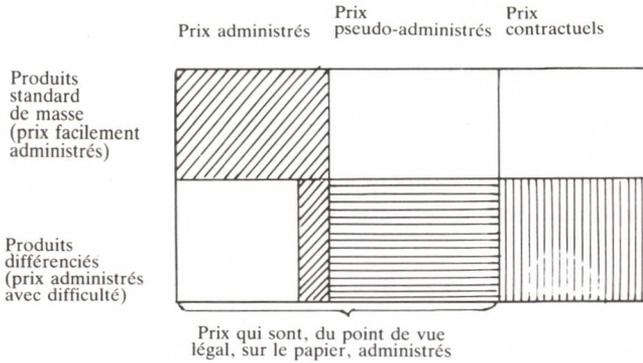


Figure 15.1. L'administration et l'administrabilité des prix

Supposons que les autorités de prix souhaitent étendre la gamme des prix administrés le plus possible. Elles peuvent prescrire un prix véritablement administré pour les marchandises standard produites en masse (première ligne, première colonne) sans difficulté particulière. En fonction de leurs capacités administratives, elles pourront aussi prescrire des prix vraiment administrés pour un petit nombre de produits différenciés (indiqués par la section mince à rayures obliques, seconde ligne, première colonne). Les prix de tous les autres produits différenciés qui ne peuvent pas être facilement prescrits, ne seront pas des prix véritablement administrés. Ceci est ouvertement reconnu par les autorités de prix (deuxième ligne, troisième colonne, rayures verticales); ou alors les autorités prétendent prescrire les prix administrés qu'elles sont incapables d'imposer (deuxième ligne, deuxième colonne, section à rayures horizontales).

La différenciation des produits et la difficulté accrue de prescrire administrativement les prix sont indépendants des régulations juridiques concernant la détermination des prix. Il dépendra du système de gestion économique que les difficultés soient ouvertement reconnues; par exemple, que le centre prescrive ou non des prix administrés pour des produits différenciés là où il ne pourrait y avoir qu'une illusion de la détermination des prix par l'Etat. La réforme hongroise de 1968 a fait un pas important en avant, par rapport à la situation précédente, lorsqu'elle a renoncé à cette illusion pour une partie

7. La figure ne présente que la logique des inter-relations. Ni la largeur des colonnes, ni la hauteur des bandes ne représentent des proportions quantitatives.

considérable des produits. C'est le cas par exemple pour un grand nombre de produits fabriqués par les industries du bâtiment et des constructions mécaniques, et commercialisés par les entreprises d'Etat. De toute façon les autorités de prix ne pourraient tenir strictement en main ces prix. Depuis la réforme elles ont même cessé de prétendre que ces prix sont centralement imposés.

Les trois formes de détermination des prix évoquées ci-dessus doivent être clairement distinguées, parce que les responsables économiques ne peuvent fixer que les prix véritablement administrés à leur discrétion. Les prix contractuels sont formés par un processus plus ou moins décentralisé réglé par des forces internes et des mécanismes spécifiques. Et les prix pseudoadministrés sont déterminés d'une manière semblable aux prix contractuels. En dépit du «cachet officiel» ils sont surtout formés par un processus décentralisé. Pour cette raison, il n'est pas suffisant de saisir les intentions de la politique des prix; nous devons aussi comprendre la nature des processus de la formation décentralisée des prix si nous souhaitons voir clair pour les facteurs affectant cette forme intermédiaire de détermination des prix.

#### 15.4 De la mesure du niveau des prix

Nous devons faire ici une incursion vers les questions de la mesure du niveau des prix. Les difficultés en sont bien connues<sup>8</sup>, et c'est précisément le problème discuté ci-dessus à savoir l'appréciation de la qualité, qui constitue notre préoccupation principale. Alors que la composition des produits change tout le temps, il est pour ainsi dire impossible d'établir si une variation de prix exprime un changement de qualité ou bien s'il s'agit véritablement d'une modification du prix. Bien que ce soit là un problème commun à tous les systèmes, il s'y ajoute des difficultés supplémentaires particulières dans une économie socialiste.

Dans quelques pays capitalistes avancés on a réussi, par des recherches économétriques, à clarifier les relations entre la qualité et le prix<sup>9</sup>. On ne peut toutefois y parvenir que si on est en présence d'un marché d'acheteurs. Le client y est prêt à payer un prix plus élevé pour A si, dans son jugement, A est meilleur que B. Pour cette raison, la différence de prix entre A et B exprime, au moins approximativement, l'évaluation par le consommateur de la différence de qualité entre les deux produits.

Cependant, dans des conditions de pénurie chronique, si l'acheteur ne peut pas faire de choix et est contraint de substituer A à B, parce que B n'est pas possible à obtenir, une différence de prix éventuelle ne dit rien sur les différences de qualité. Pour cette raison, la méthodologie économétrique utilisée pour examiner l'interdépendance des prix et de la qualité en observant les choix effectifs des acheteurs ne peut être appliquée dans une économie de pénurie.

8. Pour la littérature théorique sur les indices des prix voir Frisch (1936, 1974), Köves-Párniczky (1973), Drechsler (1966, 1974), et Maunder (1970). Les problèmes pratiques de la comparaison internationale sont illustrés par l'étude des prix de consommation hongrois et autrichiens due à Marton (1976).

9. Voir Griliches (1968) et de nombreux articles dans le volume d'études coordonnées par Griliches (1971). La relation entre la qualité et le prix est également analysée par Drechsler (1974) et Zafir (1974) qui recourent à une autre approche.

Par ailleurs, de telles enquêtes sont rares même dans les pays capitalistes, et elles sont d'habitude limitées aux recherches de caractère scientifique. Les statistiques de prix officielles ont échoué à surmonter cette difficulté. Elles ne peuvent pas non plus saisir le phénomène des hausses de prix camouflées. Ces dernières sont assez fréquentes dans les pays capitalistes avancés où de grandes entreprises peuvent être réticentes à annoncer des hausses de prix impopulaires et préféreront les dissimuler derrière des changements de produits. Nonobstant, nous avons l'impression que les difficultés de mesure sont plus grandes dans les pays socialistes, non pas parce que les statistiques sont moins développées, ou les déclarations moins honnêtes, mais à cause de la nature même des processus observés.

Supposons que dans un pays capitaliste où l'Etat n'intervient pas dans la formation des prix, les statistiques enregistrent les mouvements de prix seulement pour les produits *intertemporellement comparables* et dont tous les paramètres de qualité restent inchangés dans le temps. Ce groupe de produits coïncide plus ou moins avec ce que nous avons appelé marchandises standard produites en masse. Dans des conditions sociales données ces produits peuvent parfaitement représenter la totalité des biens pour ce qui est du mouvement des prix. Puisque le capital peut être continuellement réaffecté, il est improbable que les marchandises standard produites en masse soient en permanence bien plus ou bien moins profitables que les autres produits. Pour cette raison on pourra supposer que si les statistiques de prix prennent comme base de l'indice les observations sur les prix de produits intertemporellement comparables, les estimations obtenues ne seront biaisées dans aucune direction.

La situation est différente dans une économie socialiste. *La liste des produits susceptibles de servir à une comparaison intertemporelle pour la compilation de statistiques de prix y coïncide plus ou moins avec la liste des marchandises dont les prix peuvent être facilement administrés.* Pour ces produits les autorités de prix sont capables d'imposer des prix administrés, alors que la stabilité des prix contractuels et pseudoadministrés ne pourra pas être assurée. Sous l'effet de la pression des coûts ou de la traction de la demande les prix de cette dernière catégorie pourront tendre à augmenter, alors que pour les prix administrés l'Etat pourra s'opposer avec succès à la tendance à la dérive des prix. Si les statistiques de prix sont, d'une manière fort compréhensible, centrées sur l'observation des changements dans les prix des produits intertemporellement comparables, l'indice des prix sera biaisé vers le bas.

Les mêmes biais vers le bas pourront apparaître dans les statistiques de prix des pays capitalistes si les prix de certains (ou tous) les produits standard de masse sont déterminés administrativement, et si des prix administrés sont imposés. Dans ce cas les changements dans les prix des produits intertemporellement comparables ne représentent pas non plus fidèlement la variation du niveau général des prix.

### **15.5 Les forces favorables et contraires à la dérive des prix : le rôle des intérêts de l'entreprise**

Nous avons eu besoin des résultats des sections 15.2 à 15.4 avant de nous tourner vers l'examen du *mouvement* des prix interentreprises. Le reste du chapitre concerne la catégorie des prix décrits à la section 15.1, même si nous

n'y mettons pas toujours les mots «inter-entreprises» (ou, plus exactement «entre les entreprises de production non agricoles») avant le mot «prix».

D'abord faisons une distinction abstraite: séparons les effets *centralisés* influençant le développement des prix des effets *décentralisés*. Dans la réalité, les deux groupes d'effets peuvent être liés entre eux. Cependant, pour la clarté de l'analyse nous allons distinguer nettement entre eux au niveau abstrait. Nous allons d'abord discuter les effets décentralisés. Par conséquent, les prix véritablement administrés seront exclus de la sphère de l'analyse et seuls les prix contractuels et pseudoadministrés seront traités.

Bien entendu, l'Etat influence également la grandeur absolue des prix contractuels et pseudoadministrés à travers les impôts, les aides financières accordées aux entreprises et ainsi de suite. Cependant, supposons maintenant que les relations financières entre l'Etat et l'entreprise (taux de l'impôt, niveaux de l'aide financière, etc.) ne changent pas d'une année à l'autre. Puisque nous allons traiter précisément les effets de tels changements dans le cadre des deux sections suivantes, il est permis de négliger pour le moment les effets des mesures gouvernementales.

La première étape de l'analyse sera la discussion des intérêts des entreprises. Notre point de départ est la proposition suivante.

*L'entreprise socialiste, tant comme vendeur que comme acheteur, est stimulée à accroître les prix. Les tendances à la pression des coûts (faisant supporter les coûts à l'acheteur sous la forme de prix élevés) et à la traction de la demande (l'acheteur non satisfait offre un prix plus élevé) peuvent être simultanément discernées dans le comportement de l'entreprise*<sup>10</sup>.

N'y a-t-il pas contradiction logique entre la proposition ci-dessus et nos explications précédentes selon lesquelles l'entreprise socialiste n'est pas particulièrement sensible aux prix? Plus haut nous avons constaté que la contrainte budgétaire de l'entreprise est lâche dans le système traditionnel de gestion économique et n'est pas devenue dure même après la réforme. Si cela était vrai, pourquoi le vendeur serait-il incité à hausser les prix? Et pourquoi l'acheteur s'efforcera-t-il d'influencer le vendeur en lui offrant un prix plus élevé?

A mon avis il n'y a pas du tout ici de contradiction logique. Nous devons seulement nous abstenir d'interpréter les propositions précédentes du livre d'une manière inexacte et grossière. Nous avons souligné que le relâchement de la contrainte budgétaire se manifeste non seulement quand l'entreprise déplace une hausse éventuelle des coûts sur l'Etat, mais aussi quand elle la met à la charge de ses propres acheteurs sous la forme d'augmentation de prix. Nous avons souligné que l'entreprise, en dépit du relâchement de la contrainte budgétaire, n'est pas indifférente à la profitabilité, et qu'en établissant la composition de son output elle répond en une certaine mesure aux prix de l'output<sup>11</sup>.

Ce qui est contradictoire, ce n'est pas notre analyse, c'est la situation de l'entreprise et les relations entre le vendeur et l'acheteur dans la formation

10. Sur la distinction entre les phénomènes d'inflation par les coûts (cost-push) et la demande (demand-pull) voir, par exemple, Machlup (1960), Radnóti (1974), et Csikós-Nagy (1975 a).

11. Sur l'importance du rôle de l'entreprise dans la décision sur le prix en présence d'une contrainte budgétaire lâche, voir la section 13.5; sur la profitabilité, voir la section 13.9 et sur la sensibilité aux prix de l'output, voir la section 14.6.

des prix. Deux aspects de notre analyse déjà utilisés à plusieurs occasions nous viendront en aide pour mieux comprendre ces relations. L'un est la nette distinction entre les processus instantanés, à court et à long terme. L'autre est l'asymétrie entre l'acheteur et le vendeur.

Voyons d'abord l'entreprise socialiste *traditionnelle*, dans son rôle de producteur et de vendeur. Elle a un double intérêt à entreprendre des actions qui — directement ou indirectement — contribuent à la hausse des prix.

a) L'entreprise reçoit un plan tendu de production à court terme. L'objectif du plan le plus important, auquel se rattachent les plus forts stimulants financiers et moraux, est le plan d'output agrégé (voir section 3.2). Il est plus facile pour l'entreprise d'exécuter un plan à court terme donné si elle produit le plus possible de produits les plus coûteux. Elle peut le faire de la manière décrite au chapitre précédent ; à des prix donnés l'entreprise incorpore autant de produits relativement plus chers qu'elle le peut dans son programme de production opérationnel (quotidien ou hebdomadaire). Ce décalage dans la composition de l'output pourra contribuer à une hausse du niveau moyen de prix.

La seconde méthode peut fonctionner simultanément et en interaction avec la première ; il s'agit des hausses de prix ouvertes ou camouflées.

b) Le plan à court terme prévu centralement comprend aussi *des objectifs financiers, de coûts, et de profitabilité*. Il est vrai que d'habitude ceux-ci ont un effet plus faible que l'objectif d'output agrégé, mais leur réalisation influence tout de même les décisions de l'entreprise et peut-être aussi sa position financière. Si les coûts augmentent au cours de l'exécution du plan à court terme et si la profitabilité apparaît moins favorable que ne le prévoit le plan, c'est désavantageux pour l'entreprise. Ceci incite les directeurs de l'entreprise à essayer, tout au moins sous une forme camouflée, d'augmenter les prix (ici on voit les éléments de la dérive de prix par «pression» des coûts).

Aucun de ces deux motifs n'est particulièrement fort ; ils n'affectent l'entreprise qu'à court terme. Les directeurs escomptent que lorsque le prochain plan à court terme sera élaboré, les résultats financiers déjà atteints seront pris comme base des plans de production et financiers suivants établis par les autorités supérieures. Et les directeurs savent qu'en dernier ressort ni la survie de l'entreprise, ni sa croissance ne dépendent des résultats financiers.

Bien que les efforts du *producteur-vendeur* visant à élever les prix ne soient pas très forts, la résistance de *l'acheteur* est encore plus faible. Ce dernier pourra penser que s'il cède au vendeur, il pourra gagner ses faveurs plus tard et, simultanément l'input souhaité (c'est la hausse des prix «tirée» par la demande)<sup>12</sup>. Et l'avantage pour l'entreprise à réaliser son plan de production ou poursuivre un investissement en cours pourra dépasser la hausse des

12. Nous rappelons ce que nous avons dit à la section 4.7 où nous avons d'abord assimilé la notion de *l'attitude de l'acheteur*. Nous y avons mentionné que les efforts faits par l'acheteur pour obtenir les faveurs du vendeur sont une des composantes de cette attitude. D'autres composantes ont été mentionnées au chapitre 14 quant à la sensibilité de l'acheteur aux prix d'input. Ici nous en décrivons encore une autre, la force de résistance de l'acheteur face aux efforts du vendeur pour augmenter les prix. Ces différents éléments caractérisent ensemble les traits permanents du comportement de l'acheteur (et exercent aussi un effet les uns sur les autres). Par souci de concision, nous n'allons pas reprendre les éléments parallèles de l'attitude du *vendeur*.

coûts, si ce n'est parce que l'acheteur, dans un autre rôle, est aussi un vendeur et pourra lui-même agir comme fait à son égard l'entreprise à laquelle il achète ses inputs.

Pour résumer, *il y a encore et toujours une tendance à la dérive des prix, fût-elle atténuée, dans le système de gestion économique traditionnel.* Depuis la réforme du système de gestion économique l'entreprise ne reçoit pas d'objectifs planifiés à court terme concernant la production, les coûts, la profitabilité, ou les variables financières. Elle n'est donc plus incitée à augmenter les prix afin d'exécuter ou dépasser ces plans. Mais ses intérêts à accroître le profit ont augmenté. Quelles que soient les formes effectives des stimulants financiers (primes payées aux directeurs de l'entreprise en fonction du profit, participation au profit pour les ouvriers, possibilité de prévoir des investissements financés à partir des économies internes de l'entreprise, etc.) l'entreprise voudra faire plus de profits. Ceci pourra, entre autres, la stimuler à donner la préférence, dans son programme de production, aux produits qui assurent un profit plus élevé, et contribuer à des hausses dans le niveau moyen des prix. En même temps, elle essaiera d'augmenter ses prix, ouvertement ou d'une manière camouflée.

Le producteur pourra être contraint d'agir ainsi à cause d'une augmentation de ses propres coûts (c'est la dérive des prix poussée par les coûts). Il est vrai qu'en dernier ressort, l'entreprise pourra essayer de transmettre la charge d'inputs plus coûteux à l'Etat. Mais il lui est plus commode de ne pas demander une aide de l'Etat, si elle peut — d'une façon presque imperceptible — transmettre ce fardeau aux acheteurs. Et, bien entendu, il vaut la peine d'augmenter les prix même s'il n'y a pas eu d'augmentation de coûts — simplement pour obtenir des profits plus élevés.

Nous devons cependant ajouter que le stimulant à augmenter les prix n'est pas très fort, même dans le cas où le motif du profit est en cause. Si la tentative réussit, très bien; mais sinon aucun danger mortel n'en surgira.

L'acheteur, lui-même intéressé au profit, est partagé entre deux états d'esprit. D'une part, il serait opportun de résister au vendeur, puisque finalement la hausse des coûts compromettra sa propre profitabilité. D'autre part, sa résistance sera relâchée pour les raisons déjà indiquées, et il pourra même renchérir sur le prix fixé par le vendeur (c'est la dérive des prix tirée par la demande). L'économie de pénurie, la volonté quantitativiste, et la volonté d'expansion forment l'atmosphère dans laquelle vit l'acheteur, et c'est pourquoi la chose la plus importante pour lui est d'obtenir l'input. Si nécessaire, il préférera payer le prix fort. Si cela conduit à une hausse de ses propres coûts, il essaiera, lui aussi, de transférer cette hausse à ses propres acheteurs<sup>13</sup> ou à l'Etat.

Notre hypothèse est la suivante: *l'intéressement aux profits, s'il n'est pas couplé à un durcissement de la contrainte budgétaire, peut renforcer la tendance à la dérive des prix. Depuis la réforme les tentatives du vendeur d'augmenter les prix et la résistance de l'acheteur vis-à-vis de prix plus élevés*

13. Ceci est illustré par une citation d'une étude de cas intéressante: «L'entreprise... a continuellement cherché des occasions pour augmenter le prix. L'augmentation des coûts de matières intervenues entre temps a rendu la chose possible... Après s'être entendues avec les ministères de branche supérieurs, les parties ont considérablement augmenté le prix» (voir Vince, 1977, p. 33).

ont augmenté simultanément, bien que les premières aient été plus fortes que la seconde.

Des conclusions théoriques générales importantes s'ensuivent. Si nous voyons les relations entre le vendeur et l'acheteur lors de la formation du prix dans un cadre statique et au niveau infra-microéconomique, leurs intérêts sont diamétralement opposés. Nous avons ici un « jeu à somme nulle ». L'acheteur perd autant que le vendeur gagne, et vice versa.

Mais un tableau bien différent apparaît si nous examinons les processus dans un cadre dynamique, au niveau microéconomique, en observant un grand nombre de produits à la fois, les relations circulaires entre les acheteurs et les vendeurs et la répétition continue des achats et des ventes. Il n'y a plus de « jeu à somme nulle ». L'acheteur ne perd pas continuellement ce que le vendeur gagne, puisqu'il peut toujours transférer ses pertes momentanées.

## 15.6 Les effets de la pénurie et des coûts croissants

Restons-en pour le moment aux effets *décentralisés* sur les prix. Supposons que dans une économie socialiste quelconque le système de gestion économique soit donné conjointement avec la forme des stimulants financiers et moraux pour l'entreprise, le degré normal de dureté de la contrainte budgétaire, et ainsi de suite. *Quelles autres variables explicatives* affectent la tendance à la dérive des prix ?

Tout en ne prétendant pas offrir un tableau complet, nous soulignons deux types de phénomènes : les effets de la *pénurie* et ceux des *hausse de coûts* extérieures à l'entreprise. Nous en avons déjà parlé à plusieurs reprises à la section précédente, mais maintenant nous en discuterons un peu plus en détail.

À la section précédente nous avons considéré un facteur, la motivation de l'entreprise, qui touche tout le secteur des entreprises d'une *manière uniforme*. Maintenant passons à l'examen des facteurs agissant avec une force différente sur des marchés particuliers.

Commençons donc par l'effet de la *pénurie*. À la section précédente nous avons rendu montré que l'entreprise-acheteur offre peu de résistance aux hausses de prix éventuelles prévues par le vendeur ; en fait, elle pourra elle-même prendre l'initiative d'une hausse de prix. Nous avons noté que ce phénomène peut se produire dans une entreprise traditionnelle, mais s'est renforcé après la réforme de la gestion économique. Nous avançons maintenant que *l'ampleur* du phénomène dépend de l'intensité de la pénurie de l'input en question. *Plus intense sera la pénurie sur un marché particulier donné, plus l'acheteur sera enclin à tolérer une hausse ouverte ou camouflée des prix d'input de la part du vendeur, et plus il sera enclin à offrir lui-même un prix plus élevé.* Cet effet de traction de la demande dû à la pénurie chronique, ou à la suction, peut être ressenti de la façon la plus tangible sur les marchés des biens d'investissement et des services. La hausse continue du prix de la construction peut servir d'exemple. C'est un résultat caractéristique de la tension chronique sur le marché de l'investissement.

En fait nous avons ici une relation causale *unidirectionnelle*. *Un degré élevé de pénurie exerce un effet dans le sens de la hausse des prix, mais il n'y a pas de relation opposée : un prix plus élevé ne mène pas à une atténuation durable de la tension.* Au niveau infra-microéconomique, le paiement d'un prix plus

élevé pourra apporter des résultats à l'acheteur pour une ou plusieurs de ses actions d'achat. Il obtiendra l'input dont il a tant besoin et peut-être sera-t-il préféré à ses concurrents. L'intensité de la pénurie a momentanément diminué pour lui. Mais aux micro- et macroniveaux, pour l'ensemble du secteur des entreprises, où des achats ont lieu continuellement, l'intensité normale de la pénurie n'a pas diminué. Du côté de l'offre, les prix relatifs peuvent influencer momentanément la composition de l'output, mais ils ne touchent pas fondamentalement le volume total (voir les chapitres 6 et 14). Or, le principal n'est pas l'offre, mais *la demande*. La demande de toutes les entreprises est quasi insatiable, même avec des prix plus élevés (voir les chapitres 5, 13 et 14). Pour cette raison, l'intensité effective de la pénurie continue à fluctuer autour du niveau normal. Nous allons revenir à cette proposition hautement importante, à savoir qu'une hausse générale des prix ne réduit pas l'intensité normale de la pénurie, aux derniers chapitres de ce livre.

Passons maintenant à l'examen des effets *des coûts croissants*. Quels facteurs, en dehors de l'entreprise acheteur-producteur, peuvent conduire à des coûts croissants?

a) Les prix d'acquisition des matières premières, biens intermédiaires ou machines et équipements importés pourront augmenter. Si l'Etat n'intervient pas, et si le prix intérieur est calculé à un taux de change inchangé, une hausse des prix à l'étranger pourra mener à une hausse des coûts domestiques.

b) Les prix des matières premières, des produits intermédiaires, ou des machines et équipements produits à l'intérieur du pays pourront augmenter. C'est une autre question savoir pourquoi cette hausse de prix eu lieu; chacun des facteurs mentionnés à la dernière section et à celle-ci a pu jouer un certain rôle. Si cette hausse de prix s'est produite, elle augmente les coûts de notre entreprise.

c) Les salaires nominaux et les impôts liés aux coûts de salaires peuvent augmenter pour des raisons extérieures à l'entreprise, par exemple, par l'effet de mesures gouvernementales relevant les salaires d'un montant supérieur à la croissance de la productivité au sein de l'entreprise (la détermination des salaires sera discutée en détail au chapitre 16).

Outre les facteurs externes à l'entreprise, des facteurs *internes* peuvent également y contribuer.

Rappelons les relations décrites à la section 12.5. La courbe des coûts marginaux de l'entreprise a une forme en U. Dans la mesure où les capacités sont utilisées plus intensivement, la pente des coûts marginaux est de plus en plus abrupte. La production se heurte de plus en plus fréquemment à des contraintes de ressources avec plusieurs conséquences nocives. La substitution forcée se produit à une fréquence plus grande et fait croître les coûts. Il y a plus d'heures supplémentaires, plus de gaspillage et plus de déchets, les machines sont plus souvent en panne, elles s'usent plus vite et ainsi de suite. Il y a une tendance croissante à l'accumulation de stocks d'inputs, ce qui fait croître les coûts de stockage et aussi les intérêts. En fin de compte, *il y a une étroite relation entre les niveaux élevés de l'utilisation des capacités et de la pénurie, d'une part, et la croissance abrupte des coûts marginaux, de l'autre. La pénurie tend à la hausse des prix à travers deux chaînes causales, la traction de la demande et la pression des coûts.*

Pour faciliter l'examen des relations de cause à effet présentons la figure 15.2. Chaque champ de la figure symbolise un groupe de phénomènes. Les champs sont dénotés par des majuscules ( $M$ ,  $Z$ , etc.). L'indice  $i$  à côté d'une lettre indique le groupe de produit  $i$ ; les lettres sans indice se réfèrent à l'ensemble de la sphère inter-entreprises. Chaque champ représente une variable explicative, sauf le champ de droite qui représente la variable expliquée, la tendance à la dérive de prix résultant des facteurs décentralisés  $p_i^{\text{decentr}}(t)$ . C'est un indice national de prix; pour le marché partiel  $i$  entre les années  $(t - 1)$  et  $t$ , lorsque les prix sont affectés exclusivement par des facteurs décentralisés.

En fait, la figure 15.2 illustre la relation entre les variables explicatives et dépendantes; elle décrit une fonction de la dérive de prix. L'explication précédente a montré le sens de la dépendance et quelques-unes de ses caractéristiques. Mais nous n'avons pas suffisamment de connaissances sur la nature et les caractéristiques quantitatives de la relation, donc nous ne pouvons pas la décrire exactement.

Le sens principal de la causalité est illustré sur la figure par des flèches de gauche vers la droite<sup>14</sup>. Mais nous devons signaler qu'il y a deux sortes d'interactions; c'est-à-dire qu'il y a aussi des flèches allant de droite à gauche.

L'une de celles-ci est la spirale «prix, coûts, prix». Les champs  $C_i$ ,  $P_i$ ,  $C$  et à nouveau  $C_i$  sont liés par une boucle. Les coûts augmentent pour les producteurs du groupe de produits  $i$ ; ceci élève l'indice de prix  $P_i^{\text{decentr}}$ , accroît les coûts pour les groupes de produits  $k$ ,  $j$ , etc., et augmente les prix de ces produits; il peut en résulter une nouvelle hausse des coûts de production pour le groupe de produits  $i$ , et ainsi de suite. Ce phénomène est bien connu dans la théorie de l'inflation par les coûts.

L'autre interaction se situe entre la tendance à la dérive de prix (champ  $P_i$ ) et le degré du relâchement de la contrainte budgétaire (champ  $M$ ). Nous avons souligné dès le début que le relâchement de la contrainte budgétaire peut apparaître sous deux formes. L'entreprise peut transférer ses pertes à l'Etat et également au client. Plus relâchée sera la contrainte, plus le client sera tolérant (parce qu'il pourra lui-même transmettre ses propres pertes aux clients ou à l'Etat), et la contrainte budgétaire en sera «plus relâchée» précisément parce que cela fonctionne partout. Dans ce sens les phénomènes indiqués par les champs  $P_i$  et  $M$  sont à la fois cause et effet en même temps.

14. Afin de simplifier la figure déjà assez compliquée, nous n'illustrons pas les relations entre le relâchement de la contrainte budgétaire et la pénurie, qui ont été largement traitées aux chapitres précédents.

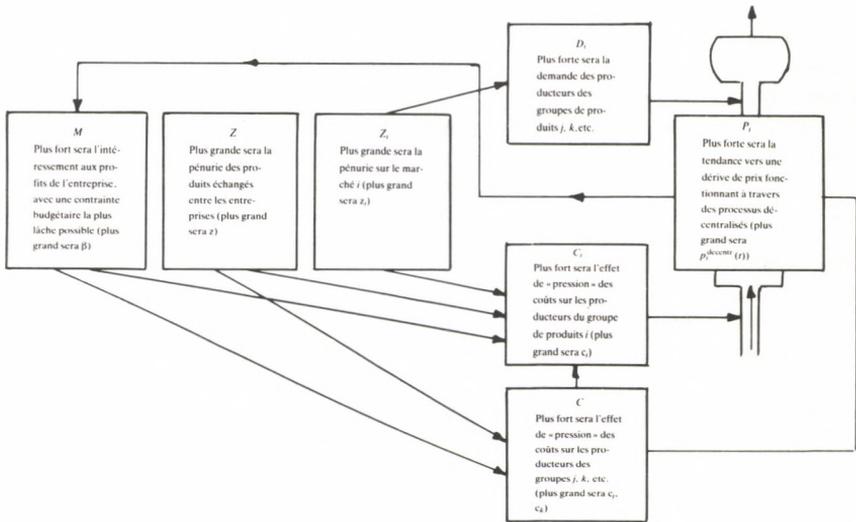


Figure 15.2. Diagramme illustrant les tendances à la dérive des prix

## 15.7 L'intervention de l'Etat sur les prix inter-entreprises

Après avoir présenté à la figure 15.2 le processus *décentralisé* qui provoque la dérive des prix des marchandises échangées entre les producteurs, voyons maintenant la régulation *décentralisée* des prix. Non seulement les déclarations officielles, mais aussi l'expérience effective observée prouve que *dans une économie socialiste un des buts les plus importants de la politique de prix de l'Etat est la stabilité des prix*. Si l'Etat n'atteint pas ce but ou s'il est incapable de l'atteindre parfaitement, il résiste du moins fortement à la « dérive » des prix en essayant de mettre une limite supérieure à la hausse des prix et de les maintenir au niveau planifié. La politique des prix poursuit aussi d'autres objectifs, mais s'il y a un conflit entre les objectifs, dans la majorité des cas, la stabilité aura la priorité<sup>15</sup>.

Dénotons par  $P_i^{\text{centr}}(t)$  l'indice de prix que les autorités de prix centrales souhaitent à la date  $t$ . Ceci exprime le niveau d'aspiration établi par la direction économique. L'indice de prix effectif  $P_i(t)$  sera :

$$P_i(t) = \varrho_i P_i^{\text{centr}}(t) + (1 - \varrho_i) P_i^{\text{decentr}}(t) \quad (15.1)$$

indice de prix effectif	paramètre de résistance	indice de prix centralement souhaité	indice de prix formé à travers des processus décentralisés
-------------------------	-------------------------	--------------------------------------	--

15. Nous précisons bien « dans la majorité des cas ». Il peut y avoir des périodes où pour différentes considérations la politique économique ne donnera pas priorité à la stabilité des prix. Mais, si nous survolons les décennies de l'histoire de n'importe quel pays socialiste, de telles périodes doivent être considérées comme des exceptions n'infirmant pas la règle selon laquelle la priorité est donnée à la stabilité des prix.

L'indice de prix  $P_i(t)$  à gauche est une grandeur *ex post*, alors que les indices  $P_i^{\text{centr}}(t)$  et  $P_i^{\text{decentr}}(t)$  sont des grandeurs *ex ante*.

Dans cette formule le paramètre  $q_i$  mesure l'efficacité de la résistance de l'Etat à la dérive des prix sur le marché  $i$ . Lorsque  $q_i = 1$ , la résistance est absolue; le niveau de prix souhaité par l'Etat est réalisé. Lorsque  $q_i = 0$ , il n'y a pas de résistance de la part des autorités centrales; le niveau des prix résulte entièrement de processus décentralisés. Dans le cas d'une valeur intermédiaire du paramètre de résistance, il y a une certaine résistance, mais la dérive des prix provenant des processus décentralisés agit aussi dans une certaine mesure. Cette situation intermédiaire [ $0 < q_i < 1$ ] est la plus caractéristique de la formation des prix dans la sphère inter-entreprises.

La formule (15.1) est analogue à la relation (16.11) que nous allons présenter au chapitre suivant en liaison avec les salaires. Alors nous décrivons une tendance spontanée à une dérive *des salaires*; ici c'est une tendance spontanée à la dérive *des prix*; là comme ici, le paramètre  $q_i$  exprime la résistance de l'Etat à cette tendance. Nous voulons souligner qu'ici *il n'y a pas de mécanisme « incorporé » dans l'économie socialiste qui garantirait la stabilité des prix ou des salaires. Au contraire, les mécanismes et les motivations « incorporés » des entreprises agissent dans le sens de l'inflation des prix et des salaires.* Lorsque la stabilité des prix est maintenue, c'est la conséquence d'une résistance active à la hausse<sup>16</sup>. Lorsque la résistance se relâche (c'est-à-dire lorsque  $q_i$  est réduit), les tendances à une dérive des prix et des salaires pourront devenir plus fortes.

Au chapitre 11 nous avons souligné que l'élimination du chômage est une des plus grandes conquêtes du système socialiste; en dernière instance elle n'est pas le résultat de la gestion ou de la politique économique, le système conduisant tôt ou tard à l'élimination du chômage. Une autre conquête du système économique socialiste est qu'alors que dans nombre de pays capitalistes développés et en développement l'inflation s'est accélérée, les pays socialistes ont réussi à maintenir la stabilité des prix, ou tout au moins à contenir leur hausse dans les limites d'une inflation rampante. Cette deuxième conquête, contrairement à l'élimination du chômage, n'est pas automatique. Elle n'est pas garantie par les lois internes du mouvement, et ne peut être atteinte que par des mesures gouvernementales actives.

Quels sont les moyens et outils de la politique centrale des prix ?

1) La méthode d'intervention la plus évidente est l'imposition de prix administrés. Bien que les circonstances dans lesquelles cette méthode peut être appliquée ne soient assurément pas très étendues, elle peut être fort efficace. Bornons-nous à rappeler que les prix des matières premières les plus importantes, de l'énergie et des produits semi-finis peuvent être facilement administrés, et que la fixation de ces prix a un effet stabilisateur sur les coûts et les prix des produits pour lesquels ils sont utilisés.

A un niveau bas de développement économique il est plus facile d'assurer la stabilité des prix en imposant des prix administrés puisque les prix d'une

16. Selon Csikós-Nagy: «... dans la plupart des pays socialistes le niveau des prix serait plus élevé si le gouvernement ne réglait pas les prix. En d'autres termes, les relations monétaires fonctionnent de manière que leur effet inflationniste ne peut être combattu que par la fixation des prix... A long terme le niveau des prix dans certains pays socialistes augmente plutôt qu'il ne diminue, bien que les prix de certains produits soient de temps en temps réduits» (voir Csikós-Nagy, 1975 b, pp. 146, 151 et 1974).

grande partie des biens sont faciles à administrer. Plus l'économie se développe, plus grande est la différenciation des produits, et par conséquent, comme nous l'avons souligné à la section 15.3, plus faible est la proportion des prix susceptibles d'être administrés. Si les autorités de prix s'efforcent encore d'atteindre une stabilité des prix en utilisant surtout des prix fixes, les prix pseudoadministrés apparaissent en nombre toujours accru, et les tendances à la dérive des prix font irruption sous une forme déguisée. On peut aussi l'exprimer en constatant que *la résistance gouvernementale à la dérive des prix*, le paramètre  $q_i$  à la formule (15.1) est une fonction décroissante de la différenciation des produits.

2) Lorsque la tendance à la «pression des coûts» est forte, les autorités centrales peuvent prévenir la hausse des prix en améliorant la position financière de l'entreprise au moyen d'une redistribution étatique. Elles peuvent subventionner soit l'ensemble de l'entreprise, soit des produits particuliers. Ou alors si l'entreprise obtient déjà de telles subventions, celles-ci peuvent être augmentées. Le fardeau de l'entreprise sera peut-être également réduit par des exemptions d'impôts ou autres moyens. C'est comme si on relâchait un peu de vapeur d'une chaudière surchauffée; la pression interne diminue.

Mais c'est là un instrument contradictoire. D'une part, il peut *instantanément* empêcher les perturbations de s'étendre. Une subvention du gouvernement accordée au bon endroit et au bon moment pourra rompre la spirale des «coûts, prix, coûts». D'autre part, l'entreprise est démobilisée par les subventions de l'Etat et ne se sent donc plus contrainte à réduire ses coûts. La contrainte budgétaire devient lâche, et comme nous l'avons répété à maintes reprises, cela mène directement à la perpétuation de la pénurie, qui amplifie la tendance à la dérive des prix *tant à court terme qu'à long terme* (voir les relations présentées à la figure 15.2).

3) En plus des méthodes directes présentées ci-dessus il y a des méthodes indirectes pour calculer les coûts. Par exemple, les autorités de prix pourront prévoir des schémas de calcul: quelles sont les dépenses qui pourront être considérées comme coûts et combien de profit «honnête» pourra être ajouté aux coûts unitaires ainsi calculés. Si les contrôles fréquents et approfondis vérifient que les règles sont bien observées, et si les infractions sont punies, cela atténue les efforts de l'entreprise tendant à augmenter les prix.

L'intervention de l'Etat peut être complétée par l'influence du contrôle de l'opinion publique, et par la presse et les organisations politiques. Un «climat social» se développe, qui condamne les formes ouvertes ou camouflées de hausse des prix.

L'influence de ces effets indirects est limitée. Il se peut qu'elle restreigne la tendance à la dérive des prix, mais elle est incapable de la contenir.

4) La question-clef est de savoir si les contraintes de demande des acheteurs peuvent résister aux efforts des vendeurs visant à accroître les prix. Nous ne pouvons répondre à cette question à ce point. Nous avons repoussé à plus tard l'étude de la demande des ménages et la discussion de la quantité totale de monnaie parvenant aux mains des entreprises et des organisations non marchandes. C'est seulement après que nous pourrons procéder à une analyse *macro* de la demande. Mais il est déjà évident, de la *micro*-analyse du secteur des entreprises, que la demande des entreprises pour des inputs destinés à la production courante et surtout à l'investissement est quasi insatiable, en premier lieu parce que la contrainte budgétaire n'est pas dure et

que leur position financière ne met pas de limite effective à leurs intentions d'achat. Il suffit de le savoir pour pouvoir, même avant un exposé macroéconomique d'ensemble, avancer la proposition suivante.

*Dans une économie socialiste les autorités résistent aux tendances à la dérive des prix provenant des motivations internes des entreprises, non pas par une politique financière et monétaire, mais par la politique des prix et des salaires. C'est dans une certaine mesure efficace, bien que, comme nous l'avons vu, l'effectivité de cette politique soit limitée.*

Revenons maintenant pour un moment à la formule (15.1).

Il y a une interaction entre les éléments centralisés et décentralisés dans la formation des prix. D'une part, les tendances décentralisées à la dérive des prix affectent les mesures gouvernementales. Dans de nombreux cas le prix administré ne fait que «sanctionner» le prix qui se serait formé en tout cas par les processus décentralisés indiqués à la figure 15.2. Ou bien, si le prix administré s'écarte considérablement du prix souhaité par l'entreprise, une aide financière pourra être accordée à l'entreprise, pourvu qu'elle ne résiste pas à un prix administré la conduisant à des pertes. En fait, nous pouvons affirmer que l'indice de prix souhaité par la politique de prix de l'Etat ( $P_i^{\text{centr}}$  à la formule [15.1]) est dès le début assez proche de l'indice de prix  $P_i^{\text{decentr}}$  qui se serait formé à la suite des contrats conclus par les entreprises.

D'autre part, la résistance active à la hausse des prix de la part des autorités centrales et le «climat social» ont une influence restrictive. Il n'est pas recommandé d'aller trop loin, car le cas échéant, des prix administrés stricts pourront être imposés ou bien le produit excédentaire pourra être taxé ou encore l'entreprise pratiquant la dérive de prix pourra être démasquée publiquement. Cette pondération rapprochera les indices de prix  $P_i^{\text{centr}}$  et  $P_i^{\text{decentr}}$

## 15.8 De l'arrière-plan théorique des prix

Approchant de la fin de notre examen des prix inter-entreprises, présentons quelques remarques sur l'arrière-plan *théorique* du problème. La théorie aime les cas purs tels que a) «prix = coûts unitaires + profit normal»<sup>17</sup>, ou b)

17. Les théories de prix des économistes *classiques* s'accordent en dépit de différences substantielles, à reconnaître que les économies *capitalistes* fonctionnent selon la règle «coûts plus profit normal» pour la formation des prix, tout au moins en tendance générale. Ceci est formulé par le modèle du *prix de production de Marx*, et les théories de prix de *l'école néo-ricardienne*. Voir Marx (1867-1894 a, b). Citons plusieurs tentatives de modélisation mathématique, ainsi les contributions de Bródy (1964, 1969, 1970) sont remarquables. Voir, de même, Kalecki (1964), Kaldor (1960 a, 1960 b), Robinson-Eatwell (1973) et Sraffa (1960 a, b). Une approche semblable dans son esprit a été développée par P. Erdős (1976) et perfectionnée par T. Erdős (1977, 1978).

La règle «coûts-plus» se trouve aussi à la base de l'observation empirique chez plusieurs économistes qui, pour leurs racines théoriques, sont loin des courants ricardiens et marxistes.

Ajoutons cependant que d'autres auteurs s'appuyant également sur une observation empirique, nient que la règle «coûts-plus» de la formation des prix fonctionne dans les économies capitalistes, fût-ce seulement comme une tendance dominante.

Cela dépasse le cadre de ce livre que de décrire le développement des prix dans les économies capitalistes. Il est cependant certain que le principe «coûts plus profit normal» n'est pas devenu la règle dominante pour la formation des prix dans les économies *socialistes*, comme nous le démontrons maintenant.

«prix walrasien d'équilibre égalisant la demande et l'offre», ou c) «prix administré entièrement arbitraire». Voici trois exemples de cas purs. Cependant, bien que de tels modèles puissent faciliter une analyse théorique du problème, aucun de ceux-ci ne peut décrire d'une manière satisfaisante la formation des prix inter-entreprises dans une économie socialiste. La description offerte ci-dessus contient les éléments des trois modèles purs. Il n'en est pas ainsi parce que l'auteur est particulièrement attiré par une théorie éclectique opposée au modèles purs, ni même parce qu'à la base d'un jugement de valeur personnel il voudrait arriver à une synthèse des différents modèles de prix. Simplemment, *l'expérience effective* montre un mélange particulier de différents principes purs de formation de prix comme nous le démontrons maintenant.

Par (a) une hausse des coûts pousse les prix vers le haut. Ceci établit une relation entre le développement effectif des prix et la règle de la formation des prix fondée sur les coûts. Reconnaître cette relation ne signifie pas que l'économie socialiste fonctionne selon le principe «prix = coûts unitaires plus profit normal». Ce n'est pas le cas, ne fût-ce que pour la raison qu'il n'y a pas de profit *normal*<sup>18</sup>.

Nous l'avons déjà souligné plus haut, et maintenant nous y revenons: dans notre raisonnement une «norme» n'est pas simplement une moyenne statistique. Bien entendu, les taux de profit individuels ont une moyenne statistique. Mais ils ne deviennent un taux de profit *normal* que s'il existe un mécanisme ramenant vers la norme les taux de profit individuels qui s'en sont écartés. Dans une économie socialiste les éléments d'un tel mécanisme peuvent être trouvés sous la forme des interventions gouvernementales. De lourdes pertes ne sont pas tolérées durablement; tôt ou tard, au cours des révisions générales de prix, des tentatives sont faites pour les éliminer (bien qu'il y ait des exceptions considérables). Les profits «excédentaires» seront tôt ou tard prélevés. Cependant, ce mécanisme agit avec de nombreuses frictions et retards, à travers des interventions «spasmodiques» répétées. Et en tous cas seuls les profits seront redistribués. Il n'y a pas de réaffectation du capital sous-jacente à ce processus; le capital réel ne passe pas des endroits déficitaires ou moins profitables vers les plus rentables. Sous de telles conditions aucune norme uniforme, socialement acceptée, ne peut se développer pour le taux de profit.

Conformément à (b), la demande non satisfaite pourra inciter le client à augmenter le prix. Ceci crée une relation entre le développement effectif des prix et le modèle walrasien d'un mécanisme de prix équilibrant la demande et l'offre. Mais la tendance vers une inflation «tractée» par la demande ne pourrait en soi assurer un équilibre de marché walrasien durable, même s'il n'y a pas de résistance à cet égard provenant de la politique de prix du gouvernement. *Une tendance à la hausse des prix est compatible avec un état normal non-walrasien perpétuant une haute intensité de pénurie*, pourvu

---

18. Nous n'allons pas détailler ici les relations exactes entre le profit unitaire (exprimé comme un pourcentage du prix unitaire ou des coûts unitaires) et le taux de profit (exprimé comme un pourcentage du capital). Il serait superflu de discuter ce point puisque notre proposition est négative; il n'y a pas de norme en termes de pourcentage de l'une ou de l'autre de ces variables.

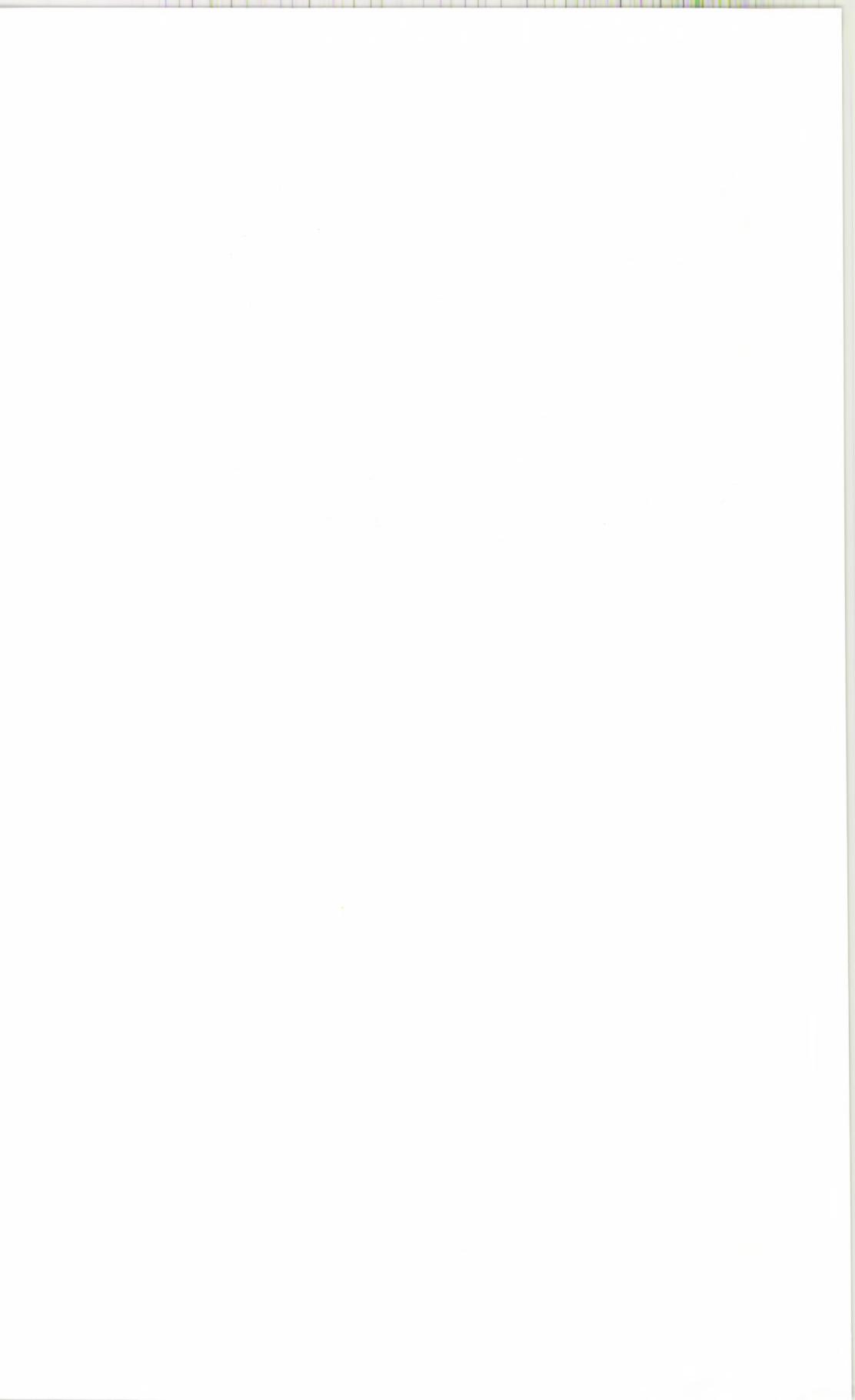
qu'existent les conditions socio-économiques, les mécanismes de régulation, les motivations et les règles de comportement qui perpétuent la pénurie<sup>19</sup>.

Conformément à (c) l'Etat établit des prix administrés pour les produits qui diffèrent essentiellement soit de la formule «coûts plus profit normal», soit des prix «d'équilibre walrasien». A cet égard la réalité montre une certaine ressemblance avec le troisième modèle «pur» de fixation arbitraire de prix administrés. Mais en fait, dans une économie développée, avec des produits différenciés, beaucoup de prix ne pourront pas être administrés. Les prix effectifs sont substantiellement influencés par les processus décentralisés.

Les proportions dans lesquelles les trois espèces «pures» des règles relatives à la formation des prix sont combinées peuvent varier. Elles dépendent à tout moment de la forme de la gestion économique, de la politique des prix, du niveau de développement économique, de la situation courante de l'économie et ainsi de suite. Mais il semble qu'*une propriété générale* de la formation des prix est que *les trois règles «pures» sont toujours combinées. Dans l'économie socialiste les prix des marchandises commercialisées par les entreprises sont le résultat tant de la politique gouvernementale des prix que du fonctionnement des processus décentralisés.*

---

19. Le chapitre 20 sur la monnaie et le chapitre 21 qui discute les macro-relations justifient cette constatation dans le détail.



## LES SALAIRES

### 16.1 Introduction

Nous avons déjà indiqué au Chapitre 1 que c'est l'économie hongroise qui sert d'arrière-plan pour l'ensemble du livre. Dans ce chapitre concernant les salaires, soulignons dès le début à nouveau que nous écrivons en premier lieu à partir de l'expérience hongroise<sup>1</sup>. Nous laissons ouverte la question de sa généralisation aux autres pays socialistes.

Nous parlerons seulement du secteur d'Etat, c'est-à-dire des salaires payés par les entreprises et les organisations non marchandes se trouvant en propriété de l'Etat<sup>2</sup>. Nous n'allons pas traiter les revenus monétaires payés par les coopératives à leurs membres. De même, nous laisserons de côté les revenus personnels provenant de l'extérieur du secteur des entreprises et organisations publiques non marchandes.

Un des éléments principaux de notre analyse est *la politique centrale des salaires*. Les lignes d'orientation générales sont déterminées par la direction politique au plus haut niveau et le gouvernement, après des consultations avec la direction centrale des syndicats, et leur application est obligatoire pour l'ensemble du système économique.

De nos jours chaque gouvernement dans le monde entier a une politique des salaires, que celle-ci soit appliquée ou non. Dans une économie socialiste l'analyse des salaires doit commencer par la politique centrale des salaires, parce que celle-ci est effectivement réalisée. Il n'y a guère d'autre indicateur dans le plan macroéconomique qui soit réalisé plus exactement ou avec des déviations relativement plus petites que les objectifs concernant les salaires. C'est un fait empirique qui peut être aisément vérifié sur la base des données disponibles.

---

1. En même temps nous éviterons d'entrer dans les détails de la situation hongroise contemporaine. Nous nous efforcerons de tirer des conclusions d'une validité plus générale, à partir de l'expérience hongroise.

2. La terminologie économique hongroise, tout comme celle d'autres pays, fait une distinction entre les salaires des ouvriers et les traitements des employés. Par la suite le terme «salaires» sera utilisé comme un terme commun aux deux types de revenus.

Il n'en est pas ainsi parce les prévisions des planificateurs sont particulièrement bonnes dans ce domaine, bien que ceci joue aussi un certain rôle. *Le gouvernement a des outils efficaces à sa disposition pour assurer l'exécution de sa politique centrale des salaires.* Nous ne discutons pas la question de savoir pourquoi les autorités économiques veulent et peuvent faire exécuter les prévisions relatives aux salaires plus exactement que les nombreux autres indicateurs importants figurant au plan (par exemple, les dépenses d'investissements). Ici nous nous bornons à constater le fait comme tel et nous examinons quelques-uns des outils utilisés pour exécuter le plan des salaires.

«La monnaie des salaires» et «la monnaie hors salaires» sont séparées l'une de l'autre. En exagérant un peu nous pourrions dire que la monnaie n'est pas entièrement convertible, même à l'intérieur du pays. La monnaie que l'entreprise ou l'organisation non marchande souhaite dépenser pour verser des salaires, ou a *ex post* effectivement dépensé à de telles fins, est «étiquetée» et clairement délimitée de la monnaie dépensée ou à dépenser pour d'autres buts. C'est le cas pour chaque aspect de l'activité économique. Cela commence avec *la planification* : dans les plans concernant la circulation monétaire, la monnaie à payer au titre des salaires est un poste séparé ; de même, les salaires sont traités séparément parmi les coûts de production et ainsi de suite. C'est aussi vrai pour le *crédit* ; là où des crédits sont accordés pour le paiement des salaires, ils sont nettement séparés de tous les autres types de crédits<sup>3</sup>. Une séparation stricte s'opère pour toutes *les décisions de dépenses courantes* quel que soit le niveau de la direction. Le principe «1 forint = 1 forint» n'existe pas. A chaque occasion la question se pose : «Allons-nous dépenser ce forint pour des salaires ou bien pour un autre poste ?» Cette séparation se termine avec toutes les formes de *comptabilité*. Naturellement, les salaires sont traités séparément dans les comptes des entreprises et des organisations non marchandes ; les crédits accordés pour payer les salaires sont tenus séparément dans les registres du système bancaire ; et les salaires ont un traitement spécial dans les statistiques officielles.

Cette séparation totale est déjà en soi importante. Non seulement elle facilite une présentation claire des faits, mais oblige chaque décideur à considérer si oui ou non son action contribue directement à l'accroissement du pouvoir d'achat de la population. Cependant, au-delà de cet effet d'éducation et de discipline, la séparation sert le but initial de mettre divers obstacles administratifs sur la voie de la libre conversion des deux sortes de monnaie. Dans de nombreux cas, les limites agissant dans les *deux* sens pour empêcher que la monnaie destinée aux salaires ne soit utilisée à des buts dits «hors salaires», et vice-versa, ne sont pas absolues. Dans la plupart des cas nous avons une «soupape» qui fonctionne dans un seul sens, pour empêcher que la monnaie «hors salaires» ne soit utilisée pour des salaires. Les formes de cette interdiction sont différentes ; elles ne sont même pas nécessairement uniformes dans tous les secteurs, ou même dans toutes les périodes. Dans la période de gestion économique traditionnelle le fonds de salaires était prévu en grandeur absolue, et il était obligatoire pour chaque entreprise : il était défendu de dépasser un montant précisément défini à un titre quelconque. Alors que la contrainte budgétaire agrégée limitant les dépenses totales de

---

3. Actuellement *l'imposition* des profits d'une entreprise distingue nettement en Hongrie le profit utilisé pour des investissements de celui utilisé au paiement de revenus personnels.

l'entreprise s'avérait lâche, la contrainte budgétaire sur les salaires, lesquels constituaient une partie importante des dépenses, demeurait dure et restreignait efficacement la liberté d'action de l'entreprise.

Dans le système de gestion économique postérieur aux réformes le fonds de salaires n'est plus prévu en grandeur absolue, mais les paiements de salaires sont encore restreints de différentes manières. Plusieurs fonds ne peuvent pas être dépensés pour le paiement de salaires, ou bien ne peuvent l'être qu'à des conditions définies et précisées en détail. Par exemple, chaque entreprise doit accumuler un fonds dit «de réserve». Bien que ces fonds soient des épargnes accumulées par les entreprises, le directeur n'a pas le droit de les distribuer simplement parmi les ouvriers sous la forme de majorations de salaires. Le budget de l'Etat détermine pour les organisations non marchandes non seulement une limite quant au total de leurs dépenses, mais aussi ce qu'elles peuvent dépenser dans cette limite pour payer des salaires. Nous nous arrêtons sur ces quelques exemples pour illustrer comment la conversion de la monnaie «hors salaire» en monnaie-salaire est empêchée par diverses interdictions administratives.

Les interdictions légales sont complétées par un système de *stimulants*. Les primes payées aux directeurs d'entreprise ont toujours été étroitement liées, entre autres, à l'observation de la discipline des salaires; seule la forme effective de ces liens a changé plusieurs fois au fil du temps. Au début la prime ne pouvait être payée qu'à la condition d'observer la grandeur absolue du fonds de salaires. Plus tard, ont été introduits différents indicateurs relatifs, comme le respect d'un salaire moyen par tête, calculé pour l'ensemble de l'entreprise. Il y a aussi eu des schémas de primes établissant une relation fonctionnelle entre les hausses de salaires acceptables et la croissance de la productivité du travail, et qui prévoyaient une discrimination à l'encontre des hausses de salaires non accompagnées par la croissance de la productivité. Depuis la réforme de la gestion économique on applique surtout des méthodes qui essayent de maintenir la discipline des salaires surtout par des voies indirectes, à travers des stimulants financiers; par exemple, en procédant à une imposition progressive des profits de l'entreprise en fonction de l'augmentation des revenus individuels. A nouveau la place nous manque pour présenter une description détaillée, mais nous souhaitons seulement souligner le trait commun le plus important de ces schémas. Les formes des stimulants déjà mentionnées et les autres formes analogues offrent toutes aux directeurs un intérêt financier à économiser non seulement des forints, mais surtout des «forints-salaires». Ce stimulant financier est complété par de nombreux types de stimulants «moraux». Chaque dirigeant, à partir du contremaître d'atelier jusqu'au ministre, sera certainement appelé par son supérieur à rendre compte de sa gestion de salaires. S'il a dépassé les prévisions, il devra essuyer des reproches. Chaque dirigeant sent que l'observation de la discipline des salaires est un très important critère chaque fois que son travail est évalué et jugé.

Pendant les discussions précédant la réforme cette pratique a été fort souvent critiquée. Les critiques soulignaient que cette approche pouvait facilement mener à un gaspillage. Le décideur sera enclin à être moins sévère quant aux inputs non salariaux s'il peut ainsi rester dans les limites prévues pour les dépenses des salaires. Il vaut la peine de relever que le même phénomène a été expressément reconnu par plusieurs observateurs occiden-

taux de l'économie socialiste<sup>4</sup>. L'inflation est un des problèmes les plus graves des économies capitalistes contemporaines. Bien que les différentes écoles économiques soient divisées pour son explication, un certain nombre d'économistes considèrent que la spirale salaires-prix, induite par la pression à la hausse des salaires, en est un des facteurs explicatifs les plus importants, sinon le principal. Pour ceux qui raisonnent ainsi, l'approche et la pratique de la gestion économique socialiste pourraient servir d'exemple. Ils sentent qu'il y a quelque chose de vrai dans l'idée que les « dépenses de salaires » ne sont pas identiques aux « dépenses hors salaires » et qu'une attention *particulière* devrait être accordée aux premières à tous les niveaux de gestion, à partir de la plus petite décision jusqu'à la plus importante. Aujourd'hui, la peur de l'inflation des salaires est plus profondément ancrée dans la routine des décisions quotidiennes de la direction des entreprises socialistes que dans celle des entreprises capitalistes.

Du fait que les autorités centrales ont à leur disposition, dans une économie socialiste, des outils efficaces pour faire exécuter leur propre politique, il *ne s'ensuit pas* que cette politique puisse être arbitraire. Elles ne peuvent pas prendre une décision quelconque dans l'espoir que l'appareil prendra en charge son exécution. Bien que la politique ait un certain degré de liberté, celle-ci est limitée. Le reste de ce chapitre discutera surtout ces limites. Nous allons en particulier essayer d'établir s'il y a des régularités durables dans la formation de la politique concernant les salaires. Le « politicien » n'est pas un manipulateur externe d'une machine qui appuie sur des boutons et tourne des leviers comme bon lui semble. Le « politicien » fait partie du système<sup>5</sup>, qui réagit par une action définie à des signaux définis. Y a-t-il des « règles pifométriques » ou des décisions de routine dans de la formation de la politique des salaires ? Quels sont les signaux et rétroactions qui servent de point de départ aux décisions ?

Cette dernière question est étroitement liée à un autre ensemble de problèmes. Quel est l'*effet* des salaires sur l'emploi et sur l'affectation de la main-d'œuvre ? C'est l'élément le plus important de la « rétroaction ». Si une politique de salaires donnée conduit à une affectation de la main-d'œuvre différente de celle souhaitée par les autorités, soit les plans d'affectation, soit la politique des salaires doivent être modifiés, ou éventuellement les deux.

Ces deux ensembles de problèmes — les règles de comportement dans la détermination de la politique des salaires et l'effet des salaires sur l'affectation de la main-d'œuvre — seront les sujets principaux que nous discuterons ci-après. La deuxième partie du chapitre expliquera comment ces sections initiales sont liées à la pénurie et à l'ajustement « quantitatif », sujets principaux de notre livre.

4. Voir, par exemple, l'article de Wiles (1974). Il est compréhensible qu'une économiste britannique apprécie ce trait de la gestion économique socialiste, puisque c'est un problème central de l'économie britannique !

5. Dans son étude Lindbeck (1976) recourant au langage des constructeurs de modèles mathématiques, parle de « politiciens endogènes », et l'oppose au principe usuel de la construction de modèles qui considère toujours la politique comme un facteur exogène par rapport au système.

## 16.2 La détermination de la politique des salaires à court terme

Nous tenterons de décrire l'algorithme de détermination de la politique des salaires à court terme<sup>6</sup>. Le terme «algorithme» est utilisé parce que nous sommes ici confrontés non pas à une seule immense décision simultanée, mais à une chaîne de décisions partielles dont la séquence résulte en partie de la logique des relations entre elles et en partie de considérations politiques et économiques; le choix ne pourra être fait qu'une fois un autre problème résolu. Bien que nous parlions d'un algorithme, nous ne voulons pas donner l'impression que la politique des salaires soit déterminée dans la pratique de la planification socialiste sur la base de procédures formalisées et par des ordinateurs. Bien entendu, les planificateurs commencent par des analyses numériques, mais par la suite ils essaient de concilier les prévisions et les calculs par des discussions personnelles. Les débats et les marchandages entraînent des révisions répétées des calculs initiaux. Notre algorithme est un *modèle descriptif abstrait*<sup>7</sup> de ce processus d'harmonisation exécuté par *des êtres humains*.

La planification est une procédure *itérative*. Par la suite nous allons décrire un cycle comprenant sept phases qui peuvent être répétées plusieurs fois, dans leur totalité ou en partie, si certains changements essentiels apparaissent dans les paramètres: si, par exemple, les planificateurs ont obtenu des informations récentes, ou bien si de nouveaux points de vue émergent au sujet des paramètres qui lient la planification des salaires aux autres sections du plan.

*Phase 1: consommation totale des ménages.* Le planificateur réfléchit ici en termes de grandeurs *réelles*: les aspects monétaires seront traités plus tard<sup>8</sup>. Une prévision du niveau de la consommation des ménages est élaborée conjointement avec les autres indicateurs de base du plan (production, investissements, balance de commerce extérieur en termes réels, etc.). Nous ne pouvons pas analyser ici cette partie du processus de planification bien qu'elle soit d'une importance-clé. Nous ne soulignerons que les relations qui, du point de vue de la consommation, délimitent le projet de plan à soumettre à l'approbation des autorités suprêmes.

Dans la planification de consommation réelle en Hongrie, les deux *postulats* suivants ont été posés au cours des dix-vingt dernières années:<sup>9</sup>

---

6. Pour la section 16.2 j'ai eu recours à l'étude de Kovács (1975).

7. La description est extrêmement schématique: elle indique ce qui se passe à telle ou telle étape à peine en plus de mots que l'intitulé. La majorité des formules sont des identités définitionnelles. Les règles de décision ne sont présentées qu'en quelques endroits.

Une des raisons du caractère schématique de la présentation tient au fait que certaines relations seront expliquées plus loin en détail, aux chapitres concernant la consommation des ménages, les prix de consommation et la monnaie. L'algorithme ici présenté est un résumé global des discussions ultérieures. Une autre raison est le manque de place. Nous sommes contraints de négliger quelques problèmes extrêmement importants, parce qu'ils nous éloigneraient du sujet central du livre.

8. Ils sont proches des volumes réels de la production, de la consommation, et ainsi de suite, à l'aide de l'agrégation à prix fixes aux fins de la macroplanification.

9. Voir, par exemple, Hoch (1977).

taux de croissance de la consommation réelle par tête	≡	limite de tolérance inférieure du taux de croissance de la consommation réelle par tête	(16.1)
---	---	---	--------

taux de croissance de la consommation réelle par tête	≡	taux de croissance normal de la consommation réelle par tête	(16.2)
---	---	--	--------

Les grandeurs à droite des deux formules sont des paramètres spécifiques pour le système ; elles peuvent être plus grandes ou plus petites en fonction des conditions politiques et économiques concrètes. Au cours des 10 à 15 dernières années les planificateurs hongrois ont pensé qu'une croissance annuelle de 3 à 4 pour cent de la consommation réelle était « normale » et qu'une croissance de 2 pour cent était « tolérable ».

Nous avons utilisé le mot de « postulat » parce qu'il s'agit bien apparemment d'une exigence ou d'un objectif dans la conscience des concepteurs de la politique économique : il s'agit d'un niveau d'aspiration. Nous ne nous trouvons pas face à une contrainte physique dure, mais à une contrainte de comportement de ceux qui font la politique économique, cette contrainte pouvant être transgressée par des décisions particulières à une certaine période. Mais c'est bien plus encore. Quelle que soit la façon dont le problème est formulé dans la conscience du planificateur, nous avons affaire ici à une *tendance historiquement observable et effectivement agissante*. C'est une hypothèse qui peut être testée empiriquement ; elle sera confirmée si la tendance correspondant aux séries temporelles pour la consommation par tête est croissante, si la dispersion autour de la tendance n'est pas trop grande, et si la croissance est dans presque tous les cas monotone. Conformément à notre hypothèse, les relations (16.1) et (16.2) fonctionnent comme des régularités stochastiques. C'est un résultat fondamental du système (bien entendu, les cas de consommation réelle par tête stationnaire, ou même décroissante, ne pourraient être exclus des possibilités théoriques de l'analyse. La considération de ces cas mènerait cependant à une étude de mécanismes de décisions substantiellement différents de ceux examinés dans ce livre).

Tout comme pour les valeurs *normales* discutées plus haut, ici aussi nous pouvons établir que l'existence d'une norme ne signifie pas seulement qu'une variable fluctuant dans le temps a un certain trend sur longue période. Nous avons le droit de parler d'une « norme » quand il existe un *mécanisme de régulation* qui ramène le système vers la norme quand il s'en écarte. Il existe un tel mécanisme en ce qui concerne l'augmentation du niveau de vie : une analyse de celle-ci nous éloignerait cependant du cadre de ce livre et nous conduirait au domaine de la sociologie politique. La limitation de la croissance du niveau de vie, ou sa réduction absolue, et la violation de la limite inférieure (16.1) entraîneront tôt ou tard de sérieuses conséquences politi-

ques et sociales, une tension et même des perturbations<sup>10</sup> qui obligeront tôt ou tard à une correction. Une déviation dans la direction opposée est en conflit avec la soif d'investissement et avec la volonté d'expansion (et pourra peut-être causer les difficultés dans le commerce extérieur et les paiements). L'idée qu'un pays vit au-delà de ses moyens conduit d'habitude à un ralentissement dans la croissance de la consommation qui a augmenté plus rapidement que son taux normal.

Alors que les postulats (16.1) et (16.2) sont importants, on notera qu'ils sont compatibles avec les phénomènes suivants :

a) Le taux de croissance de la consommation par tête n'est pas régulier ; il y a alternance de périodes de décélération et d'accélération.

b) La croissance n'est pas également distribuée parmi les différentes couches de la population.

c) *Alors que le niveau de la consommation par tête augmente, la pénurie pourra persister et même augmenter d'intensité.* La croissance de la consommation réelle n'est pas nécessairement accompagnée d'une intensité accrue de la pénurie. Il n'y a pas de corrélation positive entre elles, mais il n'y en a non plus de négative. Il est possible qu'on consomme plus d'une année à l'autre, alors que le consommateur continue à faire la queue, à attendre, à procéder à une substitution forcée. Nous y reviendrons au chapitre 18.

*Phase 2 : la consommation totale des ménages en marchandises.* Il faudra déduire du total de la consommation des ménages les postes que la population n'achète pas, mais obtient à titre de prestations gratuites. Aux chapitres suivants cette distinction sera traitée plus en détail. Les économies planifiées — adoptant la terminologie de l'économie politique marxiste — désignent la consommation des biens achetés par les ménages de consommation marchande.

A cette étape de la planification une balance est établie des marchandises à vendre à la population. Chaque poste de la balance est un agrégat à prix constants :

$$\begin{array}{|l} \hline \text{volume} \\ \text{terminal} \\ \text{des stocks} \\ \text{de mar-} \\ \text{chandises} \\ \text{disponi-} \\ \text{bles à l'a-} \\ \text{chat pour} \\ \text{les} \\ \text{ménages} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|l} \hline \text{volume} \\ \text{initial des} \\ \text{stocks de} \\ \text{marchan-} \\ \text{dises dis-} \\ \text{ponibles à} \\ \text{l'achat par} \\ \text{les} \\ \text{ménages} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|l} \hline \text{volume de} \\ \text{la produc-} \\ \text{tion + im-} \\ \text{portations} \\ \text{- exporta-} \\ \text{tions de} \\ \text{biens de} \\ \text{consom-} \\ \text{mation} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|l} \hline \text{volume} \\ \text{des mar-} \\ \text{chandises} \\ \text{vendues} \\ \text{aux} \\ \text{ménages} \\ \hline \end{array} \quad (16.3)$$

Les prévisions de la production, des importations et des exportations proviennent des autres sections du plan. Au cas où ces prévisions subiraient des modifications au cours de l'établissement du plan, l'algorithme décrit devra passer par une nouvelle itération.

10. Ceci a déjà été discuté en rapport avec les cycles d'investissement à la section 9.10. Nous y avons souligné qu'il y a des « limites de tolérance » minima à la croissance du niveau de vie.

Il y a des prévisions assez fiables quant aux stocks initiaux au moment où le plan annuel est calculé, mais ce qui fait problème c'est le montant souhaitable des stocks terminaux. La dimension des stocks (et, bien sûr, leur composition) touche l'offre de biens à la population. Ce que nous avons dit à cet égard sur la sphère productive aux chapitres 5 et 8 est aussi valable, *mutatis mutandis*, pour la consommation des ménages. Lorsque les stocks sont réduits, il y a une probabilité accrue que les queues seront plus fréquentes et plus longues, que l'attente et la recherche augmenteront, qu'il y aura de plus en plus de substitutions forcées, elles-mêmes de plus en plus pénibles, et ainsi de suite. Mais une croissance des stocks comme tels, sans aucune amélioration de leur composition, pourra préoccuper les planificateurs, car ils craindront de prélever inutilement des ressources sur d'autres utilisations.

*Phase 3 : la valeur nominale de la consommation marchande des ménages.* L'indice des prix de consommation est facile à prévoir, ne fût-ce que pour la raison que le niveau probable des prix est défini à un degré considérable par les mesures gouvernementales relatives aux prix et prévues au plan. Cet indice de prix remplace maintenant les prix initiaux fixes utilisés pour agréger les variables réelles :

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{valeur nomi-} \\ \text{nale des} \\ \text{ventes aux} \\ \text{ménages} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{l} \text{indice des prix} \\ \text{de consom-} \\ \text{mation} \end{array}} \times \boxed{\begin{array}{l} \text{volume réel} \\ \text{des ventes aux} \\ \text{ménages} \end{array}} \quad (16.4)$$

*Phase 4 : balance en espèces du secteur des ménages.* D'abord nous décrivons la balance agrégée du secteur des ménages dans son ensemble, et plus loin, à la phase 5, la manière dont elle est désagrégée entre les divers groupes de la population. Dans la pratique les prévisions agrégées et désagrégées sont faites plus ou moins simultanément :

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{stock} \\ \text{terminal} \\ \text{de mon-} \\ \text{naie} \\ \text{dans le} \\ \text{secteur} \\ \text{des} \\ \text{ménages} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{l} \text{stock ini-} \\ \text{tial de} \\ \text{monnaie} \\ \text{dans le} \\ \text{secteur} \\ \text{des} \\ \text{ménages} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{l} \text{revenus} \\ \text{moné-} \\ \text{taires} \\ \text{des} \\ \text{ménages} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{l} \text{dépenses} \\ \text{des} \\ \text{consom-} \\ \text{mateurs} \\ \text{pour l'a-} \\ \text{chat de} \\ \text{marchan-} \\ \text{dises et de} \\ \text{services} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{l} \text{autres dé-} \\ \text{penses moné-} \\ \text{taires des} \\ \text{ménages} \end{array}}$$

(16.5)

C'est une description extrêmement grossière de la balance. Le stock de monnaie comprend tant la monnaie aux mains des ménages que les dépôts bancaires. Puisque le dépôt bancaire de chaque ménage peut être immédiatement retiré, il fonctionne dans la pratique comme de l'argent comptant. L'augmentation du stock monétaire des ménages, c'est-à-dire les épargnes monétaires des ménages, sera discutée au chapitre 18.

Les revenus monétaires comprennent tous les revenus reçus par les ménages en provenance des entreprises et des organisations non marchandes.

Le troisième poste à la droite de la balance, les dépenses des consommateurs pour l'achat de marchandises et de services, doit être égal au côté gauche de la formule (16.4) qui est, à son tour, relié à la balance des marchandises (16.3). Une remarque méthodologique doit être faite ici, qui a certaines implications théoriques. Dans le processus de planification la valeur des dépenses des consommateurs pour l'achat de marchandises et services est dérivée de deux côtés, du côté du *vendeur* dans (16.3) et (16.4) et du côté de l'*acheteur* dans (16.5). Puisque les deux valeurs sont dérivées de différents calculs préliminaires, il n'est pas certain qu'ils coïncideront du premier coup. Les planificateurs modifient et améliorent leurs calculs aussi longtemps que nécessaire pour arriver finalement à des chiffres identiques des deux côtés. Ils doivent assurer cette égalité, puisqu'ils s'agit d'une *identité*. Même si le plan n'est pas exécuté exactement, cette identité se retrouve ; les ventes aux ménages et les achats effectués par les ménages sont évidemment un même événement. Cette coordination dans la planification n'a rien à voir avec la question de savoir si la demande et l'offre de marchandises de consommation sont égales. Même si les achats de marchandises dans le secteur des ménages sont identiques dans les balances établies à partir du point de vue des vendeurs comme des acheteurs, il peut toujours y avoir une pénurie ou un excédent sur le marché.

*Phase 5 : la désagrégation de la balance monétaire.* Le total des revenus monétaires des ménages dans (16.5) doit être désagrégé :

$$(16.6)$$

total des revenus moné- taires des ménages	=	total des sa- laire payés pour le travail fait dans les entreprises d'Etat et les organisations non mar- chandés	+	autres re- venus mo- nétaires du secteur des ménages
--	---	--	---	---

Les autres revenus monétaires comprennent le revenu monétaire payé par les coopératives, les recettes provenant des ventes de produits cultivés sur les lopins de terre (les exploitations individuelles des membres des coopératives de production agricole), le revenu des artisans privés et des petits commerçants individuels, les pensions, les allocations-maladie, les bourses, les allocations familiales, les prestations de maternité, etc. Leurs montants sont en partie prédéterminés par différentes réglementations ou par des mesures gouvernementales planifiées; en partie ils résultent de la production et des processus d'échanges sur la période du plan. Les revenus des ouvriers agricoles, qui sont une fonction de la production, sont un exemple de la seconde hypothèse.

La désagrégation (16.6) n'exige pas seulement de bonnes prévisions pour les postes individuels. Les autorités économiques centrales s'efforcent d'imposer dans cette répartition leur *politique de distribution des revenus*. Au

cours de la désagrégation (16.6) des décisions sont prises sur des points tels que la façon dont les revenus monétaires devraient être distribués entre ceux qui travaillent dans le secteur d'Etat, celui des coopératives et le secteur privé, entre les ouvriers de l'industrie et ceux de l'agriculture, entre les villages et les villes, entre les retraités et les actifs, et ainsi de suite.

Bien qu'il puisse être utile de suivre les autres étapes de la planification des «revenus monétaires divers» en détail, compte tenu de la limitation indiquée au début de ce chapitre, dans les deux phases suivantes nous n'allons qu'esquisser le premier poste de droite, c'est-à-dire les salaires.

*Phase 6: les parties affectées et non affectées du fonds de salaires.* Le planificateur évalue les dépenses de salaires auxquelles les entreprises et les organisations non marchandes devraient faire face, les conditions suivantes étant données:

a) Le niveau d'output augmente selon le plan, de même que la productivité du travail.

b) Les changements dans les salaires (habituellement les hausses) auxquels la direction politique et économique est disposée sont réalisés.

c) A part les changements indiqués sous b), les taux de salaires restent inchangés.

Par conséquent, les salaires à payer par les entreprises d'Etat et les institutions à but non lucratif peuvent être divisés en deux parties:

$$\begin{array}{|l} \hline \text{total des salaires} \\ \text{payés pour le tra-} \\ \text{vail exécuté dans} \\ \text{les entreprises} \\ \text{d'Etat et les orga-} \\ \text{nisations non} \\ \text{marchandes} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|l} \hline \text{partie af-} \\ \text{fectée des} \\ \text{salaires} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|l} \hline \text{partie non} \\ \text{affectée} \\ \text{des} \\ \text{salaires} \\ \hline \end{array} \quad (16.7)$$

Le premier poste à droite est «automatique». Il est vrai, il a été essentiellement influencé par des considérations politiques et économiques, en particulier à la phase 1, en rapport avec la croissance générale de la consommation, et à la phase 5, liée à la distribution des revenus. Mais lorsque ces décisions sont prises, la partie affectée des salaires totaux est donnée. Le planificateur ne peut «jouer» que sur le reste, la partie non affectée, et c'est celle-ci qu'il peut utiliser pour changer les salaires *relatifs*<sup>11</sup>. La partie non affectée est normalement une petite fraction du total, pour cette raison les possibilités de modifier les salaires relatifs sont plutôt limitées. Les salaires relatifs précédents sont plutôt rigides ne fût-ce que pour cette raison.

*Phase 7: les salaires relatifs.* Tout d'abord il faut déterminer un ratio. Son numérateur est le poste à gauche de la formule (16.7), c'est-à-dire le total des salaires payés pour le travail effectué dans les entreprises d'Etat et dans les organisations publiques non marchandes. Son dénominateur est le nombre des employés dans ces secteurs. Le résultat est le salaire nominal annuel

11. Dans les économies planifiées l'expression «politique des salaires» est fréquemment adoptée pour n'indiquer que cette phase, la formation des salaires *relatifs*.

moyen par employé. D'habitude on le donne sur une base mensuelle. Dénons par  $\omega(t)$  le salaire nominal mensuel moyen par salarié dans le secteur des entreprises d'Etat et des organisations publiques non marchandes dans la période suivante  $t$ .

Le pas suivant est la désagrégation par activité. Dénons le salaire nominal mensuel par salarié dans l'activité  $i$  par  $\omega_i(t)$ <sup>12</sup>. Par la suite, par souci de concision, l'attribut «par salarié» et celui de «mensuel» seront omis, mais lorsque nous parlerons de *salaires nominaux moyens* ou *par activité*, nous entendrons toujours  $\omega$  et  $\omega_i$  comme définis ci-dessus.

Lors de la planification des salaires, une attention particulière doit être accordée aux *proportions* des salaires entre les activités, c'est-à-dire aux *salaires relatifs*. Les facteurs formant les salaires relatifs seront discutés ultérieurement dans ce chapitre. Ici nous ne voyons que deux contraintes. L'une est la limite de tolérance politique et sociale :

$$W_i(t) = \omega_i(t)/\omega_i(t-1) \geq 1, \quad \text{pour chaque } i. \quad (16.9)$$

indice de salaire nominal dans l'activité $i$
---

salaires nominaux dans la période $t$ et $(t-1)$
--

Il ne se produit pour ainsi dire jamais que les salaires nominaux soient réduits, même dans des activités où on envisage une réduction relative. En fait, la politique des salaires s'efforce d'assurer au moins une petite augmentation dans les salaires nominaux, même pour ces activités. Par conséquent, dans la contrainte (16.9) l'inégalité est valable dans presque toutes les activités. Ceci réduit en soi la possibilité de transformer le modèle hérité de salaires relatifs.

Alors que les salaires sont rigides à la baisse les engagements précédents limitent les possibilités de mouvements à la hausse, comme cela se voit à la phase 6. Seule la partie non affectée du total des salaires pourra être utilisée pour modifier les salaires relatifs, au-delà des changements réalisés en conséquence des décisions précédentes. C'est le montant que les planificateurs distribuent entre les différentes activités.

Notre examen de l'algorithme suggère la conclusion théorique suivante. Ni l'une, ni l'autre des conceptions extrêmes des salaires ne semble être justifiée. Une des conceptions considérerait les salaires, la consommation réelle des ménages et le montant prévu du «niveau de vie» comme les points de départ principaux de la planification, à fixer dès le début par des décisions

12. Bien entendu, la condition triviale suivante devra être satisfaite :

$$\sum_i \omega_i(t) N_i(t) = \omega(t) \sum_i N_i(t), \quad (16.8)$$

où  $N_i(t)$  est l'emploi planifié pour l'activité  $i$ ,  $\omega(t)$  est le niveau des salaires nominaux moyens mensuels correspondant aux phases précédentes de l'algorithme.

politiques. Seul le résidu serait disponible pour d'autres utilisations. L'autre conception extrême considérerait les salaires (ou la consommation réelle des ménages) comme résiduels : ce qui resterait après avoir satisfait les besoins en investissements, la consommation productive, la consommation des organisations non marchandes et les exportations constituerait la consommation des ménages. La consommation des ménages serait alors le tampon qui compenserait les fluctuations des autres postes d'utilisation (et avant tout celui des investissements). Cela revient à dire que si les investissements augmentent, la consommation des ménages devrait décliner en termes relatifs, et vice versa.

Il semble qu'aucune de ces vues extrêmes ne corresponde à une description précise de la pratique. Comme nous l'avons vu aux sept phases ci-dessus indiquées, la consommation réelle et les salaires nominaux ont *leur mouvement propre* et leur vie propre. Quelques-unes des variables intervenant dans leur développement ont des «valeurs normales», et il existe un mécanisme de régulation qui impose la norme dans le temps. Il y a des contraintes inférieures et supérieures effectives. Pour cette raison, ni la consommation réelle, ni les salaires nominaux ne sont ni des tampons, ni des résidus.

D'autre part, les autres secteurs concurrençant les ménages pour l'usage des ressources, à savoir les entreprises et les organisations publiques non marchandes, sont aussi soumis à un certain nombre de contraintes supérieures et inférieures ; ici aussi agit une régulation par les normes. La consommation des ménages et les salaires nominaux se développent par *un ajustement mutuel* de ces processus réels et financiers.

Les planificateurs s'efforcent d'harmoniser ces processus par avance. Nous avons vu que bien qu'ils aient une certaine marge de manœuvre, leurs mains sont plutôt liées.

### 16.3 L'effet des salaires nominaux et réels sur la demande et l'offre globales de travail

Il y a une interaction complexe entre les salaires, d'une part, et la demande et l'offre de travail, de l'autre. Les sections suivantes analysent cette interaction. Sans aucun doute, il existe une relation étroite entre les salaires *relatifs* et l'affectation de la main-d'œuvre entre les industries, les activités et les emplois. Ceci est examiné à la section 16.4. D'abord nous allons discuter l'interaction à un niveau agrégé. Nous cherchons des réponses aux questions suivantes :

Quelle est la relation dans le secteur des entreprises et organisations publiques non marchandes<sup>13</sup> entre les salaires nominaux moyens et les salaires réels moyens, d'une part, et entre la demande totale (initiale et révisée) et l'offre de travail, de l'autre ? Nous ne cherchons pas une réponse valable en général, mais une explication convenant à une économie socialiste.

La relation fonctionne dans un sens dans *la sphère réelle*. La croissance de la production est accompagnée de la croissance de l'emploi jusqu'à ce qu'elle se heurte aux contraintes de l'offre de travail. A partir de ce point l'expansion

13. Ces propositions sont aussi valables dans le cas où les organisations publiques non marchandes sont négligées et où les macro-indicateurs ne sont liés qu'au secteur des entreprises.

sion est accompagnée par le plein emploi et la pénurie de main-d'œuvre<sup>14</sup>. La croissance de la production permet à la consommation réelle des ménages et, par conséquent, aux salaires réels d'augmenter. Cette relation causale est triviale et n'exige pas ici de discussion ultérieure.

La relation dans *la sphère de régulation* entre les salaires et l'offre-demande de travail est moins triviale. Avant d'expliquer nos propositions, jetons un coup d'oeil sur la figure 16.1. C'est un diagramme orthodoxe du marché du travail, la croix marshallienne traditionnelle. Le niveau des prix des biens de consommation est présumé constant. Tant la demande agrégée que l'offre agrégée sont mesurées par le nombre des gens. La demande est une fonction décroissante et l'offre est une fonction croissante du «prix», dans ce cas du salaire.

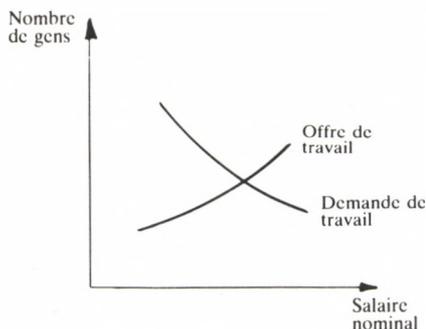


Figure 16.1. Le modèle orthodoxe du marché du travail

Les salaires et l'offre-demande de travail sont interdépendants au macroniveau et se déterminent mutuellement les uns les autres<sup>15</sup>. Plusieurs ouvrages de macroéconomie considèrent ce modèle comme une description valable du marché réel du travail dans une économie capitaliste. Bien que cette constatation semble douteuse, l'analyse n'en rentre pas dans le cadre de ce livre. Mais nous voudrions prendre position en ce qui concerne l'économie socialiste, en particulier parce que dans la littérature on trouve l'idée que le modèle de la figure 16.1 est aussi valable pour le marché du travail d'un système socialiste<sup>16</sup>. Nous allons essayer de réfuter cette idée puisque l'expérience a démontré que le marché agrégé du travail dans une économie socialiste ne peut pas être caractérisé d'une manière adéquate par la croix marshallienne.

La thèse bien connue selon laquelle les salaires sont «visqueux» ou «rigides à la baisse» modifie le modèle orthodoxe. Il n'est pas courant de réduire les salaires, même s'il y a une offre excédentaire de travail sur le marché. Ceci est assurément vrai, et vaut également dans la planification des salaires en économie socialiste (voir la contrainte (16.9) à l'algorithme).

14. Par la suite notre raisonnement continue la ligne commencée au chapitre 11, et recourt aux concepts qui y ont été introduits.

15. Nous rappelons aux lecteurs que les trois inconnues sont liées par trois relations, une fonction de demande et une fonction d'offre de travail, et la condition de l'équilibre.

16. Voir, par exemple, Barro-Grossman (1971) et aussi Howard (1976).

Notre argument va cependant plus loin. Nous affirmons qu'au macro-niveau tant la demande agrégée que l'offre agrégée de travail sont plus ou moins inélastiques aux niveaux de salaire dans une économie socialiste. Ces variables ne réagissent que rarement aux changements dans le niveau du salaire nominal moyen ou dans les salaires réels moyens.

Cette hypothèse peut être testée par des *études économétriques*. D'une part, nous avons des données en séries de temps pour les salaires nominaux réels. Bien que ceux-ci augmentent, leur taux de croissance est inégal. D'autre part, nous avons des données en séries de temps pour l'emploi. Celui-ci augmente — parfois plus vite, parfois plus lentement — jusqu'à ce que les réserves de main-d'œuvre soient complètement absorbées. Et lorsque le niveau moyen de l'emploi est stabilisé, il continue de fluctuer quelque part autour de la moyenne. Il semble qu'il n'y ait pas de corrélation substantielle entre les changements dans les deux séries de temps, qu'on examine des relations simultanées ou des relations retardées. Les fluctuations dans l'emploi ne dépendent *pas* des fluctuations intervenant dans les salaires, mais d'autres facteurs (ces conjectures exigent encore une vérification approfondie).

Toutefois, au-delà de la vérification statistique au macro-niveau, l'important est de revenir aux fondements *microéconomiques*, aux régularités dans le comportement des entreprises et des ménages. Regardons d'abord *le côté de la demande*. Au chapitre 14 nous avons démontré que pour différentes raisons, mais surtout à cause du relâchement de la contrainte budgétaire, l'entreprise socialiste ne répondait que faiblement aux prix relatifs d'inputs. Les prix n'ont que peu d'influence sur les décisions à court et à long terme. Il se peut que les contraintes administratives sur les coûts de salaires limitent momentanément la demande de travail. Cependant, en fin de compte, les entreprises et les organisations non marchandes sont tributaires de leur volonté d'expansion, qui n'est pas restreinte du tout par la cherté croissante de la main-d'œuvre.

Considérons maintenant *le côté de l'offre*. Conformément à la théorie orthodoxe, celle-ci est déterminée par un choix entre le travail et le loisir. Résumons le contexte théorique du choix. Le travail est un fardeau, il a une «désutilité», alors que le loisir a une utilité positive. Plus élevé sera le salaire d'un individu, plus l'utilité des marchandises achetées avec ce salaire compensera la «désutilité» du travail et la perte d'utilité liée à la diminution du loisir.

Tout d'abord permettez-moi de faire une remarque méthodologique. *Cela n'est pas un problème de logique déductive, mais bien un problème empirique* que de déterminer si le raisonnement ci-dessus décrit correctement le choix d'offre de travail. Et à mon avis, si nous cherchons à construire un modèle descriptif, nous devons abandonner l'idée de décrire différents types de décision portant sur l'offre de travail par un *seul* schéma.

Il existe une classe de décisions relativement proche du modèle mentionné ci-dessus. Par exemple, un ouvrier déjà employé dans le secteur des entreprises et des organisations publiques non marchandes et travaillant à l'horaire normal pour un salaire normal, peut décider s'il accepte de faire l'équipe de nuit ou des heures supplémentaires le dimanche. Ce sont, certes, des activités désagréables qui raccourcissent ses heures de loisir, mais il peut être compensé de ses pertes si le travail supplémentaire est bien payé. Pour cette raison, si l'offre agrégée de travail est mesurée en termes d'heures par

travailleur et non par le chiffre total des effectifs employés, le rapport des salaires payés pour les heures supplémentaires aux salaires de base peut jouer un rôle essentiel, comme l'une des variables explicatives.

Problème connexe de décision: combien de travail un individu devrait-il faire dans le «secteur informel», dans la «deuxième économie», en plus du travail exécuté dans le secteur officiel, pour une entreprise ou une organisation non marchande? Par exemple, combien de travail devrait-il consacrer à sa propre exploitation agricole privée, combien de services, de travaux de réparation industrielle, par exemple, devraient être réalisés pour des particuliers, en plus des heures de travail officielles? Ceci dépend évidemment, entre autres, du niveau des salaires nominaux payés dans la «première économie» et des possibilités de gains assurées par la «deuxième économie». Comme nous l'avons indiqué au chapitre premier, l'analyse de «la seconde économie» se trouve en dehors du cadre de ce livre, par conséquent nous ne discuterons pas cet important aspect du marché du travail.

Mais il existe plusieurs autres situations de choix concernant l'offre de travail qui ne se développent *pas* conformément au schéma «travail contre loisir» mentionné plus haut. Si nous nous limitons à notre sujet restreint, à savoir le marché du travail dans une économie socialiste, trois espèces de situations typiques de décision peuvent être observées.

1) La plupart des gens constituant la réserve de main-d'œuvre potentielle *n'ont pratiquement eu*, dans la période où cette réserve a été absorbée, *d'autre choix que celui d'accepter un emploi* dans le secteur des coopératives, des entreprises d'Etat ou des organisations non marchandes. Voyons d'abord le groupe le plus grand: les paysans, qui auparavant étaient des cultivateurs individuels, ont *dû* s'embaucher après les changements relatifs à la propriété de la terre; autrement ils n'auraient pas pu vivre. Et puisque la demande de travail était large, ils ont été embauchés. La possibilité de choix était restreinte aux emplois qu'ils devaient effectivement accepter (ce sera le sujet de la section suivante, qui traitera de l'affectation de la main-d'œuvre et des salaires relatifs). En bref, le passage du mode de vie d'un paysan individuel à celui d'un ouvrier employé par une coopérative, une entreprise d'Etat ou une organisation non marchande a eu lieu indépendamment de l'état instantané des salaires nominaux et réels et de leur taux de croissance.

La situation a été analogue pour une part considérable de ceux qui avaient été auparavant artisans ou petits commerçants, ou leurs employés, ou pour ceux qui appartenaient à une couche sociale vivant antérieurement de ses biens ou de sa propriété.

2) La situation a été différente en ce qui concerne *les femmes*, qui auparavant travaillaient seulement au foyer, mais qui plus tard prirent un travail dans le secteur des entreprises et des organisations non marchandes. Contrairement à la situation décrite sous (1), ces femmes avaient en général une possibilité de choix. Elles pouvaient décider non seulement de l'endroit où elles souhaitaient travailler, mais aussi de la question plus approfondie, plus fondamentale de savoir si elles souhaitaient ou non travailler. Les réponses individuelles résultent d'habitude de l'impact combiné de plusieurs facteurs. En répétant certains éléments de ce que nous avons dit au chapitre 11, nous allons en énumérer quelques-uns.

a) Le plus important est l'occasion même. Une femme qui n'aurait jamais pensé à chercher un emploi lorsque les hommes n'en trouvaient qu'avec difficulté, est plus portée à s'embaucher lorsque la demande de travail est

grande, en particulier lorsque ceci est *physiquement perceptible*; par exemple quand une nouvelle usine est lancée dans le voisinage; ou bien lorsque l'information arrive sous une forme impressionnante (si, par exemple, on lui demande personnellement d'accepter un certain emploi, etc.). *Dans cette sphère la demande crée sa propre offre.*

b) La tendance des femmes à prendre un travail augmente lorsqu'elles reçoivent une aide institutionnalisée prenant soin de leurs enfants pendant la journée (écoles maternelles, «étude» après la classe, etc.), lorsque les transports entre leur foyer et le lieu de leur travail sont améliorés, et ainsi de suite. Une des principales variables explicatives dans l'offre de main-d'œuvre féminine est l'allègement des charges quotidiennes liées aux tâches incombant aux femmes en dehors du travail<sup>17</sup>.

c) C'est une vérité générale, à souligner particulièrement ici, que le travail n'a pas seulement un manque d'utilité. Pour beaucoup de gens le travail est un fardeau la plupart du temps. Mais le travail a *aussi* beaucoup d'attraits en plus du salaire. Une femme acceptant un travail dans une entreprise ou dans une organisation non marchande pourra trouver le nouvel emploi plus intéressant, plus varié que le travail à faire à la maison. Elle fera la connaissance de gens, elle sera membre d'une communauté, et deviendra plus indépendante et plus autonome. Tout cela est un lieu commun vieux de cent ans et, en tant qu'individu privé chaque économiste le sait fort bien. L'ennui est qu'il n'en tient pas compte dans le schéma théorique de la microéconomie traditionnelle lorsqu'il construit une explication de l'offre de travail, fondée sur l'antithèse «travail = désutilité, loisir = utilité». Ces effets permanents de l'emploi féminin contribuent aussi au changement dans l'environnement social. De *nouvelles normes* se développeront; la femme hésitant à accepter un emploi sera fortement influencée par le fait que dans son environnement il est maintenant de plus en plus considéré comme normal de travailler.

d) Les discussions concernant le revenu de la famille sont étroitement liées à ce facteur. Considérons un certain nombre de familles qui se connaissent, où les salaires du mari sont à peu près égaux (par exemple, ils sont tous ouvriers qualifiés). Dans certaines familles la femme travaille, dans d'autres non. Là où la femme travaille le revenu familial est une fois et demie ou deux fois celui de l'autre groupe. Dans la mesure où la proportion du premier type augmente, leurs revenus deviennent *le niveau d'aspiration* du revenu familial pour les autres. Plus tard, lorsque dans la grande majorité des cas la femme sera employée, ce sera le revenu familial *normal*. Ceux qui n'auront pas atteint ce revenu et le niveau de vie correspondant verront que leurs revenus sont inférieurs à leurs aspirations, et même au niveau normal, parce que la femme n'est pas au travail.

Ici nous identifions l'effet des salaires. Lorsque la femme accepte un travail, celui-ci accroît soudain le revenu de la famille d'une fois et demie à deux fois. Que la femme souhaite ou non cette augmentation soudaine

17. Il existe une contretendance remarquable: une partie des mères retournent pour longtemps ou pour de bon au foyer. Les facteurs qui jouent un rôle ici sont semblables à ceux mentionnés sous (b). Par exemple, une femme pense que si elle reprend son travail elle ne pourra pas s'occuper de son enfant.

La décision est également influencée par le montant des allocations de maternité et les prestations familiales. Mais ceci concerne les salaires *relatifs*.

dépend de toutes les considérations que nous venons de discuter. Si, en pensant les pour et les contre, elle se décide en faveur de l'augmentation, les salaires nominaux courants ne compteront pas tellement dans cette décision particulière, et pas davantage la hausse des salaires par rapport à l'année précédente: d'autant moins que l'on est fondé à anticiper que les salaires réels comme les salaires nominaux augmenteront régulièrement à l'avenir.

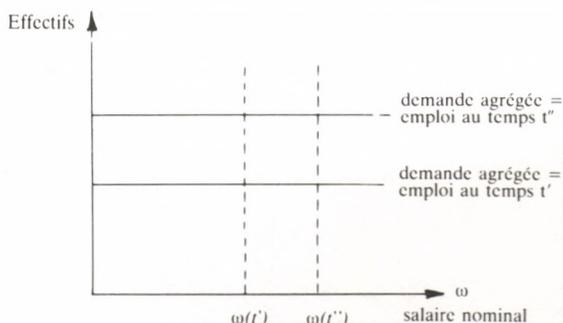
3) Tous ceux qui sont habitués à avoir un emploi, y compris — après un certain temps — ceux que nous avons évoqués aux points (1) et (2), offrent leur travail sur le marché à *n'importe quel taux de salaire*. Ceci a été détaillé au chapitre 11 et n'exige pas ici de justification séparée.

Récapitulons l'élément commun des points (1) à (3). Nous avons analysé les *fondements microéconomiques du macromodèle* et nous avons établi que dans une économie socialiste l'offre agrégée de travail au niveau macroéconomique ne peut *pas* être considérée comme une fonction du salaire nominal ou réel ni à court terme, ni à long terme.

Cette conclusion a été le dernier chaînon dans un plus long raisonnement, et nous pensons qu'il vaut la peine d'en faire un résumé.

La demande agrégée de travail, l'offre agrégée de travail, et l'emploi agrégé (chacun mesuré en effectifs) sont des processus «quantitativistes» qui s'ajustent les uns aux autres et à d'autres signaux et stimulants non liés aux prix<sup>18</sup>.

Figure 16.2. Demande agrégée de travail et salaire nominal dans la période extensive de croissance d'une économie socialiste



18. Notre constatation supra concernant l'emploi (mesuré en personnes) et les processus d'ajustement à court terme est compatible avec la constatation suivante concernant la durée de travail (mesurée en heures) et le processus d'ajustement instantané.

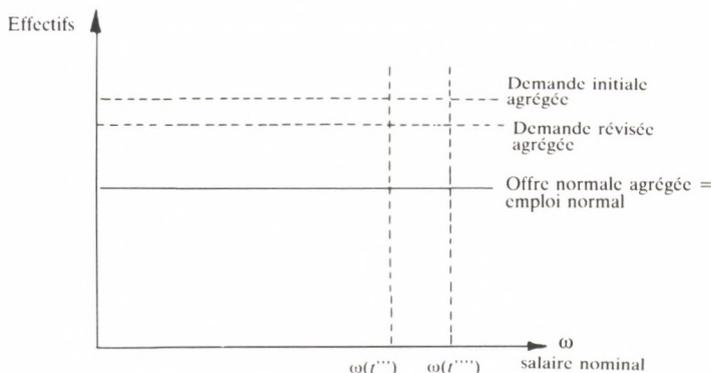
L'offre totale instantanée d'heures (y compris les heures supplémentaires de travail dans les entreprises et les organisations non marchandes ainsi que le temps passé dans la «seconde économie») dépend de la relation entre le salaire nominal payé par les entreprises et les organisations non marchandes pour le travail fait pendant les heures régulières et les montants qu'on peut gagner pendant les heures supplémentaires et en travaillant dans la «seconde économie». Ce sont des variables explicatives complémentaires ou secondaires, alors que l'offre macroéconomique d'heures est déterminée principalement par les mêmes signaux et stimulants de «quantité» qui expliquent l'offre macroéconomique de travail en termes d'effectifs.

Le problème a été indiqué lorsque nous avons discuté le dilemme «travail contre loisir» au début de notre argumentation.

A la base de notre analyse, nous mettons la figure orthodoxe 16.1 en contraste avec deux autres figures qui, à notre avis, reflètent plus exactement le fonctionnement du marché agrégé du travail dans une économie socialiste. La figure 16.2 est valable pour la période de transition de croissance extensive commençant à la date  $t_0$  et se terminant par  $t_2$  (voir la section 11.7), pendant laquelle a lieu l'absorption de la réserve de main-d'œuvre potentielle. Les lignes horizontales désignent les fonctions de demande agrégée à court terme à différentes dates:  $t_0 < t' < t'' < t_2$ . La fonction de demande se déplace vers le haut dans le temps. Mais elle est horizontale à chaque moment et ne dépend pas du salaire nominal. La contrainte de demande est effective et ceci détermine l'emploi. Entre temps, tant les salaires nominaux que réels augmentent dans le temps.

La figure 16.3 illustre la période de la croissance intensive:  $t_2 < t''' < t''''$ . La réserve de main-d'œuvre potentielle a été absorbée. A partir de ce moment ce sera une contrainte d'offre plus ou moins constante (représentée par une ligne horizontale) qui déterminera l'emploi agrégé, mesuré en effectifs. La demande de travail pourra être mesurée par plusieurs indicateurs. On pourra observer la demande initiale à court terme ou la demande révisée après substitution forcée. Chacune dépassera l'offre. Alors que les niveaux moyens de l'offre de travail et de l'emploi sont plutôt stables dans le temps<sup>19</sup>, les salaires nominaux et réels augmentent dans le temps.

Figure 16.3. Demande agrégée de travail, offre de travail et salaire nominal dans la période intensive de croissance d'une économie socialiste



Jusqu'ici nous avons examiné la validité de la croix marshallienne sous les conditions économiques socialistes seulement quant à la première relation causale, où les salaires nominaux déterminent la demande agrégée et l'offre agrégée de travail. Notre critique de l'autre sens de causalité dans la théorie orthodoxe, où la demande et l'offre agrégée de travail déterminent les salaires nominaux, sera ajournée à plus tard, et présentée à la fin de ce chapitre.

19. Pour ne pas compliquer les choses la figure ci-dessus a été dessinée en supposant que la population en âge de travailler reste inchangée dans le temps. Avec une population croissante en âge de travailler les mêmes idées auraient dû être expliquées en ayant recours à des variables ou proportions relatives. Ceci n'aurait pas considérablement changé l'essentiel de ce que nous avons à dire.

## 16.4 L'effet des salaires relatifs sur l'affectation de la main-d'œuvre

Après avoir rappelé à la section précédente l'effet des salaires nominaux et réels moyens dans l'économie nationale sur la demande agrégée et l'offre agrégée de travail, passons maintenant à l'examen des *salaires relatifs*.

1) *L'impact des salaires relatifs sur la demande de travail*. Nous pouvons brièvement résumer cet effet en rappelant au lecteur ce qui a été dit aux chapitres 13 et 14, lorsque nous avons analysé le comportement de l'entreprise. Nous y avons démontré que la contrainte budgétaire d'une entreprise socialiste est plutôt lâche. Principalement pour cette raison, mais aussi à cause de la priorité d'autres critères de choix (non dépendants des prix) bien que l'entreprise ne soit pas tout à fait indifférente aux prix relatifs des inputs, elle ne leur est pas particulièrement sensible. Cette constatation est aussi valable pour les salaires relatifs.

Au cours des ajustements instantanés et à court terme, les responsables de la production sont prêts, si nécessaire, à procéder à une substitution forcée : ils remplacent temporairement une main-d'œuvre plus onéreuse par une main-d'œuvre à meilleur marché. Dans l'ajustement à long terme, en particulier lors du choix de la technologie, ils accordent peu de poids aux salaires relatifs. D'autres considérations, par exemple une préférence technologique ou des signaux directs de pénurie, ont une influence plus grande sur leur choix.

A la figure 16.3 la fonction de demande de travail a été illustrée *au niveau macro* par des lignes horizontales indiquant que la demande est inélastique. C'est aussi valable pour le *niveau micro*, sinon parfaitement, du moins approximativement. *Aussi longtemps que cela reste compatible avec la discipline des salaires, la demande de travail de l'entreprise ne réagira guère aux salaires relatifs.*

2) *L'effet des salaires relatifs sur l'offre de travail*. Ici l'effet est très fort<sup>20</sup>. *Contrairement à la contrainte budgétaire de l'entreprise qui est plutôt lâche, celle du ménage est dure.* Il est vrai que le ménage reçoit certaines prestations gratuitement non négligeables (elles seront traitées au chapitre suivant). Mais la masse des biens et services consommés par le ménage doit être achetée pour de l'argent. Le ménage n'est pas entièrement abandonné à lui-même. Dans le cas de difficultés d'un type défini, par exemple un cas de maladie ou de catastrophes naturelles, l'État accorde une aide. *Mais dans les circonstances normales, le bien-être matériel du ménage dépend en premier lieu de son revenu monétaire.*

La dureté de la contrainte budgétaire explique pourquoi le ménage *doit* être sensible aux salaires relatifs. Ces derniers influencent fortement l'individu dans *son choix d'emploi ou de profession à long terme*. La décision est, bien entendu, également influencée par d'autres facteurs, comme l'inclination individuelle, l'aptitude décelée à l'école, le prestige social des diverses occupations, la « mode », l'imitation, et ainsi de suite. Le choix est en une certaine mesure limité, particulièrement quant à la possibilité pour un individu d'être admis dans un établissement d'enseignement préparant à une profession. Cependant, en dehors de toutes ces considérations, les salaires

20. Voir, par exemple, Falus-Szikra (1978).

relatifs exercent, dans un passé récent et à présent, un effet d'attraction ou de rejet considérable. La plupart des individus sont enclins à fonder leurs anticipations sur les expériences acquises dans le passé récent et dans le présent. L'étroite relation entre la popularité ou le manque de popularité de certaines carrières et leurs salaires relatifs peut être prouvée empiriquement.

*La décision à court terme est le choix du travail concret.* La pénurie chronique et intensive de main-d'œuvre permet à l'ouvrier de choisir parmi les emplois disponibles et de ne pas se contenter de la première occasion. Ainsi la pénurie de main-d'œuvre accroît l'influence des salaires relatifs sur le choix du travail. Très souvent une augmentation marginale du salaire incite à changer de lieu de travail.

Une comparaison de la demande et de l'offre de travail montrera une analogie remarquable avec la demande et l'offre décrites à la section 14.7. Alors il s'agissait des relations entre les entreprises et on a observé une *asymétrie*: l'entreprise en tant qu'*acheteur* est moins sensible aux prix relatifs que l'entreprise en tant que *vendeur*. *Sur le marché des vendeurs, c'est surtout le vendeur qui est sensible aux prix.* Une asymétrie semblable peut être observée sur le marché du travail. L'entreprise en tant qu'«acheteur» n'est pas très sensible aux salaires relatifs, alors que l'ouvrier en tant que «vendeur» y est hautement sensible. Il en est ainsi parce que dans une économie contrainte par les ressources le marché du travail est également un marché de vendeurs.

3) *L'affectation de la main-d'œuvre*<sup>21</sup>. L'affectation de la main-d'œuvre entre les industries, entreprises, organisations publiques non marchandes, professions et régions est un des rares domaines dans une économie socialiste où l'impact des «signaux du type prix» et des stimulants liés à ceux-ci est *relativement fort* (tout au moins du côté de l'offre). Mais en plus des salaires relatifs, d'autres facteurs exercent un fort impact sur l'affectation de la main-d'œuvre. Sans prétendre à l'exhaustivité, énumérons quelques autres processus:

a) Même s'il existe un marché de vendeurs, la main-d'œuvre ne peut être affectée en fin de compte qu'aux postes de travail créés dans le secteur comprenant les entreprises et les organisations non marchandes. Toute la première partie de ce livre a essayé de montrer en détail que la structure concrète des secteurs — leur capital fixe, leurs combinaisons d'input et d'output, leurs plans d'output instantanés — se développe dans le cadre de processus d'ajustement où les prix et les salaires ne jouent qu'un faible rôle.

b) On essaye d'ajuster les plans d'enseignement à la demande probable de travail émanant des entreprises et des organisations publiques non marchandes. Les capacités du système éducatif limitent dès le départ le nombre des personnes cherchant à être admises dans des professions et activités particulières.

---

21. L'affectation de la main-d'œuvre et le fonctionnement du marché du travail — y compris un bon nombre de phénomènes décrits aux chapitres 11 et 16 — pourraient être formalisés comme indiqué aux sections 7.1 à 7.4 et à l'Annexe mathématique A. La place nous manque pour le démontrer ici. Il y a plusieurs modèles similaires dans la littérature. Par exemple, les modèles dits de «recherche» ont été utilisés pour analyser le comportement des ouvriers cherchant un emploi. Voir les références à la section 4.3.

c) La décision de l'individu est fortement influencée par des signaux et stimulants n'ayant pas un caractère de salaire, du côté de l'offre. La décision à long terme est affectée, comme nous l'avons mentionné, par le prestige social de la profession, et par d'autres considérations « non matérielles » ; la décision à court terme l'est par le « climat » du lieu de travail, les conditions de travail, la personnalité des supérieurs, et ainsi de suite.

d) Bien que ce soit lié au point précédent, compte tenu de son extrême importance la relation étroite entre le choix du lieu de travail et les conditions de logement sera mentionnée séparément. Un individu préférera peut-être une entreprise lui offrant un salaire *monétaire* plus bas à celle payant des salaires plus élevés, s'il peut escompter une aide de la première pour la solution de son problème de logement, si, par exemple, l'entreprise lui offre un appartement de fonction ou bien lui assure un prêt à long terme pour la construction individuelle d'une maison particulière, etc. Une fois que l'individu en question a été embauché, les circonstances de logement pourront à nouveau influencer sa décision, pour un changement de lieu de travail. Il lui sera difficile de déménager dans un autre village ou dans une autre ville s'il ne peut y obtenir une maison, quel que soit l'attrait des salaires qu'on lui offre. Il pourra rester attaché à son lieu de travail présent précisément à cause de l'aide que son employeur lui a accordée pour obtenir un logement. En quittant ce lieu de travail, il perdrait son appartement de fonction, ou devrait rembourser immédiatement le prêt à long terme. La pénurie chronique de logement réduit la mobilité de la main-d'œuvre et le rôle des salaires relatifs dans l'affectation de la main-d'œuvre.

e) En une mesure qui diffère d'un pays à un autre et d'une période à une autre, il y a partout et toujours en une certaine mesure une affectation administrative ou tout au moins des contraintes administratives qui interfèrent dans l'affectation réalisée par le marché. Ces formes peuvent être multiples : des contingents d'emploi obligatoires pour les entreprises, par métiers ; un enregistrement obligatoire à un bureau de placement en cas de changement de lieu de travail ; une affectation centrale de la main-d'œuvre pour certaines branches ; un mouvement obligatoire d'individus d'un lieu de travail à un autre ; des restrictions administratives au changement de travail, et ainsi de suite.

*Il semble que l'impact combiné des facteurs (a) à (e) mentionnés ci-dessus, et d'autres facteurs non traités ici, sur l'affectation de la main-d'œuvre n'est pas moins fort que celui des salaires relatifs. C'est une constatation dont la validité est à vérifier empiriquement.*

Le lecteur pourra se demander s'il n'y a pas une contradiction entre les sections 16.3 et 16.4. La première a nié l'effet des salaires nominaux et réels, alors que la dernière, fût-ce dans une mesure limitée, a reconnu l'influence des salaires relatifs sur la demande et l'offre de travail, ainsi que sur l'emploi. D'après nous il n'y a pas contradiction. Ces constatations sont compatibles. Il n'en est pas seulement ainsi parce que la section 16.3 a traité de variables *agrégées* et la section 16.4 de variables *désagrégées* ; et parce que la première a analysé la demande et l'offre de travail au niveau macro, alors que la seconde a examiné l'affectation détaillée au niveau *micro*. La différence principale tient au fait que les deux sections ont discuté de *différents problèmes de décision*.

Nous allons illustrer ceci seulement du côté de l'offre. La décision d'offre de travail émanant d'individus n'est pas un gigantesque ensemble unique de

décisions simultanées, mais est divisée en plusieurs problèmes de choix différents. La *première* décision porte sur le point de savoir si on va s'embaucher dans le secteur des entreprises et organisations non marchandes. Certains individus n'ont pas de choix réel à ce tégard, alors que d'autres en ont. Lorsque ce point a trouvé une solution, la *deuxième* question est de savoir quel emploi choisir ; ensuite la *troisième* question porte sur le lieu de travail concret<sup>22</sup>. La section 16.3 n'a traité que la première décision, et a conclu que celle-ci n'était pas sensible aux salaires. La section 16.4 a discuté les décisions du deuxième et troisième type et a établi qu'elles étaient sensibles aux niveaux de salaires.

### 16.5 Tension des salaires et dérive des salaires

Maintenant passons à la «rétroaction» ou aux liens de cause à effet fonctionnant dans l'autre sens. Comment les salaires sont-ils touchés par les relations entre la demande et l'offre de travail ou par l'état du marché du travail ?

Il est évident que — indépendamment du système social existant — les travailleurs souhaitent partout et toujours obtenir le montant d'argent le plus élevé possible pour le travail effectué. Dans cette mesure tout le monde est toujours «mécontent» de son salaire. A cela peuvent s'ajouter deux types particuliers de mécontentement. L'un concerne *l'évolution des salaires réels*. Les demandes pour une augmentation des salaires nominaux sont plus pressantes lorsque le niveau des prix de consommation est en hausse, en particulier lorsque l'inflation s'accélère. Le phénomène est à ce point connu qu'il n'est pas nécessaire d'en offrir ici une analyse plus détaillée. Un autre mécontentement particulier apparaît lorsque tel ou tel groupe, par exemple tous les ouvriers d'un même métier au sein d'une entreprise ou sur le plan national, ou tous les travailleurs de toute une industrie, sentent qu'ils reçoivent des salaires *disproportionnellement* plus bas. La «proportionnalité» ou «disproportionnalité» devient évidente pour le groupe qui fonde d'habitude son mécontentement sur une comparaison avec un ou plusieurs *groupes de référence*. Quand, par exemple, un enseignant d'une école secondaire compare son propre salaire avec un ingénieur, il considère que lui aussi a passé environ autant d'années à l'université et que son travail n'est pas moins responsable et important, et il demande pourquoi son salaire est bien plus bas. Dans de tels cas, au sein de l'économie planifiée hongroise, on utilise le terme de *tension des salaires*. Cette tension se manifeste lorsque tel ou tel groupe est mécontent de sa place dans l'échelle des salaires relatifs.

Nous ne nous proposons pas de préciser quand un tel mécontentement relatif est justifié ou non, pour des critères économiques ou éthiques. Nous ne faisons que constater que *des tensions des salaires relatifs existent, et qu'elles se maintiennent continuellement*. Leur intensité n'est pas distribuée également parmi les salariés.

---

22. Il se peut, bien entendu, qu'il y ait un moment dans la vie d'une personne où deux (ou les trois) problèmes de décision se présentent simultanément. Par exemple, une jeune femme qui vient de se marier et qui a fait ses études à l'école secondaire peut décider si elle souhaite rester à la maison ou prendre un travail. Et si elle se décide en faveur de la seconde solution, elle devra en même temps se décider pour tel ou tel métier et éventuellement aussi pour le lieu de travail concret.

L'intensité de la tension des salaires, tout comme certains autres phénomènes traités dans ce livre, ne peut être directement mesurée. Mais elle peut être décrite indirectement, en observant et mesurant ses *conséquences*.

La conséquence la plus importante de la tension des salaires est la migration qui montre l'impopularité croissante à long terme d'une activité et à court terme d'un lieu de travail. De plus, à cause de la tension des salaires, les plaintes et objections deviennent plus fréquentes. Ainsi, selon la classification de Hirschman, apparaissent simultanément deux sortes de rétroaction, « la sortie » (exit) et la « voix »<sup>23</sup>.

La tension des salaires augmente l'intensité de la pénurie de main-d'œuvre à travers la migration avec son effet répulsif de main-d'œuvre. Cela réagit à nouveau sur la tension des salaires comme telle. La position de ceux qui restent devient souvent plus difficile, puisqu'ils doivent faire une partie du travail de ceux qui sont partis. C'est précisément leur persévérance et leur fidélité qui renforcent leur sentiment de toucher des salaires disproportionnés et injustes.

Rappelons la septième et dernière phase de l'algorithme de la planification des salaires décrites à la section 16.2, où nous avons déterminé les salaires relatifs. La limite inférieure y assure que les salaires nominaux ne peuvent être réduits en-dessous d'un niveau une fois atteint quel qu'il soit. La limite supérieure est fixée du fait que seule la partie non affectée du total des salaires peut être utilisée pour la correction des salaires relatifs. Entre ces deux limites, la règle principale de comportement dans la détermination des salaires relatifs est qu'avant tout elle *doit contribuer à réduire les tensions de salaires*. Cette loi fonctionne surtout dans la planification centrale des salaires, mais des effets semblables peuvent également être observés aux niveaux de gestion moyens et inférieurs. Toute organisation disposant de fonds de salaires non affectés les utilisera avant tout pour diminuer les tensions de salaires.

Le phénomène décrit est à maints égards semblable à ce que nous avons appelé *ajournement* au chapitre 10 sur l'investissement, et à ce que nous avons appelé plus tard réalisation de l'action ajournée. Tout comme dans le cas des investissements, les hausses partielles de salaires dues depuis longtemps sont ajournées. A tout moment il y a des tensions de salaires accumulées dans chaque secteur. Tout comme pour une grande partie des ressources d'investissement, immobilisées par des activités déjà commencées et par de nouveaux investissements déjà promis, la partie non affectée étant ici aussi relativement faible, une fraction considérable du fonds total de salaires est immobilisée par les majorations automatiques de salaires et par les promesses faites antérieurement. Ce qui reste est trop réduit pour pouvoir éliminer toutes les tensions de salaires accumulées; certaines corrections

---

23. Dans une économie de pénurie, l'individu, en tant qu'acheteur de biens de consommation, ne peut pas se permettre le luxe de choisir entre « la sortie » ou « la voix ». S'il quitte offensé le magasin où on l'a mal servi ou s'il commence à se disputer avec le vendeur, il pourra se causer à lui-même des ennuis, parce qu'ailleurs on le servira encore plus mal et l'offre sera encore plus faible. Mais le même individu, à son lieu de travail, en tant que « vendeur de sa force de travail » pourra avoir recours à l'arme de la « sortie » ou de « la voix » dans la plupart des cas avec moins de risque. Il osera engager une discussion avec son supérieur, précisément parce qu'il sait que la possibilité de la « sortie » lui est ouverte, puisqu'il trouvera ailleurs un emploi.

seront ajournées. Non seulement est-ce trop peu pour éliminer les disproportions héritées du passé ; c'est également peu pour prévenir les disproportions auxquelles il faut s'attendre dans l'avenir.

La correction est fréquemment faite à « saute-mouton ». Le groupe 1 adopte le groupe 2 en tant que groupe de référence sur lequel ses salaires retardent. Cela sera tôt ou tard corrigé, ou même sur-corrigé par le groupe 1 passant à « saute-mouton » par-dessus le groupe 2. Ainsi une nouvelle tension des salaires est créée : c'est maintenant le groupe 2 qui sentira que ses salaires sont disproportionnés par rapport à ceux du groupe 1, et ainsi de suite.

Ce n'est pas que les salariés immédiatement concernés se mettent à lutter eux-mêmes, ou qu'ils soient représentés par les syndicats dans leur bataille pour la correction des tensions des salaires *contre* les directeurs. Ces derniers luttent aussi pour la correction des salaires relatifs à tous les niveaux. Le contremaître souhaite remédier aux griefs au niveau de l'atelier, le chef d'entreprise au niveau de l'entreprise, et le ministre ou son adjoint souhaite porter remède à ceux de l'industrie tout entière. Tous ressentent directement la tension des salaires. Ce sont eux qui reçoivent les plaintes, et la migration de la main-d'œuvre leur cause des difficultés dans la direction du secteur qui leur incombe.

Dans le capitalisme classique pur il y a une claire division des rôles entre le propriétaire capitaliste et le permanent syndicaliste dans la lutte pour les salaires. Ce dernier s'efforce de faire augmenter les salaires nominaux en tant que représentant des ouvriers, alors que le premier résiste à cet effort. La direction à partir du contremaître jusqu'au directeur général s'identifie avec les intérêts du propriétaire capitaliste et exerce une forte résistance aux efforts tendant à accroître les salaires<sup>24</sup>. A l'inverse, dans une économie socialiste, la direction des entreprises et des organisations non marchandes, ainsi que les fonctionnaires aux niveaux inférieurs et moyens des institutions de l'Etat, agissent lors des négociations de salaires avec les autorités supérieures non pas comme des employeurs, mais comme des responsables syndicaux. Il peut y avoir des conflits entre les supérieurs et les subordonnés sur un certain nombre de questions. Mais ils sont d'accord pour que chaque dirigeant s'efforce d'« arracher » à son supérieur des salaires plus élevés pour son atelier, sa section, etc.

Il y a plusieurs explications de ce phénomène. On a l'habitude de se référer au fait que beaucoup de directeurs ont été d'abord, pendant les premières années du système socialiste, des responsables syndicaux, ou tout au moins que leurs activités dans le mouvement ouvrier ont développé une prédisposi-

24. Dans le capitalisme moderne la situation n'est de loin pas aussi nette. D'une part, la résistance de l'employeur à l'augmentation du salaire nominal n'est pas très forte, parce qu'il pense qu'il pourra imputer les coûts plus élevés aux acheteurs à travers des prix accrus. C'est en partie la conséquence des anticipations d'inflation, et en même temps aussi une cause de l'inflation. Cela est lié au fait que les signes de relâchement de la contrainte budgétaire peuvent être observés dans le capitalisme moderne. D'autre part, en fonction de la situation politique effective, les syndicats pourront éventuellement modérer leurs efforts tendant à augmenter les salaires nominaux parce qu'ils pensent que ceci touchera l'inflation, et affectera négativement les salaires réels. Une analyse détaillée du capitalisme moderne n'est pas notre propos. Nous avons rappelé la période du capitalisme « pur » seulement pour rendre plus clair le rôle du « manager » économique socialiste.

tion à demander «des salaires plus élevés pour les travailleurs». Il y a certainement un peu de vérité dans cette observation, bien que le phénomène ne soit certainement pas restreint aux dirigeants ayant eu des expériences au sein du mouvement ouvrier.

D'autres cherchent une explication dans les qualités personnelles médiocres de la direction — leur laxisme, leur recherche de popularité. Il peut y avoir là une certaine vérité. Mais il faut ajouter qu'un directeur est fondé à croire que sa popularité l'aidera à accomplir ses tâches. Il pourra plus facilement contraindre ses subordonnés à observer la discipline, à être plus appliqués, et à entreprendre des tâches difficiles, s'ils l'aiment bien. En fait, sa popularité dépend avant tout de la mesure dans laquelle il représente les intérêts immédiats de ses subordonnés, en particulier en ce qui concerne les salaires. Cela n'est pas simplement pour une raison de style que nous avons utilisé le terme «représentation des intérêts». C'est là un trait essentiel de la situation. *Les travailleurs s'attendent vraiment à ce que leur supérieur représente leurs intérêts*, un critère important de leur opinion à son sujet est de savoir s'il accomplit bien *cette* fonction précise.

Le comportement du directeur ne résulte pas de ses bonnes ou mauvaises qualités, mais de sa *position*. Le directeur sent qu'il est au premier chef responsable pour la solution des problèmes de la *partie* du système qui lui a été confiée. Il se sent responsable non pas pour l'ensemble de l'économie, mais pour une partie clairement précisée de celle-ci, et il s'identifie avec cette dernière. Ces problèmes partiels trouvent plus facilement une solution si les tensions sont atténuées dans son secteur. Par conséquent, tout *l'encourage* à plaider en faveur d'une telle politique. En même temps — considérant les intérêts de l'entreprise ou de l'organisation non marchande — il n'y a rien qui le *décourage*. Les conséquences, en termes de coûts, de la hausse des salaires nominaux pourront être répercutées sur d'autres.

Bien entendu, un dirigeant du niveau inférieur ou moyen perçoit clairement qu'il est impossible d'augmenter toujours et partout les salaires. Pour cette raison il approuve les restrictions de salaires *ailleurs*. Mais il est convaincu en âme et conscience qu'une hausse des salaires est justifiée *dans son secteur*. Et plus il s'identifie avec son propre secteur, plus il en est convaincu.

Les dirigeants inférieurs et moyens pourront se limiter eux-mêmes dans leurs demandes tendant à des relèvements de salaires, pour deux raisons. L'une est leur bon sens économique, leur conscience que le fonds national des salaires (et l'offre correspondante de biens de consommation) est limité. L'auto-censure dictée par ce sentiment de responsabilité est complétée ou soutenue par des considérations tactiques. Des demandes exagérées produiront une résistance accrue, et on pourra lui faire de graves reproches. Des demandes prudentes ne seront pas mal prises, mêmes si elles ne peuvent être satisfaites pour le moment.

L'autre force limitative est la peur du «saute-mouton». Toute hausse de salaire vise à améliorer la position relative de tel ou tel groupe ou activité. Un trop grand saut produit de nouvelles tensions.

Même s'il y a des facteurs encourageant à l'auto-censure, la tendance de base est tout de même la pression venant de la base pour augmenter les salaires, ou *la dérive des salaires*. C'est un comportement naturel pour les travailleurs concernés, les syndicats *et* les dirigeants des niveaux inférieurs et

moyens, dans des circonstances de pénurie chronique de la main-d'œuvre, comme nous l'avons discuté en détail au chapitre 11.

Le lecteur aura pu remarquer que notre raisonnement est semblable à celui avancé plus haut. En fait, des phénomènes analogues avaient été décrits au chapitre 9 au sujet des *investissements*. Alors nous avons noté une soif insatiable d'investissement. Tout dirigeant des niveaux inférieurs et moyens croit que l'investissement est entièrement justifié dans son propre secteur. Maintenant nous observons une demande presque insatiable tendant à augmenter les salaires nominaux. Tout dirigeant de niveau inférieur ou moyen pense que des corrections de salaires sont entièrement justifiées dans son propre secteur.

*Enfin, ce que nous observons ici est une soif presque insatiable pour les deux composantes principales de la demande agrégée, l'investissement et la consommation. En ce qui concerne cette dernière, on l'observe non seulement pour les salariés, mais aussi pour les employeurs, les dirigeants inférieurs et moyens des entreprises et des organisations non marchandes.* Pour l'économie considérée dans son ensemble, les deux types de soifs sont évidemment en contradiction. Plus un pays investit, moins il reste pour la consommation des ménages et vice-versa, toutes choses égales d'ailleurs. Les limites physiques des ressources dans le système empêchent de satisfaire simultanément les deux types de demandes agrégées. Mais ce conflit entre les deux emplois principaux des ressources n'est une expérience profondément vécue qu'au niveau de la direction politique et économique suprême, en tant que dilemme *interne*. Quand on fixe les objectifs macroéconomiques principaux du plan central, on ne peut éviter le problème : plus on affectera à l'investissement, moins il restera pour la consommation dans une économie contrainte par les ressources. Mais tous les autres agents du système économique situés en-dessous du niveau supérieur, c'est-à-dire tous ceux qui prennent des décisions partielles, pensent que leur secteur pourrait obtenir à la fois plus d'investissements *et* des salaires plus élevés — pourvu qu'un autre en reçoive moins des deux. Pour eux, pour cette raison, le dilemme est *extérieur*. Ils savent qu'il y a un choix entre l'investissement et la consommation, mais personnellement ils n'ont pas à faire ce choix.

Dans ces circonstances seuls les responsables de la politique économique au niveau le plus élevé sont contraints, en conséquence de leur situation effective et de leur rôle social, de résister à la dérive des salaires, tout comme ils le sont pour la résistance à la soif d'investissement. Tous les autres ne voudront résister que s'ils y sont obligés par des instructions et des interdictions, ou en vertu des stimulants financiers et moraux les mobilisant dans ce sens.

Des conclusions importantes en résultent tant pour la théorie économique que pour la politique économique. L'analyse en dépasserait le cadre du sujet de notre livre ; nous examinerons une seule implication, à savoir que *la dérive des salaires est un facteur d'inflation incorporé dans une économie socialiste*. La tendance est particulièrement puissante parce que les dirigeants économiques des niveaux inférieurs et moyens, dans la mesure où ils ne sont pas tenus par la discipline des salaires, ne résistent pas à la dérive des salaires, mais la soutiennent. Plus lâche sera la contrainte budgétaire dans les entreprises, plus se manifesteront des phénomènes tendant au relâchement de la contrainte budgétaire dans le secteur des organisations non marchandes, plus il en sera ainsi. La tendance à la dérive des salaires n'est pas l'unique facteur

d'inflation incorporé (d'autres ont déjà été traités aux chapitres précédents), mais c'est un des facteurs les plus importants. Pour cette raison la stabilité du niveau des prix dépend en une grande mesure (a) du degré de résistance à la dérive des salaires au moment où la politique centrale des salaires est *élaborée*, et, dans l'affirmative, (b) de la capacité des autorités centrales à *faire appliquer* la politique des salaires et l'observation de la discipline des salaires.

Les instructions relatives au maintien de la discipline des salaires et le système des stimulants financiers et moraux correspondants internalisent en quelque sorte les problèmes de choix pour les dirigeants des niveaux inférieurs et moyens. Il est vrai que cette « internalisation » est créée pour des raisons *administratives*, et non pas *économiques*, par l'effet des mesures venant d'en-haut, telles que des directives, des interdictions, des primes, etc.<sup>25</sup>. Mais une fois qu'elle existe, un dirigeant de niveau inférieur ou moyen devra faire face à la même situation. Doit-il céder à la pression *venant d'en bas* qui pousse les salaires vers le haut, ou bien à la pression *venant d'en haut* qui s'efforce de maintenir la hausse des salaires nominaux dans certaines limites? D'habitude il se comportera de deux manières différentes (on retrouve à nouveau l'analogie avec le cas des investissements): avec ses subordonnés il est restrictif, vis-à-vis des supérieurs il est exigeant. Avec ses subordonnés il essaye d'observer la discipline des salaires, et en même temps il essaye d'obtenir de ses supérieurs plus de salaires pour son secteur. Cela dépend du système de gestion économique, de la forme détaillée de la régulation des salaires, du type de « marchandage » entre la microorganisation (l'entreprise ou l'organisation non marchande) et les autorités supérieures — en termes de fonds de salaires en valeur absolue, de salaire moyen ou d'impôts et subventions étatiques liés aux salaires, et d'autres éléments. Le résultat sera le même: le dirigeant souhaite payer des salaires plus élevés dans son entreprise ou son organisation publique non marchande.

Par l'effet de la dérive des salaires et de la résistance à celle-ci, c'est en général la situation suivante qui se développe.

Il arrive, quoique pas trop souvent ni à un degré trop élevé, qu'*après* l'adoption du plan national de salaires les prévisions soient tout de même dépassées. Mais il est plus important pour le subordonné d'exercer une pression *avant* que le plan des salaires et la politique centrale des salaires soient établis, et d'essayer de convaincre son supérieur qu'il faut atténuer les tensions de salaires, en augmentant les salaires nominaux. La fréquence et l'intensité de ces phénomènes diffèrent d'un pays à un autre et d'une période à une autre.

---

25. Nous avons mentionné plus haut au chapitre 9 que le système de gestion économique postérieur aux réformes s'est efforcé en Hongrie, tout au moins en partie, d'« internaliser » ce dilemme par des stimulants liés au profit. L'entreprise dispose de la part de profit qui lui a été laissée — au moins dans le cadre des règlements. Elle pourra décider si elle veut l'utiliser pour le développement de l'entreprise, ou pour augmenter les revenus personnels. Donc, le dilemme « investissement contre consommation » apparaît ici, bien qu'à une moindre échelle.

## 16.6 Le compromis entre les forces portant à la dérive des salaires et les forces opposées

Récapitulons ce qui a été dit sur la tendance à la dérive des salaires, pour faire apparaître le parallèle avec la dérive des prix discutée au chapitre précédent. Supposons que l'indice des salaires nominaux effectivement atteint soit la moyenne pondérée de deux types de grandeurs hypothétiques — *un indice de salaires nominaux déterminés par des facteurs décentralisés, et un indice déterminé par des facteurs centralisés*. Le premier sera dénoté, pour l'activité  $i$  de l'année  $t$ , par  $W_i^{\text{decentr}}(t)$ . Il est fondé sur l'hypothèse que les salaires nominaux ont été déterminés exclusivement par l'accord passé entre les travailleurs et les dirigeants locaux de l'entreprise ou de l'organisation non marchande. Ces derniers peuvent être influencés par la politique fiscale et de crédit du gouvernement, mais leur comportement à l'égard des salaires n'est pas restreint par des prescriptions administratives. Les facteurs décentralisés sont résumés comme suit :



La formule (16.10) décrit sous une forme littéraire *une fonction de la dérive des salaires*. Puisque nous ne connaissons que le sens de la causalité, et que nous n'avons pas assez d'informations sur la nature quantitative de la relation, nous ne pouvons pas formuler exactement la fonction.

La première des variables explicatives est le relâchement de la contrainte budgétaire. Si la contrainte était dure, il se produirait une forte résistance décentralisée aux hausses de salaires. *Plus relâchée est la contrainte budgétaire, plus l'impact inflationniste des salaires nominaux en hausse pourra être transféré à l'Etat ou à l'acheteur sous la forme de prix plus élevés et plus faible sera la résistance décentralisée aux hausses de salaires*<sup>26</sup>.

L'effet des deux variables explicatives suivantes, la pénurie de main-d'œuvre et la tension des salaires, devrait être évident. Elles sont également liées l'une à l'autre puisque la tension des salaires peut exacerber une pénurie de main-d'œuvre (ceci est symbolisé par la flèche à la gauche du diagramme). Les pénuries d'inputs (y compris la main-d'œuvre) sont permanentes du fait des interrelations discutées en maints endroits de ce livre. Les responsables des entreprises et des organisations non marchandes pensent que la pénurie de main-d'œuvre pourrait être allégée dans leurs propres unités par la hausse des salaires, parce que cela attirerait les gens (et il se peut que ce soit vrai, mais cela diminuera l'effectif ailleurs et, par conséquent, la pénurie de main-d'œuvre ne fera que changer de place). Pour cette raison, la relation causale liant la pénurie de la main-d'œuvre, la tension des salaires et la dérive des salaires est inévitable dans une économie contrainte par les ressources.

La quatrième variable explicative symbolise une relation bien connue. Une hausse du niveau des prix à la consommation renforce les tendances à la hausse des salaires nominaux. C'est ce qui, dans une économie capitaliste, conduit à la spirale salaires-prix. Puisque les produits de consommation deviennent plus chers, les ouvriers exigent des salaires nominaux toujours plus élevés; quand les salaires nominaux s'élèvent plus vite que la productivité, les coûts unitaires de la production augmentent et ceci mène tôt ou tard à une hausse des prix. Dans une économie socialiste la spirale pourra être brisée par une intervention de l'Etat. Un niveau en hausse des prix inter-entreprises n'entraîne pas automatiquement une hausse du niveau des prix à la consommation. Nous revenons à ce problème au chapitre 19 à propos des prix à la consommation. Bornons-nous à souligner ici que les hausses des prix à la consommation renforcent les tentatives décentralisées pour augmenter les salaires nominaux.

Cette liste des variables explicatives ne prétend pas être complète. Le champ désigné « autres effets » indique qu'il y a encore des facteurs additionnels en jeu.

La « variable dépendante »  $W_i^{\text{decentr}}(t)$  est une grandeur hypothétique et ne peut, pour cette raison, être mesurée directement. Elle symbolise une *tendance* qui ne peut se manifester entièrement. Mais nous pouvons tirer des conclusions indirectes sur sa grandeur. Lors des négociations concernant les salaires aux divers niveaux, des revendications de salaires sont formulés « d'en bas », qui peuvent refléter numériquement la tendance à la dérive des salaires.

26. Il semble que notre constatation puisse également être étendue au système capitaliste moderne. Ici je ne veux que suggérer cette idée. Un examen du développement des salaires dans les conditions capitalistes modernes dépasserait le cadre de ce livre.

Passons maintenant à l'effet centralisé. Dénotons la hausse des salaires nominaux pendant la période  $t$  dans l'emploi  $i$  au plan à court terme par  $W_i^{\text{centr}}(t)$ <sup>27</sup>. C'est l'expression du niveau d'aspiration dans la politique centrale des salaires. La façon dont ce niveau évolue a été décrit en détail à la section 16.2, par un algorithme de décision en sept phases.

Il reste à voir dans quelle mesure les autorités économiques centrales ont résisté, ou cédé du terrain, devant les tendances décentralisées à la dérive des salaires venant d'en bas lorsque le plan a été établi. Une telle résistance *ex ante* — de telles concessions — peut être estimée en comparant les valeurs de  $W_i^{\text{centr}}$  et  $W_i^{\text{décentr}}$ .

Supposons que la politique centrale de salaires assure une hausse des salaires nominaux bien inférieure à celle qui se produirait sous l'impact des seules forces décentralisées. L'indice des salaires nominaux *effectivement* obtenu pourra être décrit comme suit<sup>28</sup>:

(16.11)

$$W_i(t) = \varrho_i^{(W)}(t) \cdot W_i^{\text{centr}}(t) + [1 - \varrho_i^{(W)}(t)] W_i^{\text{décentr}}(t)$$

indice des salaires nominaux effectivement réalisé	paramètre de résistance	indice déterminé par les forces centrales	indice déterminé par les forces décentralisées
--	-------------------------	---	--

$W_i$  sans paramètre en indice est une grandeur *ex post* directement observable, alors que les  $W_i$  distingués par «centr» et «décentr» sont des grandeurs *ex ante*. Le paramètre  $\varrho_i^{(W)}(t)$  exprime la résistance de la direction à la dérive des salaires au cours de l'exécution du plan de salaires. Si  $\varrho_i^{(W)}(t) = 1$ , le plan est exécuté à 100%. Lorsque  $\varrho_i^{(W)}(t) = 0$ , les forces décentralisées pénètrent sans aucun obstacle. Dans la réalité aucun de ces cas extrêmes ne se produit. La valeur du paramètre et l'étendue de la résistance gouvernementale ne sont pas nécessairement uniformes pour chaque activité. Il y a des secteurs, des activités et des professions où il est facile de résister à la pression, alors qu'il est plus difficile d'agir ainsi dans d'autres.

La valeur du paramètre de résistance  $\varrho_i^{(W)}(t)$  est une caractéristique importante du système. Dans une économie socialiste sa valeur est assez proche de 1. Ici nous exprimons d'une manière symbolique à la formule (16.11) ce que nous avons exprimé littérairement à la section 16.1. La direction économique centrale est capable d'imposer vigoureusement sa politique de salaires.

Il vaut la peine de revenir pour un instant à la question posée, mais laissée sans réponse à la fin de la section 16.3. Nous avons mis en question le modèle simplifié du marché du travail qui décrit la relation entre la demande et

27. S'il arrivait que le plan macroéconomique ne comporte pas une prévision concrète séparée pour l'activité  $i$ , le  $W_i^{\text{centr}}$  correspondant à la politique générale de salaires exprimée au plan pourra tout de même être établi.

28. La formule (16.11) est analogue à la formule (15.1) qui décrit la résistance à la dérive des prix.

l'offre de travail et les salaires à l'aide de la croix marshallienne. A la section 16.3 nous avons traité une direction de la chaîne causale dans laquelle les salaires déterminent la demande et l'offre de travail. Maintenant nous sommes prêts à discuter l'autre relation, par laquelle la demande et l'offre de travail exerce effectivement une influence importante sur les salaires, en tant que variable explicative. Le véritable mécanisme causal est bien plus complexe. D'une part, comme nous l'avons démontré avec l'algorithme de la section 16.2, la formulation de la politique centrale des salaires est un processus de décision complexe, à nombreuses phases, incorporant plusieurs inter-relations. D'autre part, nous avons illustré au diagramme (16.10) la tendance décentralisée à la dérive de salaires créée par les règles de comportement des individus dans le système économique, et des chefs d'entreprises et organisations non marchandes, ainsi que les relations sociales entre eux. Le niveau effectif des salaires nominaux est un compromis entre les deux types principaux d'effet, comme le symbolise la formule (16.11).

Pour conclure nous pouvons en tirer encore une autre leçon générale concernant *la pénurie* qui constitue l'un des sujets principaux de notre livre. La politique des salaires affecte les phénomènes de pénurie à un niveau détaillé. La réduction des tensions de salaires dans un secteur donné peut arrêter la migration de la main-d'œuvre quittant ce secteur, et même y attirer de la main-d'œuvre. De même, on peut concevoir un système de salaires relatifs distribuant les pénuries plus également parmi les différentes industries, activités, entreprises et régions. Une telle politique pourrait réduire le chômage sur le lieu de travail, c'est-à-dire l'excédent de main-d'œuvre interne non mobilisable. Tout cela est fort important. *Mais il ne peut y avoir de politique de salaires susceptible d'éliminer une pénurie chronique de main-d'œuvre une fois qu'ont été créées des conditions sociales qui reproduisent continuellement cette pénurie.*



## CHAPITRE 17

# L'AFFECTION DES BIENS ET SERVICES ENTRE LES MENAGES

### 17.1 Introduction

Il existe des liens réciproques entre d'une part le secteur des entreprises et des organisations non marchandes, et d'autre part le secteur des ménages. Dans le premier sens, le ménage «vend» de la main-d'œuvre au secteur des entreprises et des organisations non marchandes, en échange de quoi il touche un salaire. Les chapitres 1 (emploi) et 16 (salaires) traitent de ces questions. Dans l'autre sens, les entreprises et les organisations non marchandes vendent des biens et des services aux ménages qui les consomment. Le ménage paye les biens de consommation et les services acquis au prix de détail ou les obtient gratuitement. C'est de cette seconde liaison que traitent les chapitres 17 et 18.

La répartition entre les deux chapitres est la suivante. Le sujet du présent chapitre est constitué par *les mécanismes d'affectation* par lesquels les biens et services passent des entreprises et organisations non marchandes aux ménages. Le chapitre suivant décrit le point terminal du flux: il porte sur le *comportement du ménage*, sur les règles gouvernant la consommation des ménages et l'épargne.

Bien que les réflexions théoriques et méthodologiques du présent chapitre 17 soient présentées par application au flux des produits en direction du secteur des ménages, une partie de cette réflexion pourrait être adaptée aux flux internes au secteur des entreprises et à celui des organisations publiques non marchandes<sup>1</sup>. Nous nous bornons à signaler cette possibilité d'application; nous ne pouvons faute de place développer ici ce thème.

Deux remarques d'ordre terminologique pour commencer. Pour plus de brièveté nous utilisons souvent le mot «bien» comme terme générique. Au présent chapitre ce mot peut signifier un bien de consommation de même qu'un service utilisé par un ménage. Nous utilisons alternativement comme synonymes les mots «ménage» et «consommateur».

---

1. Les chapitres 4-8 et 14 sur le comportement des entreprises doivent être complétés par le chapitre 17.

## 17.2 Prestations gratuites, prix nominaux et effectifs

Commençons par les *prix*. Nous supposons que les prix de consommation sont donnés. Nous considérons donc que certaines composantes du vecteur de prix sont égales à zéro, c'est-à-dire que le consommateur a accès à certains biens gratuitement. Au chapitre 19 seulement, nous passons à l'analyse de la formation des prix ; c'est là que nous précisons entre autres comment le comportement du ménage influence le prix à la consommation. Maintenant il ne s'agit que de la relation inverse : comment le prix — une fois donné — influence le ménage.

La contrainte budgétaire du ménage, comme nous l'avons constaté au paragraphe 16.4, est dure. Sans aucun doute, le consommateur réagit substantiellement aux prix des biens qu'il achète. Cette sensibilité a cependant un « seuil », et il faudra analyser celui-ci en premier lieu.

En microéconomie traditionnelle, la notion de *prix de demande* est connue. Il s'agit du prix que le consommateur est prêt à payer pour un bien quelconque dans des conditions constantes. Cette dernière réserve est très importante. Le prix de demande est une catégorie d'équilibre *partiel* : tous les autres prix, le revenu ainsi que la contrainte budgétaire du ménage sont donnés. Le prix de demande, en sa définition propre, implique que toutes les autres dépenses du ménage sont cohérentes à ce prix. Son observation est très difficile. Il n'est pas certain — et nous en parlerons bientôt — que le consommateur paye le prix de demande pour tout achat effectif. Il est possible que le prix effectif soit inférieur à celui qu'il aurait accepté de payer. Si cependant nous renonçons à observer les actes effectifs du consommateur, et nous nous bornons à considérer ce qu'il dit, il peut se faire que la réponse donnée à l'enquêteur ne soit pas pertinente. Il est possible que le consommateur affirme : « Je suis disposé à donner tant et tant pour un certain produit » — mais le moment venu il ne pourra se résoudre à soustraire cette somme de ses autres dépenses. Supposons cependant que nous avons résolu les problèmes liés à l'observation, et que nous avons tiré des conclusions suffisamment générales de l'enquête représentative<sup>2</sup>. Nous connaissons la répartition des prix de demande des consommateurs potentiels pour un bien ou un groupe de biens quelconque.

Le résultat est illustré sur la figure 17.1. Ce schéma n'est qu'illustratif et ne repose pas sur une véritable enquête ; il a pour but de faciliter l'explication. Admettons pour simplifier que nous nous intéressions aux prestations de services dans les écoles maternelles. Situons sur l'axe vertical la quantité que nous mesurons par le nombre de places dans les écoles maternelles à un moment donné (la qualité de la prestation est considérée comme donnée).

2. Des questions de contrôle permettent d'accroître la fiabilité de l'enquête. De nombreuses analyses sont connues qui permettent de repérer les prix expérimentaux du consommateur. Ainsi en Suède une enquête a été faite afin de savoir quel serait « le loyer de demande » que les ménages payeraient pour des appartements de genre et de localisation différents (voir Gustafsson-Harsman-Snickars (1976)).

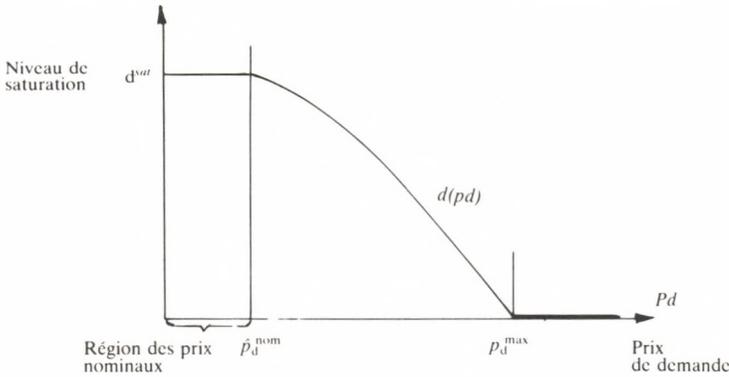


Figure 17.1. Relation entre le prix de la demande et la demande

Sur l'axe horizontal nous avons le prix de demande que nous symbolisons par  $p_d$ . La courbe de la figure présente la quantité demandée (en fonction du prix de demande<sup>3</sup>). Cela veut dire que  $d(p_d)$  indique que tous les acheteurs potentiels prêts à payer *au moins* le prix de demande  $p_d$  ou plus ont la prétention d'acheter au total la quantité  $d^4$ .

$P_d = 0$  correspond au *niveau de saturation*  $d^{\text{sat}}$ . Nous posons que le besoin est *fini*. C'est une vérité triviale dans le cas présent, étant donné que le nombre des enfants d'âge à fréquenter l'école maternelle est limité. On peut cependant supposer que le niveau de saturation se situe en *dessous* de ce maximum. De nombreux parents ne placeraient pas leur enfant à l'école maternelle, même si celle-ci était gratuite.

Dans la région  $[0, \hat{p}_d^{\text{nom}}]$  du prix de demande, la fonction  $d(P_d)$  est une droite horizontale située au niveau de saturation. Il ne s'agit encore que de *prix nominaux* c'est-à-dire trop bas pour influencer perceptiblement le comportement du consommateur («nom» est l'abréviation de nominal). Ceux qui placeraient leur enfant dans une école maternelle gratuite, le feraient même si ce service leur coûtait 5 ou 10 forints. Dans la *région du prix nominal*, le prix n'est pas effectif; la demande est tout à fait inélastique par rapport au prix. L'augmentation du prix, tant qu'il n'a pas atteint la valeur critique  $\hat{p}_d^{\text{nom}}$ , n'abaisse pas la demande en dessous du niveau de saturation (même le prix nominal réduit le revenu qui pourrait être consacré à d'autres dépenses; mais c'est là une autre question).

La valeur critique  $\hat{p}_d^{\text{nom}}$  est le «seuil de sensibilité». Au-dessus de cette valeur le prix est *effectif* du côté de la demande<sup>5</sup>. Un prix plus élevé écarte de

3. En traçant une courbe continue et convexe, nous suivons les conventions de la théorie de la demande. Du point de vue de notre argumentation cela n'a pas d'importance. Notre réflexion ne serait pas modifiée si la forme de la courbe était différente.

4. La fonction normale de demande, dont les paramètres sont évalués par une observation des achats effectifs du consommateur, ne peut être considérée comme une approche de la courbe théorique présentée sur la figure 17.1 que si des conditions déterminées sont données. Même quand elle peut être considérée comme telle, cela n'est valable qu'au voisinage des prix effectifs.

5. Dans ce chapitre nous n'abordons pas la question concernant l'effet du prix du côté de l'offre. Nous avons déjà traité de ce thème au chapitre 14.

plus en plus de demandeurs candidats à une place dans une école maternelle. En fin de compte, plus personne ne voudra payer plus que le prix de demande  $p_d^{\max}$ . Au-dessus de ce prix la demande est de nouveau entièrement inélastique. La région des prix effectifs est donc  $[p_d^{\text{nom}}, p_d^{\max}]$ . Pour le moment nous laissons ouverte la question de savoir s'il existe ou non un «prix d'équilibre» dans l'intervalle d'effectivité. Il suffit de constater qu'au-dessus et en-dessous de cette zone, le prix est inopérant.

L'une des caractéristiques essentielles de la consommation du ménage est la répartition de sa consommation totale entre les biens qu'il reçoit gratuitement ou à un prix nominal, c'est-à-dire quasi-gratuitement, et ceux pour lesquels il doit payer le prix effectif. L'une des spécificités de l'économie socialiste est la proportion relativement élevée de la consommation gratuite ou quasi-gratuite.

### 17.3 Le niveau de saturation

L'affectation des produits ne poserait aucun problème si l'offre physique atteignait (voire dépassait, pour raison de sécurité) le niveau de saturation. Analysons cette question de plus près.

On peut dire que *tout besoin partiel peut être saturé à court terme*, toutes choses égales d'ailleurs. Voici pourquoi :

1) Certains besoins sont *physiquement oulet biologiquement* limités (nutrition, chauffage, etc.)

2) La consommation exige du *temps* et le temps disponible pour les individus est limité. Même si toutes les distractions étaient gratuites la nécessité d'avoir du temps libre pour se distraire limiterait la demande.

3) La consommation peut être accompagnée de *phénomènes secondaires pénibles* et le désir de les éviter limite la demande. Même si les transports urbains étaient gratuits, pour ainsi dire personne ne s'amuserait à rouler en autobus pour son propre plaisir.

4) Nombreux sont les biens ou services dont la consommation exige des inputs complémentaires. La demande du bien en question est limitée par les contraintes de disponibilité des *inputs complémentaires*. Rappelons que nous avons considéré la saturation comme une catégorie partielle. Même s'il ne fallait pas payer de loyer ou si le loyer était tout à fait indépendant du nombre de pièces, les ménages ne logeraient guère dans des appartements énormes. Ils s'en abstiendraient compte tenu de leurs possibilités limitées pour l'ameublement d'un tel appartement, du travail que représenterait l'entretien, etc.

Ces différentes causes peuvent s'additionner. De toute façon, des quatre contraintes c'est la plus étroite qui déterminera le niveau de saturation.

Bien que tout besoin ait un niveau de saturation, *la totalité des besoins est non saturable*. D'une part, les besoins sont de plus en plus différenciés suivant l'évolution de la technique et des traditions culturelles ; de nouveaux besoins surgissent sans cesse, tandis que d'autres disparaissent. D'autre part, les limites de saturation peuvent être élargies par l'augmentation des inputs complémentaires. Quand les gens auront plus de moyens pour acheter des meubles ou s'équiper d'appareils électroménagers, le niveau de saturation quant à la dimension des logements s'élèvera.

La tradition du mouvement socialiste avait défini ainsi le principe de répartition au niveau supérieur du communisme : «à chacun selon ses be-

soins». Cela implique un système de distribution éliminant complètement la monnaie. La pratique de l'économie socialiste «remise» cette idée, avec la justification explicite ou non qu'on a bien le temps d'y réfléchir. Pourtant il serait préférable d'analyser ce problème objectivement plutôt que de l'esquiver par pitié ou par cynisme.

Il est vrai que la société peut être capable de satisfaire *tous* les besoins de certaines personnes — mais dans ce cas elle en prive d'autres et les oblige à un niveau de consommation relativement plus bas. Alternativement elle est capable de satisfaire *certain*s des besoins de *tous* les hommes — mais dans ce cas elle ne satisfera les autres besoins qu'à un niveau bien inférieur au niveau de saturation. Il n'existe pas de nos jours, et il n'existera pas dans l'avenir, de société qui puisse satisfaire *tous* les besoins de *tous* les citoyens jusqu'au niveau de saturation. Quelle que soit la croissance du bien-être, le progrès technique et culturel élèvera toujours les besoins matériels aussi bien.

Dans ces conditions la société doit faire face à plusieurs problèmes de décision<sup>6</sup>. Première question: existe-t-il un besoin partiel que la société voudrait satisfaire au niveau de saturation? En fait — uniquement du point de vue de la faisabilité physique et des ressources disponibles — n'importe quel pays socialiste moyennement développé pourrait s'engager à satisfaire un ou deux besoins partiels au niveau de saturation. Les pays développés pourraient le faire d'une façon encore plus large. Admettons que dans tel ou tel pays on décide de fournir gratuitement le téléphone à chaque ménage, et de rendre gratuites les communications locales ne dépassant pas les limites de la région. Il ne serait pas impossible de parvenir en quelques années à un réseau téléphonique susceptible d'assurer la saturation normale. La majorité des gens ne resterait pas jour et nuit accrochés au téléphone pour la simple raison que cela ne coûte rien.

Même si ce n'est physiquement pas impossible, une telle décision exigerait d'immenses ressources, non disponibles pour d'autres utilisations. C'est la raison pour laquelle *tout régime ne se détermine qu'avec beaucoup de précaution à porter l'offre d'un bien ou service quelconque au niveau de saturation.*

*Si cependant l'offre physique n'atteint pas le niveau de saturation, alors que le prix du produit n'est pas effectif, il y aura inévitablement une pénurie du produit en question.* Même si le prix du produit est effectif, il est *possible* qu'il y ait une pénurie. Nous en reparlerons plus tard. Mais si le prix du produit n'est pas effectif il est *certain* qu'une pénurie doit apparaître — pourvu que l'offre se situe en-dessous du niveau de saturation. En cas d'affectation gratuite ou quasi-gratuite la pénurie est *certainement* plus intense que dans le cas d'un prix effectif.

Comme c'est un simple syllogisme qui nous a conduits à cette conclusion, il est très important de ne pas commettre un pas logiquement faux. Aucune prise de position univoque *ne peut être déduite* de notre réflexion. Celle-ci laisse ouverte une question: est-il utile ou nuisible à la société de distribuer ses produits gratuitement ou quasi-gratuitement en cas d'offre inférieure au niveau de saturation? La société peut accepter tous les coûts de la pénurie

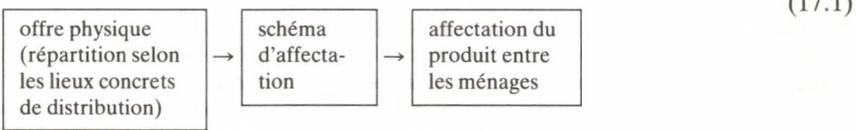
---

6. Lorsque nous utilisons l'expression: «La société décide» nous laissons ouverte la question de savoir *comment* s'opère ce choix. Il se fait selon des processus historiques impersonnels, ou est précédé d'un travail de planification conscient; sous diverses formes politiques, juridiques et organisationnelles.

comme un «prix» à payer au bénéfice d'autres avantages sociaux (par ex. de l'affectation selon des critères déterminés). Mais il faut savoir que dans un tel cas la pénurie est un «prix» qu'il faut *inévitablement* accepter.

### 17.4 Schémas d'affectation

Plus tard nous reviendrons encore au prix ; pour le moment nous en savons suffisamment pour passer à l'analyse *des schémas d'affectation*. Faisons d'abord connaissance avec cette notion, que nous définissons par la relation (17.1). Ici nous considérons l'affectation d'un seul bien ou groupe de biens :



En termes mathématiques le «schéma d'affectation» est une fonction, qui introduit une correspondance entre l'offre physique et la répartition du bien entre les ménages. Cela ne se détermine en général pas par une seule décision complexe, mais selon des règles définies, dans une série de décisions à plusieurs étapes. Le schéma d'affectation peut donc être conçu comme un algorithme de décision.

Le schéma ne détermine en général pas d'affectation du produit d'une façon uniforme et déterministe, mais d'une manière stochastique.

Parfois il s'agit d'une forme d'affectation consciemment planifiée (par ex. système de rationnement par tickets selon des critères définis). Dans d'autres cas il s'agit d'un processus social spontané et impersonnel.

Le «schéma d'affectation» est une catégorie empirique. En réalité on trouve toute une diversité de formes. Pour les besoins d'une analyse théorique, nous nous occuperons maintenant des trois schémas purs suivants :

I. Enchères

II. Rationnement

III. Queue

Dans la réalité ces schémas apparaissent soit sous leur forme pure soit — cas plus fréquent — en tant que «blocs préfabriqués» de schémas complexes, c'est-à-dire combinés les uns avec les autres. Il existe encore d'autres schémas qui diffèrent des trois précédents ou de leurs combinaisons, (par exemple l'appropriation de biens par violence). Aux époques plus lointaines de l'histoire il se peut que ces autres schémas aient eu un rôle plus important que les trois précédemment mentionnés. A notre époque cependant, dans chaque système social contemporain, ce sont les trois schémas de base ainsi que leur combinaison qui dominent. Même si leur rôle n'est pas exclusif, c'est tout de même par leur intermédiaire que se réalise la plus grande partie de la distribution des biens entre les ménages.

## 17.5 Enchères

Le premier schéma est appelé *enchères*. Nous utilisons l'abréviation *A* (*auktion*). Nous ne prétendons pas en faire une description générale; nous nous limitons à traiter le cas spécial où l'offre physique est donnée<sup>7</sup>.

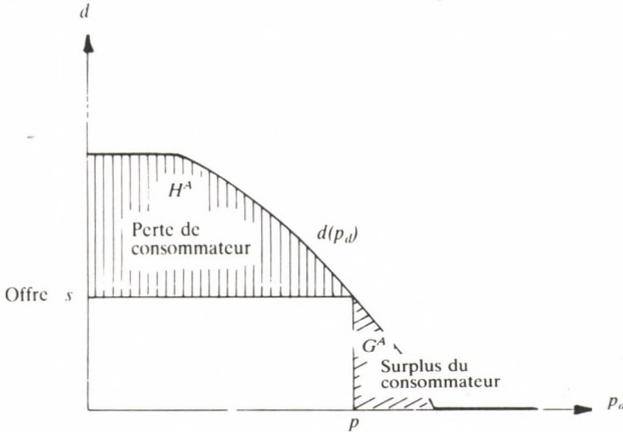


Figure 17.2. Affectation par enchères

La situation la plus claire est celle des véritables enchères, par exemple lorsqu'on vend un objet d'art. Tous les acheteurs potentiels sont présents et c'est l'acheteur offrant le prix de demande le plus élevé qui obtient la marchandise.

Il n'est cependant pas nécessaire que tous les acheteurs potentiels soit présents au même endroit et surenchérisent. Un schéma d'affectation équivalent, tout au moins au niveau théorique et abstrait, se retrouve dans de nombreux autres cas. Illustrons le modèle d'affectation par enchères à la figure 17.2. Cette figure répète et complète la figure 17.1.; ainsi le plus simple est de poursuivre l'explication antérieure de ce modèle. Admettons que le marteau du commissaire-priseur attribue toutes les places des écoles maternelles du pays (ou d'une région) en présence des demandeurs potentiels. Les demandeurs sont alignés selon le prix de demande offert, c'est-à-dire de droite à gauche sur la figure. A la première place nous trouverons celui qui a offert 1.000 forints par mois, à la deuxième celui qui en a offert 990, etc.; à la fin de la liste se trouvent ceux qui sont disposés à payer le prix nominal ou rien du tout, tout en aspirant à placer leur enfant à l'école maternelle.

Le nombre de places dans les écoles maternelles, c'est-à-dire l'offre physique, est donné et se situe en-dessous du niveau de saturation. Il est désigné par  $s$ , et représenté sur la figure par une droite horizontale. Le prix  $p$  apparaît à l'intersection de cette droite et de la courbe de demande. Une

7. Aux chapitres 3, 6, 8, 9 et 14 nous avons traité l'adaptation de l'offre à la demande — il est vrai uniquement en ce qui concerne le flux des produits entre les entreprises. Les idées alors développées peuvent être appliquées à l'offre du secteur des ménages. Ces remarques seront complétées par quelques constatations aux chapitres 19 et 21.

sélection a eu lieu. Le schéma a partagé la totalité des demandeurs en deux groupes: le groupe de ceux qui *ont leur part* du bien (dans notre cas la prestation que représente l'école maternelle) et le groupe de ceux qui ont été *exclus* de cette prestation. *Le critère exclusif de la sélection par enchères est le prix de demande.* Ce schéma ne fonctionne sous sa forme pure qu'à deux conditions:

1) Les acheteurs ont été ordonnés strictement selon les prix de demande.

2) Le prix effectif se forme exactement au niveau où l'offre donnée se répartit entièrement entre ceux qui sont prêts à payer ce prix.

Ce prix est le *prix d'équilibre du marché walrasien*. La référence au nom de Walras est ici justifiée pour deux raisons: non seulement parce que dans l'argumentation de l'école walrasienne, c'est ce prix qui est considéré comme le prix d'équilibre; mais aussi parce que Walras décrit les enchères comme le modèle du mécanisme de la formation des prix et de l'affectation des biens<sup>8</sup>. Il avait raison, parce que c'est le modèle qui représente le cas pur d'un ordre de classement selon le prix offert.

Dans le schéma des enchères tous les acheteurs dont le prix de demande individuel est inférieur au prix effectif s'abstiennent *volontairement* de leur résolution d'achat. Le marché élimine ces acheteurs. Ici nous sommes parvenus à l'une des thèses fondamentales de la microéconomie traditionnelle. Bien qu'il s'agisse d'une vérité fondamentale et bien connue, il faut la souligner ici, ne fût-ce que pour bien réfléchir aux conditions spéciales de sa validité. *Si la contrainte budgétaire de l'acheteur est dure et le prix est effectif, une partie des acheteurs qui désiraient un bien abandonneront volontairement leur résolution d'achat.* Et si par surcroît ce prix s'est fixé par enchères, c'est-à-dire s'il s'agit d'un prix équilibre walrasien, le nombre des acheteurs qui renoncent sera juste égal à celui qui est indispensable pour que l'offre physique couvre exactement la demande de tous ceux qui ne se sont pas retirés.

Tous ceux qui auraient été prêts à payer un prix plus élevé que le prix effectif  $p$  obtiennent, selon la terminologie de Marschall, le *surplus du consommateur*<sup>9</sup>. La somme de ce surplus est représentée sur la figure par l'aire à hachures diagonales  $G^A$  (A renvoie à l'abréviation indiquée ci-dessus d'enchères).

Ceux qui se sont retirés volontairement au prix effectif  $p$  ont subi une perte. Celle-ci peut être appelée *perte du consommateur* (ou *surplus négatif du consommateur*). Sur la figure c'est l'aire  $H^A$  à hachures verticales qui représente la somme des pertes des consommateurs. C'est donc la somme que les acheteurs exclus de la consommation auraient accepté d'offrir pour avoir accès au bien.

L'économie néoclassique a tendance à traiter séparément les problèmes de *l'allocation* et de la *distribution* (répartition des revenus). C'est dans cette deuxième problématique qu'elle situe la distribution des *revenus* monétaires entre les classes, les groupes et les individus dans la société; dans la première, l'affectation des *produits* entre les acheteurs. Nous n'examinerons pas ici la relation entre la formation des revenus monétaires et leur répartition, et

8. Dans le modèle de Walras, non seulement la demande mais aussi l'offre réagit aux prix de la «criée» dans le cadre des enchères.

9. La littérature hongroise antérieure utilisait la notion «Rente du consommateur».

les conditions sociales et rapports de production. Ce que nous soulignons ici, c'est que *chaque mécanisme d'allocation a des conséquences en matière de répartition*. Dans le schéma des enchères la règle est «Point d'argent, point de Suisse». Qui est prêt à payer plus obtient plus. Non seulement il a l'avantage d'obtenir le bien; il bénéficie en outre du surplus du consommateur<sup>10</sup>.

L'ordre en fonction du prix de demande n'est pas nécessairement conforme à l'ordre de classement des fortunes ou des revenus. Il peut y avoir des familles plus pauvres pour qui le placement des enfants à l'école maternelle est très important, et pour cette raison elles offriront un prix relativement élevé au détriment de leurs autres dépenses; à l'inverse il peut y avoir des familles aisées qui ne sont prêtes qu'à un petit sacrifice à cette fin-là. Il est certain cependant, et cela peut être vérifié dans la pratique, *qu'une corrélation étroite et positive existe entre la fortune et le revenu d'une famille, et le prix offert de demande*. C'est cette propriété de la forme d'affectation par enchères qui suscite l'opposition de tous ceux pour qui le principe même en est inacceptable, politiquement et moralement. Nous verrons plus tard à quel degré ces conséquences peuvent être néanmoins corrigées, en combinant ce schéma avec d'autres.

## 17.6 Rationnement

Le deuxième schéma fondamental est le *rationnement*. Nous le symbolisons par un  $R$  (rationing)<sup>11</sup>. Nous nous limitons encore une fois au cas où l'offre physique à partager entre les ménages est donnée.

D'après le décideur (personne ou institution) du rationnement on distingue deux catégories. La première est le rationnement de *l'offreur*: le fabricant du bien ou le fournisseur d'un service décide lui-même de l'affectation de ses produits entre les utilisateurs potentiels. Sa décision *n'est pas* prise selon les offres de prix de demande. Désignons cette forme par  $R^{\text{off}}$ . L'autre variante principale est le rationnement *administratif* (désigné par  $R^{\text{adm}}$ ), par exemple c'est le ministère qui désigne le ménage auquel l'entreprise productrice offre son produit. Ici donc le rôle de *l'offreur* et celui du répartiteur se distinguent, sur le plan institutionnel, par les motivations, par les normes de comportement<sup>12</sup>.

Le degré de *désagrégation* du rationnement peut être en pratique très varié. Comme cas pur, nous étudions que celui où le rationnement s'opère selon la désagrégation la plus fine (par exemple un nombre déterminé de familles). Dans le cas où le rationnement se fait sous forme agrégée, des

10. On pourrait le prélever par un système de discrimination des prix. Ainsi tout le monde devrait payer le prix qu'il a offert, et non le prix d'équilibre unique walrasien. Dans ce cas cependant on aurait déjà affaire à une autre forme.

11. Les premières tentatives pour formaliser le rationnement en modèles mathématiques ont été faites il y a quelques années. Voir par ex. Drèze (1975), Manove (1973), Shaw (1976) Grandmont (1977). Plusieurs études intéressantes traitent du rapport entre schéma de rationnement et système de prix. Voir par ex. Tobin (1970 a), Weitzman (1977).

12. La combinaison des deux variantes est possible. Par exemple, au premier degré l'offreur décide du rationnement, mais si le demandeur n'est pas d'accord avec cette décision il peut faire appel aux autorités administratives.

schémas complémentaires doivent intervenir, réalisant l'affectation désagrégée (par exemple la queue). Mais dans ce cas nous sommes passés du schéma pur à un schéma combiné.

Les différents schémas de rationnement diffèrent selon le degré d'activité ou de passivité du ménage demandeur. Lui a-t-on préalablement demandé quels étaient ses besoins; si oui, dans quelle mesure le rationnement effectif s'adapte-t-il au besoin, etc.

Dans le rationnement on utilise un ou plusieurs *critères de sélection*. Parmi ceux-ci *ne peut* figurer, par définition, le prix. La notion même de rationnement est définie par nous comme une *affectation ayant lieu selon des critères indépendants du prix*<sup>13</sup>. Si dans un mécanisme d'affectation réel le prix joue aussi un rôle, et un ou plusieurs des critères énumérés ci-dessous interviennent, on le considère comme un schéma combiné (schéma  $A + R$ ).

Sans prétendre à l'exhaustivité, énumérons quelques critères de sélection typiques et en pratique fréquemment utilisés :

- a) besoin urgent;
- b) mérite;
- c) origine familiale;
- d) statut social;
- e) attitude politique;
- f) liens personnels avec le répartiteur: parenté, amitié;
- g) compensation de services rendus au répartiteur;
- h) corruption.

Nul ne nierait la légitimité morale du critère (a), du *besoin urgent*. Si l'on compare du point de vue moral la forme des enchères et celle du rationnement, c'est en premier lieu ce critère de sélection qui plaide pour la forme du rationnement et contre celle des enchères. Si la capacité d'accueil d'un hôpital est limitée et restreinte qui doit être soigné? Celui qui a grand besoin d'un traitement du point de vue médical (même s'il ne peut le payer), ou celui qui pourrait aussi bien être soigné à la maison, mais qui pourrait payer les frais d'hospitalisation? Le besoin urgent en tant que critère de sélection passe au premier plan, surtout en présence de l'un des deux cas suivants (qui coïncident souvent).

— Il faut satisfaire les *besoins élémentaires* de tous les membres de la société. Il faut assurer à tous un minimum socialement admissible d'alimentation, habillement, logement, soins médicaux et enseignement. Le principe de répartition «à chacun selon ses besoins» doit se réaliser au moins à ce niveau élémentaire.

— Il faut prendre en charge les *membres non-actifs* des familles selon les principes de la justice sociale. Même si les parents ont un revenu correspondant au rendement de leur travail, pourquoi le niveau de scolarité ou les conditions de logement de leurs enfants devraient-ils dépendre de ces facteurs?

---

13. Notre définition a une implication négative: parmi les critères de sélection *ne figure pas* l'ordre d'arrivée. Nous décrivons ce dernier sous la forme d'un schéma séparé — la queue — à la section suivante. Autrement, en parlant de sélection, nous aborderons à nouveau plusieurs questions déjà traitées aux chapitres 4 et 6.

Il n'en découle pas que le rationnement est l'unique méthode pour résoudre ces problèmes<sup>14</sup>. Toutefois, selon une constatation empirique et objective, c'est justement le souci d'appliquer directement le critère du besoin urgent qui motive les décideurs, dans plusieurs pays, à introduire le schéma du rationnement. Ce motif est particulièrement puissant dans certains secteurs, en premier lieu dans le secteur de la santé, du logement, ainsi qu'à un niveau de développement économique moins élevé, dans l'affectation des denrées alimentaires.

Les critères (b) (c) (d) sont plus discutables que le critère du besoin urgent (a). Ce dernier n'est contesté par personne du point de vue éthique. Ce qui est éventuellement discuté, c'est d'une part la définition concrète du « besoin urgent »; d'autre part l'opportunité d'appliquer ce principe à travers le rationnement. On met bien plus en cause la nécessité de prendre en considération les mérites, l'origine, le statut social et l'attitude politique pour le rationnement des biens de consommation.

Encore une observation empirique et constatation descriptive: il n'existe guère de sociétés où ces critères de sélection ne se manifestent aucunement dans l'affectation des produits. Les différences entre systèmes portent sur les points suivants: 1) dans quelle mesure reconnaît-on *ouvertement* la validité de ces critères, ou ceux-ci n'apparaissent-ils qu'implicitement par le truchement de mécanismes informels; 2) le rationnement est-il effectué par une *autorité administrative* ou par *l'offreur* lui-même; 3) quelle est *l'étendue du champ d'application* du rationnement selon ces différents critères; finalement et surtout, 4) quel est le *contenu concret* de chacun des critères? Prenons comme exemple l'admission à l'université. Il n'existe aucun système universitaire où l'admission d'un candidat dépende uniquement de la somme offerte en tant que droit d'inscription (c'est-à-dire du prix de demande). Il est très probable que le mérite, c'est-à-dire les résultats des études antérieures du candidat, joue un rôle. Mais son origine (couleur de la peau, religion, nationalité, profession des parents), le statut social de la famille, l'attitude politique du candidat et de sa famille peuvent représenter un avantage ou un désavantage. *Le contenu des critères (b) (c) (d) (e) lors de l'affectation par rationnement caractérise profondément un système économique et social.* C'est pourquoi il est impossible de porter un jugement apolitique sur tel ou tel schéma de rationnement uniquement selon des raisonnements économiques ou « technocratiques ». L'approbation ou la critique, éventuellement le refus radical d'un schéma de rationnement concret est indissociable des conceptions morales et politiques de la personne formulant un jugement.

L'application des critères de rationnement (f) (g) (h) est condamnée par toute morale ouvertement déclarée et généralement admise par la société; ces critères sont normalement interdits par la loi. Cependant il n'existe aucun système qui en soit préservé. Il s'agit seulement d'apprécier avec quelle fréquence ces critères sont appliqués, et s'ils le sont pour des décisions importantes ou mineures<sup>15</sup>.

Le nombre des variantes des schémas concrets de rationnement est immense. La science sociale nous doit encore leur description empirique objec-

---

14. On peut utiliser plusieurs schémas combinés. Plusieurs sont appliqués en pratique, d'autres sont proposés dans la littérature.

15. Voir l'étude de Hankiss sur la corruption (1979).

tive<sup>16</sup>. Cette tâche est d'autant plus difficile, que, comme nous l'avons déjà noté, les critères de sélection ne sont pas toujours ouvertement déclarés. Et même s'ils l'étaient, la sélection effective peut différer des principes reconnus officiellement.

Tout schéma de rationnement concret affecte la répartition des revenus<sup>17</sup>. Il privilégie certains membres de la société par rapport à d'autres. Le rationnement réalise donc une *redistribution* par rapport à la répartition des revenus monétaires. L'effet de la redistribution peut être décrit par toute une série d'indicateurs: tout particulièrement, par *le surplus du consommateur et la perte du consommateur* (surplus négatif du consommateur). Les figures 17.3. et 17.4. servent d'illustration; elles poursuivent la logique des figures 17.1 et 17.2. Admettons qu'un rationnement administratif ait eu lieu; le conseil municipal d'arrondissement a décidé de l'affectation des places dans les écoles maternelles de son district géographique. Leur utilisation exige le paiement du prix  $p^{\text{nom}}$  nominal.

Le rationnement a partagé les demandeurs en deux groupes: le groupe de ceux qui ont bénéficié du rationnement et celui de ceux qui n'en n'ont pas bénéficié.

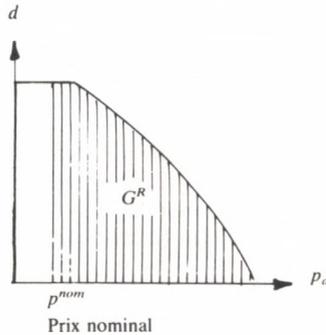


Figure 17.3. Le surplus du consommateur des allocataires d'une ration.

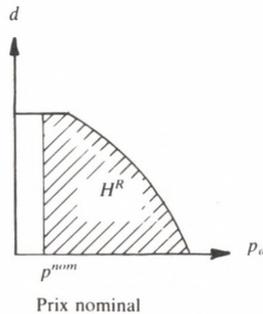


Figure 17.4. La perte du consommateur des non-allocataires d'une ration

16. Des auteurs suédois traitent de la question de l'affectation des logements (voir Lindbeck (1967)); des chercheurs américains, des schémas de rationnement appliqués dans le secteur de la santé (voir Cooper-Culyer (1973)). Pour la littérature hongroise sur l'affectation des logements, voir Konrád-Szelényi (1969), Zs. Dániel (1978).

17. Sur les effets des prestations gratuites ainsi que sur l'effet distributif du schéma par rationnement, voir Ferge (1975), Ladányi (1976) Zs. Dániel (1978).

Nous rangeons les membres de chaque groupe selon le prix de demande qu'ils seraient prêts à payer dans le cas où les places dans les écoles maternelles seraient mises en enchères. A la figure 17.3. nous voyons la situation du premier groupe. Le champ situé au-dessus de la région de prix  $p_d > p^{\text{nom}}$  est le surplus du consommateur pour les rationnaires, que nous marquons par  $G^R$  (le symbole R indique le rationnement). Il s'agit du prix que ce groupe aurait accepté de payer au-dessus du prix nominal pour avoir accès à une place. Le surplus du consommateur est l'apport de la société qui leur est assuré par le système donné de rationnement au prix nominal  $p^{\text{nom}}$  donné.

A la figure 17.4. on voit la situation du deuxième groupe. Le champ situé au-dessus de la zone de prix  $p_d > p^{\text{nom}}$  représente ici la *perte du consommateur* pour les *non-rationnaires*, que nous marquons par  $H^R$ . C'est le montant excédant le prix nominal que ceux dont la demande a été refusée auraient accepté de payer.

En comparant les figures 17.2 et 17.3. nous ne pouvons pas faire de constatation générale. Le résultat dépend du prix nominal  $p^{\text{nom}}$  ainsi que du critère de sélection appliqué dans le schéma concret de rationnement. Il est possible que par rapport au schéma hypothétique par enchères une redistribution profonde ait eu lieu, mais cela n'est pas certain. Il est tout aussi possible qu'un nombre relativement élevé de familles bénéficiaires du rationnement auraient pu — et voulu — payer un prix élevé. Donc elles ont non seulement eu accès à la prestation, mais l'ont reçue à un prix nominal qui a accru leur surplus de consommateur.

La perte du consommateur  $H^R$  a une grande importance de deux points de vue. C'est avant tout un important *indicateur de pénurie*, et en tant que tel il peut être inclus parmi les composantes du vecteur d'intensité de pénurie  $z$ . Il exprime l'appréciation subjective du consommateur sur sa perte due à la pénurie. Ensuite il signale indirectement la *pression inflationniste* sur le marché des biens de consommation. Les demandeurs refusés seraient prêts à dépenser la somme  $H^R$  pour se procurer le service en question. Cela peut éventuellement jouer un rôle inflationniste (par exemple sur les prix exigés dans les maternelles privées, pour les gardes d'enfants, etc.).

Invitons cependant le lecteur à interpréter l'indicateur  $H^R$  avec *précaution*; et non seulement parce que son observation est difficile, comme nous l'avons déjà mentionné. Même si nous parvenions à le mesurer avec précision il faudra toujours se rappeler qu'il s'agit d'un indicateur *partiel*. Admettons qu'il existe  $m$  produits et  $n$  ménages. Lorsque le ménage  $n^{\circ}1$  s'exprime sur le prix de demande qu'il est prêt à payer pour le bien  $n^{\circ}1$ , il suppose que les autres conditions sont constantes, c'est-à-dire que le prix des 2,3... $m$ -ième biens ainsi que sa propre contrainte budgétaire sont donnés. Il est possible que dans de telles conditions il soit prêt à payer 20% de plus pour le produit  $n^{\circ}1$  que le prix préalablement en vigueur. Mais si au même moment le prix des 2,3... $m$ -ième biens augmente aussi, il serait incapable de payer les 20% supplémentaires. C'est pourquoi la somme

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n H_{ij}^R$$

des pertes totales du consommateur pour tous les produits et pour tous les ménages n'a pas de signification, elle ne peut certainement pas être qualifiée demande excédentaire agrégée des ménages.

## 17.7 Queue

Le troisième schéma de base est *la queue*, notée par  $Q$ . Aux chapitres 4 et 7 ainsi que dans l'Appendice mathématique A nous avons déjà parlé de la queue<sup>18</sup>, mais surtout du point de vue suivant : comment l'acheteur réagit-il à la queue (notamment quand c'est l'entreprise qui est l'acheteur). Maintenant nous considérons la queue comme schéma d'affectation.

De même que pour les deux schémas purs précédents, nous n'aspirons pas à une description générale. Nous limitons encore une fois nos constatations au cas où l'offre physique est donnée, pour affectation entre les ménages.

Nous distinguons trois catégories fondamentales de queue :

a) La queue *physique*. Les personnes qui attendent pour être servies font effectivement la queue devant le vendeur qui met à leur disposition des biens ou des services.

b) La queue *à numéros*. Après avoir obtenu son numéro, le demandeur peut s'éloigner et ne devra se présenter à nouveau que lorsque ce sera son tour.

c) *L'affectation selon l'ordre d'arrivée*. Il peut arriver qu'au lieu de l'offre il n'y ait jamais deux demandeurs à la fois, donc une queue physique n'apparaît pas. Les consommateurs arrivent les uns après les autres et chacun est servi selon ses besoins jusqu'à l'épuisement du produit.

La spécificité commune aux trois types est que *l'ordre d'arrivée au lieu de l'offre* (ou ce qui lui est équivalent, l'ordre de la présentation de la demande) *apparaît comme le critère unique de la sélection*. Celui qui arrive *plus tôt* (chronologiquement) est privilégié par rapport à celui qui arrive plus tard.

L'ordre d'arrivée peut être strictement accidentel, mais dans certaines conditions déterminées, il peut être fonction de variables explicatives, ainsi celui qui a *plus de temps* est privilégié (le retraité ou la ménagère ont des facilités par rapport aux actifs).

Les études de la « théorie du déséquilibre » parues ces dernières années utilisent souvent l'expression de « rationnement » comme terme générique comprenant les schémas  $R$  et  $Q$ . A notre avis, il est opportun de séparer rigoureusement ces deux schémas. Dans le schéma  $R$  ce sont des *personnes* déterminées (individus ou personnes morales) qui réalisent la sélection selon une série de critères possibles. Par contre dans le schéma  $Q$ , la sélection se fait par un processus *impersonnel*, uniquement sur la base de l'ordre d'arrivée. Cette différence est majeure du point de vue de la situation sociale du ménage, ainsi que du rapport social entre le « rationneur » et le « rationnaire ».

Beaucoup dépend du niveau d'information de l'acheteur. Si le produit parvient irrégulièrement à l'endroit de l'offre, le vendeur ou le fournisseur du service peut rendre un service au demandeur en lui communiquant le moment où il peut venir acheter le produit. Dans ce cas le schéma de la queue ne fonctionne que formellement. Dans la réalité, un rationnement de l'offreur a eu lieu ; l'offreur a décidé, selon ses propres critères, quels sont ceux qui doivent être en tête de la queue.

---

18. Nous nous sommes déjà référés à la littérature très abondante sur les modèles de queue.

## 17.8 Essai de réflexion : les conditions de l'affectation par enchères pures

En pratique il est rare que l'un ou l'autre des trois schémas s'affirme à l'état pur ; en général ces schémas fonctionnent par combinaison. Pour faciliter la compréhension des conditions sociales qui induisent la combinaison de ces formes, clarifions préalablement les conditions abstraites nécessaires à une affectation des produits uniquement par enchères. A la section 17.5. nous avons présenté deux conditions nécessaires, mais non suffisantes, d'autant plus que nous y avons traité d'un cas spécial : une offre physique donnée. Maintenant nous abordons ce thème sur un front plus large, mais sans prétention à l'exhaustivité, ni à une généralisation maximale. Etudions un processus abstrait de marché. Ce processus se déroule sur un marché partiel quelconque, par exemple il réalise la commercialisation d'un groupe de biens. Les actes de vente et d'achat se répètent régulièrement. Le marché est décentralisé ; des vendeurs et des acheteurs indépendants les uns des autres y participent ; aucune autorité administrative n'intervient dans l'affectation<sup>19</sup>. Le fonctionnement de marché sera décrit comme une séquence d'événements. Comme il s'agit d'une chaîne d'événements répétitifs, le point de départ est tout à fait indifférent.

1) *La détermination des prix de demande et d'offre : les offres de prix.* Un agent fait son offre de prix sur la base de ses expériences antécédentes. Les chapitres 15 et 19 traitent plus en détail de la formation des prix. Ici bornons-nous à une seule remarque. L'offre affecte le marché avec une rapidité et une perfection qui dépendent des propriétés concrètes du marché. La littérature descriptive et expérimentale traitant l'économie capitaliste a très souvent souligné que les prix sont visqueux, rigides, même si ce n'est pas le cas, toujours et partout. C'est encore plus vrai pour les prix dans l'économie socialiste. Notons par un  $\xi$  le vecteur des indicateurs décrivant la *rigidité des prix*. Négligeons ici les problèmes concrets de mesure. Fixons par convention que  $\xi = 0$  exprime l'état où le système de prix est exempt de toute rigidité ; le prix de demande et d'offre, et le prix effectif formé en résultat de l'accord conclu entre le vendeur et l'acheteur, réagissent parfaitement à tout état du marché. Plus les prix sont rigides, plus grande sera la valeur positive de l'indicateur<sup>20</sup>.

2) *La sensibilisation à l'offre de prix.* Toute perception a deux côtés : l'un dépend de l'objet de la sensation, l'autre de celui qui perçoit. Prenons l'exemple de la circulation. Une voiture arrive à un carrefour. De quoi dépend-il que le conducteur perçoive la situation du moment ? Cela dépend de l'existence d'un feu de signalisation. Supposons qu'il y ait un cycliste traversant la route malgré le feu rouge : le cycliste est-il visible ? S'il fait très sombre et si le cycliste n'a pas de lumière, il reste objectivement invisible jusqu'à ce qu'il entre dans la zone des phares de notre voiture. Ce sont les

19. Pour le moment nous laissons ouverte la question de savoir si ce marché partiel fonctionne dans une économie capitaliste ou socialiste.

20. Lors de la définition de la variable  $\xi$ , et pour les variables semblables introduites dans les parties ultérieures du chapitre, nous continuons à appliquer les conventions utilisées dans les chapitres précédents du livre. Nous décrivons chaque caractéristique du système walrasien en tant que point 0 de l'indicateur correspondant ; l'écart par rapport au point de référence de Walras sera exprimé par une valeur positive de l'indicateur.

conditions *objectives* de la perception. Voici la condition *subjective*: le conducteur de notre voiture remarque-t-il ou non le feu de signalisation?

Les indicateurs de non-sensibilité au prix  $\theta$  décrivent tous les deux côtés de la sensibilité. Le cas  $\theta = 0$  est vérifié si: a) le marché est *parfaitement* «transparent» pour tous les acheteurs, si le prix d'offre de tous les vendeurs potentiels peuvent être connus, dans les conditions objectives de l'information. Ces mêmes définitions sont valables dans le sens inverse, c'est-à-dire pour les vendeurs. b) Chaque acheteur observe tous les prix d'offre de tous les vendeurs potentiels parce qu'il y est largement motivé (c'est vrai aussi pour les vendeurs). Les indices de non-sensibilité de prix  $\theta$  prennent une valeur positive d'autant plus grande que des obstacles objectifs ou subjectifs dérangent la perception des prix<sup>21</sup>.

3) *L'ajustement de la transaction réelle aux signaux de prix.* Au chapitre 8 nous avons introduit les indicateurs  $w$  pour décrire la *friction* de l'ajustement. Il s'agissait alors d'une catégorie plus vaste. Indépendamment du signal ou rétroaction ayant provoqué l'ajustement, si celui-ci se produit imparfaitement et avec retard nous le symbolisons par une valeur positive d'un indicateur  $w_i$ . Maintenant nous ne nous servons pour notre analyse que d'une partie du vecteur  $w$ : nous notons par  $w_p$  les frictions qui freinent l'ajustement parfait aux signaux de prix.

Donc  $w_p = 0$ , si l'acheteur (ou le vendeur) est capable de s'adapter parfaitement sans friction au signal de prix. La valeur positive des indicateurs  $w_p$  est d'autant plus grande que des frictions plus fortes empêchent cet ajustement. Nous mettons l'accent sur les frictions «objectives». L'acheteur s'approvisionnait jusqu'à présent chez le vendeur  $X$  parce que son prix était plus avantageux que celui du vendeur  $Y$ . Maintenant  $Y$  qui a fait une offre de prix plus favorable. L'acheteur s'abstient cependant de changer car les inputs complémentaires indispensables à l'utilisation du produit offert par  $Y$  ne sont pas immédiatement disponibles. Nous ne mesurons donc pas dans quelle mesure il *voudrait* s'ajuster au prix, mais dans quelle mesure il en est *capable*.

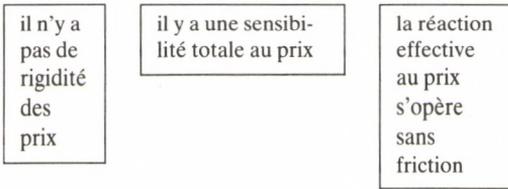
Avant de formuler nos propositions, introduisons encore un symbole.

Soit  $\alpha(K)$  le rôle relatif du schéma (pur ou combiné) de type  $K$  dans l'affectation. Donc  $\alpha(A)$  est la partie de l'affectation imputable au schéma pur  $A$ . Son complémentaire est  $\alpha(\text{non-}A) = 1 - \alpha(A)$ . Le taux de complémentarité donne donc la part combinée de la totalité des schémas dans lesquels  $A$  n'est plus présent à l'état pur mais en combinaison avec d'autres schémas, voire absent. Les proportions  $\alpha(K)$  sont des grandeurs *observables* et *mesurables*. Elles sont d'importantes caractéristiques du système; leur connaissance permet de clarifier les spécificités du fonctionnement de l'économie.

Notre première constatation est la suivante:

21. L'indicateur de non-sensibilité des prix  $\theta$  décrit plus haut est analogue au facteur  $\theta$  introduit au chapitre 14, bien qu'il ne soit pas tout à fait identique.

$$\text{Si } \xi = 0 \text{ et } \Theta = 0 \text{ et } w_p = 0, \quad (17.2)$$



alors il est possible que  $\alpha(\text{non-}A) = 0$ ,

la répartition se fait exclusivement par enchères

$$\text{Si } \xi \geq 0 \text{ et/ou } \Theta \geq 0 \text{ et/ou } w_p \geq 0 \quad (17.3)$$

alors il est impossible que  $\alpha(\text{non-}A) = 0$ .

Nous avons introduit une nouvelle dimension dans la description des systèmes économiques. Nous pouvons préciser la part des échanges réalisés sur un marché partiel par les différents schémas d'affectation. Nous parvenons à un nouveau point de référence abstrait de Walras:  $\alpha(\text{non-}A) = 0$ . *Le schéma des enchères walrasien ne peut réaliser à lui seul l'affectation des biens que si les prix sont entièrement flexibles, si les agents sont parfaitement sensibles aux prix et s'y ajustent parfaitement.*

Mais même les formules (17.2) et (17.3) ne parlent que de la *possibilité* ou impossibilité de l'affectation exclusive par enchères. Il faut savoir bénéficier de la possibilité. L'exclusivité exige que chaque agent *veuille* ce schéma, qu'il considère les offres de prix comme critère unique de sélection. Si l'acheteur (ou le vendeur), pour une raison quelconque, préfère le vendeur dont le prestige social est plus grand, avec lequel il entretient des liens d'amitié, ou qui l'a corrompu, en dépit d'un prix moins favorable, le schéma par enchères ne se manifeste plus sous sa forme pure.

Cela peut se produire même si par ailleurs la condition (17.2) est remplie, donc si le schéma par enchères est applicable en principe. Mais des critères de sélection autres que l'offre de prix jouent inévitablement un rôle, si l'une des conditions indiquées du côté gauche de la formule (17.3) est satisfaite: soit parce que le prix n'est pas assez flexible, soit parce que les agents ne sont pas suffisamment sensibles au prix, soit encore parce que l'ajustement ne se fait pas parfaitement sans friction.

En (17.2) nous avons précisé les conditions d'un fonctionnement exclusif du schéma walrasien par enchères *liées au comportement des agents, aux caractéristiques du mécanisme de régulation du système*. Le problème est susceptible d'une autre approche: *l'état instantané du marché*. Ici nous n'observons pas le processus d'ajustement du marché dans sa dynamique mais

d'une façon statique, en choisissant un moment de l'ajustement. Observons au moment  $t$  sur le  $i$ -ème marché partiel, le comportement de la totalité des acheteurs et des vendeurs. Si le prix  $p_i(t)$  en vigueur à ce moment est effectivement le prix d'équilibre walrasien, on est sûr que l'offre de l'ensemble des vendeurs correspond exactement à la demande de tous les acheteurs. Cela veut dire que l'affectation pourrait se faire uniquement par enchères. Tous les acheteurs prêts à payer le prix  $p_i(t)$  ont pu satisfaire leur demande, et ceux qui ne voulaient pas payer ce prix ont été exclus. Et d'autre part, tous les vendeurs prêts à fournir leur marchandise au prix  $p_i(t)$  ont pu la vendre, et ceux qui tenaient à un prix plus élevé ont été évincés.

La situation est cependant différente si pour un prix donné  $p_i(t)$  il reste encore une demande non satisfaite ou une offre non vendue. Prenons le cas de la pénurie. Dans ce cas sont exclus du marché même certains acheteurs prêts à payer le prix en vigueur; tout au moins on ne peut assurer l'entière satisfaction de leur demande initiale. Etant donné que le prix lui-même n'a pu réaliser la sélection, d'autres critères seront *inévitablement* nécessaires à cette fin. La situation est identique en cas inverse. Nous pouvons donc résumer la condition de l'exclusivité du schéma walrasien, en partant de l'état du marché :

$$\text{Si } z_i(t)=0 \quad \text{et} \quad q_i(t)=0,$$

il n'y a pas de pénurie
----------------------------

il n'y a pas d'excédent
----------------------------

$$\text{il est possible que } \alpha(\text{non-}A)=0, \tag{17.4}$$

l'affectation se fait uniquement par enchères
---

$$\text{Si } z_i(t) \geq 0 \text{ et/ou } q_i(t) \geq 0, \tag{17.5}$$

il est impossible que  $\alpha(\text{non-}A) = 0$ .

Il y a entre les conditions (17.2) - (17.3) et (17.4) - (17.5) une causalité étroite dont nous traitons en plusieurs endroits du livre et que nous ne voulons pas aborder ici. Soulignons seulement une leçon importante de ces deux dernières conditions :

*Si l'état instantané d'un marché partiel quelconque diffère de l'équilibre walrasien parfait, des schémas non walrasiens doivent participer à l'affectation.* Ces schémas peuvent être des schémas excluant entièrement le schéma  $A$  ou les schémas combinés avec le schéma  $A$ . Passons maintenant à l'analyse plus poussée de ces combinaisons.

## 17.9 Schémas combinés

Les combinaisons de schémas sont présentées au tableau 17.1. Le tableau n'est pas exhaustif et énumère seulement les schémas les plus importants du point de vue de notre réflexion.

En premier lieu déterminons les colonnes. La caractéristique commune aux colonnes I et II est que le prix effectif et conjointement le schéma par enchères  $A$  jouent un rôle dans l'affectation, ce qui n'est pas le cas dans les colonnes III et IV. Si les échanges se font à un prix nominal, ils se situent dans les colonnes III et IV. La distinction se fait donc non en fonction de l'apparition ou non de la monnaie dans la transaction, mais en fonction de l'effectivité du prix.

La première ligne présente les schémas d'affectation qui apparaissent *en cas d'ajustement parfait*. En ce qui concerne les conditions d'exclusivité du schéma  $A$ , nous en avons parlé en détail dans la section précédente. A un niveau similaire d'abstraction, dans un système de «régulation centralisée parfaite» toute affectation peut se faire par rationnement administratif  $R^{\text{adm}}$ <sup>22</sup>. La première ligne indique donc deux points abstraits de référence. Dans les systèmes réels aucun n'apparaît à l'état pur avec exclusivité permanente et générale. Il n'existe en effet ni de marché *réel* où seul le schéma  $A$  réaliserait l'affectation des biens ni d'économie planifiée centralisée réelle où l'affectation se ferait exclusivement par  $R^{\text{adm}}$ .

La deuxième ligne décrit les schémas d'affectation en cas de *pénurie*. Commençons par la colonne I où le rationnement administratif ne joue aucun rôle. Dans ce cas c'est le prix effectif (inférieur au prix d'équilibre walrasien) qui réalise la sélection primaire: il élimine ceux qui ne sont pas prêts à payer le prix en vigueur. Mais malgré cela la demande demeure trop forte: une deuxième sélection est indispensable. Celle-ci se fait par le vendeur, qui applique un ensemble quelconque des critères (a)-(h) énumérés à la section 17.6; ou bien les acheteurs sont servis dans l'ordre de leur arrivée<sup>23</sup>; ou bien les deux procédures de sélection indépendantes du prix se combinent avec une sélection par les prix.

Poursuivons le long de la même ligne. Dans la colonne II nous voyons la combinaison des schémas par enchères et par rationnement administratif. Dans certains pays socialistes l'affectation des automobiles ou des appartements en co-propriété construits par des organismes d'Etat mais vendus à des particuliers (ou à une partie de ceux-ci), fait partie de cette catégorie. Pour ces deux biens il faut payer un prix effectif, malgré cela il y a une pénurie. L'offre d'automobiles ou de logement en co-propriété construits par l'Etat (ou une partie de cette offre) est rationnée administrativement entre ceux qui sont prêts à offrir un prix en vigueur. Il est possible que la date de la demande de logement soit prise en compte, c'est-à-dire que le schéma  $Q^{\text{acheteur}}$  participe également à l'affectation.

22. A la section 8.7 nous avons déjà montré que «la régulation centrale parfaite» pourrait être un point de référence abstrait de l'ajustement parfait. Le prolongement logique du raisonnement commencé alors est l'apparition du schéma de rationnement administratif dans la première ligne du tableau.

23. Le marché du modèle décrit dans l'Appendice mathématique A fonctionne selon le schéma d'affectation  $[A + Q^{\text{acheteur}}]$ .

Tableau 17.1. Schémas d'affectation purs et combinés

		Présence de prix effectifs		Absence de prix effectifs	
		Présence du schéma des enchères		Absence du schéma des enchères	
		Absence de $R^{\text{adm}}$	Présence de $R^{\text{adm}}$	Absence de $R^{\text{adm}}$	Présence de $R^{\text{adm}}$
		I		II	
		III		IV	
Absence de pénurie	A				$[R^{\text{adm}}]$
Absence d'excédent					
Pénurie		$\begin{bmatrix} A + R^{\text{vend}} \\ A + Q^{\text{achet}} \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} A + R^{\text{adm}} \\ A + R^{\text{adm}} + Q^{\text{achet}} \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} R^{\text{offr}} \\ Q^{\text{offr}} + Q^{\text{util}} \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} R^{\text{adm}} \\ R^{\text{adm}} + R^{\text{offr}} \\ R^{\text{adm}} + Q^{\text{util}} \end{bmatrix}$
Excédent		$\begin{bmatrix} A + R^{\text{achet}} \\ A + Q^{\text{vend}} \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} A + R^{\text{achet}} \\ A + R^{\text{achet}} + Q^{\text{vend}} \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} R^{\text{util}} \\ Q^{\text{offr}} \end{bmatrix}$	$R^{\text{adm}}$

Il s'y ajoute parfois une autre combinaison [ $A + R^{\text{adm}} + A$ ]: le demandeur fortuné ayant bénéficié du rationnement le vend à un autre acheteur pour de l'argent.

Dans la même ligne nous arrivons à la colonne III. On y trouve des schémas d'affectation en cas de pénurie sans prix effectifs, ni rationnement administratif. A la section 7.8 nous avons parlé de la *régulation végétative* de la production, qui est un ajustement «quantitatif», c'est-à-dire sans l'intervention d'un signal de prix, et en même temps décentralisé. Les schémas présentés à la colonne III sont analogues. Ils réalisent l'affectation de certains biens et services sans signaux de prix effectifs et sans rationnement administratif. C'est ce qui se passe lorsque l'hôpital ou l'université décide eux-mêmes en se référant à leurs propres critères de sélection, des malades pris en charge ou des élèves admis. Ils peuvent réaliser leur rationnement selon les différents critères du schéma de rationnement, ou bien ils peuvent prendre en considération, comme critères ultérieurs, l'ordre de présentation des candidatures.

Il y a de nombreuses prestations offertes gratuitement ou à un prix nominal dont l'affectation se fait uniquement selon le schéma de la queue: ainsi, l'entrée libre dans les établissements de loisirs et de sport, le parking gratuit, etc. Une fois que la piscine à entrée libre ou le parking gratuit sont complets, les derniers arrivés en sont exclus.

Ce qui renforce particulièrement l'importance du schéma de queue, c'est qu'il remplit un vide laissé par les autres schémas. Il faut affecter d'une manière ou d'une autre tous les biens et services dont les autres schémas «organisés» n'ont pas disposé. Il faut dire que l'ordre d'arrivée en tant que critère d'affectation est une forme d'affectation civilisée et assez équitable fondée sur une autorégulation bienveillante de tous les utilisateurs potentiels. Là où les schémas  $A$  et  $R$  ne fonctionnent pas, et où le «vacuum» n'est pas rempli par le schéma de queue  $Q^{\text{util}}$ , ce sont inévitablement des critères plus brutaux et agressifs qui apparaissent, c'est «la loi du plus fort». Dans notre exemple: des voyous chassent les paisibles estivants de la plage libre.

Finalement c'est à la dernière partie de la ligne consacrée aux cas de pénurie, à la colonne IV, que figurent les schémas d'affectation qui comprennent aussi le rationnement administratif. Evidemment le schéma  $R^{\text{adm}}$  pur apparaît ici. Il peut cependant se combiner avec le rationnement de l'organisme offreur. C'est le cas par exemple où l'administration de l'enseignement supérieur dispose d'une partie des admissions universitaires et où l'Université dispose du reste. Le rationnement administratif peut se combiner à la queue; en dehors d'autres critères de sélection l'autorité de rationnement prend en considération aussi la date de la présentation de la demande.

Par souci de brièveté, nous ne commentons pas la dernière ligne du tableau — le cas de *l'excédent*.

Voici trois remarques plus générales sur le tableau 17.1.

1) Le premier problème consiste à savoir lequel des schémas présentés ici doit être considéré comme *marchand*. Peu de catégories en économie ont des interprétations aussi nombreuses et partiellement contradictoires que la notion de «marché». Nous soulignons deux interprétations<sup>24</sup>. L'une est *large*: il

24. C'est ce que nous avons déjà fait dans la première partie du livre (voir la note infrapaginale 1 du chapitre 7).

faut considérer comme marché toute relation horizontale liant le vendeur et l'acheteur dans une transaction sur un bien, même dans le cas où le prix effectif n'y joue aucun rôle. Un mécanisme du marché fonctionne donc même si l'acheteur comme le vendeur ne réagissent qu'à des signaux de caractère «quantitatif». L'autre définition est beaucoup plus *restreinte*: elle réserve la notion de marché aux liens entre vendeur et acheteur dans lesquels le prix effectif joue un rôle substantiel dans la régulation des comportements des agents.

Si nous appliquons l'interprétation *large*, les schémas figurant dans les colonnes I et III sont qualifiés de marchands. Selon l'interprétation *restreinte* seuls les schémas de la colonne I peuvent être considérés comme marchands.

Tous les économistes sont probablement d'accord sur le fait que les schémas de la colonne IV réalisent une affectation dépourvue de *caractère marchand* et que dans la colonne II se combinent des *affectations marchandes et non marchandes*.

2) Le système de classification du tableau 17.1. ne prend pas en considération le statut *juridique* des différents schémas. Regardons la colonne I où nous avons énuméré les schémas impliquant des échanges à des prix effectifs. Dans un pays donné, à un moment donné la vente et l'achat de certains biens ou services sont autorisés, tandis que la commercialisation d'autres biens est interdite par la loi<sup>25</sup>. Dans ce dernier cas, ou bien on applique la loi strictement et sa violation signifie donc l'existence d'un «marché noir», ou on n'exige en pratique pas rigoureusement le respect de la loi et alors nous avons un marché «gris» — avec toutes les nuances du gris<sup>26</sup>. Il faut de toute façon admettre que les marchés noir et «gris» réalisent une affectation marchande; des biens sont offerts à des prix effectifs<sup>27</sup>. Leur fonctionnement peut être décrit par les schémas de la colonne I.

3) Il existe de nombreux biens ou services transmis du producteur-vendeur à l'utilisateur-acheteur par plusieurs schémas d'affectation dans le système économique et dans la même période. Nous appelons cela affectation *parallèle*. Dans de nombreux cas il s'agit d'une *double* affectation; les produits affluent parallèlement par deux types de canaux. Mais il arrive aussi que trois schémas d'affectation ou davantage existent parallèlement.

Prenons par exemple le service médical dans un pays disposant d'un régime général de sécurité sociale et d'un réseau sanitaire socialisé, mais où il y a parallèlement un système de médecine privée (légalement ou au moins sous forme de marché «gris»). Dans un tel cas, bien que le secteur socialisé puisse monopoliser certaines prestations, d'autres (ainsi la simple visite médicale chez le généraliste) peuvent être assurées par les deux formes d'affectation. Les deux affectations représentent elles-mêmes aussi un schéma combiné. Représentons la première par  $E_1$ , dont la composition est  $[R^{\text{adm}} + R^{\text{offr}} + Q^{\text{util}}]$ . Représentons le deuxième par  $E_2$ ; sa composition sera  $[A + Q^{\text{ach.}}]$ . Les schémas  $E_1$  et  $E_2$  mettent à la disposition du consommateur le même bien ou service ou tout au moins des substituts proches; dans un

25. Dans tous les systèmes il existe des prohibitions; même dans les pays du marché le plus libre on interdit la traite des blanches, la commercialisation des drogues «dures», etc.

26. Voir l'article de Tarnó (1975) «Biens en pénurie et marché noir».

27. Les marchés «noir» et «gris» sont des éléments constitutifs importants de l'«économie seconde» dont nous avons déjà parlé dans d'autres chapitres de ce livre.

certain sens ils sont concurrents. Il peuvent différer par la qualité concrète du service, par son prix (prix zéro ou nominal contre prix effectif), par des phénomènes secondaires encombrants inhérents à l'utilisation, par des « coûts » non monétaires (le temps consacré à faire la queue); et enfin ils se distinguent quant aux *rappports sociaux* qui s'établissent quant à la subordination, l'asservissement de l'utilisateur, etc.

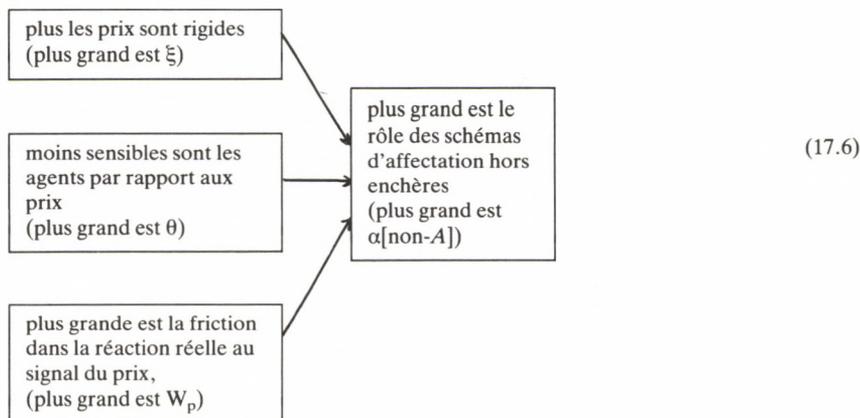
## 17.10 L'extension relative des schémas.

### Interdépendances générales

Le tableau 17.1 n'est pas une carte de restaurant qui permettrait de choisir à son gré le schéma d'affectation le plus attrayant. Le caractère d'un système économique et social concret détermine fondamentalement les schémas d'affectation qui fonctionnent dans les différents domaines; tout au moins il limite l'ensemble des alternatives parmi lesquelles les décideurs peuvent choisir. Dans la partie ultérieure du chapitre nous allons voir de quoi dépend l'extension relative du rôle des différents schémas dans le processus d'affectation. Nous procédons en deux étapes. Dans la section présente nous examinerons les facteurs déterminant le mécanisme d'affectation. Cette réflexion sera menée à un niveau *abstrait*, suivant *une voie logique* qui se réfère aux conclusions de tout ce livre, mais particulièrement de ce chapitre. Ici nous abordons des interdépendances encore très générales; ainsi nous ne distinguons pas entre l'économie socialiste et capitaliste, ni entre leurs diverses formes. C'est au chapitre 17.11 que ces distinctions apparaîtront; nous y décrirons les *tendances historiques* observables dans la pratique.

Dans le cadre d'une analyse théorique — sans prétendre à l'exhaustivité — nous soulignerons l'effet de quatre groupes de facteurs :

1) *Moins le prix influence le comportement de l'acheteur et du vendeur, plus faible sera le rôle joué par le schéma A dans l'affectation; et plus il sera complété ou remplacé par d'autres schémas.* Cette constatation est la suite logique de la réflexion entamée à la section 17.8. Poursuivant les formules (17.2)-(17.3) de cette section, et utilisant les mêmes notations, nous pouvons écrire :



La formule (17.6) ne fait qu'évoquer l'interdépendance. Elle semble susceptible de justification théorique d'une part, sur la base d'une réflexion déductive plus rigoureuse, et d'estimation sur la base de données empiriques, d'autre part, car toutes les variables qu'elles contiennent décrivent des phénomènes observables et mesurables.

2. Plus grande est l'intensité normale de la pénurie, plus grand est le rôle joué dans l'affectation par le rationnement administratif et celui de l'offreur, ainsi que par la queue faite par l'acheteur ou l'utilisateur. Ici nous poursuivons encore la réflexion menée à la section 17.8. cette fois-ci avec les formules (17.4)-(17.5):

plus grande est l'intensité nor- male de la pénurie (plus grand est $z^*$ )	→	plus grand est le rôle des schémas d'affectation hors enchères pures (plus grand est $\alpha[\text{non-}A]$ )	(17.7)
---	---	---	--------

De même que la formule (17.6), la formule (17.7) ne fait que représenter verbalement une relation fonctionnelle. Cette relation semble également pouvoir être spécifiée en termes théoriques et peut être quantifiée par observation de ses variables empiriques.

Signalons la présence de l'adjectif «normal» dans notre formulation. Les formules (17.4)-(17.5) ont constaté que tout écart *instantané* par rapport à l'équilibre walrasien du marché rend indispensable l'intégration de schémas non-walrasiens dans le processus d'affectation. Si cependant l'état normal du marché n'est pas trop éloigné de l'équilibre walrasien, les autres schémas (non- $A$ ) ne jouent qu'un rôle auxiliaire complétant le schéma  $A$ . Au fond c'est le prix effectif qui sépare les acheteurs persistant dans leur volonté d'achat de ceux qui y renoncent, ainsi que les vendeurs persistant dans leur volonté de vente de ceux qui y renoncent. Les schémas  $R^{\text{vend}}$ ,  $R^{\text{achet}}$  et  $Q^{\text{vend}}$  ne font que des ajustements mineurs dans ce cas.

La situation est différente si — et c'est précisément ce que nous affirmons maintenant — l'état normal du marché diffère considérablement de l'équilibre walrasien du marché; la pénurie est durable et son intensité est forte. Dans ce cas les schémas  $R$  et  $Q$  ne jouent pas seulement un rôle complémentaire, auxiliaire, mais ils deviennent dominants.

*Dans l'économie contrainte par les ressources, à suction, il y a une tendance interne à augmenter le poids relatif des schémas de rationnement et de queue, tandis que dans l'économie contrainte par la demande la tendance intrinsèque est plutôt d'augmenter le poids relatif du schéma par enchères.*

3) Plus une entreprise ou une organisation non marchande quelconque devient monopolistique, plus elle va recourir aux schémas  $R^{\text{vend}}$ ,  $R^{\text{off}}$  et  $Q^{\text{util}}$  dans l'affectation de ses propres biens ou services.

Le degré de monopolisation (expression de Kalecki<sup>28</sup>) exerce un effet non seulement sur la capacité de l'entreprise à déterminer les prix mais aussi sur

28. Voir Kalecki (1964).

la mesure dans laquelle elle peut utiliser pour l'affectation de son output des critères indépendants du prix.

4) *Plus le rôle économique de l'Etat est grand, plus la propension à redistribuer les revenus des ménages est importante dans la politique économique de l'Etat, et plus grand est le rôle du schéma d'affectation  $R^{adm}$ , seul ou en combinaison avec d'autres schémas.*

Les interdépendances notées ci-dessus revêtent une importance extrême. Le rôle des schémas d'affectation ne peut s'expliquer uniquement par des facteurs économiques ; il est influencé par la structure politique de pouvoir du système. L'analyse de la question dépasse le champ de ce livre.

Notons-le ici : dans la détermination des domaines des schémas d'affectation, la conception morale, les normes et les comportements acceptés par la société tiennent une place importante. Il n'y a pas de limites éternelles. Dans les sociétés d'esclavage l'on vendait et achetait les hommes selon le schéma *A* par enchères. Il fut un temps où on achetait une femme ou un mari au « prix effectif ». Tandis que certaines fonctions d'affectation pénètrent dans la sphère de compétence d'un schéma ou d'un autre, d'autres en sortent. Cela nous mène au thème de la section suivante, l'analyse des tendances historiques.

### 17.11 L'extension relative des schémas. Tendances historiques

Il existe des conceptions selon lesquelles le cours de l'histoire va sans équivoque dans la direction d'un certain schéma d'affectation ou d'une combinaison donnée de schémas. De nombreux adeptes de l'école néolibérale considèrent ainsi l'affectation par le marché comme une nécessité historique. Dans le passé historique — mesuré à l'échelle des siècles — le rôle du marché n'a fait que croître. Il y avait et il y a encore des arrêts ou des reculs, mais ceux-ci ne sont que transitoires, car tôt ou tard le marché l'emporte. A l'opposé on trouve une conception récurrente tant dans les mouvements socialistes et autres mouvements de gauche des pays capitalistes que dans la vie intellectuelle des pays socialistes, selon laquelle c'est l'affectation centrale, le schéma de rationnement  $R^{adm}$  qui prédominera. L'élargissement de la sphère d'action du marché dans la période postérieure à la réforme dans les pays socialistes n'est qu'un recul transitoire (politiquement justifié ou condamnable) qui sera tôt ou tard supplanté par l'affectation administrative.

En ce qui concerne les tendances séculaires, le dernier mot sera dit par l'évolution effective de l'histoire. En raisonnant sur des *décennies*, des tendances contradictoires s'affirment tant dans le système capitaliste que dans le système socialiste. Quelle sera la tendance *dominante*, s'il y en a une, à l'échelle des *siècles*? Bien que cette question soit palpitante, la réponse fait partie plutôt de la prédiction que de la science. Ce livre se limite à l'analyse des tendances (partiellement contradictoires) observables au cours de ces dernières *décennies*, et ne prétend pas extrapoler un trend quel qu'il soit à un horizon séculaire.

L'analyse détaillée de *l'économie capitaliste* ne fait pas partie de notre thématique. Ainsi nous ne ferons qu'une brève référence à quelques phénomènes bien connus.

— Même dans les domaines où l'affectation se fait essentiellement par le marché (et la grande partie de l'économie y appartient), la forme walrasienne *pure* d'enchères est très rare. Les différents schémas combinés sont beaucoup

plus fréquents. Par exemple dans les conditions de la concurrence imparfaite, les vendeurs prennent en considération beaucoup d'autres critères de sélection et pas seulement le prix de demande. Plus le vendeur parvient à une situation monopolistique ou quasi-monopolistique, plus il a la possibilité de «rationner» les produits entre les acheteurs potentiels.

— Les autorités d'Etat, les organisations publiques non marchandes (y compris l'armée), dans la passation de marchés, n'achètent en général pas simplement selon le schéma par enchères en mesurant exclusivement les offres de prix, mais le font en appréciant beaucoup d'autres critères. Nombreux sont les liens personnels et autres connexions entre les organismes d'Etat et les grandes sociétés.

— L'Etat intervient dans beaucoup de domaines dans l'affectation des biens et services, et ainsi se constituent des schémas d'affectation marchands et non marchands, ainsi pour la gestion du logement dans de nombreuses grandes villes.

— Le rôle du secteur public croît particulièrement dans les services (dans la santé et l'enseignement, etc). Dans ces domaines on voit apparaître l'affectation administrative, le rationnement par l'offre, et des combinaisons de ces formes. Dans ces secteurs c'est normalement l'affectation parallèle qui domine; les proportions des procédures marchandes et non marchandes varient d'un pays à un autre.

Les écoles d'économistes qui approuvent fondamentalement le système capitaliste, mais critiquent son état actuel, ont des positions diverses quant aux phénomènes mentionnés plus haut. Les keynésiens approuvent et soutiennent sur plusieurs points ces changements; ils en ont proposé certains. L'école libérale proteste fermement, elle revendique avec nostalgie l'époque où la concurrence était plus libre. Les libéraux rendent souvent les keynésiens responsables de l'évolution de la situation. Ce ne sont pourtant ni l'un ni l'autre des systèmes de pensée qui ont provoqué ces changements — bien que le keynésianisme ait indiscutablement influencé une certaine période — mais des forces socialistes dont les racines sont beaucoup plus profondes.

Passons maintenant à l'économie *socialiste*. A la figure 17.2. nous essayons d'en donner un aperçu général. Nous ne voulons pas nous perdre dans les détails. Ainsi nous ne tentons même pas de décrire la multitude des différences d'un pays à l'autre. Nous distinguons trois époques historiques, dans une forme quelque peu générale et stylisée. La première est celle des premières années suivant la révolution, marquée par des guerres civiles ou contre l'ennemi étranger. La deuxième est la période relativement paisible suivant les conflits armés, dans le cadre d'une gestion économique traditionnelle. Les colonnes I et II concernent plus ou moins les pays socialistes de l'Europe de l'Est. La colonne III porte sur la situation postérieure à la réforme; ici nous songeons surtout à la situation hongroise après 1968.

**Tableau 17.2**  
**L'affectation des biens et services entre les ménages dans les économies socialistes: rôle des différents schémas**

Groupe de produits	I Premières années postérieures à la révolution; guerres civiles et étrangères	II Période relativement paisible, avec un système traditionnel de gestion	III Système de gestion économique postérieur à la réforme
Denrées alimentaires	Hors marché pour beaucoup de produits Marché (légal ou noir) pour certaines denrées	Marché	Marché
Habillement	Hors marché pour quelques produits Marché pour la plupart des produits	Marché	Marché
Autres biens industriels	Marché	Marché	Marché
Logements urbains	Hors marché	Hors marché dans la plupart des cas Quelquefois marché (surtout gris et noir)	Souvent hors marché De plus en plus marché (surtout légal, partiellement gris ou noir) «Schéma mixte» dans quelques cas
Automobiles	—	Surtout «schéma mixte» Marché dans quelques cas	Surtout marché «Schéma mixte» dans quelques cas
Distractions, tourisme	—	Surtout hors marché	En partie hors marché, en partie marché
Enseignement	Hors marché	Surtout hors marché Marché dans quelques cas	Surtout hors marché Marché dans quelques cas
Santé	Hors marché	Surtout hors marché Dans quelques cas marché (légal ou gris)	Surtout hors marché Dans un nombre de cas restreint mais croissant marché (légal ou gris)

Une grande partie des lignes du tableau embrasse un secteur assez large. Nous avons réservé une ligne pour quelques postes dont le poids dans la consommation totale des ménages est relativement faible, mais dont les formes d'affectation témoignent de changements dignes de notre attention. La totalité des lignes du tableau n'englobe pas toute la consommation des ménages.

Nous utilisons la terminologie adoptée à la section 17.9. pour les rubriques du tableau. La notion «d'affectation par le marché» («marché») est prise dans son sens restreint. Nous y classons donc uniquement les schémas où le prix effectif joue un rôle. Nous ne limitons pas le «marché» au schéma walrasien *pur* par enchères, mais nous y classons les différentes combinaisons de *A* avec *R* et *Q*. Donc l'expression «marché» figure dans notre tableau à des endroits où des phénomènes durables de pénurie intensive se manifestent sur le marché; le vendeur choisit parmi les acheteurs, les acheteurs font la queue, etc., pourvu que le produit en question soit acquis par l'acheteur à un prix effectif et qu'aucune autorité administrative ne participe à l'affectation par un système de tickets de rationnement (voir l'énumération des schémas combinés à la première colonne du tableau 17.1).

Nous utilisons l'expression «hors marché» là où le prix ne joue aucun rôle effectif et où l'affectation est réalisée par rationnement administratif, seul ou

en combinaison avec d'autres schémas (voir leur énumération dans la colonne IV du tableau 17.1).

L'affectation « mixte » représente les cas où le prix effectif et le rationnement administratif apparaissent conjointement, ( $A + R^{\text{adm}} +$  éventuellement d'autres schémas) (voir colonne II du tableau 17.1).

Le tableau parle pour lui; limitons-nous à trois conclusions d'ordre général:

1) Le schéma de rationnement n'a jamais joué de rôle exclusif, dans aucun des pays socialistes et en aucune des périodes historiques, pour l'approvisionnement des ménages; ni sous sa forme pure, ni sous sa forme combinée. Le marché a toujours participé à l'affectation (l'affectation par le marché peut se situer très loin du point de référence walrasien; mais c'est là une autre question, dont nous reparlerons au chapitre suivant).

2) En allant de la colonne I vers la colonne II, puis de la colonne II vers la colonne III, nous trouvons de moins en moins d'endroits où l'affectation non marchande soit exclusive. Dans chaque colonne augmente le nombre des endroits où l'affectation marchande figure seule, ou au moins parallèlement à l'affectation non marchande, supprimant ainsi le monopole de cette dernière forme.

3) Pour la constatation précédente nous n'avons observé que le nombre des rubriques, sans prendre en considération leur *pondération*, ni l'évolution de leurs parts relatives. De ce point de vue les tendances sont contradictoires. D'un côté l'affectation de certains postes de dépenses, comme l'automobile, le tourisme et avant tout le logement dont le rôle augmente, est devenue plus « marchande ». D'autre part des postes comme l'enseignement et la santé, dont le rôle augmente aussi, demeurent dans l'orbite de l'affectation non marchande.

Le tableau donne un aperçu de l'évolution des événements *jusqu'à nos jours*. Dans les pays socialistes a lieu un débat sur l'orientation ultérieure des formes d'affectation. Conformément au choix général du thème de mon livre, je ne désire pas prendre position ici sur ce débat. Je voudrais simplement faire un seul commentaire sur la base de l'analyse approfondie contenue dans ce chapitre. Plus d'un des participants au débat commentent l'erreur logique d'opposer *l'expérience pratique* des formes d'affectation qu'ils critiquent *au modèle théorique abstrait* de la forme qu'ils *souhaitent* et *proposent*. Les adeptes du marché insistent — à juste titre — sur les charges que représente la queue, ainsi que sur les nombreuses expériences négatives du schéma de rationnement: les critères de sélection arbitraires et socialement inacceptables, le manque de compétence et l'éthique douteuse d'une partie des fonctionnaires chargés de l'affectation, la lenteur et la rigidité des procédures etc. Ils opposent à cela le marché, sous sa forme walrasienne pure, avec son objectivité parfaite, son ajustement absolu, rapide et sans défaut. En sens inverse, les ennemis du marché prouvent — à juste titre — que le marché fonctionne avec des frictions, qu'il mène au gaspillage, qu'il réagit souvent avec retard aux signaux; que le schéma d'affectation walrasien, appliqué dans sa forme pure, conduit à des injustices sociales, perpétue les privilèges des plus riches, etc. Il y oppose le schéma de rationnement sous sa forme pure, avec l'application de critères de sélection socialement équitables dont disposent des exécuteurs diligents, compétents et moralement irréprochables.

Un tel débat reste stérile. Il serait plus fructueux d'opposer les expériences effectives d'un des schémas alternatifs à celles d'un autre. Il serait utile de voir comment les différents schémas d'affectation fonctionnent ou pourraient fonctionner s'ils étaient pris en charge par des hommes vivant effectivement dans le système en question, et réalisés dans le cadre organisationnel de ce système.



## CHAPITRE 18

# LE MENAGE : LE COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR

### 18.1 Introduction

Le thème principal de notre chapitre est le comportement du consommateur<sup>1</sup>. A ce point nous avons déjà développé l'essentiel de l'appareil d'analyse à l'aide duquel nous voulons décrire le ménage dans une économie de pénurie. Le chapitre reprend dans une certaine mesure des éléments déjà vus. Nous pouvons le considérer comme une *application* de nos réflexions au cas particulier du ménage. Cette application exige cependant quelques transformations et additions.

La majorité du chapitre traite de phénomènes également présents dans le système de gestion économique *traditionnel* de l'économie socialiste et dans le système *postérieur à la réforme*. Là où une différence apparaît nous l'indiquerons.

Dans l'analyse du comportement du ménage nous partons des hypothèses suivantes :

1) Le revenu monétaire total du ménage est donné. Au chapitre 16 nous avons traité de sa composante principale : le salaire. Bien qu'il existe d'autres revenus monétaires, ce livre ne les prend pas en considération.

2) Comme nous l'avons déjà souligné antérieurement, dans l'économie socialiste *la contrainte budgétaire du ménage est dure*. Ce n'est pas une limitation que nous utilisons ici pour simplifier l'analyse, mais un fait vérifiable dans la pratique. Nous renvoyons aux sections 13.3. — 13.4. où nous avons indiqué quels étaient les cas où la contrainte budgétaire d'une unité économique pouvait être considérée comme dure ou quasi-dure. Au sens des critères alors présentés, il est indiscutable que nous avons affaire ici à une contrainte dure. Toutefois il existe des biens et des services que le ménage reçoit gratuitement — nous en avons déjà parlé au chapitre précédent et nous en parlerons encore. Le ménage peut s'efforcer d'obtenir si possible plus de prestations gratuites et d'augmenter ainsi sa consommation — même en

---

1. Nous utilisons comme synonymes les termes de « consommateur » et « ménage » (en tant qu'utilisateur des biens et des services). Nous ne cherchons pas à savoir comment les décisions sont prises et comment se fait la répartition des biens au sein des ménages.

tenant compte d'une contrainte budgétaire donnée. Il ne peut cependant avoir accès aux produits *vendus pour de la monnaie* que dans une quantité déterminée par ses moyens financiers. Il est un fait qu'en cas de choc grave (par exemple catastrophe naturelle) ou de difficultés particulières il pourra bénéficier d'une aide de l'Etat. Mais une fois fixé le montant de l'aide octroyée occasionnellement ou régulièrement par l'Etat, celle-ci devient partie constituante du revenu du ménage, et dès lors la contrainte budgétaire reste dure.

Cette contrainte est peut-être encore plus dure dans l'économie socialiste que dans l'économie capitaliste, parce que le domaine des crédits fournis aux ménages est plus restreint. Le prêt personnel existe aussi; certains biens de consommation durables sont vendus à crédit; des prêts bancaires sont offerts pour la construction de logements privés. Mais l'ensemble de ces crédits ne finance qu'une partie assez faible de la totalité des dépenses du ménage. L'emprunt est limité par plusieurs restrictions. Les remboursements sont rigoureusement perçus à l'échéance; dans des cas exceptionnels seulement des reports sont autorisés. Le ménage — à part de rares exceptions — ne peut pas avoir de découvert.

Lorsque nous retenons la dureté de la contrainte budgétaire du ménage, notre réflexion coïncide sur ce point avec la théorie néoclassique du ménage<sup>2</sup>.

3) L'offre des biens de consommation est donnée. Nous voulons savoir comment l'offre influence le comportement du consommateur, mais nous ne nous occupons pas de la relation inverse. Nous n'analysons pas la manière dont le comportement du consommateur influence le vendeur, éventuellement le producteur, si ce dernier ne coïncide pas avec le vendeur.

4) Nous supposons que les prix à la consommation sont donnés pour le ménage. En fait, le ménage prend souvent le prix comme tel, mais pas toujours passivement. Nombreux sont les prix à la consommation qui font l'objet de marchandage. Et même si pour un ménage individuel le prix est donné, l'ensemble des ménages peut exercer une influence sur la formation des prix. Nous traiterons de ces interdépendances au chapitre 19.

5) Finalement, la répartition des domaines des schémas d'affectation décrits au chapitre précédent est également donnée. Le schéma (ou les schémas parallèles) selon lequel les produits parviennent au ménage est déjà déterminé.

Les sections 18.2 — 18.4 décrivent l'ajustement *instantané* au niveau *infra-microéconomique*. Dès la section 18.5. nous passons au niveau *microéconomique* et nous intégrons à la sphère d'analyse les décisions et actions de l'acheteur à court et à long terme.

Nous commençons par présenter *l'algorithme du processus d'achat*. Nous avons fait une description analogue aux chapitres 4 et 7, pour un cas spécial: l'acheteur était une entreprise et les prix n'influençaient pas le processus. Maintenant nous parcourons à nouveau l'algorithme, mais cette fois-ci c'est

---

2. La reconnaissance de cette coïncidence facilite peut-être la compréhension de ce qui nous en sépare. En général l'école néoclassique part de la description du comportement du ménage; elle y illustre son appareil conceptuel. Après avoir introduit l'hypothèse de la contrainte budgétaire dure (à juste titre) elle l'étend sans hésitation au secteur des entreprises. Pourtant, à l'égard de celles-ci, la contrainte peut être lâche.

le ménage qui joue le rôle d'acheteur. Nous intégrons aussi les prix parmi les facteurs affectant le processus. Nous n'aurions d'ailleurs pas le droit de faire autrement, étant donné que la contrainte budgétaire du ménage est dure et qu'il ne peut ainsi se soustraire à l'influence des prix<sup>3</sup>.

Au chapitre 14 nous avons constaté que la sensibilité des entreprises socialistes aux prix d'achat était faible. Dans le cas où celles-ci sont tout de même sensibles aux prix, et y réagissent, les développements suivants peuvent éventuellement leur être étendus. Nous n'avons cependant pas la place de développer ici cette extension.

## 18.2 Début du processus : résolution des dilemmes par des schémas d'affectation parallèle

De même qu'au chapitre 4, nous allons maintenant présenter le processus d'achat sous forme de diagrammes en blocs utilisés pour la description d'algorithmes d'ordinateur. Pour faciliter les références notons les blocs par des lettres. Pour le moment nous décrivons un achat unique d'un acheteur unique, par lequel celui-ci désire se procurer un seul produit. Nous allons décrire l'ajustement instantané de l'acheteur à une offre donnée : chacune de ses décisions est un événement au niveau *infra-microéconomique*. Plus tard nous traiterons de la répétition du processus, ainsi que de la totalité des acheteurs et des produits.

Nous négligeons les produits affectés *exclusivement* dans le cadre du rationnement administratif. Nous avons déjà dit ce que nous avons à dire sur ce thème<sup>4</sup>.

Dans le chapitre précédent nous avons indiqué que dans une économie socialiste de nombreux biens et services étaient affectés selon deux ou plusieurs *schémas parallèles*. En Hongrie aujourd'hui, celui qui veut avoir accès à un logement peut présenter sa demande à l'autorité compétente pour qu'on lui affecte un appartement d'Etat à loyer modéré. Ou bien il peut demander qu'on attribue un appartement dit coopératif : pour ce dernier il devra déjà payer une somme considérable, bien qu'une bonne partie des frais de construction soit couverte par l'Etat ou que l'Etat lui en fasse crédit pour un montant élevé. Il peut aussi entreprendre une construction privée ; dans ce cas il pourra compléter ses moyens par un crédit bancaire. Ou bien encore il pourra acheter un appartement ou une maison sur le marché libre, au comptant. Nous n'avons pas encore épuisé le nombre des variantes, mais ceci suffit à illustrer qu'il y a simultanément plusieurs schémas d'affectation parallèle.

---

3. Le processus d'achat décrit à l'Appendice mathématique A peut être interprété tant pour les achats des entreprises que pour ceux des ménages.

4. Nous avons montré à la section 17.6 comment une personne bénéficiant d'une ration administrative pouvait essayer d'influencer l'affectation en sa faveur.

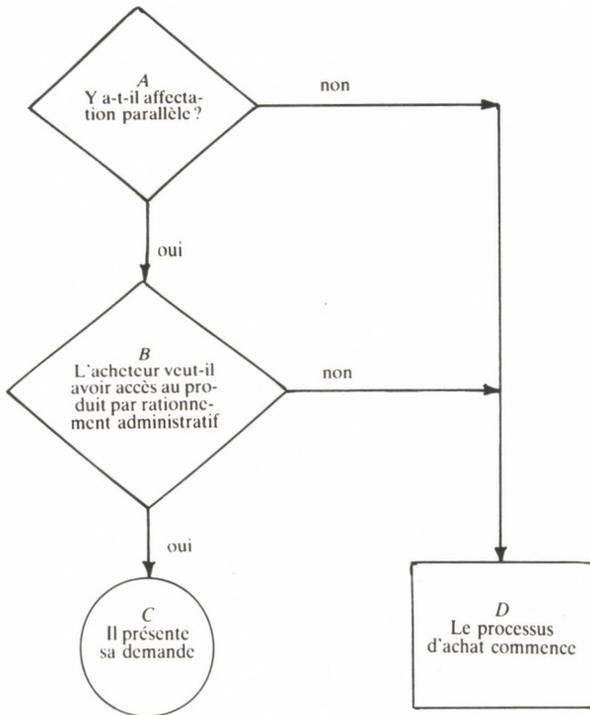


Figure 18.1. Embranchements dans le cas de schémas d'affectation parallèle

Le *champ A* à la figure 18.1 détermine simplement s'il s'agit d'un produit affecté parallèlement par plusieurs (au moins deux) schémas. En poursuivant l'exemple mentionné plus haut, le cas du logement, la réponse est oui. Pour les denrées alimentaires la réponse est non. Ces biens ne sont pas affectés aujourd'hui en Hongrie par tickets mais peuvent parvenir au ménage uniquement par le marché. Ici donc dans l'algorithme d'achat — en négligeant les champs intermédiaires — nous sautons directement au *champ D*. Mais restons-en encore au cas où l'affectation parallèle existe. La demande pour un produit soumis à rationnement administratif est en général régie par la loi. Admettons que le ménage a le droit de demander un produit rationné. Il dépend de lui qu'il le fasse ou non. Ainsi nous pouvons avancer dans l'algorithme vers le *champ B*, et poser la question : à quel schéma désire-t-il participer<sup>5</sup> ? Il s'agit d'un problème d'option de grande portée, particulièrement s'il s'agit d'un poste de consommation important. C'est précisément pour ces postes que le parallélisme des schémas marchands et non marchands

5. Dans certains cas il est possible de participer *simultanément* à plusieurs schémas, entièrement ou quasi-légalement, en profitant des lacunes de la loi. Dans ces cas un nouveau dilemme se présente : notre ménage s'engage-t-il à jouer sur plusieurs tableaux ; va-t-il y consacrer de l'argent, de la fatigue, le risque indispensable ?

Pour simplifier la présentation de ce problème de choix spécifique, nous ne le faisons pas apparaître dans le diagramme en blocs de l'algorithme.

apparaît le plus ; en premier lieu pour l'affectation des appartements, ainsi que de certains services de santé, de soins aux enfants, etc.

L'attrait du schéma par rationnement administratif est évident : le ménage peut avoir accès au produit ou au service voulus, moins cher qu'en se les procurant au marché. Le loyer d'un appartement d'Etat est presque nominal, les services médicaux dans le cadre de la sécurité sociale sont gratuits, le prix à payer pour la garde des enfants à l'école maternelle est nominal, etc.

Il y a cependant, face aux avantages matériels, des désavantages sensibles. Pour certains services (en premier lieu le logement) le temps d'attente est très long. De surcroît au moment de la présentation de la demande on ne sait pas si on va être refusé ou non. Dans certains domaines la qualité du produit ou des services reçus par rationnement est inférieure à celle du produit affecté par le marché.

La grande partie des ménages n'a pas vraiment le choix, parce que compte tenu de leur revenu et de leur fortune la possibilité de recourir au marché, plus cher, ne peut même pas être envisagée. Quels qu'en soient les inconvénients, ils *doivent* choisir le rationnement administratif. Pour d'autres ménages, la question n'est pas tranchée au départ. Cela dépend évidemment aussi des produits et services. S'agit-il d'un appartement dont le prix sur le marché représente une dépense de plusieurs centaines de milliers de forints ? S'agit-il d'une consultation médicale chez un praticien privé qui ne représente qu'une dépense occasionnelle de 100 ou 200 forints ? Tout le monde peut se permettre cette dernière, pour une ou deux occasions ; donc le dilemme est assez général.

L'apparition de schémas d'affectation parallèle, et l'accroissement de leur poids, ont provoqué beaucoup de débats. L'émergence du marché pour compléter le rationnement a plusieurs répercussions favorables. L'allocation devient plus souple. Une saine concurrence se développe entre les secteurs de production situés en amont des différents schémas. Le pouvoir d'achat accumulé dans la population est absorbé. Une possibilité est offerte, aux gens ayant amassé de l'argent par des moyens honnêtes, de dépenser leur argent selon leur gré. En même temps le schéma de rationnement, maintenu à côté du schéma marchand, permet toujours d'imposer les critères du besoin urgent et du mérite dans l'affectation. Cependant la « coexistence » des deux types de schémas n'est pas harmonieuse. L'affectation parallèle rend plus aiguës les inégalités — ou plus précisément la conscience de ces inégalités — car elles sont plus manifestes. Les principes d'affectation se confondent. Celui qui attend depuis de longues années pour bénéficier d'un rationnement administratif, pense avec aigreur à ceux qui peuvent se permettre d'acheter sur le marché. Celui qui achète un produit ou un service pour de grosses sommes garde rancune à ceux qui ont obtenu pour ainsi dire gratuitement, en cadeau de la nation, ce que lui-même n'a pu se procurer qu'au prix d'immenses sacrifices.

Ce livre ne se propose pas de donner des solutions concrètes ; nous voulions seulement attirer l'attention sur la grande importance du problème. Revenons à l'algorithme d'achat. Le problème de choix représenté par le *champ B* ne peut être décrit par le modèle de décision du ménage de la microéconomie traditionnelle. Nous ne choisissons pas entre des produits ou des paniers de produits substituables où chacun aurait un prix exprimé en monnaie. Il faut ici prendre en considération simultanément les avantages et désavantages monétaires mesurés aux prix courants, ainsi que les avantages

et désavantages non mesurés (éventuellement *non-mesurables*) en monnaie.

Dans le cas où le ménage — soit sous contrainte matérielle soit après avoir mesuré librement les avantages et désavantages — a décidé de se procurer un produit par rationnement administratif, il est exclu du processus d'achat ultérieur. Ce terminus est symbolisé par le *champ C* en cercle. Le ménage entrant ici n'est désormais plus un « acheteur », mais un demandeur en attente de rationnement.

Si le ménage a cependant décidé en faveur du schéma marchand, il doit passer au *champ D*; il doit se mettre sur la voie véritable de l'achat.

### 18.3 Suite du processus : l'effet des prix relatifs

Nous poursuivons la présentation de l'algorithme à la figure 18.2; le *champ D* visible au coin inférieur droit de la figure précédente apparaît à nouveau dans le coin supérieur gauche. Comme nous n'allons plus parler de l'affectation par le marché, nous allons illustrer notre réflexion ultérieure par l'exemple suivant : la ménagère achète de la charcuterie pour le dîner. Il s'agit d'un simple acte quotidien; il ne s'agit pas d'une décision de grande portée, comme la décision du ménage concernant le logement, le choix du médecin ou le placement de l'enfant.

Le premier pas est présenté par le *champ E*; la détermination de la demande initiale est en cours. Contrairement à l'entreprise, où cette décision est très peu influencée par le prix relatif des outputs (voir chapitre 5 et 14), le ménage est sensible aux prix relatifs des biens de consommation. Commençons par une situation abstraite; les hypothèses simplificatrices seront plus tard progressivement abandonnées. Nous supposons que notre ménagère escompte que tout ce dont elle aura besoin pour son repas se trouve dans le magasin où elle a l'intention de se rendre. Elle connaît les prix. Ainsi sa décision est uniquement influencée par les goûts de la famille, son portefeuille et les prix (c'est-à-dire son ordre de préférences et la condition de contrainte budgétaire)<sup>6</sup>.

On pourrait dire : le ménage se comporte à ce moment — tant qu'il se trouve dans le *champ E* de l'algorithme — d'une façon « néoclassique »<sup>7</sup>. Il fait son choix volontairement sur la base de signaux de prix. Etant donné qu'il choisit parmi des produits substituables (saucisse, jambon, salami, etc.) nous pouvons considérer le choix comme une *substitution volontaire*.

La décision est faite. Admettons que notre ménagère veuille acheter une quantité donnée du produit A (par exemple 250 grammes de saucisse). Sa liste d'achat en main, c'est-à-dire avec sa demande initiale, elle se rend dans son magasin d'alimentation habituel. Ainsi elle arrive au *champ F* du diagramme, où la question se pose : le produit A est-il disponible au point de

6. Le modèle présenté dans l'Appendice mathématique A couvre le problème de décision décrit dans le *champ E*.

7. Nous présentons le comportement du ménage comme un processus ou plus précisément comme une séquence de processus faite de nombreux processus élémentaires réitérés et liés entre eux. Dans ce processus les moments présentés d'une façon néoclassique et « non-néoclassique » sont liés comme les maillons d'une chaîne et s'influencent réciproquement.

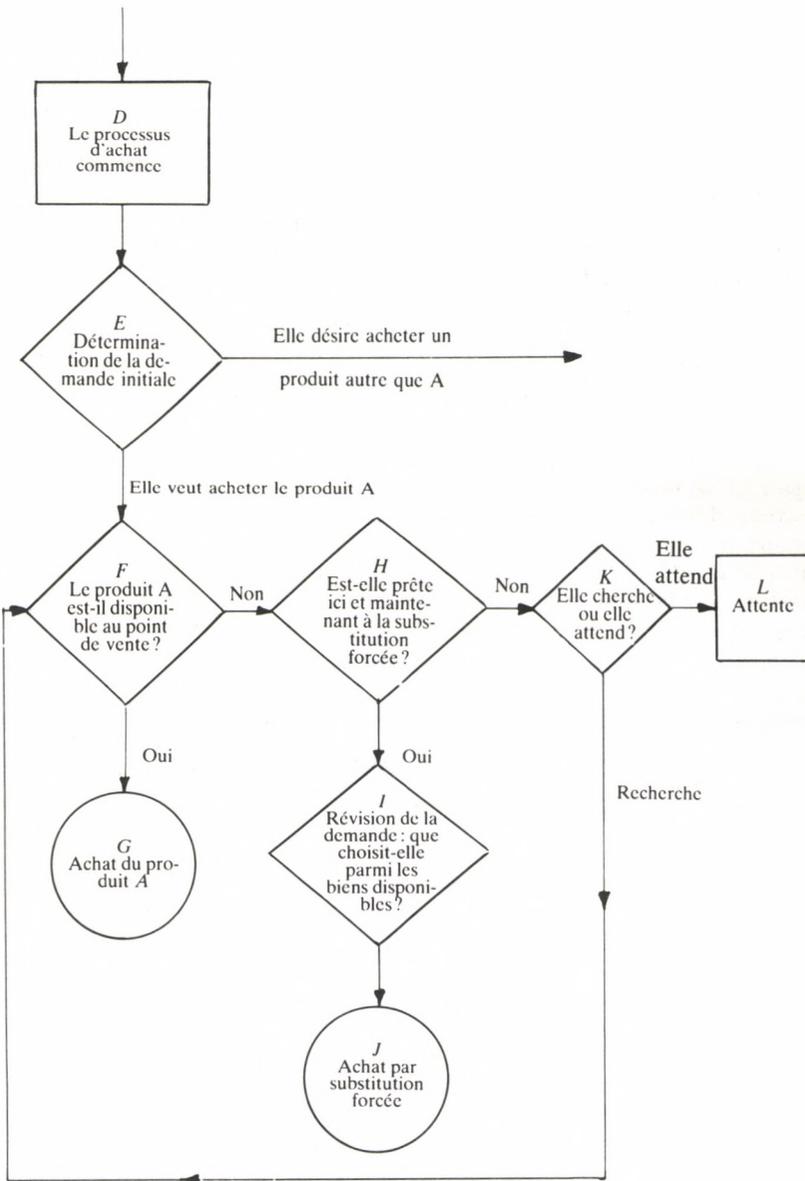


Figure 18.2. La formation de la demande initiale et de la demande révisée

vente fréquenté? Si oui, la ménagère est arrivée au terminus de son cheminement d'achat, à un nouveau cercle: *au champ G* symbolisant la réussite de l'achat.

Le modèle microéconomique traditionnel s'arrête ici, car il ne pose pas la question du *champ F*: le produit se trouve-t-il sur le marché? Il suppose tacitement que le produit s'y trouve toujours. Cela n'est cependant trivial dans aucun des systèmes. Même dans les systèmes qui ne doivent pratiquement pas faire face aux phénomènes de pénurie, le consommateur ne trouve pas tout ce qu'il cherche chez le premier vendeur; une certaine recherche ou même une substitution forcée peut se produire là aussi. C'est d'autant plus vrai dans une économie de pénurie.

Rappelons ici ce que nous avons dit à la section 5.5 sur la mesure de la demande. Pour pouvoir constater si l'acheteur a effectivement acheté ce qu'il aurait voulu acheter, il ne suffit pas que l'offre couvre juste la demande. Seul le fait de trouver encore un stock de produits A et B chez le vendeur après l'acte d'achat prouve suffisamment que l'acheteur a vraiment choisi d'une façon souveraine la proportion de ses achats de A et B. *Un excédent d'offre pour tous les produits, voilà la condition nécessaire à la souveraineté du consommateur.*

Passons au cas où à la question figurant dans le *champ F* la réponse est négative: le produit A n'est pas disponible dans le premier magasin. Le nouveau dilemme figure au *champ H*: notre acheteuse est-elle prête à la substitution forcée dans le magasin où elle se trouve et immédiatement? Si oui, elle est déjà passée au *champ I*, et maintenant elle doit répondre à la question: quelle sera *sa demande modifiée*? Que choisit-elle de l'offre disponible? Renonce-t-elle au «premier choix», au produit A (250 grammes de saucisse) et choisit-elle à la place le «deuxième choix» (second best), parmi les produits B, C, D... offerts ici? Ce deuxième choix — si on oublie les précédents — peut paraître à nouveau «une situation néoclassique de décision», étant donné que parmi un ensemble rétréci d'alternatives elle détermine encore une fois sa demande modifiée selon ses préférences propres et en considération des prix relatifs; ensuite elle réalise sa décision modifiée dans le *champ J*.

Que se passe-t-il si la ménagère ne se décide pas immédiatement pour la substitution forcée, et passe au *champ K*? Elle peut choisir: elle *attend* et ce soir elle n'achète rien. Elle préfère prendre quelque chose dans ses stocks pour préparer le dîner. L'attente (*champ L*) sera traitée à la section suivante. Autre alternative: elle commence à *chercher*. Nous pouvons le représenter comme le cycle de l'algorithme; l'acheteur retourne au *champ F* et de là il repart à zéro. Le cycle se répète tant que la ménagère n'a pas trouvé le produit conforme à sa demande initiale, ou jusqu'à ce qu'il ne lui reste plus de temps ou de patience et qu'elle se décide à modifier sa demande, à réaliser une substitution forcée ou éventuellement à ajourner l'achat.

Il peut arriver qu'après une recherche répétée elle apprenne qu'il y a une pénurie absolue d'un groupe de produits quelconque pour lequel, dans sa totalité, il n'y a pas de substituts. Quelle que soit la substitution forcée opérée par l'acheteur, par exemple dans le groupe de produits de la viande, il peut arriver que l'offre globale de viande ne puisse satisfaire la demande. Il s'agit évidemment d'un phénomène de pénurie plus grave que la pénurie *relative* bien ou mal compensée par substitution forcée.

En cas de pénurie absolue, une question se pose: que faire de la somme d'argent que le ménage a destinée au produit déficitaire? C'est déjà le sujet de la section suivante.

#### 18.4 Le reflet monétaire du processus: dépenses sous contrainte ou argent non dépensé

Poursuivons le diagramme en blocs sur la figure 18.3. L'événement interrompu de la figure précédente se situe à nouveau au coin supérieur gauche. Au *champ L* figure l'attente passive, sans but déterminé; l'acheteur a ajourné sa décision<sup>8</sup>. Il est possible qu'après l'écoulement d'un certain temps l'acheteuse tentera encore une fois de réaliser l'achat selon sa demande originale. Il est possible aussi qu'elle modifiera son intention.

La question représentée par le *champ M* est la suivante: que devient la monnaie destinée à l'achat d'un produit désiré, pendant le temps de l'attente? Les deux points terminaux du branchement sont le *champ N* (la dépense forcée) et le *champ P* (cas où l'argent n'est pas dépensé).

Des considérations théoriques nous contraignent à distinguer entre la *substitution forcée* et la *dépense forcée*. Nous ne partageons pas la conception de la théorie de l'utilité selon laquelle tous les biens de consommation ou services qui ont une utilité marginale positive pour le consommateur sont substituables dans le sens large. Selon cette théorie même si nous consommons moins du produit A quelconque, la valeur de la fonction d'utilité peut demeurer constante dans le cas où la perte est compensée par une consommation supplémentaire d'une quantité déterminée d'un produit quelconque B (dont l'utilité marginale est positive). Notre approche attache une importance beaucoup plus grande au fait que les groupes principaux de biens de consommation sont complémentaires. S'il y a un retard considérable pour l'un des groupes, cela gâche la satisfaction procurée par les autres groupes.

Les partisans du principe de la «substituabilité générale», se référant à la théorie pure et abstraite, seraient peut-être gênés s'ils apprenaient que leur argumentation coïncide exactement avec le raisonnement de ceux qui essayent de cacher les problèmes existants sur le marché de consommation dans l'économie de pénurie. Leur argumentation générale est la suivante: il est vrai qu'il y a des difficultés en ce qui concerne le ravitaillement en viande — cependant chaque famille a un poste de télévision. Il y a pénurie de logement — mais les magasins sont pleins de vêtements. Cependant l'abolition de la pénurie dans l'un des groupes de produits ne compense pas les pertes dues à la pénurie qui subsiste dans les autres groupes.

Nous ne voulons pas tracer une ligne de démarcation trop nette. Les deux catégories — la substitution forcée et la dépense forcée — semblent en elles-mêmes logiquement pures, et la majorité des événements peuvent être rangés dans l'une ou l'autre des catégories. Si — en continuant l'exemple de la section précédente — notre ménagère achète du jambon au lieu de saucisses, il s'agit d'une *substitution forcée*. Si elle quitte le magasin les mains vides, mais que sur le chemin du retour elle dépense la somme épargnée pour

8. Un cas spécial de l'attente est la *queue* (voir sections 4.5 et 17.7). Sur les figures de ce chapitre nous ne l'avons pas représentée.

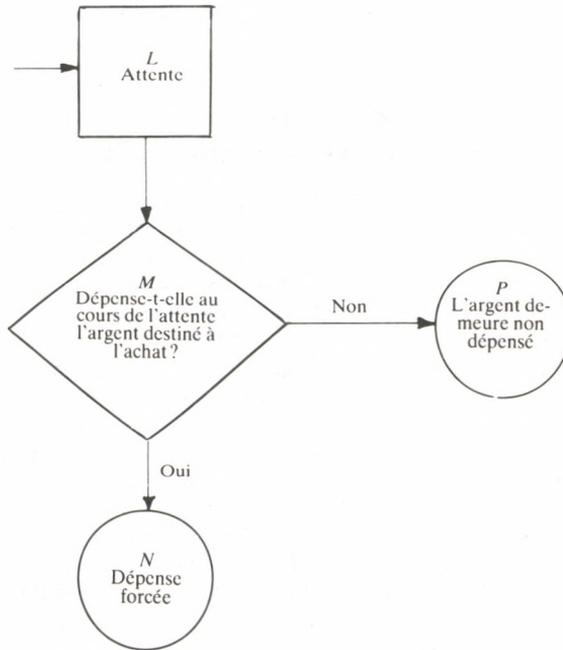


Figure 18.3. Dépense forcée et monnaie non dépensée

acheter un jouet à son enfant, il s'agit d'une *dépense forcée*. La substitution forcée remplit immédiatement un vide tandis que la dépense forcée laisse un vide derrière elle (dans notre exemple: le besoin non satisfait de charcuterie). Il y a certainement des cas qui se situent entre les limites floues des deux catégories<sup>9</sup>; il n'est pas nécessaire de s'en occuper dans le cadre de notre analyse théorique.

La dépense forcée représente une dépense essentiellement différente de l'intention initiale d'achat. Nous ne donnons pas de délai rigoureux entre la formulation de la volonté originale et l'exécution de l'activité de substitution pour que la dernière puisse être considérée comme le prolongement de la première. Une heure, un jour, une année? Cela dépend aussi de la nature et de la valeur du produit recherché à l'origine. Après l'échec de l'achat pour le dîner, il y a immédiatement achat forcé. Mais si quelqu'un, constatant la pénurie d'offre, abandonne l'idée d'acheter un bien durable cher, il pourra hésiter assez longtemps avant de décider que faire de l'argent non dépensé.

*Soulignons les trois motifs de la dépense forcée:*

1) *L'impatience du consommateur.* Nombreux sont les consommateurs qui pensent: «Même si nous n'avons pas obtenu ce que nous voulions, il faut

9. Avec un modèle de consommation du type de Lancaster on pourrait décrire avec plus de précision la façon dont les différents produits sont substituables pour l'une ou plusieurs de leurs propriétés (voir Lancaster (1957, 1966)).

acheter *quelque chose*... Dépensons l'argent pour n'importe quoi qui nous fasse plaisir».

2) *Les « manœuvres » du consommateur.* L'acheteur avisé dans une économie de pénurie n'achète pas lorsqu'il a besoin effectivement du produit, mais lorsqu'il le trouve. Il est possible qu'il fasse provision d'un bien quelques mois avant d'en avoir besoin. Il est même probable qu'il constitue un stock de sécurité, car il se peut que le produit en question ne se trouvera pas plus tard sur le marché. Dans la sphère du ménage cela correspond à ce que nous avons appelé pour l'entreprise « tendance à accumuler des matières »<sup>10</sup>, avec la différence que les possibilités financières du ménage sont plus restreintes pour satisfaire ses ambitions à amasser.

Donc, si la ménagère n'a pas trouvé au magasin d'alimentation ce qu'elle aurait voulu acheter selon sa demande initiale, et si elle n'a pas trouvé de substituts proches de son besoin concret, elle va jeter un coup d'œil autour d'elle : que peut-on acheter ? S'il y a quelque chose d'« intéressant », elle va l'acheter, même si cette marchandise est très éloignée de son intention d'achat initiale.

3) *Les anticipations inflationnistes.* Plus le consommateur craint la dépréciation de la monnaie, plus vite il essaie de dépenser son argent. Evidemment l'intensité de ce motif dépend du taux d'inflation (plus précisément du rapport entre ce taux et le taux d'intérêt servi sur les dépôts en banque). En cas de dérive lente des prix, d'inflation rampante, personne ne se dépêche de se débarrasser de son argent. Cependant la crainte de la dépréciation monétaire peut renforcer la propension à la dépense même dans de telles circonstances.

Quand le consommateur parvient-il au *champ P*, c'est-à-dire quand la monnaie demeure-t-elle non dépensée, malgré les trois motifs mentionnés ?

a) Phénomènes de friction : l'acheteur s'ajuste lentement à l'offre. Il se rend compte qu'il ne peut pas dépenser son argent comme il l'avait prévu, mais un certain temps se passe avant qu'il ne choisisse une nouvelle possibilité de dépense. L'inertie de l'acheteur réduit la dépense forcée.

b) Plus la pénurie est intense pour un large échantillon de produits et services, plus il sera difficile de trouver une marchandise servant d'objet à la dépense forcée. C'est aussi lié au problème mentionné au point (a) : dans ces circonstances c'est surtout l'acheteur plus conservateur, plus inerte qui se décide le moins vite à la dépense forcée.

Il faut — au moins sur le plan théorique — distinguer le phénomène c) des cas a) et b), même si l'observation quantitative ne permet pas cette distinction.

c) En fonction de l'intensité et du caractère plus ou moins général de la pénurie sur les différents marchés partiels du secteur de la consommation, il peut arriver que l'acheteur considère son argent comme *non dépensable*. Si l'intensité de la pénurie est très forte sur de nombreux marchés partiels, si les lacunes de l'offre et éventuellement des dispositions administratives rendent impossible la dépense des épargnes pour l'achat de biens de consommation durables coûteux comme la voiture, pour des voyages, la construction d'un logement ou d'une maison privée, alors une partie de la monnaie accumulée

10. Voir la section 5.6.

par les ménages devient non dépensable dans le sens strict du mot. C'est la forme extrême de l'épargne forcée provoquée par la pénurie.

En Hongrie ce phénomène s'est peu manifesté au cours de ces dernières deux décennies. Par suite de la réforme de la gestion économique, ainsi que de la décélération de la croissance, l'état normal du marché s'est modifié. La pénurie existe, mais son intensité a diminué dans de nombreux domaines de consommation. L'offre de biens de consommation est plus large. De nouvelles possibilités de dépense sont offertes, comme le tourisme, la construction de logements ou de maisons individuelles. Bien que dans sa plus grande partie le marché de consommation soit toujours un marché à suction et que la substitution forcée ou la dépense forcée soient fréquentes, le consommateur trouve presque toujours au moins une marchandise servant d'objet à la substitution forcée ou à la dépense forcée. La presse spécialisée caractérise en général cette situation de la façon suivante: «Il n'y a pas de pénurie globale, mais seulement des pénuries partielles». C'est la raison pour laquelle de nos jours le marché hongrois des biens de consommation n'est pas caractérisé par une épargne forcée, au sens où la monnaie ne serait pas *dépensable*.

d) Il est probable que la monnaie demeure non dépensée, parce que la propension du ménage à l'épargne est très forte, indépendamment du processus d'achat observé ici. Pour cette raison le ménage s'abstient rigoureusement de toute dépense non prévue. Si donc un processus concret d'achat échoue, la monnaie ainsi épargnée est ajoutée au stock monétaire. Un autre phénomène est étroitement lié à celui-ci: l'attente et la queue sont fréquemment concomitantes au maintien de la liquidité immédiate, elles l'exigent même expressément. A la section suivante nous allons nous expliquer plus longuement sur la formation de réserves de monnaie. Maintenant constatons seulement que nous n'avons que partiellement expliqué ce qui conduit le ménage vers le *champ P*. Nous avons éclairci le motif «négatif»: il se rend ici parce qu'il *ne va pas* au *champ N*, c'est-à-dire ne réalise pas une dépense forcée. Le motif positif sera traité à la section suivante.

Pour conclure nous pouvons dire ceci: la pénurie *peut* provoquer la non-dépense de monnaie mais ne la provoque pas *nécessairement*.

## 18.5 Les motifs de l'épargne dans le ménage

Nous devons commencer l'analyse de la non-dépense de monnaie par une mise au point conceptuelle. Le terme d'«épargne» est utilisé dans plusieurs sens. Notre définition est la suivante: la différence entre le stock de monnaie dont dispose une unité économique au début et à la fin d'une période déterminée est l'épargne réalisée dans la période en question<sup>11</sup>. L'épargne est donc l'accroissement du stock de monnaie réalisé pendant une période<sup>12</sup>.

11. Nous considérons le stock de monnaie *net*: stock d'argent comptant + stock de créances - stock de dettes. Nous supposons normalement que le stock terminal n'est pas inférieur au stock initial, que la différence est non-négative. Si le stock terminal est inférieur au stock initial une désépargne a eu lieu.

12. Nous connaissons trois interprétations de la notion d'«épargne»: 1. Le stock *total* de monnaie d'une unité économique à un moment donné; 2. L'*accroissement* du stock net de monnaie dans une *période* donnée; 3. La différence (positive) entre la dépense prévue et effective dans une période donnée. Nous utilisons la deuxième interprétation, sans entrer dans un débat terminologique sur la «légitimité» des deux autres interprétations.

Nous cherchons maintenant la réponse à la question suivante : quels sont les *motifs* qui incitent le ménage, dans l'économie socialiste, à conserver et à accroître un stock de monnaie, c'est-à-dire à épargner<sup>13</sup>? Nous ne tentons pas de donner une réponse complète ; nous soulignons seulement quelques motifs importants.

1) *Motif de transaction*. Le revenu monétaire afflue vers le ménage par à-coups ; la cadence de son arrivée peut différer de l'échelonnement des dépenses par échéances. Pour faire la soudure il faut disposer d'un stock de monnaie. C'est une vérité triviale ; le motif de transaction existe dans toute économie monétaire. Le trait propre à l'économie de pénurie est la prolongation des transactions due à la recherche et à l'attente. Cela peut contribuer à l'accroissement de la réserve de monnaie.

2) *Épargne anticipée volontaire*. L'augmentation du niveau de vie accroît la consommation d'articles de consommation durable de plus grande valeur, ou de services plus chers : d'abord la télé, la machine à laver, plus tard la voiture, les voyages à l'étranger. Il s'agit de postes de dépenses importants et indivisibles, dont seuls quelques-uns peuvent être achetés à crédit ; la plupart doivent être payés au comptant. Il faut donc épargner d'avance le prix d'achat. Dans plusieurs pays socialistes on enregistre une croissance de la part de la construction de logements privés. Seule une petite fraction des coûts de construction du logement est financée par un crédit bancaire ; la majorité des coûts doivent être couverts par l'épargne anticipée. Cette dernière comprend selon notre interprétation non seulement les épargnes du futur propriétaire de l'appartement mais aussi les épargnes de ses parents et de ses proches.

Le motif n°2 est lié à la pénurie, mais seulement indirectement. Dans les systèmes où la vente cause des soucis au vendeur, des efforts sont faits pour faciliter et stimuler l'achat : des possibilités de location-vente et d'autres formes d'achat à crédit sont assurées au consommateur. Le faible rôle du crédit à la consommation en économie de pénurie reflète le fait qu'ici la vente ne présente pas de difficulté. Le ménage sera prêt aux sacrifices souvent exceptionnels de l'épargne anticipée pour pouvoir accéder au produit ou au service désiré. Le rapport du crédit à la consommation au chiffre d'affaires total est un indicateur assez fiable permettant de mesurer les difficultés de vente, c'est-à-dire l'intensité de la pénurie.

Le motif n°2 d'épargne lie entre eux trois facteurs explicatifs : la loi d'Engel (c'est-à-dire l'augmentation de la proportion des dépenses consacrées à des postes importants et chers en fonction de la croissance totale de la consommation) ; la part croissante du schéma marchand dans les schémas d'affectation (avant tout, davantage de logements construits par les moyens individuels), et finalement la pénurie. A propos du motif n°2 nous tenons à souligner que le ménage épargnant pour acheter une voiture ou un logement ne fait pas des économies parce que la monnaie n'est pas dépensable, mais

---

13. L'analyse classique des motifs de l'épargne dans l'économie capitaliste figure au chapitre 9 de Keynes (1936).

J'ai utilisé aussi les résultats des recherches de Lackó (1976) dans les développements sur l'épargne des ménages en économie socialiste.

justement parce que — après une attente assez longue — des possibilités de dépense attrayantes peuvent se présenter.

3) *Épargne anticipée obligatoire.* Il existe des schémas d'affectation combinés dans le cadre desquels l'acheteur doit déposer d'avance une partie (éventuellement la totalité) du prix d'achat pour pouvoir entrer dans la queue, ou pour pouvoir présenter sa demande de rationnement. C'est le cas dans la plupart des pays socialistes relativement à la queue pour l'achat d'une voiture.

Sur ce motif nous pouvons répéter ce que nous avons déjà dit plus haut sur le motif n°2. Il est évident que dans ce cas il ne s'agit pas non plus de monnaie non dépensable — bien que le phénomène soit étroitement lié à la pénurie. Précisément parce que les gens font la queue pour un article en pénurie, l'acheteur peut être contraint de payer par avance une partie du prix d'achat.

4) *L'acheteur en alerte.* Lorsque nous avons traité de la dépense forcée, nous avons déjà vu que dans une économie de pénurie l'acheteur avisé n'achète pas au moment de la consommation, mais lorsque le produit est justement trouvable. On a coutume de dire que chaque membre de la famille doit toujours avoir sous la main un filet à provisions pour pouvoir acheter ce qu'il trouve en chemin. S'il s'aperçoit que les gens font la queue, il doit s'y mettre par sécurité ; il aura toujours le temps de demander pourquoi les gens font la queue. Si ce qui est vendu là est utile à tant de gens, lui aussi en aura certainement besoin.

Cependant pour ce comportement «en alerte» il ne suffit pas d'avoir un sac à provisions et une bonne vue, il faut aussi disposer de monnaie. Une fois dans la queue, il faut payer lorsque c'est votre tour. Le nombre de marchés de produits ou groupes de produits pour lesquels les gens se tiennent en alerte varie selon les ménages. Celui qui garde l'œil ouvert uniquement sur les denrées alimentaires ou d'autres articles de consommation bon marché doit disposer d'une réserve de monnaie liquide moins grande. Celui qui «va à la chasse» de biens de consommation durables — magnétophone, électrophone, appareils électro-ménagers — doit avoir déjà accumulé une somme d'argent beaucoup plus grande pour pouvoir saisir l'occasion d'achat au moment où elle se présente. Et si le ménage a décidé d'acheter un appartement, un terrain, une résidence secondaire, il doit tenir prêtes de très grandes sommes pour ne pas laisser échapper la bonne occasion.

C'est particulièrement en cas de volonté d'achat représentant une dépense importante que l'on peut constater combien l'offre est capricieuse, discontinue et combien le marché est inextricable et peu «transparent». Tout cela est certes étroitement lié à la pénurie, et en est l'un des reflets. Dans ce sens l'épargne induite par le motif 4 est aussi engendrée par la pénurie. Plus l'offre est fluctuante et échappe à toute prévision, plus les ménages sont contraints à accumuler des réserves de monnaie, chacun au niveau de ses aspirations d'achat. Même ici, on ne peut dire que la monnaie est «non dépensable»; seul le moment favorable à la réalisation de cette dépense reste incertain.

5) *Motif de précaution.* Ce motif apparaît dans tout système. Les gens créent des réserves pour leurs vieux jours ou pour des dépenses non prévues, accident, maladie, difficultés non prévisibles. Il est vrai qu'il y a un système d'allocations maladie, de retraites garanti par l'Etat. Cependant le montant

de ces allocations ne suit pas les exigences croissantes d'une partie considérable de la population ; du niveau de vie que les gens voudraient s'assurer en cas de maladie ou de vieillesse. Il existe des possibilités de contracter une assurance privée — mais les alternatives offertes ne sont peut-être pas assez variées ou assez attrayantes. En tout cas, de nombreuses personnes s'arrangent pour s'assurer elles-mêmes contre les hypothèses énumérées plus haut<sup>14</sup>.

Il semblait longtemps tout à fait évident que les ménages constituaient leur réserve de sécurité sous forme de stock de *monnaie*. Cependant vu l'augmentation générale des revenus, les couches à revenus plus élevés créent de plus en plus fréquemment leur réserve de sécurité en biens réels — bijoux, objets d'art, résidence secondaire, etc. Ces biens servent plusieurs objectifs à la fois :

— Tant que le bien en question est dans leur propriété, ils en jouissent, tandis que la réserve de monnaie serait « morte ».

— En cas de nécessité, les biens mentionnés ou les autres investissements réels similaires peuvent facilement être mobilisés. Ils peuvent donc jouer le rôle de réserve de sécurité.

— Ces biens conservent mieux leur valeur que la monnaie éventuellement menacée par une lente dépréciation (ou même une dépréciation accélérée). Nous avons déjà mentionné parmi les motifs de dépense les anticipations inflationnistes quant à la dégradation de la monnaie. Ajoutons maintenant ceci : tous ceux qui réfléchissent sérieusement à ce problème ne se mettent pas à jeter de l'argent par les fenêtres mais le placent en biens dont la valeur se maintient ou même s'accroît. Ici donc apparaît déjà un motif de spéculation dont nous reparlerons bientôt en tant que motif n°6. De surcroît, cette fonction de conservation et d'accroissement de valeur se renforce elle-même. Plus nombreux sont ceux qui se rendent compte de cette propriété de certains biens réels, plus leur demande augmente : cette demande croît plus rapidement que ne peut s'élever leur offre. Cela fait monter les prix — et ainsi leur achat devient encore plus attrayant. Il est connu que la dérive des prix de la terre, des appartements et des résidences secondaires privés, ainsi que des objets d'art, est beaucoup plus rapide que celle de l'indice moyen des prix.

En économie socialiste, il n'existe pas un large éventail d'occasions pour investir de l'argent ; il n'y a pas d'obligations, d'actions ou autres titres de bourse. En pratique la réserve de sécurité des ménages peut être constituée sous deux formes principales : soit sous forme de stock monétaire (espèces et dépôts en banque) soit sous forme de biens réels, mentionnés plus haut ou analogues, faciles à mobiliser et dont la valeur croit éventuellement. Comme ces derniers — même si leur vente n'est pas particulièrement difficile — ne sont pas entièrement liquides, conformément à la répartition des préférences de liquidité, les deux formes existent<sup>15</sup>. Il faudrait faire une analyse empiri-

14. Dans le capitalisme, la crainte du chômage motive aussi les gens à créer une réserve de sécurité. Ce motif n'est pas présent dans l'économie socialiste, étant donné le plein emploi garanti.

15. En Hongrie, du point de vue de la liquidité, il n'y a guère de différence entre les diverses formes des dépôts des particuliers en caisse d'épargne. Il y a le dépôt payable à vue, au taux d'intérêt de 2%, le dépôt à terme d'un an, au taux d'intérêt de 5%. Ce dernier peut être retiré immédiatement sans préavis, dans ce cas le titulaire ne perd que l'intérêt annuel de la somme retirée dans le courant de l'année. Il existe encore le livret de caisse d'épargne à lots, à vue, ne portant pas intérêt.

que pour préciser l'évolution de ces deux types de réserves dans le passé et dans l'avenir.

6) *Motif de spéculation.* Le taux d'intérêt bancaire légal motive tout au plus les gens à ne pas garder leur argent à la maison mais à ouvrir un compte à la caisse d'épargne. Le taux d'intérêt en tant que source de revenu, à notre avis, n'incite personne à épargner de l'argent.

On entend parler parfois de personnes privées qui prêtent de l'argent à un taux d'intérêt plus élevé que celui de la banque. Cela doit cependant être assez rare.

Si le motif de spéculation influence les épargnes, cela se produit sous la forme mentionnée au point 5. Celui qui veut que son argent « fasse des petits » le place dans des biens réels — terrain, résidence secondaire, etc.

Voici notre conclusion générale : sur le plan abstrait nous pouvons distinguer l'épargne forcée et l'épargne volontaire indépendante de la pénurie. A l'exception du cas où l'intensité de la pénurie est particulièrement forte, le fait que la monnaie ne soit pas dépensable ne joue qu'un rôle très faible dans l'épargne forcée due à la pénurie. Beaucoup plus important est l'effet indirect de la pénurie à travers les motifs 2, 3 et 4.

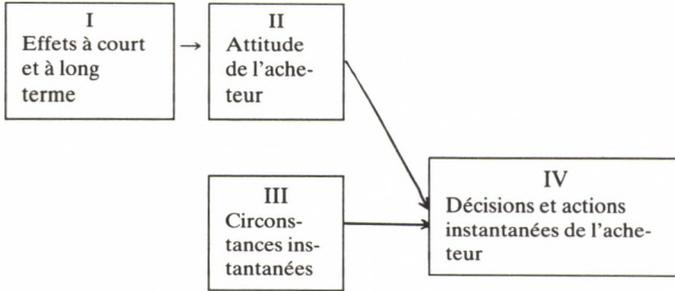
En réalité aucun des forints épargnés ne porte une étiquette désignant le motif de l'épargne. En outre, les motifs se combinent souvent. Ainsi les parents font des économies pour leur vieillesse, mais en font un prêt provisoire à leur fils lorsque celui-ci fait la queue pour une voiture (motif n°3 : épargne anticipée obligatoire administrativement). Les deux intentions motivent simultanément l'épargne. La distinction entre l'épargne volontaire et l'épargne forcée provoquée par la pénurie est une abstraction qui facilite la compréhension théorique du problème ; il n'est cependant pas certain que cette abstraction soit praticable pour l'observation empirique et la mesure.

## 18.6 L'attitude de l'acheteur

En parlant des épargnes du ménage nous avons déjà abandonné l'approche des sections 18.2-18.4, où nous avons décrit la séquence d'événements élémentaires au niveau infra-microéconomique conduisant à l'ajustement *instantané* de l'acheteur dans le cadre d'un seul processus d'achat ; pour l'épargne nous avons déjà commencé à analyser les traits durables du comportement du ménage, *son ajustement à court et à long terme*. Poursuivons cette même voie, pour examiner *les traits durables de la formation de la demande de l'acheteur, et encore plus généralement l'attitude de l'acheteur*. Nous nous sommes déjà expliqués plus longuement sur ce thème aux chapitres 4, 5, 7 et 14, lorsque nous avons étudié le comportement de l'entreprise. Nous n'avons pas la place d'appliquer ici point par point les idées développées aux chapitres mentionnés ci-dessus au cas du ménage, avec les modifications nécessaires. Il nous suffira de présenter quelques idées détachées de leur contexte.

Résumons le schéma logique des interdépendances expliquant le comportement du ménage dans la formule (18.1) :

(18.1)



Les flèches signalent les liens de cause à effet. Allons à reculons dans l'explication. Le *champ IV* résume les décisions et les actions décrites dans l'algorithme d'achat. Ces décisions et actions se produisent sous l'influence de deux groupes de facteurs. L'un est l'effet de circonstances instantanées (*champ III* → *champ IV*). Nous pouvons énumérer ici par exemple les variables suivantes: les prix momentanément en vigueur; l'expérience et les informations directes de l'acheteur sur l'offre dans le passé récent et l'immédiat; la longueur de la queue au point de vente et la durée probable d'attente en faisant la queue, etc.

L'autre groupe de facteurs agissant sur les décisions et actions instantanées de l'acheteur est son propre caractère, les traits permanents de son comportement, que nous résumons par la notion d'attitude de l'acheteur (*champ II* → *champ IV*). Font partie de ce groupe: les règles et normes de comportement, les limites de tolérance, les routines de décision et de comportement, les règles « pifométriques », les paramètres typiques de son comportement. Sans prétendre à l'exhaustivité, énumérons quelques-unes des composantes de cette attitude:

- 1) En cas d'affectation parallèle, sa propension à recourir à différents schémas d'affectation.
- 2) Sa propension à la substitution volontaire et sa fonction de demande initiale.
- 3) Sa propension à la substitution forcée et sa fonction de demande révisée.
- 4) Sa propension à la recherche.
- 5) Sa propension à l'attente.
- 6) Sa propension à faire la queue.
- 7) Sa propension à la dépense forcée.
- 8) Sa propension à l'épargne.
- 9) Les paramètres des efforts faits pour gagner les bonnes grâces du vendeur.

Le lecteur peut suivre la correspondance entre les composantes de l'attitude et les pas de l'algorithme d'achat.

La propension de l'acheteur à faire la queue ou à la substitution forcée, ou n'importe laquelle des composantes de l'attitude, peuvent varier d'une occasion à l'autre. Si, cependant, nous observons beaucoup d'acheteurs, à plusieurs reprises, lorsqu'ils procèdent de façon réitérée à leurs achats, nous pouvons découvrir certaines règles stochastiques de comportement. On peut éventuellement déterminer la distribution de probabilité des variables aléa-

toires déterminant l'attitude. Ou bien on peut tout au moins établir les caractéristiques moyennes de comportement à long terme pour différentes sous-populations d'acheteurs<sup>16</sup>.

L'attitude moyenne de la population des ménages<sup>17</sup> est constituée par de nombreux facteurs agissant à court et à long terme. Cet effet est symbolisé sur notre schéma par le rapport entre le *champ I* et le *champ II*. A nouveau sans vouloir être exhaustif, et pour ainsi dire en style télégraphique, mentionnons quelques-uns des facteurs agissant à long terme.

a) *Le statut social du ménage*: sa classe, couche ou groupe social. Ceci comprend son revenu habituel en monnaie, la profession, le niveau de qualification, le sexe, l'âge des membres du ménage, le genre du lieu de résidence (grande ville, petite ville, village) etc. Parmi ces facteurs la micro-économie traditionnelle insiste sur les revenus monétaires. Il s'agit bien entendu d'un élément déterminant de la consommation, mais l'expérience prouve que deux ménages dont le revenu monétaire est identique peuvent avoir des habitudes de consommation très différentes en fonction des facteurs énumérés (ainsi que d'autres non mentionnés ici).

b) *La composition habituelle de l'offre*. Ce n'est que dans les modèles d'ajustement instantané qu'il est opportun de considérer les fonctions d'offre et d'achat comme indépendantes l'une de l'autre. En effet, à long terme la demande dépend en premier lieu de l'offre. Les besoins des gens sont façonnés par les produits et services que la production met à leur disposition.

c) *L'état normal du marché*. Limitons-nous ici à l'analyse de l'économie de succion. Si la substitution forcée se répète souvent, tôt ou tard elle devient une habitude. Comme au point b) nous avons mentionné l'effet durable selon lequel le nouveau produit induit une nouvelle demande habituelle, ici nous soulignons que la pénurie déshabituée de l'ancienne demande. Sur ce point aussi la demande dépend à long terme de l'offre.

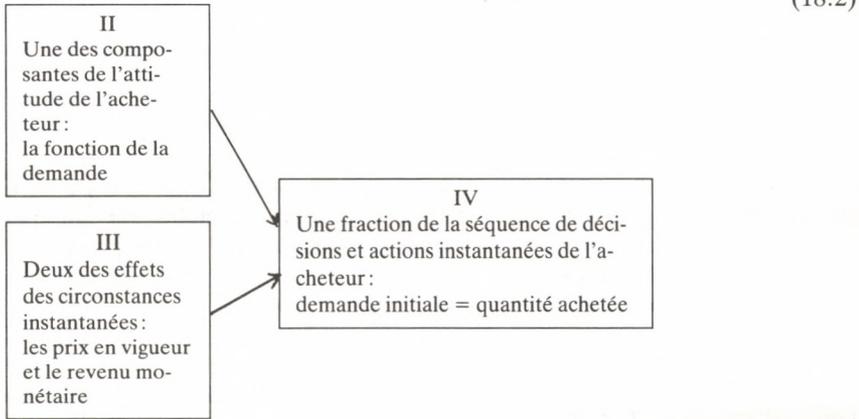
d) *Les proportions normales des prix de consommation*. Dans la pratique des pays socialistes, les prix de consommation de certains biens et services déterminés sont fixés assez bas grâce à des subventions d'Etat ou à des préférences fiscales, tandis que d'autres prix sont maintenus à un niveau plus élevé par des taux d'impôt supérieurs à la moyenne. Au chapitre suivant nous aborderons plus en détail les prix des biens de consommation. Ici nous insistons seulement sur le fait que les proportions durables entre les prix exercent une influence importante sur les habitudes de consommation, et celles-ci ne changent pas facilement, même si les prix relatifs s'écartent pour un moment de leurs rapports permanents.

Le schéma (18.1) et son explication ne représentent qu'une esquisse très rapide de la théorie du comportement du ménage. Ils permettent cependant

16. Des modèles peuvent être construits pour les champs II, III et IV, ainsi que pour les relations entre eux, sous des formes diverses. Nous n'entrerons pas ici dans le détail à ce sujet. L'une des formalisations possibles de l'attitude de l'acheteur et de sa relation avec ses actions instantanées se trouve dans l'Appendice mathématique A.

17. Le mot population (cohorte) peut signifier ici la totalité des acheteurs, ou un groupe relativement homogène de ceux-ci. Dans ce dernier cas l'interdépendance entre le *champ I* (effets durables) et le *champ II* (attitude) peut être précisée par groupes. L'exploitation de la relation entre I et II, sous une forme plus désagrégée, donne évidemment une explication plus riche des facteurs qui déterminent les traits permanents du comportement des acheteurs.

probablement d'apprécier en quoi cette approche ressemble au modèle du ménage dans la microéconomie traditionnelle et en quoi elle en diffère. Pour faciliter la comparaison avec le modèle néoclassique (18.1)<sup>18</sup> :



Le *champ IV* fait ressortir de notre algorithme d'achat à plusieurs pas le *champ E*, c'est-à-dire l'événement élémentaire de la formation de la demande initiale, dont nous avons dit à la section 18.3 que l'acheteur s'y comportait pour un moment d'une façon néoclassique. Le modèle suppose que l'acheteur peut passer directement au *champ G*, c'est-à-dire qu'il peut réaliser l'achat, puisqu'au côté de l'offre il ne peut y avoir d'obstacle.

En ce qui concerne l'explication de l'événement, il ne figure au *champ II* qu'une seule composante de l'attitude de l'acheteur, parmi la multitude de composantes qui la déterminent : la fonction d'achat. Tandis qu'au *champ III*, parmi les circonstances instantanées influençant le choix, nous trouvons à nouveau deux variables : les prix et le revenu monétaire.

Finalement voici la différence probablement la plus importante : le *champ I* et ses liens avec le *champ II* n'y figurent pas, donc l'effet des facteurs déterminant à court et à long terme l'attitude du ménage restent en dehors de la sphère de l'analyse<sup>19</sup>.

18. La nouvelle formulation — hélas, inévitable — est plus ou moins arbitraire. La microéconomie traditionnelle ne précise en général pas si ses catégories (demande, prix, revenu) sont des variables de l'ajustement instantané, à court ou à long terme ; elle ne formule pas explicitement l'hypothèse selon laquelle la satisfaction de la demande effective n'a pas de limite du côté de l'offre, etc. Ainsi pour que le schéma (18.2) puisse être comparé au schéma (18.1) il faut arbitrairement intégrer des hypothèses complémentaires.

19. Ces propos sont étroitement liés aux idées développées dans mon livre *Anti-Equilibrium* sur l'ordre des préférences (voir Kornai (1971) chapitres 10 et 11).

Nos constatations — même si la terminologie diffère de temps à autres — sont sur plusieurs points identiques à celles de nombreux auteurs. Voir par ex. Hoch (1962), Hofmann (1977), Anderson (1978), Shackle (1972).

## 18.7 Les indicateurs de pénurie dans le secteur des biens de consommation

Les principes d'observation et de mesure que nous avons développés dans les parties précédentes du livre peuvent être adaptés à la mesure des phénomènes de pénurie dans le secteur des biens de consommation. Il n'est pas nécessaire de les présenter plus en détail. Nous voudrions seulement attirer l'attention sur le principe de *l'agrégation*.

Nous devons décrire la situation par un conglomérat de nombreux indicateurs. Il faudrait des millions de chiffres pour rendre parfaitement la situation, mais leur collecte serait trop coûteuse et le résultat final serait inextricable; il est donc indispensable de «concentrer» la mesure. Il ne faut pas être contre toute agrégation partielle. Il faut cependant se méfier du fait que l'agrégation «neutralise» les phénomènes de signe opposé. Si les jours pairs il y a pénurie et les jours impairs il y a excédent, il ne faut pas dire: en moyenne intertemporelle l'équilibre est réalisé.

Le tableau 18.1 illustre les indicateurs qui permettent de caractériser les phénomènes de pénurie dans le secteur des biens de consommation. Nous n'allons nulle part nous étendre sur les questions pratiques de détail concernant l'observation et la mesure. Le tableau parle pour lui, nous n'y ajoutons que quelques commentaires.

**Tableau 18.1.**  
**Les indicateurs de pénurie du secteur des biens de consommation**

Phénomène général	Phénomène concret	Nature de l'indicateur
(1)	(2)	(3)
1. Pénuries dans l'affectation réalisée par rationnement administratif	1.1. Pénurie d'appartements rationnés par les autorités	1.1. Nombre de personnes faisant la queue Durée du temps d'attente Substitution forcée (différence entre le logement rationné et le logement demandé)
	1.2. Pénuries dans les établissements préscolaires et scientifiques	1.2. Nombre de candidatures refusées Indicateur du surmenage du personnel Indicateurs d'encombrement des bâtiments, des salles d'attente
	1.3. Pénuries dans le réseau de santé	1.3. Temps passé dans les salles d'attente des dispensaires Temps de queue (pour les queues à numéros d'ordre) pour un bon de séjour ou d'admission Indicateur de surmenage du personnel Indicateurs d'encombrement des bâtiments et des salles
	1.4. Pénurie de téléphone	1.4. Nombre de personnes qui attendent le téléphone et durée d'attente Indicateur de suremboulement du réseau et des lignes de téléphone
2. Pénuries dans l'affectation réalisée par des schémas marchands	2.1. Pénuries absolues; demande non satisfaite au niveau de produits, pour les groupes de produits non substituables	2.1. Volume de la pénurie Fréquence Répartition temporelle et territoriale

	2.2. Pénurie de pièces de rechange	2.2. Fréquence Répartition dans le temps et l'espace Pertes mesurées par le temps d'arrêt du parc de machines de base
	2.3. Substitution forcée	2.3. Classification selon la nature (plus ou moins étroite) de la substitution Fréquence Répartition
	Perte du consommateur provoquée par la substitution forcée	Pertes objectivement évaluables Perte subjective du consommateur, exprimée en monnaie
	2.4. Recherche	2.4. Nombre de points de vente explorés avant un achat réussi Temps consacré à la recherche
	2.5. Attente, queue	2.5. Durée du temps passé à faire physiquement la queue Longueur de la queue physique Durée de temps d'attente en queue à numéros d'ordre Longueur de la queue à numéros d'ordre Irrégularité temporelle du stockage de marchandises, intervalles entre les livraisons
3. Indicateurs signalant indirectement la pénurie	3.1. Prix relatifs des produits affectés par rationnement administratif et par le marché	
	3.2. Marchés noir et « gris »	3.2. Volume des transactions sur les marchés noir et « gris » Prix relatifs des transactions légales, semi-légales et illégales
	3.3. Temps total consacré à l'achat	
	3.4. Effort du vendeur pour convaincre l'acheteur	3.4. Publicité Emballage, conditionnement Livraison à domicile
	3.5. Effort de l'acheteur pour gagner les faveurs du vendeur	3.5. Fréquence et étendue du régime des pourboires
	3.6. Crédit à la consommation, location-vente	
	3.7. Stocks d'articles de consommation chez le vendeur	
	3.8. Evolution des épargnes des ménages	3.8. Classification selon les causes et les motifs de l'épargne
4. Influence de la pénurie sur l'esprit de la population	4.1. Observations dynamiques : variation temporelle de l'opinion publique	
	4.2. Comparaison avec les aspirations et attentes	
	4.3. Hiérarchisation des différents phénomènes de pénurie selon le degré de mécontentement provoqué par eux	

1. *Sur les services rationnés par des moyens administratifs.* Nous rappelons une idée développée au chapitre 12: par suite de l'exploitation serrée des capacités, les coûts sociaux marginaux croissent très fortement. Ceci peut être partiellement quantifié par des indicateurs mentionnés ici ou par d'autres indicateurs analogues.

2.3. *Perte du consommateur provoquée par la substitution forcée.* Au cours d'une interview nous pouvons demander à un consommateur ayant remplacé le produit A par le produit B quel prix il aurait payé au-dessus du prix de B pour pouvoir avoir accès au produit A. Si la réponse est fiable, elle exprime la perte du consommateur due à la substitution forcée<sup>20</sup>. Bien qu'il puisse y avoir des réponses non fiables, l'interrogation de nombreuses personnes peut donner une image du jugement subjectif sur de la substitution forcée.

2.4. et 2.5. *Recherche, attente, queue.* Nous disposons de nombreuses — bien que sporadiques — observations sur le nombre des magasins que l'acheteur doit explorer avant de réaliser l'achat; sur la durée de l'attente et de la queue<sup>21</sup>.

3. *Indicateurs indirects.* Ceux-ci ne mesurent pas directement la pénurie, mais ses conséquences et ses phénomènes concomitants.

3.2. *Marchés noir et «gris».* Leur étendue et leurs prix se forment par l'effet de deux facteurs: le degré d'intensité de la pénurie et la vigueur des sanctions prises par les autorités et la société à l'encontre des actions illégales ou semi-légales. L'extension massive de ces actions et les prix élevés prouvent une pénurie intense. Des prix élevés et une extension relativement limitée de ces phénomènes peuvent aussi signifier que le risque d'une sanction sévère élève les prix.

3.4., 3.5., et 3.6. *Rapports de force sur le marché.* Les indicateurs énumérés montrent indirectement si c'est le vendeur ou l'acheteur qui est le plus fort.

3.7. *Les stocks de biens de consommation.* Aux chapitres 6 et 8, nous avons souligné que l'évolution des stocks ne nous permet de tirer des conclusions sur l'état du marché qu'avec précaution. Les variations des stocks improductifs ne touchent pas directement la situation du consommateur. Seule l'augmentation des stocks productifs (courants) est accompagnée d'une diminution d'intensité de la pénurie, et vice-versa.

3.8. *Evolution des épargnes des ménages.* Il faut absolument compléter les données financières par les enquêtes tendant à éclairer les causes et les motifs de l'épargne (voir les sections 18.4 et 19.5, ainsi que 18.10). Ainsi seulement on pourra voir dans quelle mesure l'évolution des épargnes dépend de la variation de l'intensité de la pénurie.

20. La notion de perte du consommateur (surplus négatif du consommateur) a été développée au chapitre 17.

21. En ce qui concerne les pertes du consommateur dues à l'attente, la recherche et la queue, voir l'article de Pryor (1977). L'une des sources principales des données citées par Pryor est Szalai (1972), (1978).

4. *Etat d'esprit de la population.* Les groupes d'indicateurs 1 à 3 montrent l'intensité de la pénurie. Les indicateurs du groupe 4 se proposent de préciser à quel point une pénurie donnée influence l'état d'esprit de la population, son moral<sup>22</sup>. Les sociologues, les psycho-sociologues et les sondeurs d'opinion ont élaboré différentes méthodes pour obtenir une image relativement fiable des réactions subjectives de la population, de son degré de satisfaction ou de son mécontentement.

Bien que le tableau 18.1 revête un caractère purement illustratif, il suggère que *la pénurie existant dans le secteur de la consommation est observable et mesurable*<sup>23</sup>. Cela représente probablement un travail fatigant et le résultat ne sera sans doute pas très précis. Cependant il peut apporter des lumières sur des phénomènes de grande importance. Il est regrettable que *l'on n'ait pas encore procédé à l'observation et à la mesure des phénomènes de pénurie par une méthode statistique comparative et réitérée*: ainsi nous ne disposons que des données sporadiques. Cela cause de grandes difficultés dans l'analyse théorique et de surcroît prive la politique économique d'importants supports. Tout cela témoigne d'une mauvaise auto-connaissance des différents systèmes économiques — ainsi de la société socialiste.

A plusieurs reprises, depuis la réforme, nous avons pu lire dans la presse hongroise de la dernière décennie que la situation d'équilibre s'est améliorée sur le marché de consommation. Cette expression particulière<sup>24</sup> voudrait signifier que de nombreux phénomènes de pénurie sont de nos jours moins intenses et que quelques-uns ont même disparu. Selon l'impression de l'auteur, cette constatation est juste. Faute cependant d'une observation et d'une mesure comparative globales et régulièrement réitérées, ce n'est hélas qu'une impression non strictement vérifiable.

## 18.8 Le prix des biens de consommation et l'intensité de la pénurie : une première approche

Tout ce que nous avons dit sur le comportement du ménage nous permet maintenant d'analyser la consommation sous un autre aspect. Nous avons en plusieurs endroits abordé l'effet des prix; maintenant nous allons nous concentrer sur ce thème. Lorsque nous avons présenté l'algorithme de l'acheteur, nous avons décrit des événements *infra-microéconomiques*, ainsi la manière dont le consommateur, en allant vers le *champ E*, forme sa demande initiale en appréciant les prix relatifs. Maintenant nous allons analyser les liens entre le prix et la pénurie à un niveau *plus agrégé*.

22. L'article de Zs. Daniel (1977) a attiré l'attention sur la nécessité d'observer parallèlement et dans leurs interrelations *les aspects objectifs et subjectifs* des différents processus sociaux; il faut observer les phénomènes eux-mêmes et leur répercussion sur le moral des gens.

23. Voir les articles de Pálos-Pintér (1978) et Radnóti (1978) sur la mesure de la pénurie des biens de consommation.

24. L'expression même a déjà été développée à la section 7.9.

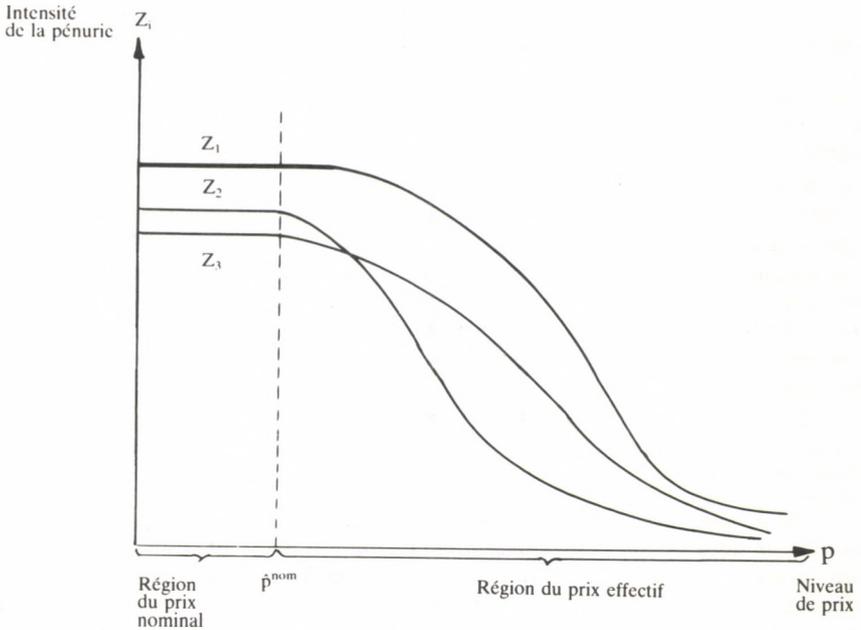


Figure 18.4. La relation entre le prix des biens de consommation et l'intensité de la pénurie

Notre point de départ est le fait souvent mentionné que la contrainte budgétaire du ménage est dure. Conformément à cela, le ménage réagit au prix de la façon bien connue par la théorie de la consommation : *la demande du ménage est une fonction décroissante du prix.*

Bien que cette relation fondamentale soit valable et que la littérature l'ait déjà examinée en détail<sup>25</sup> nous ne pouvons nous en satisfaire uniquement. Nous avons affaire ici à un marché où les phénomènes de pénurie se manifestent souvent. La figure 18.4. illustre le lien entre l'intensité des phénomènes de pénurie et le prix à la consommation. En construisant cette figure nous avons retenu les hypothèses suivantes<sup>26</sup> :

1) Nous avons analysé un modèle de marché partiel. Nous nous occupons *du marché d'un groupe* de produits concrets plus ou moins substituables (par exemple le groupe de la viande et des produits de charcuterie).

2) Nous décrivons le comportement du marché sur une période assez longue, disons d'une année. En considérant toute la période, nous procédons à une analyse *comparative statique*.

3) Les stocks initiaux des vendeurs, ainsi que les livraisons pendant la période de l'observation, sont donnés. Nous n'analysons que les réactions des acheteurs provoquées par le prix, et non celles des vendeurs.

25. Voir Hicks (1939) ou parmi les manuels Samuelson (1948), Henderson-Quandt (1958), Green (1976).

26. Ces hypothèses diffèrent quelque peu des hypothèses utilisées au secteur 18.1 pour la présentation de l'algorithme d'achat.

4) L'offre est réservée aux ménages ; les autres secteurs de l'économie ne peuvent pas l'accaparer.

5) La contrainte budgétaire des ménages (leur réserve initiale de monnaie et le revenu monétaire perçu pendant la période de l'observation) est donnée. La somme que le ménage consacre à la dépense sur le marché partiel et que nous allons analyser, est également déterminée.

6) La demande initiale des ménages — à un prix et un revenu nominal donnés — est déterminée.

7) La friction de l'ajustement des processus du marché est donnée. Elle résulte de différents éléments : l'incertitude des acheteurs quant à leurs propres intentions, leur manque d'information sur la répartition de l'offre dans le temps et l'espace, l'incertitude des vendeurs sur les intentions des acheteurs, etc.<sup>27</sup>.

8) Les prix de tous les autres biens de consommation et services non commercialisés sur le marché que nous analysons sont donnés.

9) A l'intérieur de tous les autres produits, les prix relatifs sont donnés. Chacun des prix de produits concrets appartenant au groupe est multiplié uniformément par un multiplicateur de prix, noté  $p$ . La hausse ou la baisse du multiplicateur  $p$  augmente ou réduit proportionnellement le prix de tous les produits appartenant au groupe par rapport aux prix des produits situés en dehors du groupe. Ainsi nous appelons  $p$  le niveau de prix du groupe de produits.

Les hypothèses 3 à 9 précisent conjointement que nous analysons uniquement l'effet du niveau de prix  $p$  toutes choses égales d'ailleurs.

10) C'est l'ensemble de plusieurs indicateurs —  $z_1, z_2, \dots$  — qui décrit la pénurie ; nous en avons parlé plus longuement à la section précédente. Trois de ces indicateurs sont représentés à la figure 18.4. Etant donné le caractère illustratif de la figure, nous n'y indiquons pas quels sont les indicateurs concrets représentés.

Maintenant analysons les propriétés des fonctions  $z_i = z_i(p)$ .

L'axe du niveau de prix peut être divisé en deux régions. Renvoyons à la section 17.2 : si le prix est inférieur à la valeur critique de  $\hat{p}^{\text{nom}}$ , le ménage ne réagit pas au prix. Dans la région des *prix nominaux* un niveau déterminé des indicateurs de pénurie s'établit ; ce niveau est représenté à la figure des fractions de droites horizontales. Elles sont horizontales parce que la valeur ne dépend pas du prix concret dès lors que celui-ci est inférieur à la valeur critique  $\hat{p}^{\text{nom}}$ .

Si cependant le niveau de prix entre dans la région des *prix effectifs*, tout accroissement successif dissuade de nouveaux acheteurs. Il s'agit d'un phénomène stochastique complexe, que nous illustrons en poursuivant un exemple déjà évoqué. Admettons qu'à un prix  $p_1$  sur 100 ménagères 40 veulent acheter des saucisses ; l'offre ne permet d'en satisfaire que 10. L'offre se répartit aléatoirement entre les différents magasins : les ménagères se ren-

27. Nous avons parlé de la friction au chapitre 8. Pour la mesurer nous avons introduit à la section 8.7 le vecteur indicateur de friction  $w$ .

dent dans les magasins d'une façon également aléatoire. La probabilité que chacune d'elles trouve des saucisses est de  $1/4$ . Admettons que toute ménagère ne trouvant pas le produit recherché opère une substitution forcée. Ainsi le taux probable en est  $0,75$ . Posons ce taux comme l'un de nos indicateurs de pénurie. Si maintenant à un nouveau prix  $p_2$  ( $p_2 > p_1$ ) sur les 40 ménagères désirant acheter des saucisses 10 renoncent volontairement à l'achat, les autres auront une probabilité de  $1/3$  pour la réussite de leur achat. Le taux probable de substitution forcée diminuera à  $0,67$ . De même, s'il y a nécessité de faire la queue, la longueur de la queue diminuera aussi : la durée d'attente se réduira s'il faut attendre, etc.<sup>28</sup>. En fin de compte *l'intensité de la pénurie est une fonction décroissante du niveau de prix*.

On pourrait poser la question : pourquoi sur la figure 18.5 les fonctions  $z_i$  n'atteignent-elles pas l'axe horizontal ? N'existe-t-il pas un niveau de prix  $p$  auquel la pénurie serait entièrement abolie ?

Afin de répondre à la question, présentons la figure 18.5. Ici nous relevons l'un des trois indicateurs de pénurie de la figure précédente, que nous allons dénommer — conformément à la notation générale — indicateur  $z_i$ . Mais ici nous tracerons non plus une seule, mais trois fonctions de cet indicateur.

Plusieurs des hypothèses introduites pour la figure 18.4 doivent être modifiées, notamment les hypothèses 3, 6, 7 et 9. Nous voulons prendre en considération le fait que pendant la période de l'observation, l'offre, la demande et les prix relatifs peuvent s'ajuster les uns aux autres, avec plus ou moins de frictions. Le vecteur des indicateurs  $w$  décrivant la friction contient maintenant non seulement des variables indépendantes du prix, mais aussi des indicateurs de la friction apparaissant au cours de l'ajustement des prix relatifs. Ceci mis à part, l'interprétation est conforme à ce que nous avons écrit au chapitre 8 (donc  $w = 0$  représente un ajustement entièrement exempt de friction).

En ce qui concerne l'hypothèse 3, nous continuons à supposer que la demande globale, mesurée aux prix de la période de base pendant la période de l'observation, est donnée. Seul l'assortissement des produits, désagrégés à l'intérieur de l'offre totale, peut se modifier dans le cadre de l'ajustement.

A la figure 18.5 sur l'axe horizontal on trouve toujours le niveau de prix du groupe de produits, sur l'axe vertical nous avons fixé la valeur de l' $i$ -ème indicateur de pénurie. Nous voyons trois courbes d'iso-friction. La courbe située le plus bas est valable si l'ajustement est parfait :  $w_0 = 0$ . La demande, l'offre et les prix relatifs s'ajustent parfaitement les uns aux autres et sans retard. C'est *cette* courbe qui touche l'axe horizontal : la pénurie peut alors être absolument éliminée. Le niveau de prix correspondant au point de flexion est  $\hat{p}^{\text{Walras}}$ . C'est le niveau de prix d'équilibre walrasien du marché partiel analysé par nous, où tout phénomène de pénurie disparaît.

Virtuellement cependant l'ajustement n'a jamais lieu sans friction. L'ajustement de l'offre, comme celui de la demande et des prix relatifs, ne se fait que freiné, avec inertie et avec retard. L'ajustement est rendu difficile par l'hésitation des décideurs ainsi que par l'incertitude quant à la prévision concernant les décisions probables des uns et des autres. C'est-la raison pour laquelle des phénomènes de pénurie apparaissent sur tous les marchés réels.

28. Voir la présentation plus détaillée qui en est faite à l'Appendice mathématique A.

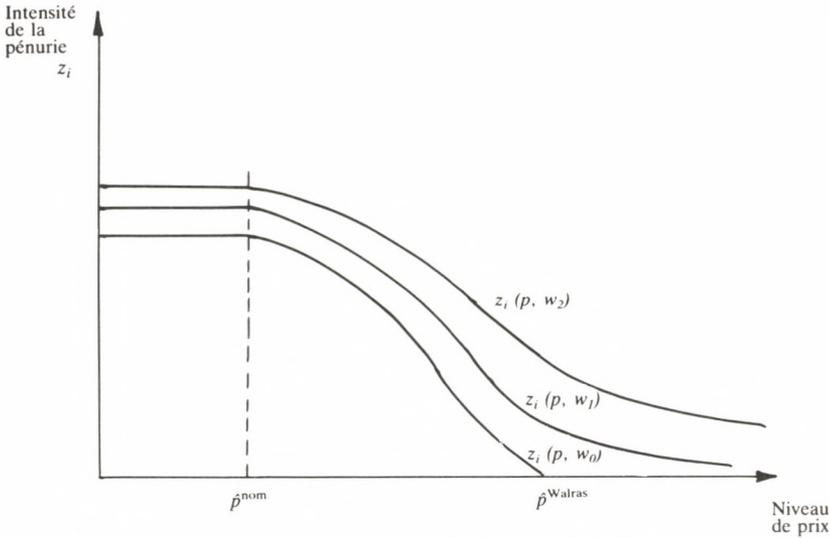


Figure 18.5. La triple relation entre pénurie, friction et niveau de prix

La valeur  $w_1$  représente un marché s'ajustant assez bien — mais imparfaitement —, la valeur  $w_2$  un marché encore pire. Il n'existe sur ces marchés aucun niveau raisonnable de prix  $p$  susceptible d'exclure entièrement les phénomènes de pénurie pour tous les acheteurs, pour tous les vendeurs, pour tous les produits du marché en question et à tout moment de l'observation. C'est la raison pour laquelle les fonctions  $z_i(p, w_1)$  et  $z_i(p, w_2)$  ne touchent pas l'axe horizontal.

Comment peut-on réduire l'intensité de la pénurie, toutes choses égales d'ailleurs, en premier lieu à un revenu nominal des ménages et pour une offre totale donnée? Nous allons y répondre à l'aide de la figure 18.6, qui répète une partie de la figure 18.5. : elle en fait ressortir deux courbes d'iso-friction, ou plutôt certaines sections de celles-ci. La pénurie intense est représentée par la valeur  $z_i^{(i)}$  de l'indicateur. Nous pouvons parvenir par deux voies à un état de pénurie moins intense  $z_i^{(ii)}$ .

Nous nous résignons au fait que l'ajustement de s'améliore pas, c'est-à-dire que nous descendons le long de la courbe d'iso-friction correspondant à l'indicateur de friction. Dans ce cas il faut cependant élever le niveau de prix de  $p^{(A)}$  à  $p^{(B)}$ . Ou alors nous ne modifions pas le niveau de prix  $p^{(A)}$  mais nous améliorons l'offre, l'ajustement mutuel de l'offre, de la demande et des prix relatifs; c'est-à-dire que nous sautons de la courbe d'iso-friction correspondant à  $w_2$  à la courbe correspondant à  $w_1$ . Si éventuellement nous réalisons simultanément ces deux changements, l'intensité de la pénurie diminuerait en une plus grande mesure: elle descendrait au niveau  $z_i^{(iii)}$ .

Si nous réussissons à sauter de la courbe correspondant à  $w_2$  à la courbe correspondant à  $w_1$ , il s'agit d'un « gain net » pour l'acheteur. Il a été mieux servi sans augmentation de prix: la queue est moins longue, la substitution forcée est plus rare et moins grave, et cela parce qu'il y a moins d'incertitude, l'information des partenaires sur le marché s'est améliorée, il y a moins d'inertie et l'ajustement se fait avec moins de retard. Mais si désirable que

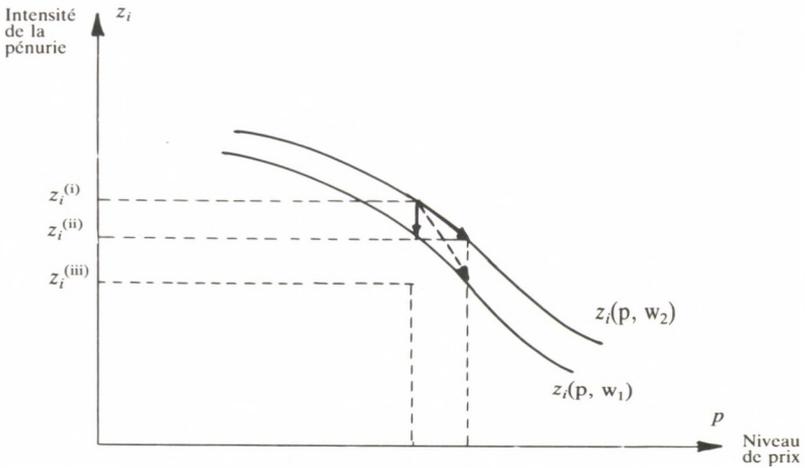


Figure 18.6. Moyens alternatifs de réduire la pénurie

soit un tel changement, on ne peut pas le « décider » tout simplement. La réduction des frictions d'ajustement est liée à de nombreuses conditions institutionnelles et organisationnelles. Par contre l'accroissement des prix (c'est-à-dire sur la figure : le déplacement le long de la courbe) peut se faire par une simple décision. Cela réduit aussi la pénurie, mais au prix de sacrifices, car une partie des acheteurs sont exclus de l'achat.

*Il y a donc un arbitrage entre l'augmentation des prix des biens de consommation et la réduction de la friction. La diminution de la friction peut être remplacée par une augmentation de prix et vice-versa. La réduction de l'intensité de la pénurie peut se faire par les deux moyens — bien que ceux-ci entraînent différents ensembles de conséquences.*

Pour conclure, nous attirons à nouveau l'attention sur la clause « toutes choses égales d'ailleurs ». La question que nous avons posée (comment réduire l'intensité de la pénurie ?) est globale et très générale, et la réponse que nous avons donnée avec l'aide de la figure 18.6. n'est vraie que sous des conditions très spéciales. Elle est uniquement vraie si les circonstances mentionnées dans les hypothèses sont réunies. Parmi celles-ci, ont une particulière importance la troisième (offre donnée), la quatrième (l'offre réservée aux ménages) et la cinquième (revenu nominal du ménage donné). Les interdépendances se compliquent beaucoup si nous relâchons ces hypothèses dures. Nous en reparlerons plus tard.

## 18.9 La situation générale du secteur des biens de consommation

Nous allons formuler quelques hypothèses sur la situation générale du secteur des biens de consommation. Nous ne retiendrons pas les problèmes concrets de l'un ou l'autre des pays d'Europe de l'Est à un moment donné, mais plutôt la forme générale et abstraite du système. Comme nous l'avons observé à la section 18.7, on ne procède pas à des observations globales et périodiquement réitérées qui pourraient justifier ou démentir nos hypothèses

sur l'intensité de la pénurie. Il semblerait toutefois que des expériences sporadiques les confirment. Nous allons d'abord les résumer puis nous les commenterons en détail.

*Hypothèse n°1. Dans les pays socialistes, sur une longue période, la consommation réelle a substantiellement augmenté. En même temps, des phénomènes de pénurie subsistent dans de nombreux domaines du secteur des biens de consommation.*

*Hypothèse n°2. Certains biens et services parviennent aux ménages par rationnement administratif soit gratuitement soit à des prix nominaux. Une partie de ces biens satisfait des besoins saturés dans un avenir prévisible — ici la pénurie disparaîtra au moment de la saturation. Une autre partie de ces biens servent à couvrir des besoins non saturables — il faut dans ce cas compter sur une pénurie chronique et impossible à éliminer.*

*Hypothèse n°3. Les ménages acquièrent d'autres biens et services à un prix effectif, par le marché. Dans ces domaines aussi on trouve des phénomènes de pénurie chronique. Une intensité normale de pénurie s'installe sur le marché des biens de consommation.*

Reprenons l'hypothèse n°1. L'opinion publique, parfois même les économistes qui ne réfléchissent pas assez profondément sur le problème, ont tendance à confondre deux groupes de phénomènes pourtant tout à fait différents. L'un est le niveau de consommation. Quelle est la quantité des produits effectivement consommés, tel individu ou en moyenne toute la population d'un pays sont-ils « riches » ou « pauvres » ? L'autre est la satisfaction du consommateur. L'individu obtient-il pour son argent ce qu'il désire, et si oui, est-ce facilement ou difficilement ? Il n'y a entre les deux groupes de phénomènes aucun lien de causalité. C'est ce que voulait prouver toute l'argumentation de mon livre. *La pénurie n'est pas la conséquence du retard de développement économique d'un pays.* Il existe des économies de pénurie où la consommation réelle et la production par tête sont très élevées. Et il y a des pays où ces agrégats sont bas, mais où on est en présence d'un système fondamentalement contraint par la demande, avec un marché d'acheteurs.

Non seulement il n'y a pas de *relation causale*, mais il n'existe pas non plus de compensations entre les conséquences. Le pauvre aux poches vides vivant dans un marché d'acheteurs qui regarde les vitrines bondées, ne se console pas de savoir que s'il avait de l'argent il pourrait acheter ce qu'il voudrait. Et, à l'inverse, le consommateur de l'économie de pénurie passant des heures à faire la queue ou à chercher, avec qui le vendeur peut se permettre d'être grossier ou qui éventuellement attend de longues années pour obtenir sa ration, ne se console pas du fait que sa consommation réelle croît d'une année à l'autre. Notre idée déjà développée à propos de la critique de la théorie de l'utilité, à propos de la substitution et de la complémentarité entre les avantages et les désavantages, est valable ici aussi. *Un plaisir ou une satisfaction qualitativement différentes ne compensent pas un ennui, une douleur ou un sentiment de perte.*

Les économistes, sociologues et philosophes de la société ont de plus en plus conscience qu'il ne suffit pas d'observer la consommation réelle mais qu'il faut interpréter le niveau de vie, la qualité de vie dans un sens beaucoup plus large. Une composante très importante de celle-ci est la façon dont le ménage accède aux biens qu'il acquiert. Il faut ici souligner les conséquences humaines de l'économie de pénurie, ses répercussions sur la vie quotidienne

des hommes<sup>29</sup>. Elle prive les gens de beaucoup de loisirs. Elle cause de la nervosité, des ennuis. Elle provoque à chaque fois le sentiment de l'échec, la frustration de désirs jugés raisonnables. Non seulement la perte physique de l'éventuelle absence de la consommation prévue est pénible, mais aussi le manque d'attentions, l'impolitesse du vendeur, de la personne fournissant le service ou affectant la ration. Il est déprimant, souvent même humiliant de savoir que l'individu est soumis à ceux qui devraient être à son service. Tout cela est la conséquence inévitable de la pénurie dans le secteur des biens de consommation. Il vaut certes la peine de tenter d'enseigner aux vendeurs et aux fonctionnaires chargés de l'affectation à se montrer plus courtois. *Mais les conditions objectives de la pénurie engendrent en permanence des rapports sociaux, une situation humaine, où l'acheteur est à la merci du vendeur, et en est conscient.*

En conséquence, la pénurie dévalue perpétuellement (mais ne supprime pas) la satisfaction que tirent les gens de l'accroissement de la consommation en termes réels.

Passons à l'hypothèse n°2. Par rapport aux biens et services rationnés administrativement, distribués gratuitement ou à un prix normal, il faut d'abord strictement distinguer deux catégories. L'une regroupe les biens et les services dont le besoin peut être saturé et dont la saturation se fait dans un délai prévisible. Dans cette catégorie, la pénurie est transitoire, bien que la transition puisse durer assez longtemps.

L'enseignement est un exemple typique. A un niveau déterminé du développement économique, chaque pays peut se permettre d'offrir à tout individu désireux d'étudier pendant une période, admettons, de 12 ans, un enseignement gratuit. A un niveau de développement plus élevé, il pourra même offrir la possibilité d'études plus longues encore.

Dans la seconde catégorie il faut classer les biens et services dont le besoin ne sera jamais saturé. L'exemple le plus important est constitué par les logements d'Etat en location. *Ici la pénurie n'est pas seulement temporaire, elle est permanente*, elle se maintient tant que le bien ou service en question est affecté gratuitement ou à un prix nominal au demandeur.

Nous avons déjà dit à la section 17.6 quelles étaient les considérations en faveur du rationnement ou contre lui. Nous n'avons rien à ajouter. Les décideurs peuvent choisir la pénurie en tant que coût social à payer pour l'application du schéma de rationnement, dans l'intérêt des propriétés de ce schéma considérées comme avantageuses. La décision peut être contestée mais n'est pas irrationnelle. Il faut cependant abandonner l'illusion de pouvoir mettre fin à la pénurie en appliquant le schéma du rationnement, tant que le besoin n'est pas effectivement saturé.

Enfin voyons l'hypothèse n°3. L'hypothèse précédente est facilement acceptable par la majorité des économistes. Il est évident que si on donne un bien dont le besoin est non saturable, la pénurie doit se manifester. L'hypothèse n°3. désigne cependant un phénomène qui n'est de loin pas évident. Nous avons vu précédemment que la contrainte budgétaire du ménage était dure. Nous avons établi au chapitre 16 que les revenus monétaires arrivant dans les ménages sont encadrés et fermement contrôlés par la direction

---

29. Les sociologues étudient également les effets sociaux de la queue et de l'attente. Voir par ex. Schwarz (1975).

économique. La demande totale du secteur de consommation est donc donnée. Nous avons aussi constaté que le prix des produits affectés selon les schémas marchands est effectif : ce prix détermine la demande. Pourquoi alors la pénurie est-elle récurrente à nouveau dans cette sphère ? L'explication n'en est-elle pas simplement que le prix des marchandises en pénurie est fixé trop bas ? Ou bien, si les prix sont considérés comme donnés, le problème ne se pose-t-il pas parce que le rapport entre le pouvoir total d'achat des ménages et l'offre totale des biens de consommation n'est pas bien planifié<sup>30</sup> ?

Il serait tentant de répondre immédiatement par une réponse simple à ces questions apparemment simples. Nous devons tout de même remettre la réponse, ou plutôt notre essai de réponse, à plus tard. Nous devons d'abord analyser dans les chapitres suivants le rôle du prix et de la monnaie, afin de réunir tous les résultats partiels dont nous avons besoin pour répondre aux questions posées plus haut. Ici nous devons donc nous satisfaire d'avoir posé l'hypothèse n°3. et avoir suscité des questions sans y répondre.

### 18.10 Une critique de l'école Clower-Barro-Grossman

Les idées développées à propos du marché des biens de consommation vont nous servir de point de départ pour contester, sur trois questions, l'école Clower-Barro-Grossman.

Le premier problème est lié à la catégorie de *demande excédentaire agrégée*<sup>31</sup>. Demeurons, dans les développements suivants, uniquement dans la sphère des ménages, c'est-à-dire de la consommation de la population, et laissons de côté la demande des entreprises et des organisations non marchandes, pour plus de clarté. Dans l'interprétation courante, la demande excédentaire agrégée est le stock de monnaie dont dispose le secteur des ménages, destinée à être dépensée mais qui ne peut l'être du fait d'une offre donnée.

A mon avis, il faut distinguer deux cas. Dans le premier il s'agit d'un système économique non caractérisé par d'intenses pénuries. En situation normale, des phénomènes de pénurie se manifestent sporadiquement, temporairement et avec une faible intensité. C'est le cas par exemple de la RFA. Supposons mentalement qu'en RFA l'on introduise d'un jour à l'autre un blocage de prix rigoureux, et que l'on veille strictement à son application. Au même moment tout salarié bénéficierait d'une majoration de salaire de 50%. Les conséquences sont faciles à prévoir. Les stocks s'épuiseraient rapidement. Nombreux seraient les ménages qui ne pourraient dépenser leur argent accumulé. Cette situation-là pourrait être appelée, à juste titre, demande excédentaire agrégée. On pourrait mesurer son étendue en pratique par la quantité de monnaie non dépensée malgré la volonté d'achat de la population. Ajoutons que l'on serait fondé à parler de *déséquilibre*, étant donné que le système ne se trouverait plus dans son état normal.

30. Rappelons l'algorithme de planification décrit à la section 16.2. D'après celui-ci l'explication du phénomène réside dans la planification erronée des relations (16.3), (16.4) et (16.5) ainsi que dans les écarts par rapport à des prévisions correctes.

31. Nous en avons déjà traité aux sections 5.4 et 7.9, mais maintenant que nous avons analysé le secteur de la consommation, nous pouvons nous expliquer plus complètement.

L'autre cas, celui de *l'économie de pénurie chronique*, diffère essentiellement du premier. Dans ce cas la pénurie fréquente, durable et intense est devenue l'état normal du système. Les acheteurs ont ajusté leur attitude à la pénurie chronique. Ils essaient de satisfaire leur demande initiale, déjà établie compte tenu de la pénurie probable. Mais s'ils n'y parviennent pas, éventuellement après une certaine recherche, une attente, ils opèreront une substitution forcée ou une dépense forcée. Leur succès dépendra de l'intensité de la pénurie. A la section 18.4, en parlant de l'épargne forcée provoquée par la pénurie, nous avons déjà longuement développé ce thème, et ici nous nous bornons à nous y référer. On ne peut avoir qu'une idée vague de ce que l'on devrait appeler demande excédentaire agrégée au niveau macro-économique. Est-ce seulement la monnaie non dépensée à cause d'une intensité très forte de la pénurie? (voir le phénomène (c) à la section 18.4). Si oui, alors dans une série d'économies de pénurie chronique où la substitution forcée, la dépense forcée, la queue, sont massivement présentes mais où il n'y a guère de monnaie *non dépensable*, il n'y a non plus de demande excédentaire non agrégée. Ou bien faut-il interpréter la notion dans un sens plus large, et y comprendre toute la monnaie n'ayant pas été dépensée conformément à la demande initiale? Il nous semble que *la demande excédentaire agrégée n'est pas une catégorie opérationnelle dans les conditions de la pénurie chronique*. La pénurie doit être caractérisée par un vecteur d'indicateurs désagrégés, comme nous l'avons montré à d'autres endroits du livre.

A ce stade déjà nous avons abordé la deuxième question controversée: l'utilisation de séries temporelles de *l'épargne des ménages* pour caractériser l'état général du marché. Des essais ont été faits afin de déduire, de l'évolution des épargnes dans le secteur des ménages, si le marché des biens de consommation se trouve au niveau microéconomique dans l'état de «demande excédentaire agrégée» ou dans celui «d'offre excédentaire agrégée»<sup>32</sup>. C'est la réflexion de Clower-Barro-Grossman déjà mentionnée qui a servi d'arrière-plan théorique à cette argumentation. L'évolution de l'épargne des ménages est partiellement expliquée par des facteurs habituels, comme l'évolution du revenu. Si l'épargne dépasse le niveau ainsi expliqué, c'est le signe d'une demande excédentaire agrégée (dans le cas inverse c'est le contraire). A mon avis, cette conclusion n'est pas justifiée. Il est vrai qu'il y a un lien de causalité entre la pénurie et l'épargne des ménages. Mais puisque cela se manifeste par le truchement de plusieurs chaînes de causalité, et que celles-ci sont partiellement contradictoires, il n'est pas du tout évident que l'augmentation de l'épargne des ménages reflète l'accroissement ou la diminution de la pénurie. Si la monnaie est vraiment non dépensable, et si c'est *pour cette raison* que l'épargne croît, cela témoigne d'une augmentation de la densité de la pénurie. Si cependant des possibilités de voyager ou construire une maison privée viennent d'être ouvertes, et si c'est *cela* qui retient les gens de faire des dépenses forcées futiles, les incite à une épargne préventive volontaire, l'augmentation de l'épargne des ménages reflète la diminution de la densité de la pénurie. C'est seulement après une analyse minutieuse des circonstances que l'on peut interpréter le contenu économique de l'évolution dans le temps de l'épargne des ménages.

32. Voir par ex. Portes-Winter (1978).

L'un des mérites de l'école Clower-Barro-Grossman est d'avoir tenté de généraliser la théorie keynésienne. On doit craindre cependant que ce faisant ils ont créé des « symétries » trop simplifiées. En simplifiant leur démarche intellectuelle, nous pouvons caractériser cette symétrie de la façon suivante.

Le problème-clé du « chômage keynésien » est l'insuffisance de la demande agrégée. La situation de signe inverse est évidemment celle où la demande agrégée est trop grande. Jusqu'ici il n'y a guère d'erreur dans l'argumentation. Le problème commence là où cette situation de signe inverse est considérée comme le modèle théorique de l'état du marché de l'économie socialiste<sup>33</sup>. Or ce dernier est fortement marqué par le fait que son mécanisme de fonctionnement, le comportement de ses agents, se sont ajustés au maximum à la pénurie chronique qui se reproduit perpétuellement dans des conditions institutionnelles données. C'est une erreur de décrire un tel système comme le simple « contraire » symétrique du système keynésien, avec une inversion de signe.

Le troisième point à discuter est *l'effet de la pénurie sur l'offre de travail*. S'il est vrai qu'en cas de pénurie il n'est pas possible de dépenser de l'argent, il ne vaudrait pas la peine de travailler pour gagner plus. Selon ce raisonnement le renforcement de la pénurie devrait conduire sans équivoque et toujours à la diminution de l'offre de main-d'œuvre<sup>34</sup>.

Le problème est fondamentalement empirique. Tant que l'intensité de la pénurie n'est pas exceptionnellement forte au point de rendre impossible la dépense de l'éventuel surplus de revenu monétaire, la pénurie ne dissuade pas les gens de travailler. Si la pénurie a une répercussion quelconque sur l'offre de travail, c'est plutôt en sens contraire : une partie des gens s'efforce de gagner encore plus d'argent, en pensant qu'ainsi ils vont pouvoir accéder aux choses qu'ils désirent acheter dans les conditions de l'économie de la pénurie. Si par exemple une substitution forcée se produit, l'acheteur peut plus facilement se permettre de ne pas acheter un substitut de qualité inférieure et bon marché, mais plutôt un substitut de qualité meilleure et plus

---

33. Les articles de Barro-Grossman (1971), (1974) indiquent explicitement le fait que la « demande excédentaire agrégée » décrite par eux existe dans les économies des pays de l'Europe de l'Est. D'autres adeptes de cette école (par ex. Portes, Howard) appliquent expressément la théorie de Clower-Barro-Grossman à l'économie socialiste.

34. Voir Barro-Grossman (1971-1974). Howard (1976) « vérifie économétriquement », en puisant dans les données soviétiques, la théorie de Barro-Grossman. A mon avis la vérification n'est pas convaincante parce que le fondement théorique de l'analyse économique est fondamentalement erroné.

Howard suppose que l'augmentation ou la diminution de la production des biens de consommation, ainsi que le ralentissement ou l'accélération du taux de croissance de cette production reflètent l'accroissement ou la diminution de la pénurie sur le marché des biens de consommation. En fait, comme nous avons essayé de le souligner dans la partie antérieure de ce chapitre, les variations de la production et de la consommation des biens de consommation, ainsi que celles de l'intensité de la pénurie, peuvent s'écarter l'une de l'autre.

Les séries de temps analysées démontrent que la production des biens de consommation et l'emploi varient conjointement. C'est tout à fait normal étant donné que la part de la production des biens de consommation dans la production totale est assez stable, et que la productivité du travail ne varie guère dans le temps. Du fait même que la production des biens de consommation et l'emploi évoluent ensemble, il n'en découle rien en ce qui concerne l'interdépendance de la pénurie et de l'offre de travail.

cher. Il pourra plus facilement payer les prix du marché «gris» et «noir». Mais évidemment les gens le ressentent pareillement lorsque la pénurie se renforce et lorsqu'elle est moins intense. Pour conclure on peut dire : l'intensité de la pénurie ne figure en général ni avec un signe positif ni avec un signe négatif parmi les variables expliquant l'offre de travail<sup>35</sup>.

---

35. Voir les chapitres 15 et 16 sur les variables explicatives de l'offre de travail.

## LE PRIX DES BIENS DE CONSOMMATION ET LA PENURIE DANS LE SECTEUR DES BIENS DE CONSOMMATION

### 19.1 Introduction

Aux chapitres 17 et 18 nous avons abordé à plusieurs reprises l'influence des prix sur le comportement des ménages et sur l'état du marché dans le secteur des biens de consommation. Ce chapitre se propose de récapituler systématiquement nos positions sur les prix des biens de consommation.

Nous n'allons aborder que certains aspects de cette problématique très vaste, ceux qui sont le plus étroitement liés à notre thème principal, la *pénurie* dans l'économie socialiste. De même que supra au chapitre 15, à propos des prix inter-entreprises, nous n'allons pas faire de recommandations ; nous étudierons les prix des biens de consommation par *une méthode descriptive*.

Nous ne pouvons traiter de tous les types de prix de biens de consommation. Nous allons en général laisser de côté l'analyse des prix des produits fabriqués par le secteur des coopératives et le secteur privé et vendus directement aux ménages. A l'exception de la dernière section du chapitre, nous nous occuperons exclusivement des prix en vigueur dans le flux de biens entre le secteur des entreprises d'Etat et les ménages. Si par la suite, par souci de brièveté, nous utilisons l'expression «prix des biens de consommation» sans autre précision, nous y comprenons en tout cas les prix de ce type d'échanges.

Beaucoup de nos remarques du chapitre 15, sur les prix inter-entreprises, sur les tendances à la dérive de prix dans ce domaine et sur l'intervention de l'Etat, sont valables également pour le sujet développé ici. Nous devons cependant faire ressortir certains traits spécifiques des prix des biens de consommation.

Le trait caractéristique le plus important est évident : l'évolution des prix des biens de consommation intéresse plus directement la vie de millions de gens que celle des prix inter-entreprises. Ces derniers sont plutôt l'affaire des responsables économiques, et influencent dans une faible mesure (par exemple par le truchement de la participation aux bénéfices) la situation matérielle des travailleurs des entreprises. C'est pourquoi l'évolution des prix des biens

de consommation représente, dans chaque système, un problème très sensible d'ordre politique.

Nous avons dit des prix inter-entreprises que l'entreprise-acheteur ne sait pas ou n'ose pas s'opposer à la propension du vendeur à accroître les prix. Mais ce n'est pas une question vitale pour elle puisque sa contrainte budgétaire n'est pas dure: si possible elle rejette sur ses propres clients le coût accru de l'input, ou bien elle demande une aide à l'Etat. La situation diffère pour le prix des biens de consommation. La contrainte budgétaire du ménage est dure. Si le revenu nominal est donné, chaque hausse de prix tranche dans le vif. Ainsi l'acheteur tente d'y résister. S'il n'y a pas d'autre moyen, il exprime son mécontentement en élevant la «voix»: il grogne, il proteste. C'est justement la raison pour laquelle le prix des biens de consommation devient une question politique.

Pour la même raison, l'intervention de l'Etat est beaucoup plus forte ici que dans la sphère des prix inter-entreprises<sup>1</sup>. Il y a d'ailleurs plus de possibilités d'intervention. Les biens de consommation de masse les plus importants — en premier lieu les denrées alimentaires et les prestations des services publics — appartiennent à une catégorie de produits que nous avons nommés à la section 15.2. «produits standardisés de masse» et c'est pourquoi leur administration est très facile. Mais même dans le domaine des prix plus difficilement administrables, la politique des prix peut s'opposer avec succès, si la volonté en existe, à la dérive des prix. Supposons que les entreprises poussent vers le haut le niveau de prix des biens de consommation. Les taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires prélevé sur les biens de consommation, positifs ou «négatifs» (les subventions monétaires de l'Etat tendant à maintenir le prix de certains biens de consommation) sont fixés par produits ou par groupes de produits, et sont temporellement modifiés si nécessaire. Le système des taux positifs et négatifs de l'impôt sur le chiffre d'affaires permet de séparer les mouvements des prix inter-entreprises (et de production en général) et ceux des prix des biens de consommation: la hausse des premiers, bien qu'elle exerce une pression sur les seconds, ne provoque pas automatiquement la hausse de ceux-ci.

Etant donné l'importance primordiale de l'intervention de l'Etat dans la sphère des prix de consommation, nous allons y insister. Même si le vendeur a tendance à élever ses prix, dans la majorité des cas la dérive, même forte, peut être arrêtée à un point déterminé par la résistance de l'Etat<sup>2</sup>. Nous voudrions répondre à la question suivante: pourquoi s'arrête-t-elle *justement en ce point*? Pourquoi le niveau de prix des différents groupes de biens de consommation n'est-il pas plus élevé ou plus bas que le niveau actuel?

Ce sera le propos des sections 19.2 à 19.8. Nous allons donc nous occuper uniquement des prix des biens de consommation suffisamment (en général facilement) administrables. A la dernière section 19.9, nous reviendrons brièvement aux prix des biens de consommation difficilement administrables et ainsi aux tendances spontanées des producteurs à la dérive des prix.

1. «C'est notre but pour ainsi dire général d'assurer au premier chef la stabilité des prix des biens de consommation, et on peut tolérer une plus grande souplesse en ce qui concerne les prix de production» écrit le ministre des finances, L. Faluvégi (Voir Faluvégi (1977)).

2. A ce propos nous rappelons nos remarques concernant la formule (15.1).

Une grande partie du chapitre traite des prix relatifs des biens de consommation. Font exception les sections 19.4 et 19.6. qui analysent les modifications de l'indice moyen des prix pour la *totalité* des marchés des biens de consommation, ainsi que l'interdépendance entre ces variations et d'autres phénomènes du marché.

Le sujet de la première moitié du chapitre se rapporte aux effets à *court terme* des prix de consommation et, parallèlement, à la régulation et l'ajustement à court terme de l'offre et de la demande. Dès la section 19.7 nous allons traiter de certaines relations liées à l'ajustement à *long terme*.

Une partie considérable de nos propos se réfère à l'évolution des prix dans le cadre du système *traditionnel*, et *postérieur* à la réforme, de la gestion de l'économie socialiste. Quand nous voudrions tout de même distinguer entre les différents systèmes de gestion économique, nous le noterons séparément.

### 19.2 Un exemple illustratif

Commençons par le modèle simple du marché partiel que nous avons déjà utilisé à la section 18.8. Nous ne répèterons pas ici en détail les hypothèses que nous y avons faites, mais uniquement les éléments les plus importants. Nous décrirons les événements du marché sur une période limitée (par exemple une année) par des indicateurs appropriés. Nous procéderons à une analyse comparative statique, toutes choses égales d'ailleurs. L'offre, la somme totale destinée à être dépensée par l'ensemble des ménages, les prix relatifs à l'intérieur du groupe, le prix des autres produits en dehors du groupe ainsi que la friction de l'ajustement sont donnés. Sur le marché partiel en question seuls les ménages peuvent faire des achats. La question est la suivante: comment l'intensité de la pénurie réagit-elle à court terme aux changements du niveau de prix du groupe de produits?

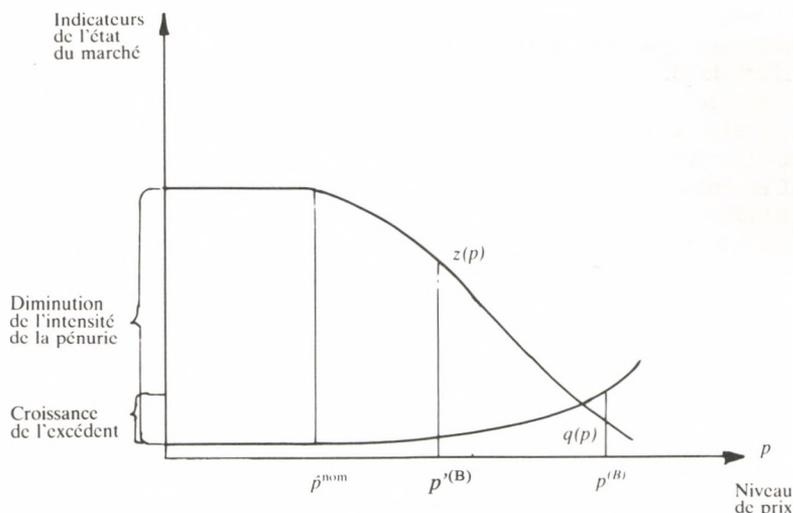


Figure 19.1. La relation entre le niveau des prix, la pénurie et l'excédent

La figure 19.1 ressemble aux figures 18.4-18.6. Sur l'axe horizontal figure le niveau des prix du groupe de biens de consommation. Nous mesurons sur l'axe vertical deux indicateurs de l'état du marché: l'indicateur de *pénurie*  $z$ , qui est une composante représentative du vecteur  $z$ , et l'indicateur d'*excédent*  $q$ , une des composantes représentatives du vecteur  $q$  (en cela nous allons au-delà des figures présentées au chapitre 18, qui ne contenaient pas l'excédent).

A chaque niveau de prix  $p$  sur le marché partiel, correspond une paire de vecteurs  $[z(p), q(p)]$  c'est-à-dire un ensemble déterminé de valeurs pour les indicateurs de pénurie et d'excédent. L'intensité de la pénurie est une fonction décroissante, tandis que l'excédent est une fonction croissante du niveau des prix. Nous ne nous demandons pas quand ce marché pourrait se trouver en équilibre walrasien parfait, étant donné que nous devons compter avec les frictions de l'ajustement. Nous voulons seulement savoir ceci: si nous élevions d'une façon radicale le niveau des prix à partir de sa valeur actuelle  $p^{(A)}$  à une valeur beaucoup plus élevée  $p^{(B)}$ , quelles en seraient les conséquences probables?

Prenons comme premier exemple illustratif la blanchisserie-teinturerie, c'est-à-dire les services liés au lavage et au nettoyage des vêtements. Il s'agit d'un poste de consommation important mais non déterminant.

En conséquence d'une hausse excessive des prix, la demande des ménages vis-à-vis de ce secteur serait considérablement réduite. En conséquence, *l'intensité de la pénurie diminuerait considérablement*, bien qu'elle ne disparaisse pas entièrement. Dans les pressings, il faudrait attendre moins longtemps pour être servi; les délais des services seraient plus courts etc. En dehors de ces changements immédiats, on pourrait s'attendre à des effets à long terme. L'exploitation des machines des ateliers de pressing ainsi que l'utilisation de leur personnel seraient réduites. Si alors le vendeur était intéressé à augmenter son chiffre d'affaires, il essaierait de mieux servir le client pour que celui-ci veuille tout de même emprunter ses services. Les ateliers de pressing *se feraient concurrence en améliorant la qualité, en servant la clientèle avec plus de courtoisie et en introduisant de nouveaux services*; mais cette concurrence se manifesterait vis-à-vis d'autres secteurs aussi, qui chercheraient aussi à attirer le pouvoir d'achat du consommateur.

Ces *avantages* se trouvent sur l'un des plateaux de la balance. Il y a cependant des *désavantages* sur l'autre plateau.

Le premier est le simple fait de la hausse des prix. Précisément parce que l'une des grandes conquêtes de l'économie socialiste est la grande stabilité des prix, celle-ci est devenue une habitude. La population *s'attend* à ce que les prix restent stables; *pour les gens la stabilité en elle-même représente une valeur*. Le simple fait d'une hausse des prix provoque l'inquiétude; et cela beaucoup plus fort que dans les pays où l'inflation croissante a habitué la population à la hausse perpétuelle des prix. Dans ces pays on constate même une anticipation de l'inflation, et la société considère comme «normale», l'augmentation habituelle des prix.

Un accroissement des prix augmente l'excédent. A la première partie du livre nous avons montré en détail qu'en économie de pénurie la pénurie et l'excédent peuvent être présents simultanément. Il y avait déjà jusqu'à présent un excédent non mobilisable dans l'atelier de pressing parmi les inputs complémentaires; il manquait soit un ouvrier, soit un produit chimique, ou bien il y avait une panne d'une machine. Dans le cas où il y a une

hausse radicale des prix, il peut se produire un excédent *mobilisable*, c'est-à-dire qu'un ouvrier, une matière et une machine peuvent être simultanément inutilisés. Il y a alors une réserve de chacun des inputs complémentaires. Ceci pourrait être considéré comme un avantage, car cela permet un ajustement plus souple aux variations incertaines de la demande. Nombreux cependant sont ceux qui le «ressentent» comme un désavantage. L'opinion publique telle qu'elle s'est constituée dans l'économie socialiste considère cette présence perpétuelle d'un excédent mobilisable comme un *gaspillage*. «Il y a plein de vêtements sales, alors que les ouvriers n'ont pas de travail et que les machines ne tournent pas...»

En conséquence de la hausse du niveau des prix, *le volume instantané de la consommation diminue*. La relation est triviale : à ce moment donné l'output de la teinturerie et parallèlement la consommation des ménages sont réduits du montant que l'on aurait pu obtenir, grâce à l'excédent accru. Celui qui s'adresse au service de pressing, même après que celui-ci soit devenu plus cher, y accède plus facilement et avec plus de confort, mais la hausse des prix a exclu du service une partie des acheteurs<sup>3</sup>. Plus tard, d'une façon indirecte, un équilibre pourra s'établir grâce à une amélioration du travail et de son efficacité dans les ateliers de teinturerie, devenus «marché d'acheteurs», ce qui permettra finalement à ce secteur d'assurer un output plus grand et de meilleure qualité. Mais cela n'intervient qu'avec retard et avec plus ou moins d'incertitude, tandis que la diminution de l'output par la formation d'un excédent mobilisable se manifeste immédiatement.

De surcroît, cette diminution de la consommation implique une redistribution des avantages et des désavantages. Celui qui est désireux et capable de payer un prix plus élevé parvient à être mieux servi, avec plus de confort. Celui qui n'est ni capable ni désireux de payer le prix plus élevé est privé de service (il est vrai que préalablement il accédait à ce service en attendant, en faisant la queue, en pratiquant la substitution forcée).

Dans sa politique des prix l'Etat confronte en premier lieu les avantages et les désavantages énumérés ici lorsqu'on décide de maintenir le niveau des prix d'un groupe de biens ou de le modifier. Mais arrêtons-nous ici parce que notre raisonnement peut facilement nous induire en erreur. On pourrait penser que le niveau de prix d'un groupe de produits pourrait à lui seul déterminer la situation du marché. Mais en pratique cela ne se passe pas ainsi. Dans le monde simplifié du modèle, le niveau des prix apparaissait comme la seule variable de régulation, parce que nous avons fait une analyse statique comparative, en nous appuyant sur des hypothèses très fortes. Le temps est venu de dépasser les limites de notre modèle.

### 19.3 L'effet de siphon des autres secteurs

Relâchons d'abord l'hypothèse n°4 du modèle qui a réservé au ménage le marché partiel en question. Ce n'est cependant pas le cas dans la pratique,

3. Rappelons encore une fois la constatation spirituelle de Robinson-Eatwell (1973, p. 269) : «Il nous semble que la promesse d'une grande économie en terme de facilité d'achats ne compense pas la perte immédiate subie en termes de pouvoir d'achat monétaire.» Une idée analogue apparaît chez Goldman (1977). Il souligne que restreindre le pouvoir d'achat peut permettre d'augmenter «l'efficacité» de la consommation.

par exemple dans le cas de la teinturerie. Non seulement les ménages mais aussi le secteur de la restauration, les coiffeurs, les usines, etc. s'adressent à ce service pour assurer le nettoyage des vêtements de travail de leur personnel. La même hausse de prix qui conduit la ménagère à faire la lessive à la maison ne va pas dissuader le restaurant ou l'usine.

Voyons maintenant la question sous une forme plus générale, dépassons donc le secteur de la teinturerie.

Il existe des produits ou des services dont le ménage représente l'acheteur exclusif. Ainsi le coiffeur ou le cinéma sont fréquentés uniquement par la population. Il n'était pas facile de trouver ces exemples parce que justement il n'existe que de rares biens ou services destinés à satisfaire les seuls besoins des ménages et ne pouvant pas être utilisés par les entreprises ou les organisations non marchandes, et qui ne sont pas non plus exportables, compte tenu du caractère physique de leur output et des propriétés de leur usage. Il est beaucoup plus fréquent que le secteur des ménages et le secteur des entreprises (et au sein de ce dernier particulièrement le sous-secteur des entreprises exportatrices) ainsi que le secteur des organisations non marchandes, se « fassent concurrence » en tant qu'acheteurs.

Cette concurrence peut s'appliquer au produit fini en admettant que n'importe qui peut l'acheter dans le petit commerce ou l'atelier de service, sans aucune restriction. Ainsi, l'acheteur privé, l'entreprise ou l'organisation non marchande peuvent s'approvisionner dans la même papeterie ou dans le même magasin de meubles, ou peuvent s'adresser aux mêmes taxis ou garages et ateliers de réparation de voitures.

Mais la concurrence peut commencer à une étape antérieure. L'industrie a produit du ciment et des briques. Où ces matériaux parviendront-ils : dans un magasin qui vend des matériaux de construction à des particuliers, ou dans une entreprise de construction qui construit une usine ? Les produits de l'industrie alimentaire ou de l'industrie légère parviendront-ils au commerce intérieur ou seront-ils exportés ?

Le secteur des ménages est en « concurrence » avec les autres secteurs pour les produits, mais *la concurrence se déroule dans des conditions inégales. Le ménage a une contrainte budgétaire dure tandis que celle de l'entreprise est lâche*<sup>4</sup>. C'est le cas aussi des entreprises exportatrices : même si l'une ou l'autre de leurs affaires d'exportation sont déficitaires en monnaie nationale, l'Etat peut les compenser pour cette perte de même que les entreprises productrices. Le secteur public est, comme nous l'avons noté à la section 14.9, dans une situation intermédiaire de ce point de vue. Le ménage réagit sensiblement aux prix ; la hausse des prix diminue la demande. Au contraire l'entreprise est peu sensible aux prix de l'input. Si elle a besoin d'un produit disponible, elle l'achète<sup>5</sup>.

Tant que le comportement de l'entreprise et des organisations non marchandes ne se modifie pas, la hausse du niveau des prix des biens de

---

4. Plus précisément, le degré de dureté et de relâchement dépend de la forme concrète de gestion économique. Mais comme nous l'avons montré au chapitre 13, même après la réforme, la contrainte budgétaire est restée suffisamment relâchée pour que l'opposition entre le comportement du ménage et celui d'autres agents demeure vérifiée.

5. En Hongrie les achats de biens de consommation par les entreprises et les organisations non marchandes ont augmenté beaucoup plus rapidement que les achats des ménages. Voir Pálos-Pinter (1978).

consommation diminue l'intensité de la pénurie seulement<sup>6</sup> dans le cas où l'effet de siphon de ces secteurs est limité *administrativement*. Autrement dit il faut que des restrictions empêchent le secteur des entreprises et des organisations non marchandes de siphonner l'excédent qui se dégage et devient mobilisable par suite de la diminution de la demande des ménages.

Il existe des domaines où il est éventuellement possible d'imposer le respect de cette interdiction administrative. En d'autres endroits c'est beaucoup plus difficile. Il est particulièrement difficile d'imposer de telles limitations si les entreprises productrices ne siphonnent pas le produit fini ou le service mais l'input participant directement à la réalisation du produit ou service: ainsi l'industrie attire la main-d'œuvre du commerce et en conséquence la qualité des services offerts aux ménages se détériore.

A la fin de la section 15.8 nous avons souligné qu'il n'y avait pas de possibilité d'arbitrage automatique entre la hausse du niveau des prix inter-entreprises et la diminution de l'intensité de la pénurie dans le domaine des échanges inter-entreprises. Nous y ajoutons maintenant *qu'il n'y a non plus d'arbitrage automatique entre l'augmentation du niveau de prix des biens de consommation et la diminution de l'intensité de la pénurie sur le marché des biens de consommation*. Nous allons le justifier par plusieurs arguments et nous en sommes déjà au premier. *Le secteur des entreprises et des organisations non marchandes, moins sensible à la hausse des prix des inputs, peut siphonner les biens de consommation et les services ainsi que leurs inputs en les retirant du secteur des ménages, sensible à la hausse des prix.*

#### **19.4 La planification macroéconomique centrale de la consommation : Première approche**

Nous allons maintenant continuer à relâcher les hypothèses simplificatrices que nous avons appliquées jusqu'à présent dans ce chapitre. A la section précédente nous avons indiqué les processus décentralisés dans le cadre desquels le secteur des entreprises et des organisations non marchandes peuvent siphonner des produits finis destinés aux consommateurs ou des inputs des secteurs ou sous-secteurs produisant pour les ménages. Ce n'est cependant qu'un phénomène secondaire dans la formation de la demande. Passons à l'analyse du problème primordial: quelle est la dimension de l'offre prévue par la planification centrale pour le secteur des ménages?

Le sujet des présente et suivante sections est la *planification macroéconomique centrale de la consommation à court terme*. Nous présentons un modèle abstrait. Celui-ci ne sert qu'à la *description* des processus de planification dans les économies socialistes. Le modèle n'est pas destiné ni apte à servir d'outil pratique pour la planification. De ce point de vue les deux sections actuelles se rajoutent à certains chapitres précédents de ce livre (3, 9 et 10) à la section 12.11 où il s'agissait des «réflexes conditionnés» des planificateurs ainsi qu'à la section 16.2 où nous avons présenté l'algorithme de la planification de la politique centrale des salaires. Ici aussi nous voulons préciser quelques règles de comportement des planificateurs.

---

6. C'est une des conditions nécessaires. Plus tard nous verrons qu'il y en a d'autres.

De même que dans le cas de la politique des salaires, ici aussi nous allons présenter un *algorithme de planification-décision*. Nous ne pensons pas que c'est la séquence effective du processus de planification. L'algorithme n'est qu'une forme destinée à faciliter la présentation de la logique interne du complexe de décision.

L'algorithme est composé de cinq pas. Nous supposons que l'algorithme a un caractère itératif. Toute la série de pas ou certaines parties de la série peuvent se répéter si le résultat n'est pas satisfaisant pour les planificateurs ou si de nouvelles informations ont été enregistrées. A la section présente nous décrivons l'algorithme de la façon la plus simple possible. A la section suivante la description sera plus détaillée sous certains aspects.

Nous supposons qu'à l'étape de la planification analysée maintenant on veut déterminer cinq macro-prévisions pour l'année planifiée suivante, et en déduire des objectifs désagrégés du plan. Voyons d'abord les cinq macro-variables.

1) *Le volume total de l'offre physique des biens et services physiquement disponibles pour l'achat par le secteur des ménages*. Nous le notons par un  $s$  et le désignons par *offre* tout court.

Il s'agit d'un volume *réel*, d'un agrégat que la planification forme en général en utilisant les prix effectifs d'une période antérieure. Cette période antérieure est nommée année de base.

La grandeur  $s$  comprend tant l'offre des biens que celle des services. Pour les biens l'offre comporte un stock initial au début de l'année de planification ainsi que toutes les livraisons réalisées au cours de l'année planifiée. En ce qui concerne les services, l'offre correspond au rendement maximal pouvant être assuré par les entreprises de services. La variable  $s$  ne représente donc pas la volonté de vente des planificateurs: personne ne pense que les ménages achèteront effectivement un volume global  $s$  de marchandises. C'est la quantité maximale de biens et de services que les ménages pourraient acheter s'ils étaient capables et désireux d'acheter tout ce qui est *physiquement* mis à leur disposition.

Pour simplifier la réflexion nous avons exclu de l'offre physique les biens et services que le secteur des ménages obtient gratuitement<sup>7</sup>. La quantité  $s$  contient donc uniquement l'offre de *marchandises* à vendre contre de la *monnaie*.

Nous avons aussi exclu d'avance les biens de consommation que la planification centrale destine au secteur des entreprises (y compris les entreprises exportatrices) ainsi qu'aux organisations non marchandes. Si donc un effet de siphon apparaît ultérieurement de la part de ce secteur, cela représenterait un écart par rapport au plan<sup>8</sup>.

2) *Le volume des achats de marchandises par le secteur des ménages*. Nous le notons par un symbole  $g$  et l'appelons *consommation* tout court. Cette dénomination brève, bien que largement utilisée, n'est pas exacte. Un déca-

7. Il faut logiquement déduire aussi les stocks ainsi que les capacités de service inutilisées, associés aux biens et services affectés gratuitement.

8. Signalons que l'effet de siphon est laissé de côté uniquement aux sections 19.4 et 19.5 qui analysent l'algorithme de la planification de la consommation. Plus tard, dès la section 19.6, nous allons réintégrer ce phénomène dans l'analyse.

lage dans le temps peut avoir lieu entre l'achat et la consommation effective; en outre le ménage peut obtenir des biens de consommation gratuitement.

Comme  $s$ ,  $g$  est une grandeur *réelle*; il s'agit d'un macro-agrégat formé à partir des prix de l'année de base.

3) *La monnaie dépensée par le ménage pour l'achat de marchandises*. Nous la symbolisons par un  $y$  et l'appelons simplement *dépense*. C'est le revenu monétaire total du secteur des ménages perçu au cours de l'année planifiée<sup>9</sup>, moins le montant attendu de l'épargne (ou, en sens inverse, plus la diminution du stock de monnaie du ménage, la désépargne).

4) *L'indice de prix des biens de consommation*. Nous le notons par  $P$ . Il s'agit du rapport du niveau des prix de consommation de l'année planifiée à celui de l'année de base<sup>10</sup>.

5) *Le volume total de la production et des importations de biens de consommation destinées au secteur des ménages*. Nous le notons par  $x$  et le nommons tout simplement *output*. Pour ce qui est de la méthode d'agrégation, des produits qui en font partie et qui en sont exclus, etc. le traitement est analogue à celui des deux autres indices de volume,  $s$  et  $g$ .

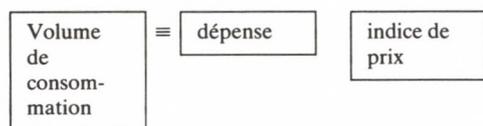
Il existe entre les deux variables une interdépendance évidente:

$$g \leq s \quad (19.1)$$



et

$$g \equiv y / P \quad (19.2)$$



L'algorithme doit nous permettre de répondre à la question suivante: quels facteurs déterminent la valeur des variables et quel est leur « poids », leur influence relative, dans le processus de décision.

9. Nous laissons de côté les services que les ménages se rendent les uns aux autres pour de l'argent. L'objectif unique de notre macro-analyse est l'examen des liens entre la *totalité* du secteur des ménages et des autres parties de l'économie nationale.

10. Les difficultés de construction des indices de volume et de prix sont connues. En ce qui concerne ces derniers, nous en avons déjà parlé à la section 15.4. Etant donné cependant que ces indices ne servent ici que pour les objectifs de l'analyse *théorique*, nous n'avons pas à nous occuper de ces difficultés.

*Premier pas: Consommation.* Cela correspond au premier pas de l'algorithme de la politique des salaires; une décision de même contenu apparaît ici. Rappelons ce que nous y avons dit<sup>11</sup>. *On considère comme un principe important de la planification que la croissance des niveaux de consommation réelle ne peut être plus inférieure à une limite de tolérance socialement donnée, et qu'elle doit si possible être proche du taux moral de croissance de la consommation réelle.* Cela détermine l'objectif  $g$  du plan.

*Deuxième pas: Indice des prix de consommation.* Comme nous l'avons déjà souligné dans l'Introduction du chapitre, la politique étatique des prix cherche à maintenir la stabilité des prix. Cependant pour de nombreuses raisons le plan macroéconomique peut inévitablement conduire à une dérive du niveau de prix. D'une part, il peut céder aux forces décentralisées tendant à la hausse des prix, d'autre part il peut prévoir une hausse dans la sphère des prix de consommation administratifs qui sont bien tenus en main. Nous avons déjà abordé ces questions au chapitre 15; dans le reste de ce chapitre, nous allons les compléter par d'autres observations.

C'est donc à ce pas de l'algorithme que se fixe l'objectif du plan pour  $P$ .

*Troisième pas: Dépense.* Nous avons procédé à la description détaillée du processus de planification des revenus nominaux à la section 16.2. Nous y avons indiqué que la politique économique centrale ne pouvait pas former arbitrairement les revenus nominaux, mais devait prendre en considération toute une série d'interdépendances. Comme nous l'avons déjà précisé, les revenus nominaux peuvent facilement être planifiés; les résultats ne diffèrent en général pas trop des chiffres du plan. Les incertitudes sont beaucoup plus nombreuses quant aux épargnes des ménages. Les erreurs de prévision peuvent aboutir à un écart par rapport au plan. Mais nous n'avons pas à nous en occuper car ici nous ne faisons que décrire la planification.

C'est à ce pas de l'algorithme que se forme l'objectif planifié pour  $y$ .

Arrêtons nous ici pour un moment. La détermination de chacun des trois objectifs du plan —  $g$ ,  $P$  et  $y$  — dépend de plusieurs circonstances indépendantes que nous avons indiquées ici et à d'autres endroits du livre. Mais évidemment ces trois chiffres sont interdépendants, notamment par l'égalité (19.2). En cas de nécessité, le cycle du premier, deuxième et troisième pas, peut se répéter à plusieurs reprises jusqu'à ce que les trois objectifs soient cohérents entre eux.

*Quatrième pas: Offre.* En première approche dans ce pas et dans le suivant, nous formulons une règle rigide: la description devient plus précise et réaliste par la suite. Il faut cependant d'abord préciser une notion importante. Nous introduisons un coefficient dénommé *degré d'utilisation* de l'offre et le notons par  $k$

---

11. La variable  $y$  n'embrasse pas la consommation tout entière étant donné que nous avons exclu sa partie gratuite. Inversement aux premiers pas de l'algorithme des salaires, apparaît une consommation réelle qui comprend les biens gratuits (quoique nous ayons raisonné sur la consommation par tête alors qu'ici nous envisageons la consommation totale). Par souci de brièveté, nous ne signalerons pas les similitudes et différences entre les cinq variables du présent algorithme et les variables similaires ou semblables figurant à l'algorithme des salaires. Leur relation est indiquée sans équivoque par les définitions.

$$k \equiv g / s \tag{19.3}$$



Nous avons choisi le symbole de façon qu'il rappelle la catégorie introduite au chapitre 12, l'utilisation de la capacité sociale. La grandeur définie en (19.3) est une notion familière, une application de la catégorie que nous y avons introduite relativement à l'achat de biens de consommation. Il est «physiquement» pensable que  $k = 1$  c'est-à-dire que les ménages achètent toutes les marchandises en stock et qu'ils utilisent au maximum les capacités de rendement des usines de services. Mais en pratique cela ne se fait jamais ;  $k$  est toujours inférieur à l'unité.

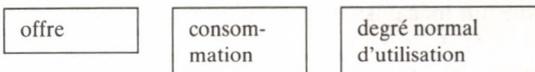
Ce livre a essayé, sous plusieurs aspects, de prouver que dans chaque système économique et social concret un état de marché normal s'établit et se stabilise. Donc la pénurie a une intensité normale, il y a un excédent normal et conjointement l'offre physique du secteur de consommation a aussi un degré d'utilisation normal. Ce sont des grandeurs liées entre elles. Marquons par  $k^*$  la norme du degré d'utilisation défini dans (19.3). D'où il vient que  $(1 - k^*)$  est le rapport de l'excédent normal à l'offre totale.

Dans la première partie du livre (particulièrement aux chapitres 5 et 6), nous avons précisé la distinction entre l'excédent productif et l'excédent improductif. Tandis que le premier a des chances d'être utilisé, le dernier n'en a aucune. La norme d'excédent  $(1 - k^*)$  comprend tant l'excédent productif que l'excédent non productif. Nous supposons que le rapport normal de l'excédent productif à l'excédent improductif est fixé.

Nous voudrions rappeler ce que nous avons dit au chapitre 8. Nous y avons montré qu'il y avait une interdépendance étroite entre l'intensité de la pénurie et la grandeur de l'excédent productif. Pour une friction normale donnée de l'ajustement, plus faible est l'excédent productif, plus grande est l'intensité de la pénurie et vice-versa<sup>12</sup>.

Nous pouvons maintenant passer au quatrième pas de l'algorithme, selon notre hypothèse, la règle suivante s'applique :

$$s = g / k^* \tag{19.4}$$



Cette simple formule contient une idée économique importante. La planification considère  $k^*$ , le degré normal d'utilisation, et par là l'excédent normal et l'intensité normale de la pénurie, comme une grandeur «exogène», donnée. Autrement dit : *au niveau macroéconomique, l'intensité normale de la pénurie sur le marché de consommation, ex ante, n'est pas fonction*

12. Voir les sections 8.7 et 8.8, ainsi que les figures qui s'y trouvent.

du niveau des prix, ou des revenus nominaux, mais est un paramètre donné du processus de la planification macroéconomique. Il n'y a pas de lien direct entre le quatrième pas de l'algorithme, la détermination de la variable  $s$ , et les pas 2 et 3, la détermination de  $P$  et de  $y$ . La variable  $s$  est déduite directement de  $g$  obtenu au premier pas et de  $k^*$  exogène.

*Cinquième pas: Output.* La macrovariable  $x$ , la somme du volume de la production nationale et des importations est divisée en deux :

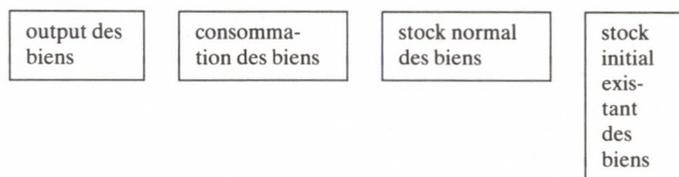
$$x \equiv x^{\text{prod}} + x^{\text{serv}} \quad (19.5)$$



Les indices de «prod» (produits) et «serv» (services) seront utilisés également dans d'autres symboles que nous allons énumérer.

Preons d'abord la règle déterminant les objectifs de production de biens<sup>13</sup>:

$$x^{\text{prod}} = g^{\text{prod}} + \left( \frac{1}{K^{\text{prod}*}} - 1 \right) g^{\text{prod}} - u^{\text{prod}} \quad (19.6)$$



La formule (19.6) présente la *réglementation par la norme*. Si l'état du marché diffère de l'état normal, le planificateur tente de le ramener plus près de la norme en déterminant des macrovariables adéquates. Cela ressemble à la régulation par la norme dont nous avons parlé au chapitre 7. Ici comme là c'est l'écart par rapport aux normes de pénurie et d'excédent qui sert de rétroaction. La différence consiste en ce que nous avons décrit au chapitre 7 un mécanisme de régulation *décentralisé et situé au niveau microéconomique* et maintenant nous présentons un mécanisme de régulation *centralisé et situé au niveau macroéconomique*. Ces deux genres de mécanisme s'impliquent et se complètent réciproquement. Ils facilitent conjointement la stabilisation des normes de pénurie et d'excédent.

Pour les services, l'output et la consommation sont les mêmes par définition<sup>14</sup>:  $x^{\text{serv}*} \equiv y^{\text{serv}}$ . La régulation par la norme s'exprime ici par définition de l'accroissement de la capacité de service :

13. Nous n'avons pas essayé de simplifier les règles (19.6) et (19.7) par une transformation adéquate du point de vue mathématique. Nous avons plutôt voulu les présenter sous une forme qui fasse ressortir le contenu économique de la règle le plus clairement possible.

14. Pour simplifier, nous supposons qu'il n'y a pas d'importation de services destinés à la consommation des ménages.

$$\Delta s^{\text{serv}} = \frac{1}{k^{\text{serv}*}} g^{\text{serv}} - s^{\text{serv}} \quad (19.7)$$

croissance  
de la capa-  
cité de  
service

besoin de  
capacité  
de service  
en cas d'u-  
tilisation  
normale  
des capa-  
cités

capacité  
effective  
au début  
de l'année

Nous sommes arrivé au bout de l'algorithme. Les objectifs d'output  $x^{\text{prod}}$ ,  $x^{\text{serv}}$  sont aussi déterminés. Il est probable que nous apprenions qu'ils ne sont pas cohérents avec les autres objectifs du plan en matière de production et d'échanges extérieurs, avec les besoins d'inputs du secteur des entreprises et des organisations non marchandes, etc. Alors, après une modification appropriée du point de départ, le processus va recommencer. Justement à cause de son caractère itératif, il ne vaut pas la peine de se demander s'il part d'un objectif de consommation ou d'un objectif de production.

La description de l'algorithme est assez générale pour que nous la considérons comme applicable tant à la planification traditionnelle qu'à celle du système de gestion postérieur à la réforme. La différence apparaît surtout dans les *moyens d'exécution du plan*. Dans le système *traditionnel*, les objectifs macroéconomiques du plan sont décomposés pour les ministères, puis dans le cadre de ceux-ci pour les organismes de gestion au niveau moyen et finalement pour les entreprises et organisations non marchandes. A tous les niveaux de la régulation, les destinataires reçoivent des instructions concernant l'exécution de la partie du plan qui leur est assignée. Font exception, bien entendu, les ménages qui, dans le cadre des contraintes de l'offre, disposent eux-mêmes de leur monnaie. Dans de telles conditions, il est évident que les prévisions du plan central sont très importantes pour la formation de l'état du marché des biens de consommation.

Dans le système de gestion *postérieur à la réforme*, l'entreprise ne reçoit pas d'instructions obligatoires, et ainsi s'élargit le rôle des processus décentralisés, qui se développent sous l'influence des prix ou indépendamment de ceux-ci. Mais même dans ce système, la gestion centrale dispose de moyens qui lui permettent d'imposer ses objectifs concernant le marché des biens de consommation. Avant tout, elle exerce une grande influence sur l'affectation des investissements (voir chapitre 9, 10 et 13). Cela détermine, sinon à court terme du moins à long terme, les capacités productives disponibles pour la production des biens de consommation. Par différents moyens indirects (octroi ou refus de crédits, octroi ou annulation d'aide financière), les administrations supérieures ou moyennes influencent les plans à court terme des entreprises. Elles peuvent exprimer explicitement leurs attentes. Elles peuvent tenir fermement en main les importations et les exportations des biens de consommation, ce qui a des répercussions sur le marché national. Pour toutes ces raisons, nous pouvons dire ceci : la planification macroéconomique de la consommation n'offre pas simplement une prévision des conséquences

des processus décentralisés, mais est le point de départ de mesures étatiques actives. Les objectifs du plan central concernant la consommation influencent considérablement l'état du marché des biens de consommation même après la réforme.

## 19.5 La planification macroéconomique centrale de la consommation : remarques complémentaires

Le point crucial de notre réflexion est la régularité de comportement qui s'exprime dans les pas 4 et 5 de l'algorithme : les *normes d'utilisation d'excédent et de pénurie sont pour la planification des paramètres donnés*. Tout en maintenant l'essentiel de cette idée, nous allons en deuxième approche la formuler un peu plus précisément.

Nous ne croyons pas que le degré normal d'exploitation  $k^*$ , ainsi que les autres normes mentionnées en même temps, sont des constantes définies de façon univoque. Nous devons plutôt dire qu'il existe *une région* d'indices exprimant l'état du marché de consommation qui est considérée par la préanification comme « normale » dans une période historique donnée. C'est pour simplifier la formule que nous y avons fait figurer une constante.

Nous n'affirmons non plus que les normes de pénurie, d'excédent et d'utilisation sont définies une fois pour toutes. Si des changements importants ont lieu dans la politique économique et dans les méthodes de gestion économique, les normes se modifient aussi. En Hongrie, comme nous l'avons déjà noté dans les chapitres précédents de ce livre, un tel changement a eu lieu : l'intensité de la pénurie est plus faible qu'elle ne l'était il y a 15 ans. Ce changement se manifeste particulièrement dans le domaine dont traite ce chapitre. Cependant dans un cadre institutionnel donné, en présence d'une ligne d'orientation de la politique économique qui s'avère durable et d'un système de gestion économique donné, les normes sont assez stables.

Nous appelons *hypothèse* la description des régularités de comportement formulées par les pas 4 et 5 de l'algorithme, parce que nous ne pouvons pas strictement prouver son existence. Quelques observations permettent cependant tout au moins indirectement de la considérer comme juste.

Au début du chapitre, nous présentons un exemple illustratif : quelles seraient les conséquences de la hausse des prix des services de blanchisserie. Entre autres, nous avons montré que si par la hausse des prix un excédent mobilisable apparaissait, cela susciterait un mécontentement chez de nombreuses personnes : l'excédent serait considéré comme un gaspillage. Ce que nous y avons dit pour le niveau microéconomique est valable aussi pour le niveau macroéconomique. Si l'objectif du plan pour le revenu réel du secteur des ménages (c'est-à-dire la variable  $g=y/P$  définie par les trois premiers pas de l'algorithme, abstraction faite de l'épargne) augmentait par exemple de 4%, les planificateurs tenteraient d'en assumer la « couverture en marchandises » en prévoyant une augmentation de l'output  $x$  de 4%. Peut-être qu'ils s'en écarteraient un peu. Si par exemple ils considéraient les stocks comme « démesurément gonflés », ils fixeraient un objectif inférieur à 4%. Il ne leur viendrait même pas à l'idée que l'objectif d'offre physique  $s$  devrait augmenter pendant une assez longue période beaucoup plus fortement que le revenu

réel  $g$ , afin que le degré d'utilisation  $k$  diminue considérablement<sup>15</sup>. Le fait même qu'à l'évidence cette *idée n'est pas formulée* comme un dilemme important prouve indirectement que  $k^*$  constitue un degré normal d'utilisation et qu'ainsi l'excédent normal et l'intensité normale de pénurie sont des paramètres donnés à la planification macroéconomique de la consommation.

Les décideurs de la politique économique, les planificateurs sont conscients que de tout côté des ressources sont exigées instamment. La soif d'investissement qui caractérise tous les dirigeants responsables de la vie économique et de l'Etat depuis le chef d'atelier jusqu'au ministre, s'exprime par la demande de ressources pour pouvoir investir. Les responsables du commerce extérieur et des relations monétaires internationales du pays voudraient que la part la plus large possible de la production nationale soit consacrée à l'exportation tout en réduisant si possible les importations. La planification macroéconomique considère déjà comme un grand résultat de «préserver», contre ces exigences et d'autres encore, la couverture en marchandises indispensable à la croissance de la consommation réelle. Il paraît tout à fait impossible, et ainsi la question ne se pose même pas sérieusement, d'aller plus loin, et soustraire des ressources à l'investissement, à l'exportation afin de réduire l'intensité de la pénurie sur le marché de consommation, dans le cadre des objectifs du plan concernant la consommation réelle.

## 19.6 Quelques conclusions générales

Les constatations des deux sections précédentes nous permettent de tirer quelques conclusions théoriques plus générales. Par comparaison, partons du modèle marchand néoclassique, partiel, comparatif et statique. D'un côté, on trouve la totalité des vendeurs; leur offre croît en fonction du prix. De l'autre côté, se situe la totalité des acheteurs; leur demande diminue en fonction du prix. Si le prix est inférieur au prix d'équilibre walrasien, il y a pénurie. La hausse des prix jusqu'au niveau d'équilibre walrasien amène à l'élimination de la pénurie.

Nous ne discuterons pas si oui ou non le modèle décrit bien le marché du capitalisme contemporain. Passons maintenant directement à notre thème présent: le marché de consommation de l'économie socialiste. En quoi celui-ci diffère-t-il du marché décrit dans le modèle précédent?

Nous pouvons quelque peu simplifier la réponse en négligeant, du côté de la demande, le secteur des organisations publiques non marchandes, ainsi que les petites usines en propriété privée et l'«économie seconde» tant du côté de l'offre que de la demande<sup>16</sup>. Il y a donc sur le marché trois types d'agents: les ménages en tant qu'acheteurs, les entreprises en tant qu'acheteurs et encore une fois les entreprises en tant que vendeurs. Nous examinons

---

15. Dans ce contexte le *désir* est souvent exprimé que la composition de l'excédent soit améliorée; que sa partie non productive se réduise et que sa partie productive augmente. L'accomplissement de ce désir serait évidemment utile. En utilisant l'appareil d'analyse introduit au chapitre 6, cela pourrait s'exprimer de la façon suivante: le système devrait sauter vers une courbe d'iso-friction correspondant à des frictions moins fortes. Cela n'est cependant pas réalisable sur simple décision; de nombreuses conditions doivent être remplies quant à l'organisation de la gestion économique, le système d'intéressement, etc.

16. La prise en considération des sphères exclues de l'analyse rendrait l'explication plus longue, mais ne modifierait pas les conclusions.

la commercialisation de l'agrégat des biens de consommation mis sur le marché national par le secteur des entreprises. Nous voulons préciser comment les trois types d'agents se comportent lorsqu'ils suivent leurs propres motivations, leurs propres règles de comportement.

La contrainte budgétaire du *ménage* est dure. C'est pour cette raison que la demande de la totalité des ménages, pour le volume agrégé des biens de consommation, se comporte d'une façon «néoclassique»: la courbe de demande baisse en fonction du prix. Il est tout à fait évident que cela se déroule ainsi, ne fût-ce que pour des raisons dues à l'effet du revenu. Pour un revenu nominal donné et un taux d'épargne donné, un niveau de prix plus élevé conduit assurément à une situation où le ménage peut acheter un volume moindre de biens de consommation.

Par opposition, *l'entreprise* ne se comporte dans aucun de ses rôles d'une façon néoclassique<sup>17</sup>. Le caractère plus ou moins lâche de sa contrainte budgétaire dépend du système de gestion économique concret, mais comme nous l'avons vu, même après la réforme, elle reste assez lâche; et dans le système de gestion économique traditionnel, elle l'est encore davantage.

En ce qui concerne le côté de la *demande*, aucun automatisme n'est susceptible d'assurer que la hausse du niveau de prix de consommation réduit la demande du secteur des entreprises pour les produits de consommation, si ce secteur en a besoin en tant qu'input. C'est la raison pour laquelle l'«effet de succion» décrit dans le sous-chapitre 19.3 est valable indépendamment du niveau des prix. De toute façon, il s'agit d'un phénomène d'importance secondaire. L'importance des actions de l'entreprise, dans son rôle *d'acheteur, sur le marché des biens de consommation est insignifiante par rapport à ce qu'elle fait dans son rôle de vendeur.*

En ce qui concerne le côté de *l'offre*, on peut dire encore une fois qu'aucun automatisme n'est susceptible de garantir que la hausse du niveau de prix augmente l'offre du secteur des entreprises. Les variations des prix relatifs de vente peuvent exercer une influence sur la composition de l'output, mais n'influencent pas le volume de la production. Celui-ci croît d'ailleurs en général jusqu'à la limite des goulots d'étranglement, jusqu'à la contrainte des ressources.

*En considérant donc l'autocinésie des micro-organisations, aucune régularité de comportement n'est susceptible d'assurer qu'une hausse du prix de consommation supprime la pénurie. La réaction des ménages à la hausse des prix (diminution de sa demande réelle) ne suffit pas par elle-même pour éliminer la pénurie si tant l'offre que la demande de l'entreprise, considérant le volume réel agrégé des biens de consommation, est inélastique par rapport aux prix*<sup>18</sup>.

Notre conclusion est fondée sur les régularités de comportement des *micro-organisations* (entreprises et ménages). Nous pouvons maintenant la

17. Voir le chapitre 14.

18. Nous avons essayé de formuler explicitement cette relation. C'est pour cette raison que nous n'allons pas jusqu'aux «nuances». Nous pourrions ajouter quelques remarques pour préciser. Ainsi la structure concrète de l'offre dépend des prix relatifs; la demande momentanée de l'entreprise peut transitoirement diminuer par l'effet du renchérissement de l'input, etc. Cela ne peut cependant modifier le contenu essentiel des constatations faites plus haut.

renforcer par l'observation des régularités de comportement de la planification centrale, sur la base de l'analyse faite aux sous-chapitres 19.4-19.5.

*Dans l'économie socialiste la planification macroéconomique ne possède aucun automatisme selon lequel l'objectif planifié d'offre réelle agrégée réagirait directement à la variation du niveau moyen des prix de consommation. Dans la planification macroéconomique centrale à court terme de la consommation on procède à un ajustement «quantitatif». Une harmonisation se fait entre les objectifs planifiés de production et d'échanges extérieurs de biens de consommation et les objectifs concernant l'utilisation de ces biens pour la consommation réelle des ménages et dans le secteur des entreprises et des organisations publiques non marchandes<sup>19</sup>. Tous ces ajustements se font dans la conscience implicite d'une persistance de l'état normal de la pénurie, de l'excédent et de l'utilisation.*

*Le maintien de l'intensité normale de la pénurie sur le marché de consommation est dû à une raison parmi d'autres : la déviation par rapport à l'état normal qui représente un signal important pour ceux qui régularisent l'offre, tant au niveau central, donc macroéconomique, qu'au niveau microéconomique, donc celui des entreprises.*

Dans les débats économiques en Hongrie, on a exprimé l'idée selon laquelle la hausse des prix (que ce soit une augmentation occasionnelle ou une dérive régulière des prix à caractère inflationniste) peut réduire ou même éliminer la pénurie, «rétablir l'équilibre de l'offre et de la demande». Selon cette conception, il y aurait un arbitrage entre l'inflation et la pénurie. Une inflation plus rapide amènerait la réduction de l'intensité de pénurie et vice-versa. Si notre propre raisonnement précédent est juste, il dément cette réflexion. *Il y a un rapport de cause à effet dans une seule direction : la pénurie accroît la tendance à la dérive de prix (voir le chapitre 15 et la dernière section du présent chapitre). Mais la causalité ne se manifeste pas dans l'autre sens.*

Ceux qui sont persuadés du rapport de cause à effet entre dérive de prix et suppression de pénurie ont me semble-t-il en vue le modèle marchand standard, la «croix de Marshall» décrite comme point de départ de la présente section. Dans l'univers de ce modèle, il y a effectivement une relation causale *bilatérale* : la pénurie provoque la hausse des prix ; la hausse des prix met fin à la pénurie. Cependant sur le marché des biens de consommation de l'économie socialiste réelle, comme nous l'avons montré plus tôt, aucun mécanisme automatique ne se manifeste pour imposer la deuxième relation causale, la dérive des prix amenant la suppression de la pénurie.

*La stabilité du niveau des prix de consommation, sa diminution ou son augmentation est compatible avec le maintien durable de l'intensité normale de la pénurie. Les normes de la pénurie ne sont pas éternelles. Pour qu'elles se modifient à long terme, il ne suffit d'aucune évolution des prix quelle qu'elle soit.*

---

19. En utilisant les symboles du sous-chapitre 19.4, les objectifs réels  $g$  et  $x$  sont harmonisés. Il n'existe cependant pas de «fonction d'offre» macroéconomique  $k(P)$  qui exprimerait la relation causale de  $P$  à  $k$ .

### 19.7 Les différences d'intensité de la pénurie selon les groupes de produits: Points de départ historiques

La description agrégée de la totalité du marché de consommation, appliquée aux sections 19.4-19.6 est fondée sur une abstraction forte: nous avons négligé le fait qu'à l'intérieur du marché de consommation, des états très différents peuvent s'établir sur les différents marchés partiels. Dans la partie suivante de ce chapitre, nous allons analyser ces différences. En plus de l'influence qu'exercent les prix à court terme, nous allons aborder leurs effets à long terme.

Le tableau 19.1. illustre notre réflexion. Nous l'avons établi en partant, en premier lieu, des expériences hongroises; nous pensons cependant qu'il est valable pour le secteur des biens de consommation dans beaucoup d'autres pays socialistes en Europe de l'Est. Le tableau ne recoupe pas la sphère de la consommation toute entière; nous avons plutôt pris quelques exemples permettant de justifier nos idées.

Nous devons avant tout expliquer le contenu de la colonne II. A cet endroit nous comparons les proportions de prix aux proportions de coûts de production. Nous nommons le prix d'un groupe de produits de consommation «prix moyen» s'il couvre les coûts de production et assure un bénéfice et une rentrée d'impôts à l'Etat dans une mesure correspondant à la moyenne pour les biens de consommation. Nous l'appelons «bas» par rapport aux coûts de production s'il est considérablement inférieur au prix «moyen», il est qualifié d'«élevé» s'il est de beaucoup supérieur<sup>20</sup>. Cela peut se constater d'un coup d'œil. Les prix des groupes de produits 3 et 4 incorporent un revenu net élevé pour l'Etat (impôt sur le chiffre d'affaires, droit de douane, etc.) tandis que l'Etat offre un «impôt négatif», une aide financière considérable, aux groupes de produits 1 et 2 pour compenser leurs pertes.

Tableau 19.1. Le niveau des prix et l'intensité de la pénurie selon les groupes de produits

I	II	III	IV	V
Groupe de produits	Prix comparé au coût	Le prix est-il effectif?	Le besoin est-il saturable?	Intensité de la pénurie
1. Pain, lait, sucre et autres denrées alimentaires pour la consommation de masse.	bas	oui	oui	faible
2. Location de logements en propriété d'Etat.	bas	non	non	grande
3. Produits textiles et vêtements pour la consommation de masse.	élevé	oui	non	faible ou moyenne
4. Voitures de tourisme	élevé	oui	non	grande

On parviendrait à la même classification dans notre tableau si on comparait les prix nationaux relatifs non pas aux coûts nationaux mais aux prix relatifs de n'importe lequel des pays capitalistes développés. Les proportions chiffrées seraient bien sûr influencées par le système de prix retenu pour la

20. Il s'agit d'une définition approchée, car elle ne précise ni la méthode selon laquelle la moyenne a été déterminée, ni ce que nous appelons écart «important» par rapport à la «moyenne». L'analyse présente n'exige cependant pas de classification plus fine. Si nous choissions n'importe quelle définition plus précise, le prix des groupes de produits 1 et 2 sera de toute façon très bas et celui des groupes 3 et 4, très élevé.

comparaison, mais dans toute comparaison le pain et les loyers paraîtraient bon marché, la voiture et les articles vestimentaires paraîtraient chers.

Bien que les prix des groupes de produits 1 et 2 soient bas et celui des groupes de produits 3 et 4 élevés, la répartition de l'intensité de la pénurie (présentée à la colonne V du tableau) ne coïncide pas avec cette classification. Même compte tenu de prix bas, la pénurie a pu être éliminée dans le groupe des produits 1, elle s'est maintenue, malgré des prix élevés, dans le groupe de produits 4. Il s'agit d'un nouvel argument, fondé sur l'expérience, contre la conception selon laquelle «la pénurie existe là où les prix relatifs sont trop bas».

L'explication du phénomène découle logiquement de ce que nous avons expliqué au chapitre 17 sur la saturation des besoins, et dans les parties précédentes de ce chapitre sur le rapport entre niveau de prix, offre et pénurie. Analysons de plus près les quatre groupes de produits figurant dans le tableau.

*Groupe 1.* Selon la thèse bien connue de la théorie de la demande: la demande des denrées alimentaires peut assez facilement être saturée. C'est la raison pour laquelle la pénurie peut être éliminée même si les prix sont bas, à condition que la production agricole nationale ou les importations de produits agricoles croissent suffisamment.

*Groupe 2.* Le besoin en logements est pratiquement non saturable. Si le loyer n'est pas effectif, la pénurie sera inévitablement chronique et intensive. Nous allons analyser en détail la pénurie de logements et le loyer dans la section suivante.

*Groupe 3.* Le prix des produits textiles et vestimentaires est élevé, et cela limite la demande des ménages. L'offre s'y est plus ou moins adaptée. Bien que la structure, la qualité, la répartition locale et temporelle de ces produits laissent beaucoup à désirer, et que des phénomènes de pénurie se manifestent de ce fait (recherche, substitution forcée), l'intensité de la pénurie n'est pas particulièrement forte.

*Groupe 4.* Le prix de la voiture est élevé et cela limite la demande du secteur des ménages. L'offre est cependant régulièrement et durablement inférieure à la demande. Ce marché est caractérisé par la queue chronique, l'attente durant de longues années. Toutefois l'offre croît d'une année à l'autre — mais seulement de façon que la *pénurie normale* se maintienne. L'exemple de la voiture prouve particulièrement la validité pour un marché *partiel* de ce que nous avons dit aux sections précédentes pour l'ensemble du marché. Une fois que la pénurie normale s'est développée et fixée, que le prix soit élevé ou qu'il soit bas, l'offre peut être déterminée de façon que la pénurie normale se reproduise perpétuellement<sup>21</sup>.

Nous pouvons faire ici des constatations semblables, mais pas identiques, sur les prix *relatifs* à l'intérieur du marché de consommation à celles que nous avons développées aux sections précédentes sur le niveau *général* des prix pour la totalité du marché de consommation.

---

21. Voir note infrapaginale 6 du chapitre 6, où nous citons la déclaration du dirigeant d'une entreprise hongroise d'importation de voitures.

La demande du *ménage*, dans le cadre des contraintes de l'offre, réagit sensiblement aux prix relatifs (nous l'avons analysé en détail au chapitre 18).

*La structure par produits de l'offre instantanée et à court terme de l'entreprise réagit assez sensiblement aux prix relatifs (voir section 14.6).*

Les prix relatifs exercent une influence indirecte sur l'offre à long terme, laquelle dépend d'une part, par l'affectation des investissements, des autorités supérieures et d'autre part de l'entreprise. Ces prix contribuent à la formation de proportions durables entre l'offre et la demande des biens de consommation, et la planification à long terme prend en considération ces proportions. L'offre tient donc compte des prix mais il n'existe aucun automatisme, ni au niveau de la planification centrale ni au niveau de la prise de décision dans les entreprises, qui imposerait l'ajustement de la composition de l'offre à long terme aux prix relatifs. C'est justement le tableau 19 qui le prouve. *Les proportions internes de l'offre d'une part et les prix relatifs des biens de consommation d'autre part peuvent se maintenir pendant une longue période; ces proportions «étalent» très inégalement l'intensité normale de la pénurie sur les différents marchés partiels.*

Le tableau 19.1 est aussi intéressant d'un autre point de vue. Pourquoi le prix bas de développe-t-il dans l'un des groupes de produits et pourquoi a-t-on un prix élevé dans un autre? Pour pouvoir répondre à cette question, il faut remonter au *point de départ historique*, à la période où ces proportions se sont établies. Les proportions principales du système actuel de prix en Hongrie ont été définies en 1946 après la stabilisation suivant la grande inflation, et n'ont été modifiées considérablement qu'une seule fois, quelques années plus tard. Depuis lors quelques modifications mineures ont été faites, mais les proportions principales portent encore toujours les traces de la réforme des prix de 1946 et 1951. Bien qu'à l'époque de nombreux facteurs aient été pris en considération, nous n'en soulignons que deux :

1) Les prix relatifs doivent refléter les proportions des coûts. Etant donné que l'inflation avait perturbé les calculs, il fallait prendre pour base les prix relatifs et les coûts des biens d'avant-guerre (1938).

2) Les déviations par rapport aux coûts relatifs nécessaires compte tenu de certaines préférences sociales. Ce sont des considérations de redistribution de revenus qui ont été retenues en premier lieu. On a pensé qu'il fallait offrir à un prix bon marché les biens nécessaires à la satisfaction des besoins élémentaires : le pain, le lait, le sucre, l'électricité, le logement affecté par les autorités d'Etat, le service de la santé.

Nous trouvons qu'il est superflu de rechercher aujourd'hui si ce deuxième principe a bien ou mal servi la redistribution en faveur de larges couches de la population<sup>22</sup>. Il suffit de souligner que les proportions du système de prix qui se sont formées à l'époque selon ces principes sont plus tard *devenues rigides*. Prenons les deux principes appliqués à l'époque et analysons-les avec nos idées actuelles.

22. Le matériel expérimental réuni jusqu'ici ne permet pas de dire si la politique des prix de consommation réalise effectivement ou non les objectifs de redistribution originalement fixés ou si, dans une certaine mesure, elle a des répercussions contraires aux intentions initiales. Voir sur ce débat les articles de Ladányi (1975), Érsek (1976) et Ferge (1975) (1978).

a) Les proportions de coûts ont évidemment beaucoup changé. Pensons seulement que plus de quatre décennies nous séparent des proportions de prix et de coûts de l'année 1938. Comme nous le verrons à la dernière section du présent chapitre, dans la sphère des prix difficilement administrables, le prix s'est progressivement ajusté aux coûts croissants, tandis qu'une partie des prix facilement administrables et pour cette raison plus fermement tenue en main, se sont figés d'une manière crispée là où ils avaient été fixés à l'époque.

b) Les préférences sociales se sont également modifiées de plusieurs points de vue. La politique économique ne voudrait actuellement pas non plus accepter passivement, avec indifférence l'évolution spontanée de la demande de consommation; elle veut la canaliser dans une direction donnée<sup>23</sup>. Mais ces orientations sont différentes aujourd'hui, avec un niveau beaucoup plus élevé de la consommation réelle qu'il y a 35 ans. Pour ne mentionner qu'un seul exemple: de nos jours, quand pour la grande majorité de la population la satisfaction des besoins élémentaires de nutrition est garantie, aucun intérêt social ne plaide pour l'incitation économique à la suralimentation. Or la subvention étatique d'une grande partie des denrées alimentaires exerce, en dernière analyse, un tel effet.

*Bien que les proportions des coûts comme les préférences de la société se modifient progressivement dans le temps, une inertie, une rigidité crispée, empêchent l'ajustement des prix des biens de consommation aux circonstances nouvelles*<sup>24</sup>. Je voudrais maintenant souligner que cela n'est dû ni à la méconnaissance du problème, ni à la rigidité ou au conservatisme des responsables de la politique des prix. La rigidité des prix a des causes bien plus profondément enracinées. Nous voudrions présenter notre hypothèse sur les causes de la rigidité du système des prix de consommation sur un cas concret: l'évolution des loyers. A la section suivante nous allons analyser les liens entre le loyer et la pénurie des logements.

Le développement de la question nous offrira l'occasion non seulement d'analyser les causes de la rigidité enracinée des prix mais aussi de *récapituler* notre conception des prix. Parmi tous les phénomènes du marché de consommation, la pénurie du logement dans les villes est la plus pénible, la plus déprimante. Ici apparaissent, sous une forme concentrée et d'une façon particulièrement éclatante, tous les problèmes que nous avons soulevés dans les pages précédentes.

## 19.8 La pénurie du logement et les loyers

Avant tout, nous le soulignons une fois de plus, nous ne soulevons que quelques problèmes dans un immense complexe<sup>25</sup>. Nous ne faisons aucune proposition quant à la solution du problème; nous essayons seulement de réfléchir aux conséquences d'une application des alternatives de politique

---

23. Voir sur ce thème l'étude de Hoch (1979) ainsi que l'article de Hoch-John-Timár J. (1975).

24. Voir Vincze I. (1971).

25. Ces derniers temps plusieurs études et articles importants ont été publiés en Hongrie sur ce thème. Voir Liska (1969), Konrád-Szelényi (1969), Breitner (1976), Halmos (1977), Mihályi (1977), Dániel Zs. (1978).

économique suggérées dans le débat. Il s'agit d'une question particulièrement difficile, étant donné que les effets économiques, dans le sens restreint du mot, sont indissociables des conséquences politiques et sociales et influencent profondément le mode de vie de millions de gens.

Nombreux sont ceux pour qui la disparition de la pénurie du logement passe par la construction d'un nombre de plus en plus élevé de logements d'Etat, avec le maintien d'un niveau nominal du loyer à payer pour ce genre de logement. D'après nous *toute tentative voulant supprimer la pénurie du côté de l'offre, en maintenant un loyer nominal, est désespérée*. On peut mettre fin à la pénurie du pain, malgré le faible prix du pain, étant donné qu'il s'agit d'un besoin saturable. Par opposition, *le besoin de logement est quasi insatiable*<sup>26</sup>. Si tout le monde habitait dans un logement de deux pièces au moins, nombreux seraient ceux qui voudraient un logement d'au moins trois pièces; s'ils avaient déjà un tel logement, il est probable qu'ils voudraient avoir une résidence secondaire aussi; si le logement convenait quant au nombre de pièces, ils voudraient en avoir un mieux équipé, plus beau et situé dans un quartier plus agréable et plus sain. Il est certainement des gens qui ne voudraient pas quitter leur logement actuel, même s'ils en recevaient un autre meilleur marché et plus grand, parce qu'ils y tiennent beaucoup ou parce qu'ils sont malades ou âgés et ne désirent pas déménager. Mais la majorité des gens seraient contents d'améliorer leurs conditions de logement. Même les pays beaucoup plus riches que la Hongrie sont loin du niveau de saturation du besoin de logement, où seules les préoccupations d'ameublement et d'entretien conduiraient la majorité, autrement mobile, de la population à limiter d'une façon «volontaire» sa demande indépendamment du niveau de loyer<sup>27</sup>.

D'autres personnes attendent la disparition de la pénurie de logement d'une augmentation considérable du loyer des logements d'Etat. Bien que la grandeur de l'augmentation soit évidemment susceptible d'influencer le résultat, pour notre raisonnement expérimental nous ne prenons qu'un seul cas, celui où le nouveau niveau des loyers, plus élevé, correspond aux critères suivants:

a) Le loyer est *effectif* en regard de la demande «quantitative» (nombre d'appartements) de logement. Il en est ainsi dans le cas où il y a des gens qui habitent dans un logement à loyer nominal à titre de locataire principal, ou

26. Pour la saturation, voir la section 17.2. Nous devons considérer un besoin comme quasi-insatiable si dans une évolution probable des forces productrices le besoin n'est pas saturable au cours des prochaines décennies jusqu'au point où volontairement le consommateur ne désirerait pas plus d'une quantité donnée, même si celle-ci était *gratuitement* mise à sa disposition.

27. Cela est prouvé par l'expérience *suédoise*. Après la deuxième guerre mondiale, les loyers ont été fixés à un niveau relativement bas. Le parc de logements hérité était assez grand, n'a guère subi des dommages pendant la guerre; ensuite c'est dans ce pays qu'a commencé le rythme le plus accéléré de construction de logements dans le monde (par habitant). Pourtant il y avait une pénurie intensive de logement, avec une file d'attente de plusieurs années pour en avoir un. Cette pénurie n'a pris fin que lorsque les loyers ont été radicalement relevés et que de nouveaux loyers ont été fixés. Voir sur ce thème l'article de Lindbeck (1967). Lindbeck se réfère ici à une étude précédente écrite avec Bentzel et Stahl, publiée en 1963, en suédois. La situation du logement en Suède et le débat des économistes à ce propos sont présentés par Dániel Zs. en hongrois (1976).

qui aspirent à un tel logement mais ne sont pas capables ou désireux de payer le loyer effectif et pour cette raison renoncent volontairement à leur demande<sup>28</sup>. Ce loyer limite donc la demande quant à la quantité de logements.

b) Le loyer est *différencié d'une façon effective* en regard de la demande « quantitative » de logement. Il en est ainsi lorsqu'il existe des ménages qui habitent, à un loyer nominal, dans un grand logement bien équipé ou disposant d'autres avantages qualitatifs, ou qui aspirent à un tel logement, mais qui se désistent de leur demande qualitative en raison d'une modification effective du loyer. Ils seraient prêts à déménager volontairement dans un logement plus petit, moins bien équipés ou possédant d'autres désavantages qualitatifs.

c) En conséquence du nouveau loyer, la demande des ménages se rétrécit à tel point qu'une partie du parc de logements existant au moment de la majoration des loyers reste non utilisée. Si d'autres secteurs ne l'occupent pas, un *excédent de logements* se manifeste.

Ultérieurement, en parlant de *loyer « élevé »* nous comprenons un niveau de loyer correspondant aux critères (a), (b), (c). Ces critères ont été définis uniquement en fonction de l'effet exercé sur la *demande*. Nous n'avons pas soulevé la question du rapport entre le loyer et les coûts d'entretien, ainsi que de la reproduction des logements (nous en reparlerons plus tard).

Nous avons regroupé les répercussions de l'introduction d'un loyer élevé pour les logements d'Etat, en quatre groupes :

1) *L'effet marchand à court terme sur le ménage*. Ici nous examinons uniquement comment le ménage réagit à l'augmentation du loyer en tant qu'« acheteur », en tant qu'un des agents économiques du marché (nous aborderons les conséquences « humaines » en analysant le groupe d'effets n°4).

Nous laissons de côté l'effet de l'augmentation du loyer sur le revenu. Cela dépendrait évidemment de l'existence ou non d'une compensation des salaires nominaux. Par exemple, dans notre réflexion, nous pouvons supposer que le revenu nominal de tout le secteur des ménages augmente annuellement en une mesure qui correspond à la somme annuelle de l'augmentation du loyer. Autrement dit, la proportion du loyer a changé par rapport aux autres prix de consommation. Une redistribution des revenus a lieu, ce que nous analysons également dans le cadre du groupe d'effets n°4.

Pour le moment nous supposons que des interdictions administratives empêchent le secteur des entreprises et des organisations non marchandes d'occuper des logements quittés par les ménages (voir groupe d'effets n°2).

Dans ce contexte, nous pouvons considérer comme « court terme » une période d'une ou deux années. Dans le secteur des logements le capital fixe est très important et sa durée de vie l'est aussi ; un accroissement net annuel s'ajoutant en une ou deux années au parc existant est relativement faible. C'est pourquoi, compte tenu des hypothèses énumérées plus haut, l'ajustement au marché à court terme peut être décrit approximativement de la façon suivante : *la demande du secteur des ménages, sur la base des nouveaux loyers élevés, s'ajuste à l'offre donnée*. Une grande partie des gens ne se décide que difficilement à déménager. Le loyer élevé implique cependant

28. Par exemple ils déménagent en sous-location ou en cohabitation ; contrairement à leur désir initial, ils demeurent avec leur famille, etc.

une *contrainte économique*. Plus haut, en parlant des critères d'effectivité du loyer, nous avons fait mention du caractère « volontaire ». L'action n'est bien entendu volontaire que si le locataire ne déménage pas de son appartement à cause de mesures administratives ; si ce n'est pas en vertu d'un rationnement qu'il choisit un autre logement, de qualité inférieure ou plus petit. C'est la contrainte budgétaire dure du ménage qui ordonne.

Tôt ou tard, tous les déménagements ont eu lieu. Après une période transitoire d'adaptation, la *pénurie intense de logement disparaît* — sous les hypothèses précédemment mentionnées à court terme.

Bien sûr, il peut arriver désormais aussi qu'un individu ne trouve pas le logement qu'il avait imaginé au début de sa recherche ; dans ce cas il réalise une substitution forcée. Il aura besoin de chercher, même d'attendre, avant de parvenir au logement voulu. Donc chacune des composantes du vecteur  $z$  de l'indice de pénurie n'est pas nulle, ne serait-ce que parce que sur le marché l'ajustement ne peut se réaliser sans friction (en utilisant les symboles du chapitre 8 :  $w > 0$ ). Mais le plus pesant des phénomènes de pénurie, la queue pendant de longues années, est supprimé. Etant donné qu'il existe un excédent de logements, n'importe qui peut louer immédiatement un logement s'il est désireux et capable de payer un loyer élevé, et si, en cas de nécessité, il admet que l'appartement momentanément vide ne correspond pas totalement aux exigences initiales (substitution forcée).

Cette situation est-elle durable, devient-elle le *nouvel état normal* du marché ?

2) *L'effet de siphon du secteur des entreprises et des organisations non marchandes*. Il n'est pas certain qu'en pratique notre hypothèse temporaire et simplificatrice soit vérifiée, à savoir qu'une interdiction administrative empêche le secteur des entreprises et des organisations non marchandes de louer un logement vidé par un ménage. Si une telle interdiction *n'existe pas*, tout rétrécissement de la demande des ménages n'aura comme unique résultat que de permettre aux entreprises et aux organisations non marchandes, peu sensibles au prix d'input, de mettre la main sur les locaux vidés. Elles sont déjà déprimées par le manque de bureaux, et le loyer plus élevé, qui représente pour le ménage une lourde charge, est facilement payable pour elles.

Si une interdiction administrative *existe*, il n'est pas facile de la faire appliquer de façon conséquente. Les expériences hongroises ont prouvé que malgré ces interdictions, le nombre des bureaux ne cesse de croître dans les édifices réservés aux logements. Il est surtout difficile de protéger l'excédent de logements, les logements vides à louer, de la demande des entreprises et des organisations non marchandes.

3) *L'évolution des proportions à long terme*. Admettons que le loyer à payer pour un logement d'Etat soit fixé à un niveau élevé. Pour comprendre les problèmes à long terme, il faut évoquer la logique de notre réflexion aux sections 19.4-19.6 en l'appliquant cette fois-ci non à la totalité du marché de consommation, mais à l'une de ses parties, le marché du logement.

A long terme, le revenu nominal de la population augmente, et parallèlement la demande de logement<sup>29</sup>. Le secteur des ménages dont le revenu croît veut louer des logements plus vastes et de meilleure qualité. Pour cette raison, même si par le premier effet de l'augmentation des loyers, la pénurie intense a disparu, l'évolution ultérieure des événements dépend de la croissance de l'offre réelle. D'où la question: la croissance du parc de logements d'Etat et l'amélioration qualitative de celui-ci suivent-elles la croissance de la demande?

Cela *peut* se produire; il n'y a cependant aucun mécanisme automatique susceptible de garantir que cela se produise effectivement. Nous rappelons l'exemple de la voiture présenté au tableau 19.1. Bien que le prix de la voiture soit élevé et que son offre croisse sans cesse, la queue, l'attente de plusieurs années subsistent, puisque l'offre est toujours inférieure à la croissance de la demande.

La croissance du parc de logements en propriété d'Etat, compte tenu des possibilités déterminées par les ressources, est régulée par la planification centrale. *Cette offre n'est pas une fonction déterminée du prix, ni du bénéfice ou de la perte résultant de la différence entre les recettes des loyers et les coûts de construction et d'entretien des logements.* L'Etat peut déplacer l'affectation des revenus. Il a les moyens de prélever un revenu net d'Etat sur un secteur de logement qui serait très rentable, ou bien il peut subventionner un secteur de logement déficitaire. C'est pourquoi nous n'avons pas lié le nouveau loyer élevé aux coûts.

De ce que nous venons de dire, nous pouvons tirer les conclusions suivantes:

*Le loyer élevé est la condition effective de la diminution de la pénurie intense de logement. Un loyer effectif élevé ne garantit pas à lui seul la disparition durable de la pénurie intense du logement. Ce qui finalement devient l'état normal du marché, la pénurie intense ou son élimination, dépend, le niveau du loyer mis à part, également de la politique d'offre réalisée par l'Etat.*

Les planificateurs ne peuvent pas modifier une politique selon leurs souhaits. Les autres secteurs voudraient utiliser les ressources consacrées à la construction de logements d'Etat pour financer des investissements assurant leur propre expansion. L'effet de suction des autres secteurs peut diminuer la croissance de l'offre de logements d'Etat. Mais à ce point nous allons mettre fin à notre raisonnement; autrement nous nous éloignerons de notre thème précis, le loyer.

Passons des proportions macroéconomiques à long terme aux micro-conséquences directes de la hausse des loyers: les effets que celle-ci provoque sur la vie des gens.

4) *L'effet sur la redistribution du revenu.* A court terme, le revenu global de la consommation réelle du secteur des ménages se réduit dans la mesure où un excédent se dégage. Si celui-ci atteint, disons 2-3%, ce n'est propor-

---

29. Probablement même elle augmente *plus vite*. Tout au moins c'est ce que prouvent les fonctions de demande estimées sur la base de données des pays capitalistes développés. A cause de la pénurie chronique de logements, on ne peut guère faire d'estimations sans équivoque sur l'élasticité des revenus quant à la demande de logement si l'on part des données statistiques des pays socialistes.

tionnellement pas très élevé. De toute façon, en période de pénurie chronique de logement, la population est à ce point déshabituée à l'idée qu'il puisse avoir des appartements «à louer», qu'elle considère comme choquant le simple fait qu'il en existe. Dans une grande ville d'un million d'habitants où il y a par exemple deux cent mille appartements, cela représenterait environ 4.000 à 6.000 logements vides à louer, par suite de l'apparition de l'excédent. Autrement dit, 4.000 à 6.000 ménages qui logeaient jusqu'à présent dans un logement séparé seraient obligés de vivre avec d'autres personnes.

L'existence de cet excédent faciliterait le changement de logements, étant donné qu'il ne serait plus nécessaire de faire toute une combinaison d'échanges pour pouvoir déménager. *Il y aurait une plus grande mobilité spatiale de la société.* «L'attachement à la glèbe» dû à la pénurie du logement serait éliminé. Seulement, profiteraient de ces avantages non pas ceux qui ont dû abandonner leur appartement séparé à cause de la hausse des loyers, mais ceux qui dans l'avenir voudraient déménager ou créer un nouveau ménage. Il y a donc une nouvelle répartition des avantages et des désavantages.

Ce n'est cependant pas le seul effet de redistribution. Comme nous l'avons déjà dit plus haut, l'augmentation générale des loyers et leur différenciation plus grande en fonction de la qualité des appartements provoquent un grand nombre de déménagements; certaines personnes déménagent dans un logement plus grand et meilleur, d'autres dans un plus petit et moins agréable<sup>30</sup>. Considérons maintenant que le logement n'est pas n'importe quel des nombreux biens matériels, tels les vêtements ou le réfrigérateur. Les conditions de logement déterminent considérablement le mode de vie des gens, leur vie familiale, leurs possibilités culturelles. Il y a des familles dont les conditions de logement s'améliorent, tandis que celles des autres se détériorent après la redistribution des logements. Maintenant réfléchissons sur la situation de ces derniers. Nombreux sont les gens qui sont très liés à leur foyer, à leur voisinage, à leur environnement. Ils sont habitués à ne vivre qu'avec leurs parents les plus proches, à loger seuls dans leur appartement; désormais ils seront obligés de partager leur logement avec d'autres personnes. La redistribution des logements peut donc causer à un grand nombre de personnes un choc profond.

Mais il n'y a pas seulement une redistribution des *logements*; il y a indirectement une redistribution des *revenus*. Dans chaque pays d'Europe de l'Est, y compris la Hongrie, il existe dans le secteur du logement un large *secteur privé*. Nous y comptons les maisons familiales particulières et les appartements privés. La majorité de ces appartements ou maisons sont occupés par le propriétaire, mais la location privée existe aussi (ainsi la sous-location à un locataire, etc.). Sans vouloir faire ici une comparaison détaillée, nous pouvons dire que le constructeur (en cas de cession: l'acheteur) d'une maison ou d'un appartement privé doit payer au moins les coûts de la construction. Par contre, le locataire d'un logement d'Etat ne doit payer qu'une partie minime des frais de reproduction, les autres coûts sont subventionnés par le budget

---

30. Nous avons laissé ouverte une question tout au long de notre réflexion: *quelle est la mesure* de l'augmentation des loyers, quel est le taux de différenciation des loyers selon la qualité. Cela détermine pourtant le nombre de gens qui se décident à détériorer volontairement, non sur ordre administratif, mais par contrainte économique, leur situation de logement, et la vitesse de ces changements.

d'Etat. Celui qui paye un loyer nominal pour un logement d'Etat bénéficie d'un considérable *surplus du consommateur*, il a donc obtenu un « cadeau de la nation »<sup>31</sup>. Il est possible que le logement lui ait été attribué selon un critère de sélection approuvé par la société (par exemple le besoin urgent ou le mérite). Mais il est aussi possible qu'il ait eu accès au logement par ses relations personnelles ou par la corruption. Ou ce qui est encore plus commun : il en a hérité. Il est possible que ses parents aient obtenu le logement par rationnement, selon le besoin urgent ou le mérite. Ou tout simplement c'était encore à l'époque du marché libre capitaliste que les parents ou les grands-parents se sont installés dans la maison en question ; celle-ci a été nationalisée, ainsi les enfants et plus tard les petits-enfants ont pour ainsi dire obtenu par « naissance » un appartement d'Etat. Le droit à l'utilisation du logement d'Etat s'hérite comme un domaine féodal. Et par conséquence, le surplus du consommateur octroyé par le loyer nominal se transfère de père à fils de même que la rente foncière féodale.

L'augmentation générale des loyers priverait les locataires des appartements d'Etat de ce surplus du consommateur. Certaines personnes s'estimeraient privées d'avantages mérités<sup>32</sup>. D'autres ne réfléchiraient même pas sur le titre des avantages dont ils bénéficiaient jusqu'à présent, mais constateraient simplement le fait d'avoir subi une perte matérielle.

*En conséquence de la redistribution, il y aurait une corrélation positive plus étroite entre le revenu monétaire global des personnes appartenant à un ménage et leurs conditions de logement.* Au fond, cela correspondrait au principe de la répartition selon le travail. Un problème se pose cependant : dans quelle mesure la distribution des revenus monétaires elle-même est-elle harmonisée avec le principe de la répartition selon le travail, dans des conditions sociales concrètes. Evidemment, on peut discuter si le logement est ou non un bien qui doit être affecté selon le travail, ou bien une condition de vie élémentaire à l'affectation de laquelle d'autres critères doivent présider (l'intérêt des enfants indépendamment du salaire des parents, etc).

A ce point, nous abandonnons l'analyse des effets de redistribution, bien que nous n'en ayons même pas encore abordé de nombreux aspects. Il en est cependant ressorti clairement qu'une question purement économique en première approche (quelle devrait être le montant du loyer) implique de *sérieux problèmes sociaux, politiques, et moraux.*

Une chose est certaine : toute redistribution radicale perturberait l'opinion publique. Celui qui y gagnerait ne se rendrait peut-être même pas compte de son gain. Si les jeunes de nos jours s'habituèrent à un état où il ne faut plus faire la queue pour avoir accès à un logement, ils ne le considèraient pas plus tard comme un acquis important. Mais même celui qui ressent dès aujourd'hui le changement et en profite s'en réjouit *sans faire de bruit*. Par contre celui qui y perd s'en exaspère et exprime peut-être ses sentiments à *haute*

---

31. Pour le surplus du consommateur lié au schéma d'affectation par rationnement ainsi que pour les critères de sélection appliqués au rationnement, voir la section 17.6.

32. Evidemment l'augmentation générale des loyers peut être complétée d'un système d'allocation-logement. Les bénéficiaires d'une telle aide seraient des personnes qui en ont besoin ou qui le méritent, selon le jugement de la société. Il n'est cependant pas certain que le cercle des allocataires coïncide avec le cercle de ceux qui bénéficient actuellement d'un « cadeau national » grâce au loyer modéré.

voix. La réticence à une correction des loyers et plus généralement à une réforme profonde de prix des biens de consommation, qui s'accompagnerait d'une redistribution des revenus, est donc bien compréhensible.

Cela nous facilite la compréhension du phénomène que l'on pourrait appeler *le piège de la stabilité des prix*. Pour pouvoir conserver la stabilité des prix, l'Etat, en réglementant ceux-ci hésite à réaliser des ajustements de prix continus ou même fréquents et *mineurs*. Les gens s'y habituent et, passé un certain temps, s'attendent à ce que le gouvernement leur garantisse cette stabilité. Toute hausse importante de prix inspire de vives inquiétudes. Plus le système prouve qu'il est capable de défendre la stabilité des prix, et plus il le proclame, plus la population y compte, donc elle réagira d'autant plus nerveusement si une hausse des prix a tout de même lieu.

C'est l'arrière-plan de l'attitude de l'opinion face à la rigidité des prix. En conséquence de cette rigidité, comme nous l'avons évoqué à la section précédente, le prix se détache du coût et des préférences étatiques qui existaient lorsqu'il a été fixé. Pendant de longues années, aucune correction importante n'a été faite, et ainsi il faudrait maintenant réaliser des modifications draconiennes. Certes, mais cela provoque un bouleversement; les effets de redistribution sont pratiquement imprévisibles et inspirent de l'aversion à de nombreuses personnes. C'est pourquoi la direction économique retarde le changement, en conséquence de quoi les éléments à changer s'accumulent. Et maintenant la correction des prix provoquerait un bouleversement encore plus grand. Le cas typique, mais pas unique, de ces prix « crispés », « piégés », est le loyer du logement d'Etat.

Ainsi nous en sommes arrivés à un point nouveau pour la réponse à la question: « pourquoi le niveau de prix d'un groupe de produits donné se situe-t-il justement là où il est »? Parce qu'à l'époque, peut-être une ou plusieurs décennies auparavant, on l'a fixé à ce niveau. A l'époque le choix du niveau auquel le prix s'est fixé se faisait selon des critères réfléchis. C'est là que le prix est tombé dans le « piège de la stabilité ». *Le statu quo* une fois établi se conserve lui-même. Cela ne signifie pas que l'on ne puisse jamais, et dans aucune condition, modifier radicalement les prix. Il est cependant certain que la modification des proportions de prix « piégés dans la stabilité » n'est pas une simple décision économique, mais une décision accompagnée d'effets politiques de grande portée.

### 19.9. Les prix de consommation non administrés

Dans la partie précédente du chapitre, nous nous sommes centrés sur la politique d'Etat en matière de prix. C'était justifié par le fait que dans le domaine des prix de consommation, la part des *prix administrés*, bien tenus en main par l'autorité centrale des prix, est très grande; plus grande que dans le domaine des prix inter-entreprises dont nous avons parlé au chapitre 15. Cependant le rôle de deux autres types de prix est également important: le *prix contractuel* défini par un accord libre entre le vendeur et l'acheteur, ainsi que le *prix pseudo-administré* fixé apparemment par l'autorité des prix mais suggéré en fait par le vendeur<sup>33</sup>.

33. Voir une explication plus détaillée aux sections 15.2-15.3. Ceci est lié à la présentation de la mesure du niveau de prix, développée à la section 15.4. Ce que nous y avons dit est entièrement valable pour la mesure du niveau des prix de consommation.

Dans le domaine des prix de consommation non administrés, des tendances à la *hausse des prix* se manifestent, semblent à celles que nous avons présentées aux sections 15.5-15.7 sur les prix inter-entreprises. Nous ne voulons pas nous répéter inutilement et ainsi nous nous limitons à présenter quelques traits spécifiques au cas des biens de consommation. Ici aussi on trouve la «pression des coûts». Il est vrai, la politique des prix de l'Etat peut intervenir ici, par la restructuration de l'impôt sur le chiffre d'affaires ou par subventions. Cette politique peut essayer de «bloquer» la croissance des coûts pour empêcher que celle-ci élève le prix à payer par le consommateur. Mais finalement la pression du coût sera toujours plus ou moins perceptible. En ce qui concerne l'effet de «traction» de la demande, plus intense est la pénurie sur un marché partiel quelconque, plus l'acheteur fait monter lui-même le prix, éventuellement en renchérissant sur l'offre de prix de ses compagnons d'achat.

Aux sections 15.5-15-6, nous avons souligné que dans le cas des transactions inter-entreprises, les forces provoquant la dérive des prix ne se heurtent pas à une contrainte monétaire du côté de la demande. La situation est tout à fait différente dans la sphère de la consommation. Ici, au niveau *micro-économique*, dans chaque ménage la contrainte budgétaire est dure. C'est vrai aussi au niveau *macro-économique* : la somme des revenus nominaux des ménages affluant vers le secteur de la consommation est fermement tenue en main par la politique économique centrale (voir le chapitre sur les salaires, particulièrement le sous-chapitre 16.1). Les tendances inflationnistes sont contrecarrées non seulement par la grogne des acheteurs, le climat social hostile à la dérive des prix et les interventions des autorités de prix, mais aussi par *le montant limité de monnaie que les ménages peuvent dépenser à l'achat des biens de consommation*. Il est possible qu'un ou plusieurs acheteurs soient prêts à faire monter eux-mêmes les prix de quelques produits, mais la demande globale momentanée de la totalité des ménages est limitée par la monnaie qu'ils détiennent.

Cela ne signifie cependant pas qu'en limitant le montant de monnaie détenue par le secteur des ménages on pourrait par là même *stopper* la dérive des prix, si celle-ci est due à d'autres facteurs. Avoir la haute main sur le revenu nominal des ménages est *l'une* des conditions pour qu'une évolution des prix à caractère inflationniste ne puisse se développer et se renforcer sur le marché de consommation. Mais cela n'est pas suffisant ; d'autres conditions doivent être remplies, dont nous avons déjà parlé et que nous allons aborder encore dans la partie suivante du livre.



## LA MONNAIE : LA POLITIQUE MONETAIRE ET FINANCIERE

### 20.1 Introduction

Tout ce que nous avons dit jusqu'à présent sur le comportement des entreprises, des organisations publiques non marchandes et des ménages nous permet de passer aux problèmes liés à la monnaie<sup>1</sup>. Nous ne prétendons pas à l'exhaustivité ; la théorie de la monnaie comprend de nombreux aspects que nous n'allons même pas aborder. Nous allons concentrer notre attention sur une seule question ; dans quelle mesure la monnaie joue-t-elle un rôle actif dans l'économie socialiste ?

En premier lieu nous devons préciser ce que nous considérons comme le caractère actif de la monnaie<sup>2</sup>. *La monnaie est active si le comportement effectif du décideur économique dépend de la quantité de la monnaie dont il dispose.*

La mesure de l'activité n'est pas une variable à deux valeurs où la monnaie serait *soit* active *soit* passive. Elle peut être exprimée par une échelle continue : entre l'activité parfaite de la monnaie et sa passivité parfaite, il peut y avoir des degrés de transition.

*Il y a un lien étroit entre la dureté de la contrainte budgétaire et le caractère actif de la monnaie. Il ne s'agit en effet non pas de deux phénomènes, mais de deux méthodes alternatives pour la description du même phénomène.* Au niveau microéconomique à la droite de la contrainte budgétaire, se trouve la monnaie disponible dont dispose la micro-organisation pour sa dépense, c'est-à-dire la partie de l'offre globale macroéconomique de monnaie mise à la disposition de la micro-organisation, et utilisable par cette dernière. Si la contrainte est lâche, et si elle peut facilement être élargie et ajustable (c'est-à-dire si la monnaie disponible s'ajuste à la demande donnée de monnaie de

---

1. Une vaste littérature traite du rôle de la monnaie en économie socialiste. Parmi les œuvres d'auteurs hongrois nous relevons les travaux de Augusztinóvics (1963), Faluvégi (1976), (1977), Huszti (1971), Riesz (1970), Tallós (1975 a, b), (1976). J'ai beaucoup recouru à ces œuvres en écrivant ce chapitre.

2. Les idées de Brus (1977) m'ont beaucoup aidé dans l'élaboration de ma position sur le rôle actif et passif de la monnaie.

la micro-organisation sur le côté gauche de l'inégalité) alors la monnaie est passive. Si la contrainte est dure, et si c'est le côté gauche, donc la demande de monnaie par la micro-organisation, qui doit s'ajuster à une offre donnée, alors la monnaie est active. Donc la totalité des *micro*-phénomènes (la distribution statistique de la dureté de la contrainte budgétaire) se reflète au *macro*-niveau dans le degré d'activité de la monnaie. A la section 13.6, pour mesurer la dureté de la contrainte budgétaire, nous avons introduit les indices  $\beta$ ;  $\beta = 0$  symbolisait une contrainte parfaitement dure. Plus la contrainte est lâche, plus grande est la valeur positive de  $\beta$ . Cette même mesure se prête à la description de l'activité de la monnaie.

Nous n'allons pas discuter les rapports entre la monnaie nationale des pays socialistes et les devises étrangères; ainsi nous ignorerons entre autres la question de la convertibilité. Mais même si nous examinons exclusivement le rôle assumé par la monnaie dans l'économie interne, nous pouvons dire: *la monnaie n'est pas entièrement «convertible» à l'intérieur. La monnaie est «marquée»*. Le système monétaire, comme nous l'avons déjà dit, sépare, dans le secteur des entreprises et des organisations non marchandes, la monnaie destinée à payer les salaires de celle destinée à toutes les autres dépenses (voir la section 16.1). Il y a aussi une séparation rigoureuse entre la monnaie qui peut être dépensée à la production courante et celle destinée au financement des investissements. Le système bancaire centralisé, qui a une vision régulière et globale des affaires financières de chaque entreprise et organisation publique non marchande, peut vérifier si la séparation est observée. Evidemment il y a une énorme circulation monétaire entre les trois grands secteurs, les entreprises, les organisations non marchandes et les ménages, mais elle ne peut se réaliser que dans les canaux tracés par le système monétaire et contrôlés par ce dernier. Même s'il existe des échappatoires à ces prescriptions cela ne change guère le fait que la monnaie n'est pas entièrement «convertible». Dans ces conditions, nous ne pouvons pas faire de constatations générales sur l'activité de la monnaie, mais nous devons parler séparément des différents secteurs, des domaines de la circulation monétaire séparés les uns des autres et «marqués».

Le ménage a une contrainte budgétaire dure (voir le sous-chapitre 18.1). Donc *la monnaie est active à l'intérieur du secteur des ménages, et elle l'est entièrement*. ( $\beta = 0$  ou près de 0).

Il est vrai qu'en formulant la politique économique étatique à l'égard du secteur des ménages, on *ne part pas* de la planification de l'offre globale de monnaie à la disposition des ménages. Les vrais points de départ sont les suivants: la planification de la consommation réelle des ménages et de l'offre de marchandises disponibles pour les achats des ménages, ainsi que de la politique économique de l'Etat concernant les salaires nominaux et le niveau des prix de consommation<sup>3</sup>. Les planificateurs mesurent en premier lieu les relations entre ces variables ainsi que leurs liens avec les autres processus de l'économie nationale: production, investissements, commerce extérieur. Le crédit pouvant être emprunté par les ménages joue un rôle relativement faible, et son volume est strictement planifié. De surcroît, ces crédits sont «marqués» eux aussi: leur majorité ne peut être dépensée que pour la

3. Voir les sections 15.7; 16.2; 16.6; 19.4 et 19.6.

construction de logements privés ou l'achat de certains biens de consommation durables, et ainsi ils peuvent être confrontés poste par poste à l'offre réelle de ces biens.

Des variables énumérées plus haut, il est possible de déduire l'offre globale de monnaie qui devrait être à la disposition des ménages. Mais même si c'est une grandeur constatée par déduction dans le cadre de la planification, elle a cependant «une vie à elle», un rôle spécifique dans la formation des processus économiques. Les planificateurs réfléchissent sérieusement à la quantité de la monnaie globale dont disposera la population. Lors de l'élaboration des plans annuels servant de base à la réalisation opérationnelle de la politique économique, ils attachent une grande importance à l'élaboration de la balance dite du pouvoir d'achat<sup>4</sup> — fonds de marchandises. En fin de compte, on ne peut pas dire qu'au cours de la planification du secteur des ménages ce soit l'offre de monnaie qui s'ajuste à la demande de la monnaie ou le contraire: en réalité ces macro-provisions sont élaborées conjointement *en ajustement réciproque* par les planificateurs.

La situation du secteur des entreprises et des organisations non marchandes est tout à fait différente. Ici les contraintes budgétaires sont plus ou moins relâchées ( $\beta = 0$ ); voir sur cette question le chapitre 13 et la section 14.11. Le degré de relâchement diffère d'un pays à l'autre et selon l'époque historique. Les contraintes se sont un peu durcies après la réforme de la gestion économique par rapport à leur état dans le système traditionnel. Il y a une différence aussi du point de vue du financement entre la production courante et des investissements (pour ces derniers la contrainte est lâche). Mais même là où et quand elle joue un rôle important, *la monnaie reste assez passive dans le secteur des entreprises et des organisations non marchandes*. Dans les processus de décision et de régulation à plusieurs niveaux, les actions se déterminent indépendamment de l'offre de monnaie disponible. Ces actions impliquent une certaine demande de monnaie. *L'offre de la monnaie s'ajuste passivement à la demande de monnaie du secteur des entreprises et des organisations non marchandes*.

Il n'est pas nécessaire de détailler les constatations faites plus haut sur le secteur des ménages. Il vaut cependant la peine d'analyser dans les sections suivantes quelle est l'activité-passivité de la monnaie dans le secteur des entreprises et des organisations non marchandes. Voici les étapes de notre réflexion.

A la section 20.2, nous analyserons le financement *à court terme* des entreprises; aux sections 20.3 et 20.4, le financement des investissements, tant des entreprises que des organisations non marchandes, c'est-à-dire le financement *à long terme*. A la section 20.5 nous allons finalement traiter de certaines questions du budget d'Etat.

## 20.2 Financement de l'entreprise à court terme

Commençons par les processus de régulation *à court terme* de l'entreprise socialiste.

4. La notion de «pouvoir d'achat» utilisée dans la pratique de la planification est apparentée à la notion ici utilisée d'«offre globale de monnaie à la disposition des ménages». Nous n'entrons pas dans les détails techniques de la différence entre les deux notions.

La part propre du capital circulant de l'entreprise par rapport au capital circulant global diffère selon les pays socialistes et a varié à plusieurs reprises au cours de l'évolution historique. Ce qui a cependant été toujours et partout valable, c'est qu'aucune entreprise n'est capable de s'auto-financer entièrement. Partout et toujours, l'entreprise est obligée de couvrir une partie de ses dépenses courantes par des crédits. C'est pour cela que la question la plus importante à élucider ici est la suivante : quelles sont les conditions permettant à l'entreprise d'obtenir un crédit à court terme ? Le vrai problème n'est pas de savoir quels sont les principes et règles déclarés de l'octroi du crédit, mais quelle est *la pratique effective*<sup>5</sup>.

Au chapitre 13, en parlant de la dureté de la contrainte budgétaire de l'entreprise, nous avons souligné que l'un des facteurs en était le caractère « lâche » ou « dur » du système de crédit. L'expérience pratique nous suggère les constatations suivantes :

*Le système des crédits offerts aux entreprises à court terme est « lâche »*<sup>6</sup>. Le montant global de ces crédits n'est pas limité d'en haut par une contrainte rigoureusement fixée. L'offre globale de crédits à court terme s'ajuste au fond passivement à la demande de crédit des entreprises.

La demande de crédit des entreprises n'est pas infinie. L'entreprise témoigne d'une certaine « autocensure ». La cause n'en est pas, à notre avis, qu'il faut payer un intérêt pour le crédit. *L'intérêt en tant que « prix » du crédit n'est pas un prix effectif ; il ne contraint pas l'entreprise à limiter volontairement sa demande de crédit*. L'augmentation éventuelle de la charge d'intérêt, de même que la croissance d'autres coûts, est tôt ou tard reportée par l'entreprise sur l'acheteur ou le budget d'Etat (voir les chapitres 13 et 15). On peut vérifier en pratique que *la demande de crédit de l'entreprise n'est pas sensible aux intérêts*<sup>7</sup>.

L'« autocensure » qui se manifeste dans la demande de crédit s'explique plutôt par le simple fait que le crédit doit être *sollicité*. Non seulement l'entreprise, mais aussi la banque est consciente du fait que l'entreprise ne se soucie guère de l'intérêt. C'est justement la raison pour laquelle le recours à un crédit n'est pas une simple transaction entre deux parties sur un pied d'égalité. Ni l'une ni l'autre des parties ne considère avoir payé le service du créancier sous forme d'intérêt. Le crédit est, dans une certaine mesure, une faveur (même s'il faut rembourser la somme empruntée ainsi que l'intérêt). D'autant plus qu'il y a toujours une abondance de demandes de crédit ; la banque ne doit jamais se soucier du placement de la monnaie qui attend d'être empruntée. Le marché de crédit est un marché des vendeurs : les demandeurs de crédits font la queue devant le créancier. Le crédit est affecté en utilisant la terminologie du chapitre 17 non par enchères mais par rationnement. Et il est toujours désagréable de demander, même si l'entreprise

5. « L'automatisme partiel du crédit, la formation d'excédents de monnaie n'ont pas été le résultat d'une politique monétaire et bancaire consciente. Au contraire, l'expansion des crédits et leur automatisme partiel sont apparus malgré la volonté ferme des dirigeants de la politique monétaire et bancaire » écrit *Huszi* (1971) p. 41.

6. Riesz (1964) caractérise ingénieusement la situation : « ... la banque est une entreprise de fabrication de monnaie qui ne peut refuser de « servir » ses clients rationnaires et qui doit même livrer des clients non rationnaires ».

7. Voir Tallós (1976), p. 221.

pense que le crédit lui est *dû*. Dans ces circonstances, un rapport de subordination se constitue entre la banque centrale et l'entreprise.

Après la réforme du système de gestion économique, le rôle de la banque a augmenté. L'octroi du crédit dépend dans une plus grande mesure de la variation des stocks de l'entreprise. Mais nous pouvons dire de la période postérieure à la réforme que chaque demande de crédit plus ou moins justifiée trouve audience.

La légitimité de notre constatation sur le «relâchement», la passivité du système de financement à court terme, ne peut se vérifier uniquement par la voie de la logique. Il s'agit d'une hypothèse qui doit être prouvée en la pratique. Cela ne peut se faire qu'indirectement, par la vérification de différentes constatations partielles.

1) Le plus important est d'observer le comportement effectif de l'entreprise, notamment en ce qui concerne l'approvisionnement lié à la production courante. Le moyen le plus opportun pour ce test serait d'utiliser des questionnaires, de faire des interviews et des études de cas — sur un échantillon suffisamment représentatif — afin d'obtenir une réponse aux questions suivantes :

*Est-il arrivé dans la pratique de l'entreprise, que du côté de l'offre réelle, un certain input ait été disponible, dont l'entreprise aurait eu besoin et qu'elle aurait volontiers acheté, mais que l'achat ne se soit pas réalisé uniquement parce qu'elle n'en avait pas les moyens? Si oui, avec quelle fréquence; et quelle était l'importance des postes?*

Notre hypothèse est que, à part des cas rares et mineurs, un tel événement ne se produit pas. En ce qui concerne la demande de crédit, en présence d'une pénurie chronique d'inputs, de l'incertitude de l'approvisionnement, même l'entreprise intéressée à la rentabilité raisonne ainsi: laisser échapper une possibilité d'achat peut lui causer une plus grande perte que l'intérêt à payer pour le crédit. En ce qui concerne l'offre de crédit, la présence d'une offre réelle d'inputs et la volonté d'achat de l'entreprise désireuse d'utiliser l'input suffisent en général pour que la banque accrédite le projet, si celui-ci ne peut être financé par des ressources propres de l'entreprise. Il est possible qu'un marchandage précède l'octroi du crédit. L'entreprise doit éventuellement mettre en œuvre toutes ses capacités d'argumentation ou ses relations, mais finalement elle réussit toujours à obtenir le crédit voulu.

Cette simple observation implique deux conséquences. Nous renvoyons au chapitre 2 où nous avons classé les systèmes économiques en deux grandes catégories abstraites: les systèmes contraints par la demande et les systèmes contraints par l'offre. Dans le système contraint par la demande, la quantité de monnaie dont dispose chaque acheteur pose une limite supérieure effective à la totalité de ses achats. *Dans le système contraint par les ressources, la quantité de la monnaie détenue par l'acheteur n'est pas une contrainte effective.* Il achète autant qu'il peut obtenir pour une offre physique donnée, et non autant qu'il dispose de la monnaie<sup>8</sup>. S'il peut obtenir ce qu'il veut acheter, il

8. Nous devons ajouter une importante remarque limitative. Tout ce que nous avons dit ici concerne le rôle actif ou passif de la monnaie nationale nécessaire à l'achat d'inputs d'origine nationale, et non celui des devises indispensables à l'achat d'inputs d'origine étrangère utilisés pour la production courante. Nous ne nous occupons pas de la réglementation de la dépense en devises.

De même que dans les autres parties du livre, nous ne pouvons nous étendre ici sur les problèmes spécifiques du commerce extérieur.

est toujours capable d'en garantir la couverture monétaire. C'est la raison pour laquelle l'exploitation des ressources du système s'étend jusqu'aux limites supérieures données par les goulots d'étranglement<sup>9</sup>.

2) Un autre symptôme indirect du «relâchement» du système de financement à court terme est la prolifération des crédits inter-entreprises<sup>10</sup>. Si l'entreprise se trouve dans une situation financière embarrassante, elle retarde le paiement à l'entreprise où elle a acheté l'input.

Dans le système de gestion économique traditionnelle, la banque centrale avait le monopole de l'offre des crédits à court terme; les entreprises ne pouvaient pas se consentir de crédits. C'était la banque elle-même qui pratiquait une politique passive de crédit, en ajustant toujours l'offre de crédits à la demande suscitée par la «chasse» à la quantité. Après la réforme, ce monopole d'offre du crédit s'est «dégourdi». *Même si éventuellement la banque voulait exercer une politique restrictive, tenant à l'offre planifiée de crédits, les entreprises pourraient s'entraider en tolérant réciproquement l'endettement des uns vis-à-vis des autres.* En dernière analyse, elles peuvent le faire sans aucun risque particulier, étant donné, comme nous en parlerons bientôt au point 3, qu'aucune entreprise n'est menacée de catastrophe financière.

L'élargissement de l'offre de crédits inter-entreprises est une tendance empiriquement observable. Elle a un double effet. D'une part, elle rend plus souple la circulation monétaire accompagnant les flux réels d'input-output; d'autre part, elle permet à l'entreprise d'élargir ou réduire plus facilement son endettement sans avoir à recourir à la banque centrale.

3) La troisième méthode indirecte du test pratique est finalement l'observation d'un phénomène: est-il oui ou non possible qu'une entreprise devienne insolvable, soit mise en faillite.

Le système de gestion économique traditionnel ne l'a même pas toléré dans ses principes déclarés, et a automatiquement refusé d'envisager l'insolvabilité même partielle. On connaissait le «crédit forcé». Si l'entreprise était momentanément insolvable, elle était *obligée* d'emprunter pour payer aux fournisseurs les inputs qu'elle avait utilisés. C'est par le «crédit forcé» que la banque empêchait la propagation de la faillite d'une entreprise à une autre.

Le système de gestion économique postérieur à la réforme ne maintient pas, sous forme déclarée, le principe du «crédit forcé» mais, en réalité, continue à la pratiquer. Comme nous l'avons déjà montré en détail au chapitre 14: la vraie faillite n'arrive pour ainsi dire jamais.

### 20.3 Financement des investissements

Passons au financement des projets à *long terme*, des investissements<sup>11</sup>. Il est inévitable de répéter certains points figurant aux chapitres 9, 10, 13 et 14,

9. Il est probablement superflu de répéter l'idée développée en détail dans la première partie du livre, à savoir que tant que le système se heurte perpétuellement aux goulots d'étranglement des ressources réelles et *en ce sens* va jusqu'à la limite supérieure de leur utilisation, il reste toujours des ressources complémentaires non utilisées; la pénurie et l'excédent sont simultanément présents.

10. Voir Tallós (1976).

11. Voir sur ce thème les articles d'A. Deák (1975), (1978) et de Bukta (1974).

où nous avons déjà parlé des investissements sous d'autres aspects. Maintenant pour faire systématiquement le tour des problèmes liés à la *monnaie*, nous devons aborder à nouveau plusieurs questions liées à l'investissement.

Nous allons examiner ici à la fois le secteur des entreprises et celui des organisations publiques non marchandes. Evidemment il y a entre elles des différences. Les organisations non marchandes, à l'exception de quelques cas mineurs, ne peuvent pas consacrer leurs épargnes propres à l'investissement. Par contre, les entreprises peuvent utiliser une partie de leurs épargnes pour financer leurs investissements. Le taux d'autofinancement dans l'investissement total du secteur des entreprises varie selon l'époque, le pays et la branche. Dans le système de gestion économique traditionnel ce taux était très bas; après la réforme il a augmenté. Mais même en Hongrie, après la réforme, où pourtant on a procédé à une forte décentralisation de la décision et du financement des investissements, la part des projets d'investissements couverts *uniquement* par les moyens financiers propres de l'entreprise est assez faible. Les autres investissements sont financés soit par des crédits à long terme et /ou par contribution d'Etat; ou alors les ressources internes de l'entreprise sont complétées par différentes formes de crédits ou d'aides d'Etat. Ainsi la situation des deux secteurs se ressemble dans la mesure où le *financement des investissements se réalise surtout (ou presque exclusivement) par des ressources financières centrales. Cette similitude justifie leur analyse conjointe dans cette section.*

La première impression que nous pouvons formuler sur le processus à plusieurs niveaux de décision et de régulation des investissements est la suivante: l'entreprise ou l'organisation non marchande sollicite le répartiteur *qui distribue de la monnaie*; elle lui demande de la *monnaie*<sup>12</sup>. On dirait que le marchandage tourne autour de la monnaie: l'entreprise ou l'organisation non marchande sollicite 150 millions, d'abord le répartiteur ne veut donner que 110 millions, finalement ils se mettent d'accord sur 125 ou 140 millions. L'institution qui assure l'affectation donne l'impression de vouloir à tout prix ne redistribuer strictement que la quantité de monnaie dont elle dispose.

Tout cela n'est cependant qu'une impression superficielle, *un genre particulier «d'illusion monétaire» qui se manifeste dans le mécanisme à plusieurs niveaux de décision et de régulation des investissements. Derrière «le voile monétaire» il y a en fait des processus de régulation «quantitatifs»*.<sup>13</sup>. *Le répartiteur semble distribuer de la monnaie, alors qu'en fait il autorise le lancement d'opérations réelles déterminées. Une fois que l'action réelle est entamée, la dépense monétaire liée à celle-ci peut dépasser considérablement le quota budgétaire autorisé au départ. La contrainte budgétaire de l'investissement est lâche.*

Nous ne pouvons évidemment pas affirmer que pour certaines actions d'investissement il n'y ait aucun lien entre le budget financier original ap-

12. Pour une définition plus précise de la notion de «répartiteur», voir au chapitre 9.

Dans le système économique traditionnel, le répartiteur partage un *quota d'investissement*; l'organisme supérieur assigne un quota à l'organisme moyen, l'organisme moyen agit de la même façon envers l'organisme inférieur. *Après la réforme*, c'est l'organisme supérieur décidant de la subvention d'Etat ainsi que la banque créditrice qui jouent le rôle de répartiteur en approuvant le *budget total d'investissement*.

13. Nous avons déjà abordé ce thème à la section 9.3.

prouvé *ex ante* et les coûts réels *ex post* de l'opération. La prévision budgétaire préalable informe dans une certaine mesure les réalisateurs du projet pendant son exécution. Mais au plus elle se limite à les influencer, et n'impose aux dépenses aucune contrainte effective, dure. Ce que nous avons dit plus haut sur le financement à court terme des entreprises est encore plus valable pour les investissements: *la monnaie n'y joue qu'un rôle passif*.

Nous pouvons vérifier indirectement dans la pratique nos constatations en démontrant quelques hypothèses partielles que nous développerons par la suite:

1) Le plus important est d'observer la réalisation des investissements. De même que pour le test de l'hypothèse partielle mentionnée au point 1, c'est aussi avec l'aide d'interviews, de questionnaires, d'études de cas que nous pouvons chercher, sur un échantillon suffisamment représentatif, la réponse aux questions suivantes:

*« Est-il arrivé au cours d'un investissement approuvé par l'Etat et effectivement entamé qu'un input réel de provenance nationale<sup>14</sup> indispensable à la réalisation du projet (ainsi des capacités de construction, une machine d'origine hongroise, des capacités de montage, du matériel, de la main-d'œuvre, etc.) ait été disponible du côté de l'offre, que l'investisseur ait manifesté sa volonté d'achat et que l'achat n'ait pu se faire uniquement parce que l'investisseur n'avait pas assez de moyens monétaires pour cet achat? Si oui, combien de fois cela s'est-il produit, et quelle était l'importance des postes concernés? »*

*Selon notre hypothèse, un tel événement ne s'est presque jamais produit. Si jamais il s'est tout de même produit, il n'a pu concerner que des postes insignifiants. On entend mille fois les gens se plaindre: nous aurions de l'argent mais on ne trouve pas de capacités du côté du bâtiment, il n'y a pas de machines, de matériel ni de main-d'œuvre. Mais une fois que le pistolet du starter de l'investissement a tiré jamais (ou quasi jamais) on n'entend la plainte inverse: il y a des capacités de construction, des machines à acheter, de la main-d'œuvre disponible, mais il n'y a pas d'argent. On peut toujours trouver de l'argent.*

Cela nous permet de passer à l'autre groupe d'hypothèses partielles, liées à l'obtention de la monnaie.

2) En pratique, on peut observer comment les investisseurs se procurent de la monnaie, et s'ils se heurtent à des difficultés de financement au cours de l'action d'investissement. Bien que les moyens en soient très variés, nous allons présenter seulement les trois plus importants:

a) Le moyen le plus évident est le rééchelonnement de la dépense dans le temps. Si c'est nécessaire, on peut dépenser plus tôt la monnaie dont la dépense avait été prévue pour plus tard.

Lorsque l'aide ou le crédit d'Etat octroyé pour les investissements non financés uniquement sur moyens propres est approuvé, et que parallèlement on a aussi approuvé le budget du projet d'investissement, on détermine en

---

14. Répétons ici la restriction faite à la section précédente: nous ne nous occupons que des inputs réels d'origine nationale. Il est évident que les investisseurs payent ces produits en monnaie nationale. La contrainte budgétaire des dépenses en devises peut être beaucoup plus dure. Mais pas plus que dans la section précédente nous ne nous occupons ici de ce problème.

général des échéances tant pour l'aide que pour le crédit. L'investisseur peut cependant anticiper sans grande difficulté la dépense si l'output nécessaire plus tard est disponible juste au moment présent.

Symbolisons comme suit la série *ex ante* du devis des coûts à supporter pour la *i*ème opération d'investissement entamée ou en cours pendant l'année *t*:  $K_i(t), K_i(t + 1), \dots, K_i(t + T_i)$ , ou  $(t + T_i)$  est l'année probable de la fin de l'opération. Ce ne sont pas les objectifs initiaux, mais des chiffres planifiés recalculés selon l'échéancier mis à jour pour la dépense de la monnaie résiduelle non encore utilisée, après déduction des dépenses effectivement réalisées jusqu'à l'année *t*.

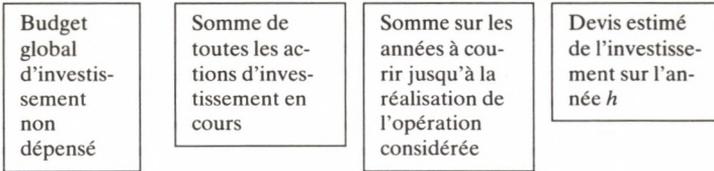
Symbolisons par  $I(t)$  l'ensemble de toutes les opérations d'investissement entamées dans l'année *t* ou déjà en cours.

Selon les programmes divisés par années, la dépense d'investissement venant à échéance au cours de l'année *t* est

$$\sum_{i \in I(t)} K_i(t)$$

Cependant l'investisseur considère, et l'expérience renforce ce sentiment subjectif, qu'il dispose effectivement de *tout* le contingent à investir encore non dépensé. Notons par  $K(t)$  la prévision budgétaire d'investissement non dépensée pour toute l'économie :

$$K(t) = \sum_{i \in I(t)} \sum_{h=t}^{t+T_i} K_i(h) \quad (20.1)$$



Evidemment il est impossible de dépenser toute la somme  $K(t)$  au cours de l'année *t*. On ne dépense qu'une partie minime de cette somme, étant donné que l'offre des biens réels est limitée. Mais du côté de la demande il y a la tension de toute la monnaie  $K(t)$  non dépensée. Ce seul phénomène suffirait déjà à expliquer que la préoccupation de solvabilité ne pose jamais une limite supérieure à l'achat de l'input réel, à la vente des biens d'investissement. S'ils existait une offre réelle, et si celle-ci n'était pas absorbée par la demande d'investissement

$$\sum_{i \in I(t)} K_i(t)$$

à l'échéance au cours de l'année *t*, il y aurait toujours un acheteur capable d'utiliser par anticipation une partie du crédit ou de l'aide d'Etat venant à échéance au cours des années  $(t + 1), (t + 2)$ .

b) L'investisseur, de même que dans le cas du financement à court terme, peut le cas échéant s'endetter vis-à-vis d'une entreprise fournissant des biens d'investissement, allégeant ainsi ses difficultés immédiates de paiement.

c) L'investisseur peut solliciter l'accroissement du contingent de crédit ou de la subvention d'Etat originellement accordés, si les coûts s'avèrent plus élevés que dans les prévisions. Cette demande est en général accueillie positivement. On peut le prouver par l'observation statistiquement démontrable que la majorité des investissements dépassent plus ou moins les prévisions, et qu'une grande partie des investissements dépassent très largement les devis budgétaires définis au départ.

Nombreux sont les investisseurs qui combinent les méthodes (a) et (c), c'est-à-dire «restent à l'intérieur» du cadre défini à l'origine mais anticipent éventuellement sur l'utilisation des ressources nécessaires pour couvrir l'augmentation des coûts. Entre temps, l'opération réelle progresse. Plus elle approche à sa fin, plus absurde pour les organismes dirigeants devient l'idée même d'abandonner l'investissement en cours pour la simple raison que la limite initiale des coûts a été dépassée. A ce moment l'investisseur, et avec lui la banque et le budget d'Etat, «courent après leur argent». Donc la banque et/ou le budget d'Etat préfèrent compléter le devis d'origine, et couvrir les frais supplémentaires.

Au point 1, nous avons posé la question (et donné une réponse négative): arrive-t-il que l'investisseur renonce à l'achat d'un input réel uniquement parce qu'il n'a pas les moyens suffisants? Cela doit maintenant être complété par une question plus générale. Dans le cadre de l'expérience: *a-t-on déjà définitivement arrêté un investissement uniquement parce que le budget initialement prévu en a été épuisé? Selon les observations faites à ce jour, la réponse est indiscutablement négative: cela n'est jamais arrivé.* Il est vrai que les phénomènes de pénurie à l'occasion de l'achat des inputs, ainsi que des frictions d'ajustement, peuvent freiner l'exécution. A une époque de stagnation, dans la phase de contraction du cycle d'investissement, la direction économique peut intervenir et imposer un ralentissement. Parfois, il arrive même que des travaux soient temporairement abandonnés. Mais finalement, tôt ou tard, l'opération est achevée.

C'est pour cette raison que l'entreprise et l'organisation non marchande désireuses d'investir, mues par la soif d'investissement, cherchent toujours d'abord à obtenir la permission du démarrage effectif, et ne s'occupent guère de la limite budgétaire qui leur est imposée. L'entreprise sait bien que tôt ou tard elle dépassera les prévisions.

3) La troisième voie indirecte pour réaliser ce test expérimental consiste à analyser les résultats financiers ex-post d'un nouvel établissement. Nous avons déjà développé cette question aux sections 13.8-14.8; ici nous ne voulons que renvoyer à nos constatations. *La passivité de la monnaie se manifeste par le fait qu'en termes monétaires il n'y a jamais de véritable échec d'un investissement.*

Nous n'affirmons pas qu'il n'existe pas des décisions d'investissement erronées, ou des opérations mal organisées et réalisées à un coût trop élevé. Bien évidemment, après un investissement pas très réussi, on formule des remarques critiques. Il peut même arriver qu'une sanction soit appliquée contre les *personnes* responsables de la mauvaise décision ou de la mauvaise

réalisation<sup>15</sup>. Mais l'investissement en tant qu'*acte économique* «se justifie» automatiquement. Il est toujours «rentable»; quelles que soient les dépenses et les rentrées monétaires, celles-ci seront tôt ou tard réciproquement ajustées pour qu'en fin de compte l'opération ne conduise pas à la faillite.

Nous sommes parvenus ici à une question fondamentale liée à la passivité de la monnaie. Dans une partie antérieure du livre, nous avons montré que *l'une des tendances les plus profondes, les plus puissantes du système contraint par les ressources est l'inébranlable poussée interne à l'expansion qui suscite une soif d'investissement insatiable. Jamais le caractère limité de l'offre de monnaie ne représente un obstacle à cette expansion*<sup>16</sup>.

Il vaut la peine de réfléchir ici sur l'analyse macroéconomique keynésienne, sur la décision d'investissement en économie capitaliste. C'est le risque lié à l'investissement qui est la force de dissuasion la plus puissante pour inciter l'investisseur capitaliste à la prudence. Si l'éventuel échec de l'investissement peut avoir comme conséquence de réduire le bénéfice escompté ou même de provoquer la perte d'une partie du capital investi, le propriétaire du capital réfléchira à deux fois avant d'investir son argent dans une opération quelconque. L'insuffisance des intentions d'investir peut être la cause principale de l'incapacité de la demande globale à assurer le plein emploi. C'est pour cela qu'il faut inciter les investisseurs potentiels à s'engager dans des projets d'investissement. Entre autres, c'est à cela que servent les recettes keynésiennes en matière de politique économique: politique de crédit et du taux d'intérêt, investissements publics stimulant la croissance de la production, la formation d'une atmosphère «optimiste». Dans une conjoncture générale favorable, l'entrepreneur privé est de plus en plus confiant: il vaut la peine d'investir son argent.

En économie socialiste, il n'est pas nécessaire de créer une ambiance optimiste, celle-ci est assurée automatiquement. L'investissement est garanti sans risque. Par conséquent, aucune prudence ne retient l'initiateur d'une action d'investissement de réaliser ses ambitions expansionnistes.

Pour résumer: *en économie socialiste l'offre de monnaie ne limite pas et ne régule pas l'expansion réelle. La demande croissante de monnaie créée par l'expansion réelle est satisfaite sans résistance par la croissance de l'offre de monnaie.*

## 20.4 Epargne et investissement

Sur le financement des investissements, il faut faire encore une remarque, à savoir sur les liens de *l'investissement et de l'épargne*. Nous ne nous proposons pas d'expliquer *l'identité comptable ex post* entre l'épargne monétaire

---

15. Cela est bien sûr très rare. Tant dans la préparation d'un investissement que dans la prise de décision, interviennent beaucoup d'institutions aux différents niveaux de la régulation. Il est en général impossible de dépister les responsabilités tant du succès que de l'échec. Les institutions et les personnes qui ont participé à la décision et à son application ne sont pas intéressées à ce que les responsabilités soient établies.

16. Illustrons-le par une citation. Selon la Banque Nationale de Hongrie, il fallait en 1957 augmenter le plan d'investissement pour la raison suivante: «nous n'avons pas pu réaliser la réduction nécessaire des investissements et nous étions donc obligés d'élargir les possibilités financières» (cité par Ungvárszki (1976) p. 122).

d'une période donnée et l'investissement de la même période, pour des définitions bien choisies de ces deux catégories<sup>17</sup>. Tout en reconnaissant que l'analyse de cette identité est un problème important de comptabilité nationale, nous la considérons comme extérieure au sujet de notre livre. Ce qui fait partie de notre thème, c'est la relation *causale* entre les deux groupes de phénomènes. Nous cherchons la réponse à la question suivante: *quel est l'effet du stock de monnaie accumulé par l'épargne monétaire d'une période précédente sur les intentions d'investissement d'une période suivante?* Cette question est d'autant plus justifiée que les économistes spécialistes des questions monétaires de l'économie socialiste traitent parfois du problème suivant: de quelles accumulations monétaires le système de crédit est-il «autorisé» à se servir pour accorder des crédits à long terme? Ce n'est pas notre propos de répondre à cette dernière question, qui n'est d'ailleurs peut-être pas convenablement posée. Notre approche est uniquement *descriptive*, et nous posons les hypothèses suivantes, qui exigent une preuve pratique.

En premier lieu approchons le problème au *niveau microéconomique*. Dans le système de gestion économique traditionnel, l'entreprise n'a ni la possibilité, ni l'intérêt à accumuler des réserves monétaires afin d'assurer l'autofinancement de ses investissements.

La situation a néanmoins changé dans le système *postérieur à la réforme*. L'entreprise est autorisée à dépenser pour l'investissement une partie de ses épargnes constituées sur son bénéfice. Sur ce fonds on réalise, d'une part, des investissements dont c'est l'unique source de financement<sup>18</sup>, d'autre part, des investissements où l'épargne propre est complétée par le crédit bancaire à long terme ou par une dotation d'Etat.

S'il y a bien une relation positive entre épargne et investissement, elle peut être contrebalancée par des contre-effets. Un investissement financé par crédit ou par une dotation budgétaire peut se réaliser dans un secteur ou même dans une entreprise où il n'existe *aucune* épargne monétaire préalable accumulée. Il paraît, bien qu'il faille le vérifier dans la pratique, que la proportion de telles opérations d'investissement est très élevée. En dernière analyse, *il n'y a donc aucune corrélation positive importante entre l'allocation des investissements entre les secteurs et entre les entreprises et la répartition entre les secteurs et entre les entreprises de l'accumulation d'épargnes monétaires*.

Nous pouvons faire une constatation semblable quant aux *liens temporels* au niveau macroéconomique entre l'accumulation monétaire d'une période précédente et l'intention d'investir dans l'avenir. La volonté d'investir et la réalisation de cette volonté ont une *autocinésie* indépendante de l'accumulation précédente. Cette autocinésie, dont la tendance fondamentale est la croissance, l'expansion, peut s'accélérer ou ralentir, le cas échéant avec des

---

17. Sur le système hongrois de comptabilité nationale voir Arvai (1973), pp. 235-377.

18. L'entreprise utilise ses épargnes pour ses *propres* investissements même dans les cas où il serait plus rentable de les investir, par le truchement du système bancaire, dans une autre entreprise. Nous avons déjà mentionné que l'entreprise ne s'intéresse pas particulièrement à la recette qu'elle pourrait encaisser sous forme d'intérêt. Si elle pouvait réaliser dans sa propre entreprise une expansion *réelle* d'une rentabilité plus faible, ce serait plus important, dans sa perception, que de réaliser une plus grande recette monétaire par le prêt de son argent.

oscillations cycliques. Ces fluctuations ont plusieurs variables explicatives, comme nous l'avons vu à la section 9.10, mais la variation des stocks monétaires utilisables pour des objectifs d'investissement et créés par l'accumulation de l'épargne monétaire ne fait *pas* partie des variables explicatives. Si l'activité d'investissement est à « marée haute » et s'il n'y a pas suffisamment de stocks monétaires pour son financement, le système monétaire *procurerait* les moyens nécessaires. Si l'activité d'investissement se ralentit ou s'arrête, l'offre de monnaie pourrait aussi se ralentir; il est même probable que provisoirement les stocks de monnaie gonfleraient. Mais tant dans le premier cas que dans le deuxième cas, il ne s'agit que d'un reflet passif (et non d'une formation active) des fluctuations de l'intention d'investir née dans la sphère de régulation et de sa réalisation qui se déroule dans la sphère réelle.

Deux remarques. La première a un *caractère théorique lié à l'histoire de la pensée économique*. Dans les ouvrages sur l'économie capitaliste, le rapport entre l'investissement, l'épargne et le profit, le sens de la relation causale entre ces variables de la vie économique, sont des questions largement débattues. Les prises de position de Kalecki, Kaldor, et Keynes, ainsi que de P. Erdős (ce dernier a analysé l'histoire de la théorie dans la littérature économique hongroise) ne sont pas éloignées les unes des autres: ces auteurs considèrent *l'investissement comme la variable principale*. La priorité est à l'activité *réelle* d'investissement; les ressources *financières* nécessaires à cette activité sont automatiquement créées par des facteurs monétaires, des changements dans la répartition des revenus<sup>19</sup>.

Je ne voudrais pas prendre position ici sur la validité de ces théories mentionnées pour l'économie *capitaliste*. Mais pour l'économie *socialiste*, il est entièrement vrai *que l'activité réelle d'investissement est le phénomène primordial*, et que la couverture monétaire est secondaire; c'est la première qui est la cause et la seconde qui en est l'effet. Nous l'avons exprimé en disant que les ressources financières jouent un rôle passif, et s'ajustent à la demande de monnaie suscitée par des actions réelles d'investissement. Nous devons cependant ajouter une précision.

L'économie capitaliste, dans son état normal, est *contrainte par la demande*. Son expansion est limitée par la prudence des entrepreneurs qui investissent; ils se demandent d'abord s'ils réussiront à trouver un marché rentable pour la production accrue résultant de l'investissement. Le système ne va pas jusqu'à la limite des contraintes physiques des ressources. Hormis des cas exceptionnels, il y a toujours un excédent réel mobilisable, qui offre une possibilité physique à l'expansion. C'est pour cela qu'on a l'impression — à juste titre — que le taux de croissance ne dépend que de la *propension à investir*. Aussi forte que soit cette propension, elle ne sera jamais trop grande. En fait, plus important est l'investissement réel, plus grand est le profit; la source monétaire de l'investissement s'élargit et permet le financement d'encore plus d'investissements réels, etc.

La situation est différente dans l'économie socialiste *contrainte par les ressources*. Les intentions d'investir, les aspirations des entreprises, des organisations non marchandes, des administrations économiques au niveau moyen et supérieur sont pour ainsi dire insatiables; celles-ci dépassent toujours les contraintes de ressources physiques du système. Il est vrai qu'ici il

---

19. Voir Kalecki (1964), Keynes (1936 a, b), Kaldor (1960 a, b), et P. Erdős (1976).

n'y a pas de contrainte monétaire; on peut toujours créer la source monétaire. Mais l'activité d'investissement ne peut pas atteindre n'importe quel niveau parce que, dans le déroulement de cycles d'investissement, elle se heurte toujours et encore aux limites physiques du système et à ses limites de tolérance<sup>20</sup>.

L'autre remarque nous conduit au *secteur des ménages*. Bien que dans l'introduction, à la section 20.1, nous ayons prévu de ne pas nous en occuper aux sections 20.2 à 20.5, nous allons faire exception ici et brièvement aborder le rapport entre *l'épargne du secteur des ménages et l'investissement*.

Nous ne voudrions pas nous engager dans un débat sur ce que nous devrions appeler «investissement». Le consommateur qui n'est pas économiste appelle ainsi l'achat de biens durables, avant tout l'achat d'un appartement ou d'une maison privée, ou bien la construction de ces derniers, ainsi que l'achat d'une voiture, de meubles, d'un réfrigérateur, etc. C'est cette utilisation du mot que nous acceptons, sans délimitation plus précise de la notion.

En ce qui concerne les micro-organisations isolées, le lien est évident: le ménage a les moyens d'utiliser le stock monétaire accumulé sur ses épargnes monétaires propres pour l'achat de biens d'investissement du ménage<sup>21</sup>.

Ce qui présente effectivement un problème, c'est la restructuration des épargnes entre les ménages. Une part mineure des épargnes accumulées des ménages se trouve en espèces entre les mains des ménages, la plus grande partie est constituée par des dépôts en banque dans le système bancaire d'Etat. La banque peut prêter ce stock de dépôts bancaires aux ménages sous forme de crédit à court, à moyen et à long terme. Dans ce contexte, on peut faire les observations suivantes fondées sur l'expérience.

*Il n'y a aucune règle automatique qui fixe une relation entre le crédit à la consommation pouvant être offert (et effectivement offert) aux ménages et le stock de dépôts bancaires formé par les ménages. Ce rapport est fixé par la politique de crédit de l'Etat.* Une partie considérable de l'épargne des ménages arrive en générale aux sources de financement des autres secteurs.

## 20.5 Surplus ou déficit du budget de l'Etat.

Nous ne nous proposons pas de décrire la structure du budget de l'Etat socialiste<sup>22</sup>. Nous nous limitons à un seul problème: quel est le rôle de l'équilibre, du déficit ou du surplus du budget dans la généralisation de la *pénurie chronique*<sup>23</sup>.

20. Voir à la section 9.10, l'analyse du cycle d'investissement, ainsi que le livre de Bródy (1980).

21. Faute de place, nous ne pouvons traiter du financement des investissements *du secteur productif en propriété privée*. L'industriel privé peut décider s'il dépense ses épargnes pour un «investissement domestique» (construction d'une maison) ou pour un investissement productif (achat d'une nouvelle machine). La majorité des ménages n'a cependant pas ce genre de choix.

22. Cette description se trouve dans les œuvres citées à la première note infrapaginale du présent chapitre.

23. Sur ce thème on trouve des idées très intéressantes dans Bognár-Riesz-Schmidt (1976) ainsi que dans Hagelmayer (1976) et Riesz (1976).

En première approximation, disons qu'il n'y a pas de relation causale unilatérale ou nécessaire entre l'équilibre du budget d'Etat et l'intensité de la pénurie générale dans une économie contrainte par les ressources (pénuries d'inputs productifs, de main-d'œuvre, de ressources d'investissement, de biens et de services de consommation).

Nombreux sont ceux qui pensent que le déficit budgétaire accroît inévitablement la pénurie générale. Ce n'est cependant pas si simple. Dans le système de gestion économique traditionnel on a strictement maintenu le budget de l'Etat sans déficit et même avec un certain surplus. A l'époque, selon une conception largement répandue, le surplus du budget de l'Etat était une règle immanente à l'économie socialiste. On sait cependant bien que c'est justement pendant la période de gestion économique traditionnelle que la pénurie a été la plus profonde dans la majorité des domaines de production et de la consommation. On peut aussi observer le phénomène inverse. Dans certains des pays socialistes, apparaissent des budgets d'Etat qui prévoient *ex ante* un déficit, et qui *ex post* dépassent même le déficit envisagé; parallèlement l'intensité de la pénurie diminue dans de nombreux domaines. Bien sûr on ne peut en conclure que le signe de la relation causale est négatif (plus grand est le déficit budgétaire, moins intenses sont les phénomènes de pénurie dans la production et la consommation). Cela prouve seulement qu'il n'y a entre les deux groupes de phénomènes aucune relation causale dont la direction et le signe soient déterminés d'avance.

L'expansion de l'activité économique est accompagnée de l'accroissement du crédit total. L'utilisation générale des ressources réelles est influencée<sup>24</sup> par le rapport entre ces deux processus de croissance au niveau macroéconomique. Dans le processus de création monétaire quelqu'un doit fatalement s'endetter. Mais il importe peu que les dettes de l'Etat croissent plus vite et celles des entreprises plus lentement, ou vice-versa.

Question importante: dans quelle mesure les activités financées directement sur le budget d'Etat et les autres activités financées sur d'autres ressources sont-elles en concurrence pour l'utilisation des ressources réelles? Dans quelle mesure utilisent-elles la capacité sociale — en prenant le terme introduit au chapitre 12? Jetons encore un coup d'œil à la figure 12.3. que nous allons bientôt reproduire en 20.1. Nous voyons sur cette figure un élément de la courbe en U des coûts marginaux sociaux en fonction de l'utilisation de la capacité sociale. Le système se situe sur le segment croissant de U si la production courante, la consommation publique courante (par les organisations non marchandes) quelles que soient leurs sources de financement, la consommation des ménages, qu'elle soit achetée contre de la monnaie ou obtenue gratuitement, ainsi que les investissements de tous les secteurs, suscitent globalement une demande initiale presque infinie, contrainte uniquement par les goulots physiques d'étranglement résultant des ressources réelles disponibles et par les limites de tolérance de la société. Un tel état peut se produire avec un budget tant excédentaire que déficitaire.

Le degré élevé d'utilisation des capacités sociales, la «surchauffe» du système et, parallèlement, la fréquence des phénomènes de pénurie et leur intensité ne dépendent pas du rapport instantané entre les recettes et les dépenses du plus important détenteur de monnaie, l'Etat; ils ne dépendent

24. Seulement influencée mais pas décidée ou régulée.

pas non plus du rapport entre les recettes et les dépenses globales de la totalité des détenteurs de monnaie. L'intensité de la pénurie chronique dépend du rapport entre la volonté d'utiliser des inputs réels et le volume d'inputs effectivement disponible. Comme dans de vastes domaines de l'économie ces intentions ne sont pas strictement limitées par des contraintes budgétaires, elles «débordent» jusqu'à ce qu'elles se heurtent à des contraintes physiques effectivement dures, l'éventuelle résistance des agents vivants du système, les limites de tolérance de l'utilisation.

Nos remarques ne se rapportent pas de façon générale au rôle de l'équilibre budgétaire. Ici nous parlons d'un budget d'Etat propre à un système économique semi-monétisé: il est monétisé là où la contrainte budgétaire est dure et n'est que pseudo-monétisé là où cette contrainte est lâche.

Le budget d'Etat lui-même est-il soumis à des contraintes «dures» ou «lâches»? A notre avis, on ne pourrait le classer unanimement ni dans l'un ni dans l'autre de ces types de contraintes<sup>25</sup>. Une fois le budget d'Etat adopté, pour de nombreux postes de celui-ci, surtout pour la couverture des dépenses courantes des organes d'Etat, une discipline financière très rigoureuse est appliquée, et on empêche de dépasser les prévisions. Dans ce sens, la contrainte est dure. Cependant elle s'avère lâche ou non-effective dans le contexte suivant:

a) On est en général prêt à payer l'augmentation des coûts par rapport au plan s'agissant des investissements financés ou soutenus par le budget de l'Etat (nous l'avons déjà analysé à la section 20.3).

b) Le budget d'Etat se charge de compenser certains déficits des entreprises, de maintenir à un bas niveau certains prix par la couverture d'une partie des coûts, de subventionner certaines activités non rentables de commerce extérieur, etc. Pour assurer que la contrainte budgétaire de l'entreprise devienne suffisamment «lâche», il faut éventuellement rendre la contrainte centrale également plus «molle».

c) Il dépend de l'«autocensure», de l'«autodiscipline» de la direction économique centrale, qu'elle respecte le solde prévu ou qu'elle le perturbe. Il n'y a pas de sanctions juridiques ou politiques «incorporées» qui limiteraient son action. Si par l'évolution de la situation financière le déficit effectif dépasse le déficit planifié, la banque centrale finance la différence. La banque est subordonnée aux organes qui ont la haute main sur le respect ou la violation du solde du budget d'Etat planifié.

## 20.6 Un écho du débat entre le keynésianisme et le monétarisme

Dans les débats qui se déroulent entre les économistes hongrois sur la légitimité ou le caractère inadmissible du déficit du budget d'Etat, on retrouve l'écho du débat entre les «monétaristes» et les «keynésiens» des pays capitalistes développés<sup>26</sup>. Ce livre ne plaide ni pour ni contre les différentes

25. Nous avons déjà abordé ce thème au niveau microéconomique lorsqu'à la section 14.11 nous avons traité du comportement de l'organisation publique non marchande financée par le budget. Maintenant nous posons la question pour le budget de l'Etat, qui finance une grande partie des organisations non marchandes et bien d'autres dépenses.

26. Pour la conception monétariste, voir en premier lieu les œuvres de Friedman (1953), (1968), (1975), (1977 b); pour la position keynésienne voir les ouvrages de Tobin (ainsi (1970 b), (1972)). Pour un aperçu général voir par exemple l'article de Laidler-Parkin (1975).

positions concernant l'économie *capitaliste*. Mes remarques concernent uniquement l'économie *socialiste*.

Certains des participants au débat en Hongrie connaissent très bien Keynes, Friedman et les travaux sur le sujet; d'autres n'ont cependant que des renseignements de seconde main. Il nous est ici tout à fait indifférent que les uns ou les autres soient des keynésiens ou des friedmaniens conscients ou spontanés. Nous ne sommes pas intéressés à savoir s'ils ont pris, ou plagié, ou indépendamment «réinventé», les différents éléments des débats occidentaux. Nos commentaires ne portent que sur le contenu du débat. Pour rendre notre raisonnement plus compréhensible, nous allons présenter à nouveau la figure 12.3 et la compléter par de nouvelles notations; ainsi modifiée nous allons l'appeler la figure 20.1. Une explication plus détaillée en est faite au chapitre 12; nous ne la répétons pas ici.

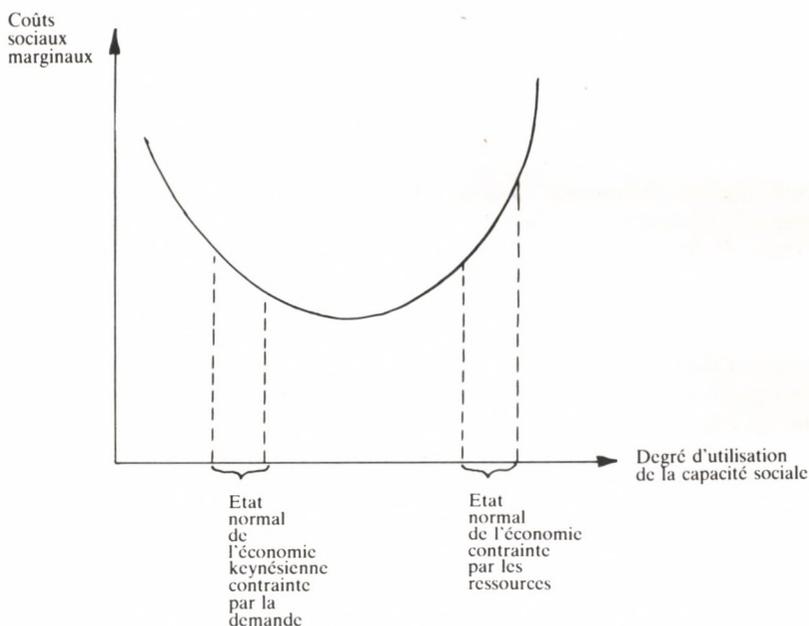


Figure 20.1. Les deux types d'utilisation normale des capacités sociales

La courbe illustre l'un des éléments représentatifs des coûts sociaux en fonction de l'utilisation des capacités sociales. Au chapitre 12, nous avons montré que la dérivée première de la plupart des coûts sociaux (mesurables en monnaie ou non mesurables en monnaie) peut être caractérisée par une telle courbe en U; elle décroît d'abord, ensuite elle croît, de plus en plus vite, en fonction de la croissance de l'utilisation des capacités.

Lorsque les idées keynésiennes ont apparu dans l'histoire, l'état normal de l'économie capitaliste se situait sur la branche descendante de la courbe en U. Cette économie était caractérisée par le chômage massif, par la sous-utilisation du capital fixe, par le gonflement des stocks de marchandises. Dans l'économie l'excédent mobilisable était particulièrement élevé; des inputs complémentaires étaient conjointement disponibles pour l'utilisation.

Keynes et ses adeptes ont proposé les moyens permettant de stimuler et augmenter la demande afin d'accroître l'utilisation des capacités. L'un de ces moyens peut être la croissance des dépenses de l'Etat, avant tout par l'extension des investissements publics, sans diminution des autres composantes de la demande agrégée par la majoration des charges d'impôt. C'est pourquoi il est possible et même souhaité qu'il y ait un déficit du budget d'Etat, à condition que celui-ci contribue à la croissance de l'emploi, à la meilleure utilisation des ressources réelles et des capacités sociales.

Il est tout à fait déplacé, et c'est une erreur chronologique grotesque, que d'évoquer cette idée de Keynes dans une économie où non seulement il n'y a pas de chômage mais où il y a une pénurie de main-d'œuvre, dans une économie qui n'est pas caractérisée par un énorme excédent mobilisable mais plutôt par une surchauffe et par des phénomènes de pénurie chronique. L'état normal d'une telle économie est située sur le fragment ascendant de la courbe en U — comme nous l'avons présenté sur la figure.

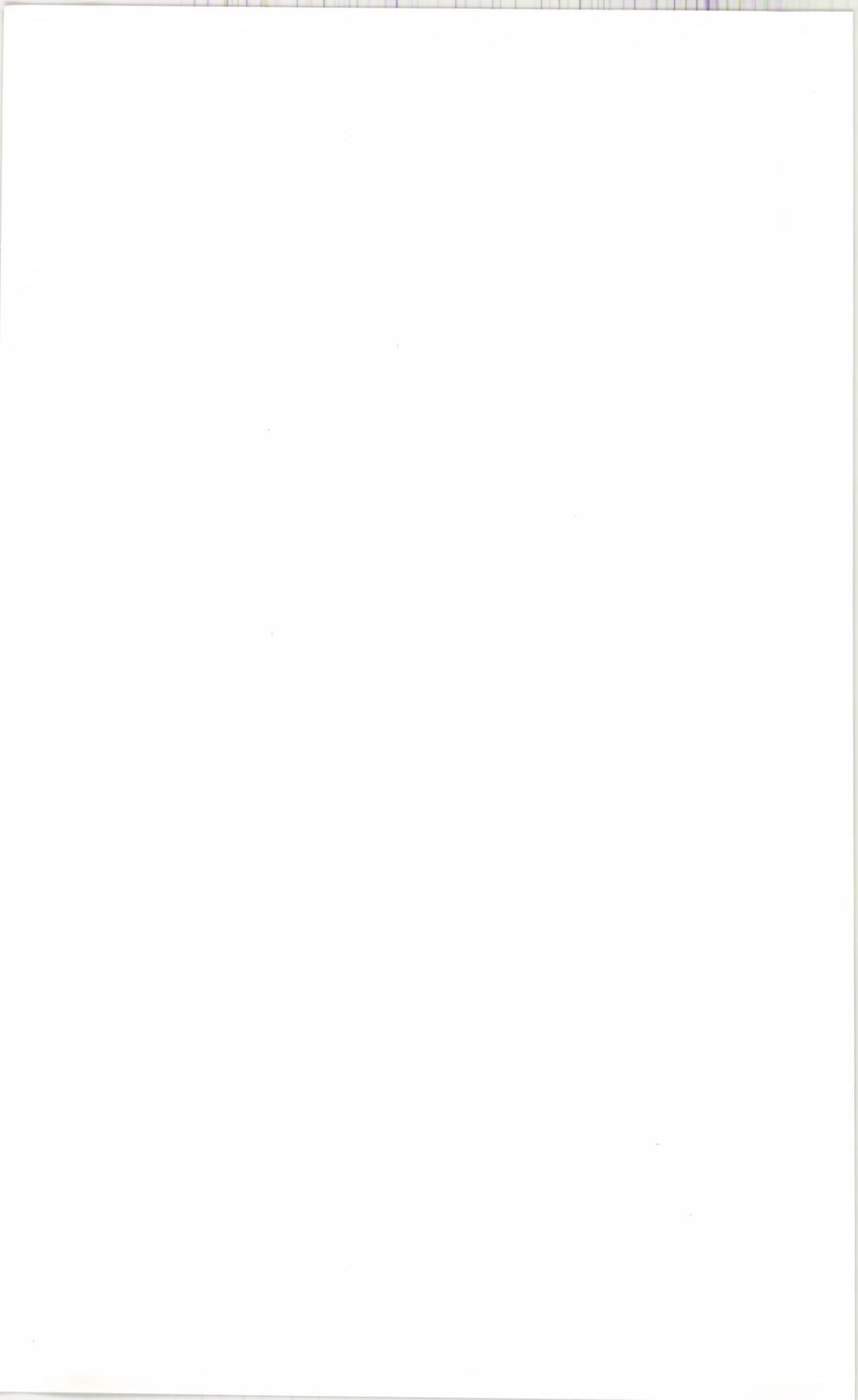
Comme nous l'avons souligné à la section précédente, il est vrai que le signe du solde du budget d'Etat *ne détermine pas* à lui seul si l'intensité de la pénurie croît ou diminue, si nous nous déplaçons sur la courbe en U vers la droite ou vers la gauche. Toutes choses égales d'ailleurs, le signe et la grandeur du solde du budget d'Etat ne seront tout de même pas indifférents. Réfléchissons comme suit. Soient : 1) le volume des ressources réelles disponibles, 2) la demande initiale de tous les autres secteurs extérieurs au budget d'Etat, 3) les recettes du budget d'Etat, 4) le niveau des prix. L'unique variable libre du système est donc constituée par les dépenses du budget d'Etat. *Dans ce cas*, il n'est pas du tout indifférent de savoir quelle est la demande suscitée par le budget d'Etat. L'augmentation des dépenses du budget d'Etat, sous les hypothèses déterminées plus haut, pousse l'utilisation des capacités sociales vers la droite, dans la direction des coûts marginaux de plus en plus croissants.

Evidemment, la réalité ne suit jamais le principe de « toutes choses égales d'ailleurs ». C'est pourquoi nous n'affirmons pas que l'éventuelle augmentation du déficit du budget d'Etat implique *inévitablement* l'intensification de la pénurie, la plus grande fréquence des goulots d'étranglement, l'accélération de la croissance des coûts sociaux marginaux. Nous disons simplement qu'il est absurde de se référer aux idées keynésiennes sur le déficit budgétaire, dans une économie en « surchauffe », caractérisée par la pénurie de la main-d'œuvre et une forte utilisation des capacités sociales, située donc sur le segment ascendant de la courbe en U. Déjà l'état normal de l'économie de pénurie est un état « hyperkeynésien », avec sa pression interne à l'expansion, une soif insatiable d'investissement, une demande quasi-insatiable. Ce système n'exige certainement pas « d'injections keynésiennes » de plus !

En résulte-t-il des conséquences « friedmaniennes » ? Au cours des débats menés en Hongrie, on a vu émerger une conception selon laquelle il y aurait « trop de monnaie ». C'est pour cela qu'il y aurait une tension d'investissement, que se développerait une économie de pénurie. A mon avis, cette conception est inadmissible. Elle décrit *un phénomène* et ne donne pas d'explication causale suffisante. Le système, comme nous l'avons souligné tout à l'heure, n'est qu'une économie semi-monétaire. Dans un domaine assez vaste, avant tout dans celui des entreprises, la monnaie n'est qu'un moyen passif de règlement et n'est pas un déterminant actif de l'action. *Le fait que la contrainte budgétaire ne puisse devenir entièrement dure est dû à des*

*causes institutionnelles profondes.* L'offre de la monnaie doit, dans des conditions institutionnelles données, s'adapter à la demande de monnaie émanant des activités réelles. La banque centrale n'est pas une institution située en dehors du système qui puisse décider en toute indépendance si elle accepte ou non des recettes à la Friedman, mais est un élément endogène qui doit forcément satisfaire la demande de monnaie.

Nous reviendrons au chapitre 22 sur les aspects institutionnels du problème.



## INTERDEPENDANCES MACRO-ECONOMIQUES — LE MODELE DE SUCCION

### 21.1 Introduction

Le présent chapitre est un *résumé partiel*. Il ne se propose pas de donner une vue d'ensemble complète de toutes les idées principales de cet ouvrage, mais se borne à rappeler et souligner quelques constatations. La première partie du chapitre analyse, au moyen d'un modèle simple, les principales macro-corrélations d'une économie contrainte par les ressources, et la seconde partie complète, par quelques remarques récapitulatives et générales, les conclusions tirées du modèle.

D'abord nous présenterons le modèle dans sa forme la plus simple dans les sections 21.1 à 21.6, en commençant par exposer les hypothèses simplificatrices. Par la suite, dans les sections 21.7-21.8, nous examinerons en quoi nos conclusions seraient modifiées par le changement de certaines hypothèses.

1) Nous décrirons la production et la consommation sous une forme agrégée<sup>1</sup>.

2) La production se divise en deux classes; la classe I produit les moyens de production et la classe II produit les articles de consommation<sup>2</sup>.

3) Il s'agira uniquement de produits stockables; nous ferons abstraction des services non-stockables.

4) Les ressources primaires n'existent pas. L'output de la classe I est l'input exclusif des classes I et II.

5) La friction de l'ajustement est donnée et ne dépend pas des autres variables du système.

6) Notre modèle est dynamique. Nous examinons une économie stationnaire et une reproduction simple. Le temps est une variable continue. Donc nous examinons les variables de régulation-ajustement instantanés du système.

---

1. L'agrégation peut être faite à partir des hypothèses posées dans les chapitres antérieurs (voir par exemple la cinquième hypothèse de la section 12.1: la composition par produits de l'agrégat d'output est constante).

2. Cette division correspond pour l'essentiel à la théorie marxiste de la reproduction (voir Marx 1867-1894, *Le capital*, Livre II). Les définitions du présent modèle diffèrent quelque peu de celles de Marx, étant donné l'objet différent de l'analyse, ainsi que les caractéristiques des institutions du système économique formalisé.

7) L'économie est close. Nous ne nous occuperons pas du commerce extérieur.

8) Parmi les micro-organisations de l'économie socialiste, nous nous occuperons uniquement des entreprises d'Etat et du ménage. Nous ferons abstraction des organisations publiques non marchandes, des entreprises privées ainsi que de «l'économie seconde», économie informelle située hors du secteur des entreprises.

9) L'économie fonctionne dans les cadres de la gestion économique traditionnelle. Les contraintes budgétaires des entreprises sont lâches, celles des ménages sont dures.

Nous ne décrivons pas le modèle mathématique du processus. Nous nous contenterons de fournir un modèle «illustré» relevant de l'*hydraulique*. Le «flux» de produits sera représenté par un liquide, comme l'eau par exemple, et le stock de produits par l'accumulation du liquide. Cette analogie n'est pas récente. Il y a des décennies que la *machine de Phillips*<sup>3</sup> destinée à illustrer les rapports<sup>4</sup> entre les variables de l'économie keynésienne au moyen d'un modèle de flux liquide fut présentée à la London School of Economics. Nous n'avons pas établi un modèle analogue réel (quoique c'eût été fort simple à faire); nous nous efforcerons de démontrer nos relations par des figures<sup>5</sup>.

## 21.2 Le second réservoir et le robinet

La figure 21.1 montre un réservoir d'eau vu de côté. C'est le réservoir II. Nous pouvons considérer qu'après la fabrication et avant de passer dans les ménages, tous les produits des entreprises appartenant à la classe II y entrent: comme si — conformément à notre macro-schéma — l'ensemble des produits finis des entreprises fabriquant des biens de consommation et les marchandises accumulées dans le commerce s'entassaient ici dans un gigantesque entrepôt. Donc la quantité de liquide accumulé dans le réservoir symbolise le stock d'output<sup>6</sup>; l'entrée dans le réservoir représente la production et la sortie l'achat de marchandises par le secteur des ménages.

L'entrée, la quantité accumulée de liquide et la sortie représentent des grandeurs *réelles*, des volumes<sup>7</sup>.

3. Cette machine destinée à faciliter l'enseignement de la macroéconomie a été créée par le même professeur Phillips dont le nom est devenu célèbre par la description des rapports entre chômage et inflation à l'aide de la «courbe de Phillips». Dans notre acception, la machine de Phillips a montré le courant du liquide mû par la *pression*, alors que nous nous occupons du courant mû par la *suction*.

4. L'analogie tirée de l'hydraulique pour le système keynésien figure aussi dans le manuel de Samuelson traduit en hongrois (1948) (voir figure p. 321). L'idée de recourir à une analogie tirée de l'hydraulique pour illustrer le marché de l'économie de pénurie a été suggérée par Jörgen Weibull.

5. En génie hydraulique, nous trouvons un modèle détaillé de questions quelque peu similaires au «problème de réservoir» décrit ici. Le pionnier de ces recherches était Moran (1959); sur l'état actuel des recherches, l'étude de Anis-Lloyd donne une vue d'ensemble.

6. Dans l'abstrait, notre modèle délimite les réserves d'input et d'output (c'est ce que nous avons fait nous aussi dans une partie antérieure du livre, ainsi dans le modèles du chapitre 7). Le liquide accumulé dans le réservoir représente une réserve d'output.

7. Nous pouvons supposer par exemple que l'agrégation des variables de volume se fait aux prix d'une période de base.

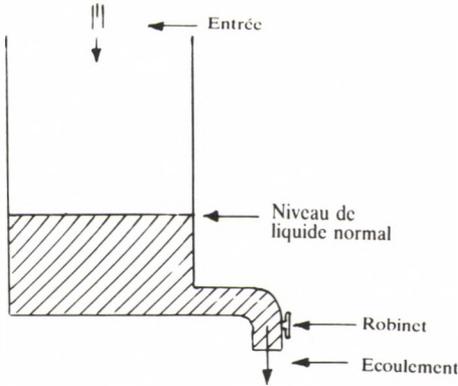


Figure 21.1. Le réservoir II

Pour le moment nous supposons que le réservoir II est complètement isolé du réservoir I dans lequel coule, comme nous le verrons plus tard, la production de la classe I.

Nous supposons que dans ce système, l'excédent normal de la production et de la distribution des biens de consommation est le résultat d'une évolution historique et qu'il est accepté tel quel par la société. Dans notre modèle simple, cela est représenté par le stock normal du liquide accumulé dans le réservoir II, c'est-à-dire par le *stock d'output normal* agrégé.

Supposons qu'au début, à un moment donné, le stock d'output réel ait été égale au stock d'output normal. La question se pose de savoir à quelles conditions le maintien durable de l'état normal est possible. Sur la figure 21.1, la quantité de liquide accumulée dans le réservoir II correspond tout juste à l'état normal. Que faut-il donc pour que le niveau de liquide n'augmente ni ne baisse par rapport à ce niveau ?

La première condition est tout à fait banale : le stock d'output de la classe II est constant si, à chaque instant, la quantité de produit qui y entre reste égale à celle qui en sort :

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{Volume de la} \\ \text{production} \\ \text{des biens de} \\ \text{consomma-} \\ \text{tion} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{l} \text{Volume des} \\ \text{achats des} \\ \text{ménages} \end{array}} \quad \text{à tout moment} \quad (21.1)$$

La condition (21.1) est celle de l'état normal de la classe II dans la sphère réelle.

Maintenant la question est de savoir quelles sont les conditions nécessaires dans la sphère de régulation pour que l'état normal de la sphère réelle se reproduise. La réponse suit directement de l'analyse effectuée dans les sections 19.4-19.6 qu'il suffit de rappeler ici (et de reformuler selon la structure du modèle).

Pour assurer «l'état stabilisé», la réserve d'output toujours égale à la norme, il faut que les conditions suivantes soient remplies à tout moment :

$$\begin{array}{|l} \hline \text{Volume} \\ \text{de la produc-} \\ \text{tion} \\ \text{des biens} \\ \text{de consom-} \\ \text{mation} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|l} \hline \text{Somme affectée} \\ \text{par les ménages à} \\ \text{l'achat de biens} \\ \text{de consommation} \\ \hline \end{array} : \begin{array}{|l} \hline \text{Indice}^8 \\ \text{des prix de} \\ \text{consom-} \\ \text{mation} \\ \hline \end{array} \quad \text{à tout moment} \quad (21.2)$$

La condition (21.2) est la condition de *demande* pour l'état normal de la classe II. Dans notre modèle agrégé, nous pouvons supposer que les épargnes des ménages dépendent entièrement des revenus nominaux. Dans ce cas, c'est la régulation du rapport entre le revenu nominal et le niveau des prix de consommation qui sert de *robinet* au réservoir. A mesure que l'on ferme le robinet (par exemple le revenu nominal reste inchangé et le niveau des prix monte, ou le revenu nominal baisse et le niveau des prix ne change pas<sup>9</sup>), le niveau du liquide contenu dans le réservoir commence à monter — le volume du liquide qui entre ne changeant pas — jusqu'à ce qu'il déborde du réservoir. Autrement dit, le stock d'output croît, d'où une crise des ventes, et la quantité des marchandises produites dépasse la capacité de stockage.

Dans le cas inverse, si l'on ouvre plus grande, la bouche de l'écoulement (le revenu nominal est inchangé et les prix baissent, ou le revenu nominal s'accroît et les prix ne changent pas), malgré la stabilité de la quantité du liquide qui entre, le niveau de liquide dans le réservoir baisse. Le stock d'output diminue et finit par s'épuiser. Il est évident que la règle banale selon laquelle on ne peut pas consommer plus que ce qu'on produit reste valable. Donc, si le robinet reste longtemps ouvert, alors, tôt ou tard un nouvel état se stabilise que nous pouvons résumer comme suit :

$$\begin{array}{|l} \hline \text{volume} \\ \text{de la produc-} \\ \text{tion des} \\ \text{biens de} \\ \text{consom-} \\ \text{mation} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|l} \hline \text{volume} \\ \text{des achats} \\ \text{des} \\ \text{ménages} \\ \hline \end{array} \quad \begin{array}{|l} \hline \text{avec un} \\ \text{stock} \\ \text{d'output} \\ \text{nul} \\ \text{à tout} \\ \text{moment} \\ \hline \end{array} \quad (21.3)$$

$$\begin{array}{|l} \hline \text{volume de} \\ \text{la produc-} \\ \text{tion des} \\ \text{biens de} \\ \text{consom-} \\ \text{mation} \\ \hline \end{array} < \begin{array}{|l} \hline \text{somme affectée} \\ \text{par les ménages à} \\ \text{l'achat de biens} \\ \text{de consommation} \\ \hline \end{array} : \begin{array}{|l} \hline \text{indice des} \\ \text{prix de} \\ \text{consom-} \\ \text{mation} \\ \hline \end{array} \quad \text{à tout moment} \quad (21.4)$$

8. Pour une composition de produits fixe du macro-agrégat, et à de prix relatifs fixés l'indice est le quotient du niveau courant des prix et du niveau des prix de la période de base.

9. Ici, nous ne mentionnons ces deux cas purs que pour faciliter l'explication. En réalité, comme il découle de la formule, c'est le rapport de la somme affectée aux achats de biens de consommation et des indices de prix de consommation qui est décisif.

La condition (21.3) reprend la condition *réelle* banale (21.1) en ajoutant que la production et les achats ne peuvent être égaux qu'avec un stock d'output zéro. Ainsi, c'est la condition (21.4) qui prend la place de la condition de *demande* (21.2). Le signe d'inégalité montre qu'ici c'est la *demande excédentaire agrégée des ménages* qui est devenue l'état définitif du secteur de consommation. Au chapitre 18, nous avons démontré que ce cas est extrême, bien qu'il puisse se présenter. Une pénurie assez intense peut apparaître sur le marché de consommation sans que l'état extrême (21.3)-(21.4) s'y stabilise. Tant que ce processus de stabilisation ne s'est pas effectué, la demande des ménages constitue une limite réelle de la vente des biens de consommation. Jusque-là, le robinet réglant l'écoulement du réservoir II fonctionne.

Tout ce que nous avons dit jusqu'ici sur la classe II n'est qu'un exercice élémentaire pour les débutants en macroéconomie. Toutes les interdépendances peuvent être facilement saisies et comprises d'elles-mêmes. Les variables qui figurent au côté droit de la condition (21.2) sont les moyens connus de l'«économie de la demande» (*demand management*). Toutefois, le lecteur pourra s'assurer, par la suite, que cette brève récapitulation n'était pas inutile, pour rendre évidente la différence essentielle entre le fonctionnement de la classe I et de la classe II.

Supposons qu'au macro-niveau, la proportion entre la partie productive et improductive de l'excédent de ressources inemployées soit donnée. Même s'il y a des stocks invendables, l'autre partie des réserves n'en contribue pas moins à assurer l'approvisionnement des acheteurs. A ce point, nous devons renvoyer à ce que nous avons déjà montré à plusieurs endroits dans ce livre : *il y a un rapport négatif étroit entre le volume de l'excédent productif de ressources inemployées et l'intensité de la pénurie*<sup>10</sup>. Si les stocks des magasins sont bourrés de marchandises, dans ce cas (compte tenu de l'incertitude des intentions de l'acheteur et du vendeur, de leur information imparfaite et plus généralement des frictions inhérentes à l'ajustement) les substitutions forcées seront relativement rares, les ménages pourront se procurer le produit désiré sans trop chercher, sans attente ou après une brève attente. Par contre, si les rayons des magasins sont vides, compte tenu encore une fois des frictions données de l'ajustement, la substitution forcée est plus forte et plus fréquente, il faut courir les magasins pour trouver la marchandise désirée, attendre longtemps et faire la queue. En connaissance de cette interdépendance, nous pouvons poser que, *si nos hypothèses sont vérifiées, la dynamique du revenu nominal et du niveau des prix de consommation, c'est-à-dire le robinet du réservoir II, régularisent l'intensité de la pénurie*.

Comme l'*excédent normal* dans le secteur des biens de consommation et sur cette base le stock normal d'output productif se sont constitués dans le système, *l'intensité normale de la pénurie sur le marché des biens de consommation s'est également établie*. Dans la mesure où l'intensité réelle de la pénurie diffère du niveau normal, elle peut y être ramenée. Pour effectuer cette régulation, il suffit de procéder (dans les conditions du modèle) au calibrage adéquat du revenu nominal et du niveau des prix de consommation, si a) le volume de la production des biens de consommation est donné, et b)

10. Voir surtout les figures de la section 8.7. Pour plus de précision voir les chapitres 8 et 12 et les sections 19.4 à 19.6.

le stock d'output de la classe II (et en général son excédent) est totalement isolé du reste de l'économie nationale. La conjonction « *si* » doit être soulignée, car des problèmes vont se poser précisément au sujet des restrictions (a) et (b).

### 21.3 Le premier réservoir et le pompage

La figure 21.2. présente le réservoir d'eau de la classe I. Pour le moment, nous le considérons comme isolé du réservoir de la classe II: ici, la *bouche d'écoulement n'est pas pourvue de robinet*.

Si le réservoir II est muni d'un robinet, c'est parce que l'intention d'acheter du client — c'est-à-dire du ménage — est limitée par des contraintes budgétaires sérieuses. Si le ménage a beaucoup d'argent et/ou les prix sont bas, il achète plus; s'il a peu d'argent et/ou les prix sont élevés, il achète peu.

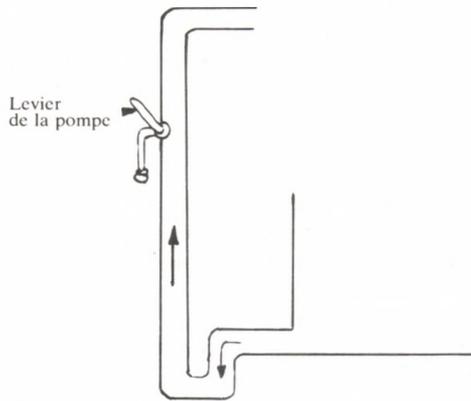


Figure 21.2. Le réservoir I

Par contre, les intentions d'acheter des moyens de production émanant des entreprises des classes I et II ne sont pas limitées par des contraintes budgétaires. Ces intentions ne dépendent pas de la somme de monnaie détenue par l'entreprise, car le financement de celle-ci s'adapte plus ou moins passivement aux besoins en monnaie de l'entreprise<sup>11</sup>. Elles dépendent encore moins du prix d'input auquel l'entreprise est assez insensible<sup>12</sup>. Au fond, l'intention d'acheter dépend, le plan de production et la technologie étant donnés, du fait que l'input demandé est disponible. La demande de l'entreprise est presque insatiable<sup>13</sup>, ce qui est représenté sur la figure par l'absence de robinet à la bouche d'écoulement.

Ainsi en première approche le réservoir I est vide. Dans l'univers abstrait du macro-modèle, ce qui caractérise l'état normal de la classe I, c'est que le

11. Voir section 20.2.

12. Voir chapitres 13 et 14.

13. Voir chapitres 5 et 9.

stock d'output est toujours nul. Dans cet état normal, le volume des acquisitions d'inputs des entreprises est égal à chaque moment au volume de la production des moyens de production. A un haut niveau d'abstraction et à l'échelle macroéconomique, c'est le phénomène qu'au début du livre nous avons formulé à un niveau infra-microéconomique et microéconomique comme suit: la production se heurte sans cesse à des contraintes de ressources.

Il va sans dire que dans la réalité, la classe I comporte également un stock d'output dont il va bientôt être question. En tout cas, une *forte tendance* à la réduction réitérée des stocks se manifeste, en même temps qu'une *pénurie assez intense*; de maintes substitutions forcées causent de grandes pertes, il y a de longues attentes et des queues interminables. Tout cela rend pour ainsi dire inévitable l'application répandue du schéma d'affectation par rationnement.

Naturellement, la condition *réelle* de la reproduction de l'état normal (que l'écoulement soit égal à l'entrée) est valable ici aussi. Toutefois il n'y a aucune condition effective liée à la *demande*, puisqu'il n'y a pas de contrainte budgétaire effective.

De surcroît, ici, le problème ne tient pas seulement au fait que le liquide s'écoule par le bas du réservoir. Sur la figure, nous voyons un tuyau dirigé vers le haut et muni d'un levier qui représente le bras d'une *pompe*. Il y a une pompe qui fait sortir activement le liquide du réservoir I.

Quelles sont les *forces motrices* de cette pompe? Au cours du présent chapitre, plusieurs forces motrices seront décrites; en voici une. Il s'agit de la *chasse à la quantité*<sup>14</sup> et de son phénomène concomitant qui est la *tendance à amasser*<sup>15</sup>. Au moyen de ses fonds fixes, l'entreprise veut produire plus: elle y est obligée par les directives d'un plan tendu, les exigences élevées et les sollicitations des acheteurs. Pour ce faire, elle a besoin de plus en plus d'inputs. Les incertitudes que lui pose son approvisionnement lui font faire des réserves d'inputs. Ainsi, les entreprises acheteuses s'empressent d'acquérir les réserves d'output pour les utiliser immédiatement ou pour les stocker dans leurs propres magasins comme stock d'inputs.

## 21.4 Fuites et bouchons

Jusqu'ici nous avons totalement isolé les deux réservoirs d'eau l'un de l'autre. Cependant, dans la réalité, cette isolation parfaite n'existe pas. La figure 21.3. représente les deux réservoirs ensemble. Sur les parois, il y a des *fuites* qui permettent au liquide de s'infiltrer à travers la paroi.

Il en a déjà été question à plusieurs endroits, surtout dans la section 19.3. Pour le moment — en restant dans le cadre de la forme actuelle du modèle — nous nous bornerons au cas le plus simple. Par leurs caractéristiques physiques, une partie des produits se prête uniquement à la consommation ou à l'utilisation dans la production. Pour une autre partie, leurs caractéristiques physiques ne prédéterminent pas leur domaine d'utilisation. S'il y a des produits de ce genre dans le stock de la classe II, ils peuvent être achetés

14. Ou «volonté quantitativiste», voir section 3.2.

15. Voir section 5.6.

aussi par l'agent chargé du service des achats de l'entreprise. Ce dernier peut ainsi acheter l'essence, le charbon, le matériel de bureau, les ampoules électriques, etc. au détriment des ménages.

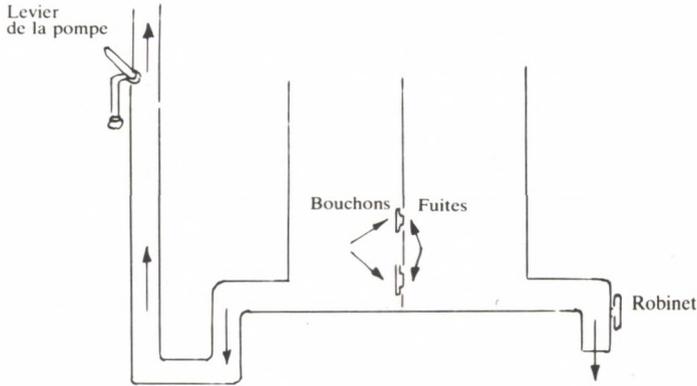


Figure 21.3. Fuites entre les deux réservoirs

En vertu de la loi des vases communicants, le niveau du liquide dans le réservoir II devrait baisser jusqu'à atteindre le niveau du réservoir I. En d'autres termes, *la classe I pourrait pomper tous les excédents de ressources inemployées de la classe II*. Cette tendance se manifeste en fait, mais elle est refoulée par des *réactions de sens contraire* que nous représentons, dans notre schéma hydraulique, par des *bouchons*. Les fuites sont réduites ou bloquées par différents mécanismes d'étanchéité. Une partie en sera décrite par la suite. Ici nous n'en mentionnons que les plus évidentes : la gestion économique centrale essaie d'empêcher le pompage par des *mesures administratives*. Par exemple elle interdit aux entreprises et aux organisations publiques non marchandes de s'approvisionner dans les magasins destinés à la population.

Bien entendu, par les fuites, l'eau peut couler dans les deux sens. Et c'est là une chose qui peut réellement se produire. Par exemple les propriétaires d'automobile viennent d'acheter des pièces détachées au détriment des voitures des entreprises ou inversement. Même si théoriquement le flux peut être bidirectionnel, dans la pratique, il est généralement unidirectionnel : c'est surtout le secteur des entreprises qui fait du pompage à son propre profit.

### 21.5 Le flux d'entrée et la vanne

La figure 21.4. montre ce que deviennent les inputs pompés du réservoir I. Ils coulent vers un *partiteur* par un tuyau vertical. Après la distribution, les inputs venus par le tuyau vertical gauche seront utilisés par la production de la classe I. Le présent macro-modèle ne s'occupe pas de la régulation de la production, cette dernière est donc représentée par une «boîte noire». C'est là que se fait la transformation des inputs ou outputs qui, à leur tour, vont couler dans le réservoir I par le tuyau vertical. Une transformation de

production du même genre s'effectue à droite, ce qui aboutit à l'afflux de l'output des articles de consommation dans le réservoir II.

Le rapport entre les deux courants dépend de la proportion entre les diamètres des deux tuyaux verticaux. *La vanne* placée au-delà du partiteur fait un réglage plus nuancé. Elle peut, soit rétrécir, soit amplifier l'input affluant vers la production des biens de consommation, et, par là, l'alimentation en liquide du réservoir II également.

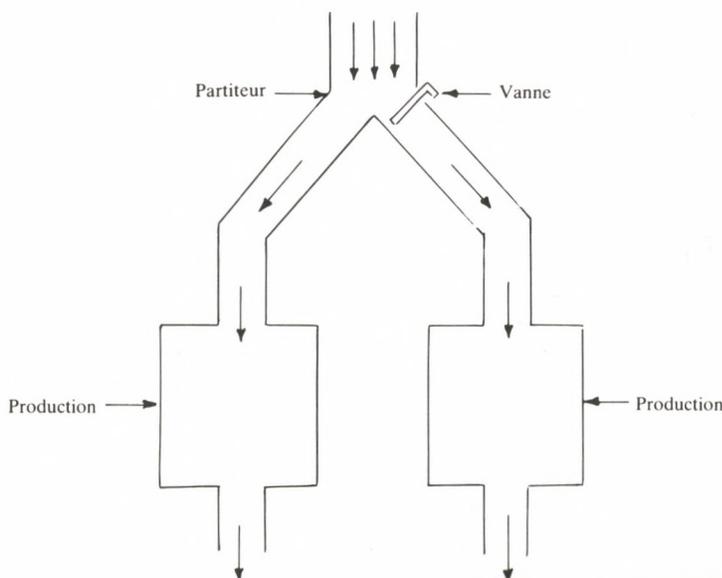


Figure 21.4. Flux d'entrée

En termes d'hydraulique, la vanne représente la planification macroéconomique de la consommation que nous avons décrite dans les sections 19.4-19.6. Nous y avons montré que les prévisions du plan pour le volume de la consommation réelle étaient élaborées sur la base de conceptions diverses, *les normes de l'excédent de ressources inemployées et de la pénurie étant considérées comme données*. C'est pourquoi la régulation de la vanne dépend de l'observation du niveau de liquide dans le réservoir II. Chaque fois que le niveau de liquide monte, c'est-à-dire que dans la production et sur le marché des biens de consommation les stocks d'output augmentent et dépassent la mesure normale — la vanne est refermée pour que le niveau redescende à sa hauteur normale, et inversement dans le cas contraire (c'est par un tel système que les vannes du canal Sio règlent le niveau du lac Balaton).

## 21.6 Première approche du modèle de suction

Nous avons maintenant devant nous, dans sa première approche et sous sa forme la plus simple, le modèle du phénomène social complexe que nous

appelons *succion*<sup>16</sup>. Après la présentation de ses composantes, aux figures 21.1-21.4, la figure 21.5. donne une vue récapitulative de l'ensemble du système.

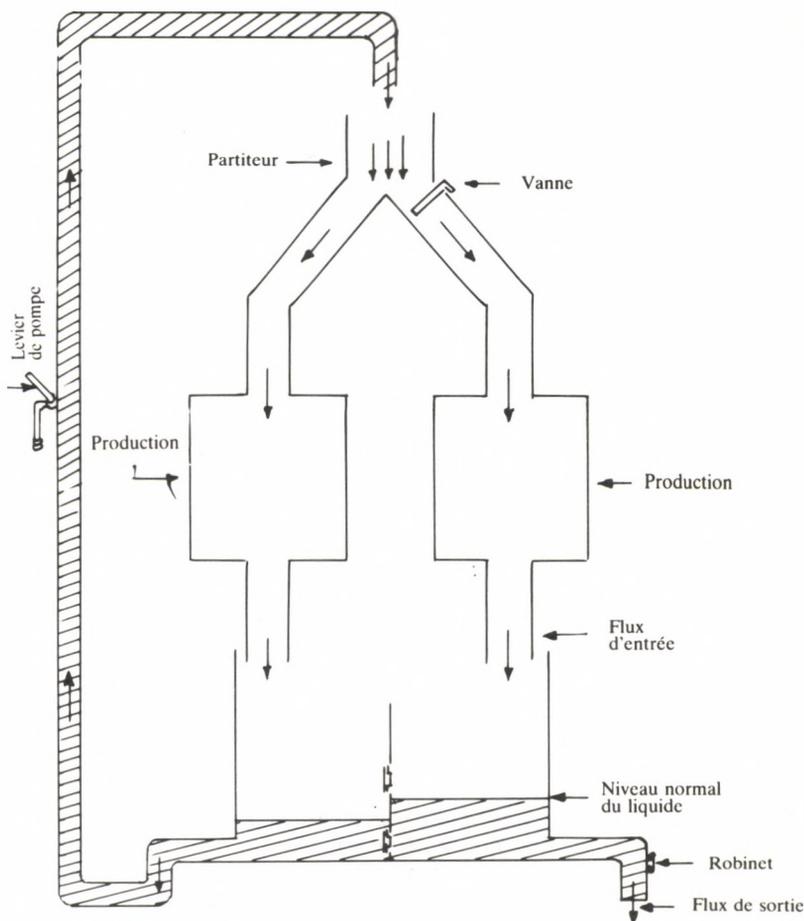


Figure 21.5. Le modèle de succion

16. Cette notion a été introduite dans mon livre *Anti-Equilibrium* (Kornai, 1971). Quoique l'interprétation générale du phénomène soit restée inchangée, dans le présent ouvrage sa description et l'explication de ses causes sont devenues plus nuancées et se sont modifiées par rapport à l'ouvrage antérieur.

Prenons d'abord l'analogie hydraulique. Il serait également possible de créer un courant en faisant entrer continuellement du liquide dans le système des tuyaux et des réservoirs. Cependant, ce n'est pas ce qui est à l'origine du courant dans notre cas, mais la suction continue du liquide du système au moyen de pompes. Dans notre schéma, ce *mécanisme de pompage* a un rôle capital.

En passant de cette analogie à la réalité économique, soulignons les principaux traits suivants du phénomène de suction :

*Les moyens classiques de régulation du revenu réel exprimé en monnaie, c'est-à-dire de la demande effective (la détermination du revenu nominal et du niveau des prix de consommation) ne suffisent en eux-mêmes ni à augmenter le volume de l'excédent de ressources inemployées dans le secteur des biens de consommation, ni à réduire l'intensité de la pénurie, et cela pour la simple raison qu'il n'existe pas de règles garantissant que l'offre des biens de consommation satisfasse complètement la demande initiale du consommateur. D'une part, l'approvisionnement du marché national en biens de consommation est réglé de manière à maintenir le niveau de l'excédent de ressources inemployées, et parallèlement l'intensité de la pénurie. D'autre part, la sphère vraiment monétisée de l'économie n'est pas totalement isolée de la sphère apparemment monétisée qui est celle des entreprises. La demande presque insatiable qui se manifeste dans celle-ci a pour résultat un pompage permanent. Cela cause donc des phénomènes de pénurie non seulement dans les échanges des moyens de production au sens strict du terme, mais se répercute aussi indirectement sur le secteur de la consommation d'où elle absorbe une partie de l'offre.*

Nous allons maintenant revoir ce que signifierait le développement des hypothèses simplificatrices énumérées dans la section 21.1. Nous estimons que cela rendra la description plus concrète et plus réelle sans toutefois modifier l'image que nous avons essayé de donner au lecteur sur le phénomène de suction.

## 21.7 Désagrégation

*Sur la première hypothèse: le modèle a un caractère macroéconomique.* Jusqu'ici, nous avons traité de macro-agrégats. L'auteur se permet ici de rappeler au lecteur, ainsi qu'à lui-même, qu'à la fin du livre il ne faut pas oublier ce qui a été souligné au début. La pénurie est un phénomène de caractère statistique composé de plusieurs millions de faits élémentaires se déroulant au niveau microéconomique ou même infra-microéconomique. A tout instant, quelque chose manque: soit un input de production, soit un article de consommation recherché par les ménages. L'existence de ces phénomènes de pénurie n'exclut pas qu'il y ait excédent momentané pour d'autres inputs de production ou pour d'autres biens de consommation. A la suite de la *complémentarité*, aussi bien dans la production que dans la consommation, l'absence d'un input rend nécessairement momentanément superflus les autres inputs complémentaires. C'est pourquoi dans aucun des réservoirs, le niveau du liquide ne peut baisser strictement à zéro. Un certain excédent de ressources inemployées se maintient même en cas de pénurie assez intense.

Ici, je voudrais souligner certains points. Dans notre macro-modèle, la quantité de liquide accumulée dans les deux réservoirs, c'est-à-dire le stock d'output des classes I et II, donc *deux nombres réels* représentent *deux fois*

deux vecteurs  $[q_I, z_I]$  et  $[q_{II}, z_{II}]$ : ceux d'excédent et de pénurie qui accompagnent la production et la vente des moyens de production et des biens de consommation. Les deux nombres réels *représentent* le sens des variations des deux vecteurs dû à différents facteurs, mais aucun des deux ne peut être considéré comme *l'agrégat* provenant de la multitude des indices d'excédent et de pénurie.

*Sur la deuxième hypothèse: toute la production se divise en deux classes.* Dans la macro-représentation du modèle original, nous voyons deux immenses réservoirs; il y a en fait autant de réservoirs que d'entreprises fonctionnant dans le système, et il y a même des «sous-réservoirs» par entreprise pour les différents produits. Si nous en tenons compte, nous comprenons mieux les phénomènes de la succion et du pompage. Ce n'est pas seulement que le produit *final* de la classe II est acheté par les agents des services d'achat des entreprises (des classes I et II) au détriment des ménages. Ce qui est peut-être encore plus important, c'est que l'entreprise qui fabrique les moyens de production peut utiliser l'énergie électrique ou les matières premières au détriment de l'entreprise qui fabrique les biens de consommation. Considérons les classes I et II comme un combinat vertical gigantesque. C'est ce que représentent les deux «boîtes noires» de la production sur la figure 21.4. L'activité de la classe II est délimitée au moins *en dernier ressort* par la demande effective des ménages. Mais l'activité de la classe I n'a pas de limite réelle de ce genre. C'est ce qui explique que le combinat I peut exercer à tous les stades verticaux un effet de succion et de pompage sur les inputs utilisés aux stades verticaux correspondants du combinat II.

*Sur la troisième hypothèse: seuls des biens stockables sont produits.* Pour donner une description désagrégée de la réalité économique, il faudrait s'occuper non seulement des produits stockables, mais aussi *des services* non stockables. Etant donné que le trait distinctif de ces derniers consiste justement en ce qu'ils ne peuvent pas être stockés, les autres caractéristiques du réservoir d'eau et de l'analogie tirée de l'hydraulique ne se prêtent pas à leur description. Il n'en reste pas moins que l'essentiel de notre démonstration est valable pour la sphère des services également.

Dans les services, on ne peut pas distinguer flux d'entrée et écoulement. Ici, *l'excédent de ressources inemployées* se présente sous une autre forme: sous celle de la capacité de service matériellement disponible mais en fait inemployée. Une fois que nous l'avons compris les conclusions générales tirées de notre modèle peuvent être reformulées pour les services. Les deux classes offrent des services. Le recours aux services (tout comme aux produits) offerts par la classe II est limité par les contraintes budgétaires réelles de l'acheteur, ce qui, par contre, n'est pas le cas des services offerts par la classe I. Ici aussi, il y a pompage. Chaque fois qu'il le peut, le secteur des entreprises loue pour ses bureaux des locaux pouvant être aménagés en appartements et utilise les stations-services destinés aux voitures privées, etc.

Par souci de clarté, dans le reste du chapitre, nous garderons l'analogie hydraulique et ne traiterons pas séparément des services.

*Sur la quatrième hypothèse: tous les inputs sont reproductibles.* Naturellement, dans l'économie, il y a des ressources primaires. C'est le cas de la main-d'œuvre, des ressources naturelles, etc. De par leur caractère, elles ne sont pas «reproductibles» dans le processus de production classique, elles ne peuvent donc pas être représentées de manière illustrée dans le cadre de

notre analogie hydraulique. Il n'empêche que les relations montrées dans le modèle sont valables pour elles aussi. A leur tour, elles sont absorbées par le processus de reproduction sociale jusqu'à ce qu'apparaissent des pénuries de cadres ou de contraintes de ressources physiques ou encore de limites de tolérance sociale. (Ici, nous renvoyons au chapitre 11, où nous avons analysé la pénurie de main-d'œuvre).

Le phénomène de succion apparaît également dans l'utilisation des ressources primaires (par exemple l'industrie lourde, l'industrie du bâtiment attirent une partie des travailleurs du commerce ou de la santé).

*Sur la cinquième hypothèse: il n'y a pas de friction.* La *friction* qui apparaît dans les processus d'ajustement du système ne peut être décrite de manière adéquate qu'au niveau microéconomique et infra-microéconomique, au moyen d'un modèle profondément désagrégé. Dans notre analogie, nous avons décrit le flux d'une matière totalement liquide. En réalité, le flux des inputs et des outputs dans le système économique devrait être comparé au mouvement d'une matière grumeleuse, collante, à moitié liquide. Aucun des réservoirs ne se vide entièrement; une partie de la matière y reste « collée ». Le remplacement du liquide dans les réservoirs est rarement continu. Entre deux dates de livraison, un stock d'output doit s'accumuler. En dehors de ce retard inévitable, des phénomènes de friction se présentent encore, dont il était déjà question au chapitre 8. Voyons quelques exemples.

Le réservoir II ne se vide jamais entièrement, même dans le cas extrême indiqué dans la formule (21.4) d'une demande excédentaire agrégée permanente. L'acheteur ne sait pas exactement quand et où il trouvera la marchandise recherchée. Et même dans ce cas, il y a des marchandises de si mauvaise qualité, si peu recherchées par les acheteurs, qu'il est impossible de les vendre. Il en va de même du réservoir de la classe I. Si fort que la pompe travaille, elle n'arrivera pas à le vider entièrement. Il y a des matières, des produits semi-finis, des pièces détachées dont aucune entreprise par ailleurs prête à la substitution forcée n'a besoin ni pour une utilisation immédiate, ni ultérieurement sous forme de stock accumulé.

La friction ralentit les fuites du réservoir I vers le réservoir II. Il se peut que l'entreprise productrice soit en mesure de se procurer un de ses inputs dans le secteur de la consommation, mais ou bien elle n'est pas assez informée, ou elle manque d'habileté et de souplesse pour le faire rapidement.

Ainsi, sur la figure récapitulative 21.5, même le réservoir I n'est pas vide. Il est vrai, le niveau du liquide y est légèrement inférieur à celui du réservoir II. Ce que nous avons voulu montrer par là, ce n'est pas que le niveau normal de l'excédent de ressources inemployées est forcément plus élevé dans le réservoir II et que l'intensité normale de la pénurie y est plus basse. Nous avons voulu montrer tout simplement qu'il ne *doit* pas y avoir nécessairement une égalisation complète entre les deux.

## 21.8 Les forces motrices du pompage

*Sur la sixième hypothèse: l'économie est stationnaire.* L'économie socialiste ne stagne pas mais croît sans cesse. Nous ne pouvons pas illustrer la reproduction élargie par une image *statique* de tuyaux et de réservoirs; elle devrait être présentée sur des séquences d'images avec des tuyaux de diamètre croissant et avec des réservoirs à contenance croissante.

Dans une partie antérieure<sup>17</sup> du livre, nous avons montré que dans le système économique socialiste, c'est la *volonté d'expansion* qui s'affirme dans l'attitude de tout décideur, accompagnée d'une *soif d'investissement* inextinguible et perpétuelle. C'est la *principale* force motrice du pompage. Si, où que ce soit, des ressources susceptibles d'être affectées à des investissements s'accablent, et s'il y a excédent de ressources inemployées, celui-ci est aussitôt absorbé par la demande d'investissement. La demande d'investissement est presque insatiable, car les contraintes budgétaires des opérations d'investissement sont lâches.

La volonté d'expansion et la soif d'investissement apparaissent à chaque niveau de la régulation hiérarchique<sup>18</sup>. A certaines époques de l'histoire économique, une tendance s'est affirmée de la manière la plus accentuée dans l'attitude de la direction économique centrale : la politique économique centrale doit imposer la cadence la plus rapide possible à la croissance. Dans ce cas, c'est la direction centrale qui détient la pompe la plus grande et la plus puissante. Cependant, même si la direction économique centrale était plus retenue, le dirigeant de chaque secteur, la direction de chaque entreprise et le chef de chaque atelier voudrait de l'expansion et demanderait des ressources d'investissement. Chacun tient une pompe dans la main et essaie de siphonner le plus grand montant possible de ressources d'investissement à partir du grand réservoir commun.

*Sur la septième hypothèse : l'économie est fermée.* Si, dans nos analyses, nous voulons tenir compte du *commerce extérieur* aussi, même si nous en restons à une description au niveau macroéconomique, nous devons introduire dans le modèle un troisième réservoir<sup>19</sup>. Sur la figure 21.6, le tuyau qui commence en bas à gauche et dans lequel le liquide coule de bas en haut est le même que celui qui, sur les figures antérieures, sortait du réservoir I. La pompe supérieure de la figure se trouvait déjà sur les figures antérieures aussi.

Le troisième réservoir est situé au milieu, en haut. C'est ici que coulent les devises provenant des exportations ainsi que le crédit emprunté à l'étranger. Essayons de nous figurer avec un peu d'imagination que tout créancier potentiel, susceptible de nous accorder du crédit, verse à l'avance son argent dans ce réservoir. Le système va, d'une manière continue, *siphonner* le contenu de ce réservoir pour ainsi dire jusqu'à la dernière goutte. L'approvisionnement de la production courante en inputs importés, et des investissements en machines et installations importées, crée des demandes d'importations presque insatiables. C'est pourquoi la succion des produits importés ou des devises destinées à les payer, se manifeste continuellement et intensivement. Cela n'est limité que par la capacité des exportations à engranger des devises et par les limites politiques et économiques de tolérance relative à l'endettement (et éventuellement par la bonne volonté du créancier étranger).

17. Voir section 9.2.

18. Voir le chapitre 9, surtout la section 9.9 sur «la raison suffisante» de la reproduction de la tension de l'investissement.

19. Cela se base sur une hypothèse très simplificatrice, puisqu'en fait, les devises convertibles et inconvertibles ne s'additionnent pas.

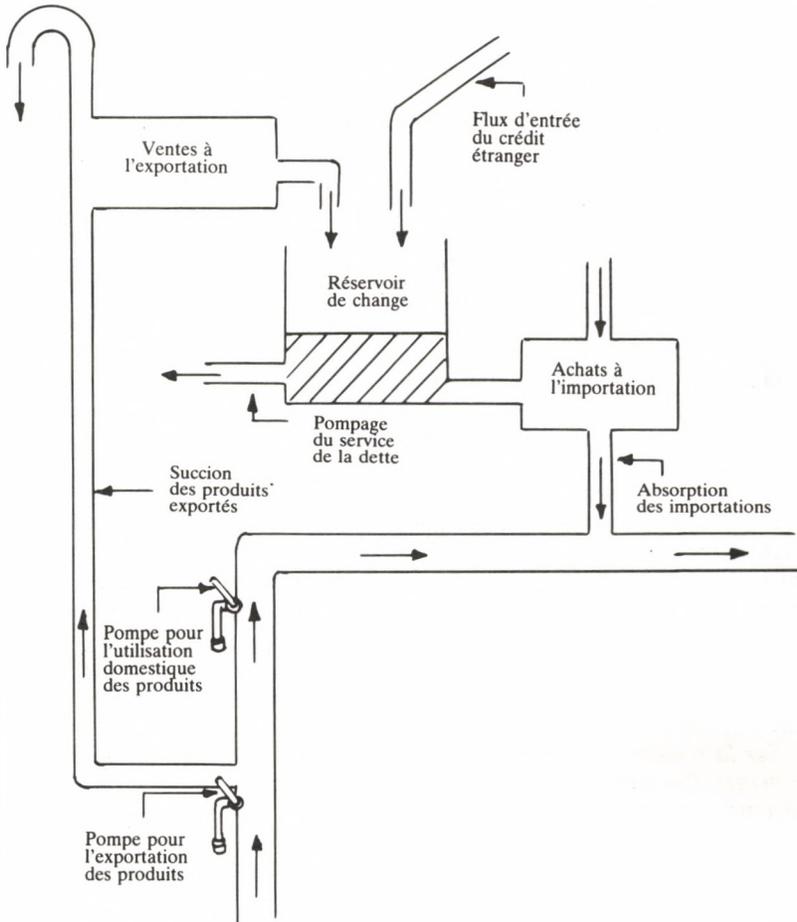


Figure 21.6. Le réservoir III: la réserve de change

Le troisième réservoir est porté à tarir sans cesse ; son contenu est toujours siphonné par la demande presque insatiable d'importations et par l'obligation d'amortir les dettes. Il demande donc à être continuellement rempli. Une des principales forces motrices du système de pompes est justement constituée par une *volonté d'exporter* extrêmement forte, qui peut même aller jusqu'à des exportations forcées. En fait, on peut vendre presque tout. Une partie des débouchés est elle-même faite d'économies de pénurie dont la

demande est presque insatiable<sup>20</sup>. Mais il est possible de pénétrer même sur les marchés ayant les limites de demande les plus dures, si le pays exportateur offre ses produits les plus attrayants, ou peut-être des produits moins attrayants mais plus intéressants du point de vue du prix. Etant donné que l'entreprise produisant pour l'exportation de même que l'organisation de commerce extérieur ont des contraintes budgétaires domestiques lâches, les pertes éventuelles dues à une exportation peuvent être compensées sans difficultés. L'activité d'exportation n'a pas de contraintes «volontaires» («je n'exporte pas, parce que c'est une activité déficitaire en monnaie nationale», est un raisonnement impossible). C'est pourquoi *la demande du secteur du commerce extérieur toujours soucieux d'exporter, adressée à la production, est presque insatiable*. Pour ses exportations, ce secteur prélève autant de produits sur la production qu'il peut en siphonner au détriment de la consommation intérieure.

Du point de vue des motivations, la volonté d'exporter n'est en fait pas la force motrice primaire de la succion. Il s'agit là d'une force motrice *secondaire* engendrée par les forces motrices *primaires* — la volonté d'expansion et la «chasse à la quantité»; en dernière analyse elles créent une demande d'importation presque insatiable.

L'introduction du commerce extérieur dans l'analyse aide à comprendre aussi le mécanisme de la succion et du pompage. A vrai dire, quand l'argent du service des achats de l'entreprise enlève, au sens littéral du terme, la marchandise du magasin sous les yeux du consommateur privé, ce n'est qu'un fait d'importance secondaire. Ce qui est par contre bien plus important, c'est qu'une partie considérable des marchandises ne parvient même pas jusqu'aux magasins, car elle a été siphonnée par le commerce extérieur pour être exportée.

*Sur la huitième hypothèse: il n'y a que deux secteurs, les entreprises et les ménages.* Examinons ce qu'implique la prise en considération des autres secteurs.

Quand au secteur des organisations publiques non marchandes, nous avons déjà constaté plus haut<sup>21</sup> que, vue sous l'aspect de la contrainte budgétaire, son attitude n'était pas sans équivoque. Une fois qu'il a été décidé de l'affectation du budget à tel ou tel établissement public, cela passe généralement pour une contrainte dure. Néanmoins, *ex ante*, tout établissement public essaie d'acquérir autant d'inputs courants et surtout d'investissements que possible. La chasse à la quantité (soigner le plus de malades possible et enseigner au plus d'élèves possible) ainsi que la volonté d'expansion se font également sentir dans ces organisations. Elles sont présentes parmi les «pompeurs». Leur énergie se trouve multipliée par le fait qu'elles

---

20. «Il n'y a pas que la Hongrie où la demande chronique excédentaire est présente, elle existe sur l'ensemble du marché du C.A.E.M. (Conseil d'assistance économique mutuelle). Jusqu'à une époque récente, les pays socialistes constituaient un débouché pour ainsi dire illimité pour certains produits. Les possibilités d'exportation dépassant l'offre potentielle influencent les conditions de la concurrence d'une manière semblable à la demande excédentaire interne. Là où il est possible de tout écouler, si ce n'est pas dans le pays, alors à l'étranger, une véritable concurrence ne peut jamais se déployer, l'avantage des vendeurs est inéluctable» — écrit Mme Falus-Szikra (1975) à la p. 219.

21. Voir section 14.11.

savent que les ménages attendent impatiemment leurs services, dont ils bénéficient gratuitement ou à un prix nominal, par rationnement administratif ou grâce à une longue attente. L'effet de suction des services gratuits ou presque gratuits et des allocations en nature se manifeste indirectement, surtout par le pompage du secteur des organisations publiques non marchandes.

Après avoir complété par rapport à la première approche le tableau des pompes destinées à siphonner le liquide du réservoir de gauche, nous devons parler maintenant du réservoir de droite aussi. Si l'état définitif décrit dans les formules (21.3)-(21.4) se réalise, c'est-à-dire si de la monnaie totalement non dépensable commence à s'accumuler dans les ménages, alors le robinet monté à la bouche d'écoulement droite ne peut plus fonctionner lui non plus. A ce moment, la demande des ménages ne constitue plus non plus une contrainte réelle de la vente. Il s'agit là de l'état où le ménage lui aussi tient le bras de la pompe dans la main ; sa demande est devenue elle aussi presque insatiable.

Ici, il convient de faire une remarque générale. Ce qu'il faut souligner en premier lieu à propos des deux réservoirs juxtaposés sur la figure 21.5, ce n'est pas que le réservoir placé à gauche contient des moyens de production et celui à droite des biens de consommation. Trait distinctif plus important : l'acheteur des produits s'écoulant du réservoir de gauche a une contrainte budgétaire lâche, tandis que celui qui achète les produits venant du réservoir de droite a une contrainte budgétaire dure. L'appartenance des acheteurs à tel ou tel groupe dépend des caractéristiques concrètes du système<sup>22</sup>.

Etant donné que dans la première description de notre macro-modèle nous n'avons fait mention que d'une seule pompe, dans la présente section nous venons de présenter *l'ensemble du système des pompes*. Effectivement, dans l'économie, il y a *diverses forces motrices pour assurer le processus de pompage*. Dans ce livre, nous avons montré, à plusieurs endroits, ce processus partiel et auto-générateur, ce cercle vicieux de l'économie de la pénurie. Nous venons maintenant d'en faire la synthèse ; *le modèle présente le mécanisme auto-générateur essentiel de la pénurie. La pénurie fait naître la pénurie. Plus la pénurie est intense, plus on fait fonctionner intensivement toutes les pompes, et plus se manifestent les forces motrices de la suction : la volonté d'expansion et avec elle la soif d'investissement, la chasse à la quantité et avec elle la tendance à amasser, l'exécution forcée des exportations, la demande presque insatiable en allocations gratuites, etc. Plus le pompage est fort, plus la pénurie est intense.*

A une époque historique déterminée, une économie concrète à suction a pour caractéristique importante la proportion entre les différentes pompes, ce qui fait qu'une des forces motrices de la suction est plus ou moins puissante que l'autre. Il semble cependant, qu'en toutes circonstances, c'est la *pompe d'investissement qui est la plus importante*. Bien sûr, elle est toujours accompagnée des autres. Cependant, si l'on avançait l'hypothèse qu'el-

22. C'est ainsi qu'il existe dans plusieurs pays socialistes de l'Europe de l'Est de petites entreprises en propriété privée et occupant quelques employés. Bien qu'il s'agisse ici d'«entreprises», elles ont sans doute une contrainte budgétaire *dure*.

Montrer la place de «l'économie seconde» dans le macro-modèle de suction dépasserait le cadre de ce livre.

le puisse fonctionner seule pendant une durée assez longue, alors *la demande d'investissement presque insatiable suffirait à elle seule à faire du système une économie à succion et contrainte par les ressources*<sup>23</sup>.

Sur la neuvième hypothèse : on considère le système de gestion économique traditionnel. Sur nos figures, on peut voir une ou deux grandes pompes. En réalité, toutes les entreprises et toutes les organisations publiques non marchandes de l'économie, tous les organes dirigeants de la régulation à plusieurs niveaux ont leurs pompes, petites ou grandes, faibles ou puissantes.

Les proportions des « grandes » et des « petites » pompes, ainsi que les rapports entre les décideurs effectuant le pompage se sont considérablement modifiés à la suite de la réforme économique. A partir de là, l'entreprise n'a plus eu besoin de l'autorisation ou de la permission de l'organisation de tutelle pour pomper. Elle a le droit et la possibilité d'effectuer le pompage selon son propre gré et ses intentions. Mais étant donné que sa contrainte budgétaire est restée assez lâche, aucune contrainte économique ne l'oblige à limiter sa demande presque insatiable. Cela fait que le tuyau d'écoulement du réservoir de la classe I n'est toujours pas muni de robinet.

A un endroit nous avons montré que, grâce à la réforme économique ainsi qu'à la suite d'autres changements opérés dans la politique économique de la Hongrie, l'intensité de la pénurie avait diminué au cours des quinze dernières années. Si important que soit ce changement, il n'empêche que la caractéristique principale du mécanisme illustré par l'analogie tirée de l'hydraulique reste valable : le courant est mû par la succion.

En évoquant l'image où nous voyons les différents décideurs avec leurs pompes plus ou moins puissantes, et le réseau entier des systèmes de pompes, nous comprenons tout de suite une chose : le phénomène de la succion ne disparaît pas même si on exhorte les responsables économiques à la modération et à l'austérité. Admettons que l'un d'entre eux décide de réduire ses exigences, de ne pas essayer d'accumuler plus d'inputs et d'obtenir le plus de ressources d'investissement possible, de ralentir le pompage. Tout ce qui en résultera, c'est que lui et l'unité qu'il gère obtiendront moins. Les autres entreprises, organisations publiques non marchandes et administrations d'Etat ne cesseront pas de pomper ; elles engloutiront même ce à quoi le dirigeant modéré a renoncé. En le voyant, ce dernier préférera passer à la vitesse supérieure et pomper encore plus.

## 21.9 La répartition de la pénurie

Avant de poursuivre notre raisonnement, nous allons résumer encore une fois ce que nous avons appelé « pénurie ». Dans ce livre nous avons fait connaissance de quatre de ses formes.

1) Le rationnement administratif affecte une ressource, un produit ou un service. La totalité des demandes dépasse la quantité dont dispose le répartiteur. C'est la « pénurie verticale » qui se manifeste dans le rapport vertical entre le répartiteur et le demandeur.

23. Voilà en quoi c'est le contrepoint du chômage keynésien. Ce dernier est le résultat de plusieurs facteurs en combinaison, mais on comprend par un raisonnement logique que l'insuffisance de la demande d'investissement permet à elle seule de le créer.

2. Une ressource, un produit ou un service est transféré du vendeur à l'acheteur par échanges contre de la monnaie. L'offre du vendeur ne couvre pas la demande initiale des acheteurs qui se présentent chez lui. C'est la «pénurie horizontale» se manifestant dans le rapport horizontal entre le vendeur et l'acheteur; c'est «le marché des vendeurs».

3. Dans l'entreprise productive ou dans l'organisation non marchande, l'input nécessaire à l'activité planifiée n'est pas disponible. C'est la pénurie interne à la micro-organisation; celle-ci se heurte aux goulots d'étranglement physiques trop étroits, aux contraintes de ressources.

4. La production ou, plus généralement, l'activité sociale exploite les capacités sociales dans une mesure trop tendue. Une pénurie de capacité se manifeste. Le prolongement de l'activité et son extension impliquent des coûts sociaux marginaux fortement croissants.

Ces quatre types de phénomènes où la pénurie se manifeste *directement* peuvent être accompagnés de plusieurs autres effets indirects. Ceux-ci se recoupent souvent, et sont liés entre eux. Nous avons utilisé le terme de «phénomène de pénurie» en tant que *notion collective* pour tous les phénomènes énumérés.

*Le mécanisme de succion que nous avons essayé de présenter dans la section précédente par notre analogie hydraulique crée une pénurie générale et chronique.* Nous devons, bien sûr, correctement interpréter les adjectifs qualificatifs «général» et «chronique». Il ne s'agit en effet pas d'une pénurie de tout, partout et toujours. Nous avons souligné à plusieurs reprises qu'au niveau infra-microéconomique la pénurie est compatible et même concomitante avec un excédent momentané de certaines ressources, certains produits. Cependant, il est justifié de parler de pénurie *générale et chronique*, pour deux raisons.

En premier lieu, parce qu'il y a souvent une pénurie en plusieurs endroits et pour un grand nombre de ressources et de produits, et que cette pénurie est très intense.

En deuxième lieu, parce que quel que soit le moment et l'endroit où les phénomènes de pénurie se manifestent, *ils sont toujours et partout réductibles à des causes premières communes. Il s'agit de différentes manifestations concrètes du même phénomène général. La pénurie disparaît aujourd'hui ici, mais demain elle ressuscitera autre part, peut-être même sous une forme plus intense.*

Un des objets les plus traditionnels de la science économique est l'affectation des ressources et des produits disponibles. Nous pouvons y ajouter comme nouveau thème l'affectation de la *non-disponibilité* des produits et des ressources, autrement dit *la répartition de la pénurie*. La répartition de la pénurie représente une distribution: *chez qui* (chez quel utilisateur) *de quoi* (de quelles ressources ou produits) *dans quelle mesure* (selon l'intensité de la pénurie).

Réfléchissons au problème non plus au niveau infra-microéconomique, mais sous une forme plus agrégée. Commençons par la question: *de quoi y a-t-il pénurie?* La répartition de la pénurie entre les grands groupes de ressources et de produits se modifiera dans le temps en conséquence des changements dans les conditions *réelles* internes et externes de l'économie. Bien sûr, l'effet combiné de petits changements peut aussi jouer un rôle. Nous allons cependant plutôt évoquer les effets *des grands changements historiques*.

A l'époque de son instauration, le système socialiste d'économie a hérité du système précédent un niveau d'exploitation assez bas de certains groupes de ressources. L'exemple le plus important en est la main-d'œuvre. Comme nous l'avons déjà montré au chapitre 11, à l'étape extensive du développement économique, il y avait encore des réserves potentielles de main-d'œuvre mobilisables. Celles-ci ont cependant été absorbées au cours d'une période plus ou moins longue par la croissance de l'économie socialiste ; et par là on est passé à l'étape intensive, caractérisée par une pénurie chronique de main-d'œuvre.

Un processus similaire se déroule en ce qui concerne l'exploitation des terres préalablement restées en friche, ou pour citer aussi un exemple du secteur de la consommation, la résorption de l'excédent de logements.

Ce sont des *processus historiques irréversibles, asymétriques et unidirectionnels*. Ils sont irréversibles parce que la résorption de l'excédent et le développement de la pénurie chronique ne sont pas suivis d'une reconstitution de la réserve une fois absorbée, par la disparition radicale de la pénurie : Ils sont asymétriques parce que l'apparition de la pénurie d'une ressource ou d'un produit n'est pas accompagnée de la constitution d'un excédent pour un autre produit. Ici aussi le cas de la main-d'œuvre peut servir d'exemple. Lorsque la Hongrie se trouvait encore en période de développement extensif, la rareté des ressources d'investissement se manifestait très fortement. Les entreprises, les organisations non marchandes et leurs organes de tutelle se faisaient concurrence pour les investissements, mais il n'était pas particulièrement nécessaire qu'ils se concurrencent aussi pour obtenir la main-d'œuvre nécessaire. On a émis l'idée que puisqu'aujourd'hui c'est la main-d'œuvre qui est devenue le principal goulot d'étranglement, tôt ou tard il y aura un excédent de capital. Cela ne s'est pas produit. Au niveau infra-microéconomique, si on observe les événements élémentaires de la production, il peut arriver que le « travail » disponible soit superflu, *parce que c'est le « capital » qui représente momentanément le goulot d'étranglement*, ou l'inverse : une partie du « capital » est superflue, *parce que le « travail » est le goulot d'étranglement* (l'ouvrier ne travaille pas parce que sa machine est en panne. Ou bien la machine ne tourne pas, parce que l'ouvrier ne s'est pas rendu à son travail). Au niveau infra-microéconomique, dans les événements instantanés de la production, il y a une complémentarité rigoureuse et rigide ; la pénurie de l'un des facteurs provoque l'excédent d'un autre facteur<sup>24</sup>. Dans les processus de croissance à long terme, des interdépendances différentes se manifestent. La technologie de la production s'ajuste aux nouvelles normes de pénurie<sup>25</sup>. *Tandis que la pénurie de la main-d'œuvre apparaît et devient de plus en plus intense, la soif d'investissement, et par conséquent la tension d'investissement, ne disparaissent pas*. Un nouvel argument s'ajoute même à l'arsenal des arguments évoqués pour justifier la demande d'investissement : il faut investir pour « libérer » la main-d'œuvre. Pourtant la main-d'œuvre ne peut être « libérée » qu'à un endroit donné et pour une courte période. L'ouvrier devenu superflu est attendu à maints postes vacants de travail (peut-être même dans l'entreprise où l'investissement a été réalisé). A l'inverse, de nombreuses entreprises attendent avec impatience les investisse-

24. Voir chapitre 2.

25. Voir les sous-chapitres 3.3 et 14.9.

ments qui se trouveraient épargnés. Dans l'économie contrainte par les ressources, qui s'est engagée dans une croissance intensive, cette croissance est accompagnée d'une pénurie chronique de main-d'œuvre et de capital<sup>26</sup>.

Ce ne sont pas seulement les grands changements historiques des données objectives réelles — illustrés par les exemples précédents — qui peuvent modifier la répartition des phénomènes de pénurie. *La politique économique peut intervenir activement dans cette répartition et peut volontairement assurer une redistribution de la pénurie.* Tandis que nous avons illustré les effets des changements historiques dans l'économie en nous demandant de *quoi il y a* pénurie, nous allons présenter le rôle actif de la politique économique en nous demandant *chez qui* se manifeste la pénurie. Ici donc on parlera de la redistribution de la pénurie entre *les sphères d'utilisation*.

La direction économique hongroise a fait, au cours des dernières années, de grands efforts afin de réduire l'intensité de la pénurie dans le secteur des biens de consommation. En comparant les années cinquante et soixante-dix, nous pouvons constater que les efforts ont été couronnés de succès : dans de nombreux domaines de la consommation, la pénurie a été sensiblement réduite. L'analyse faite aux sections 19.4-19.6 et la figure présentée au présent chapitre montre comment un tel changement a pu se faire : 1) il faut établir des proportions adéquates entre le revenu nominal et le niveau des prix des biens de consommation ; 2) il faut empêcher ou au moins réduire la fuite des inputs et des produits finis ainsi que des services du secteur de consommation vers les autres secteurs, ou tout au moins il faut freiner ce processus, et 3) il faut finalement assurer une croissance appropriée de l'offre réelle destinée à la consommation. L'état instantané du marché de consommation est essentiellement déterminé par les quantités qui coulent le long du tuyau à deux sorties (voir figures 21.4-21.5) dans le réservoir de droite et dans le réservoir de gauche.

Le moyen le plus souple de la redistribution de la pénurie, et le plus facilement applicable à court terme, est la transformation de la pénurie sur le marché interne en un déficit de la balance des paiements. Toutes choses égales d'ailleurs il est possible de réduire la pénurie dans l'approvisionnement du consommateur domestique, si on le prive moins de produits destinés à l'exportation ou si on importe plus de produits à l'étranger. L'analogie hydraulique présentée sur les figures 21.5 et 21.6 facilite la compréhension de ce mécanisme. Il s'agit d'un *vase communicant* : le niveau de liquide du réservoir II peut être élevé au prix de la réduction du niveau du réservoir III<sup>27</sup>.

Bien sûr, ce n'est pas la seule réaffectation possible. Toutes choses égales d'ailleurs une fois encore, l'intensité de la pénurie du marché de consommation peut être atténuée si on permet l'aggravation de la tension dans le domaine des investissements, etc.

26. Marx a démontré qu'il pouvait avoir à la fois « un excédent de capital et un excédent de population » (voir Marx (1967-1894) *Le capital* livre II p. 238). Il s'agit d'un phénomène symétrique lorsqu'il y a, dans les conditions de l'économie socialiste, à la fois pénurie chronique de capital et pénurie de main-d'œuvre. Dans la littérature hongroise récente l'article de Hoch (1978) présente très clairement l'apparition simultanée de la pénurie de la main-d'œuvre et du capital.

27. Nous avons déjà abordé ce problème à la section 10.7.

Nous devons voir clairement les possibilités, l'importance et les limites d'une telle réaffectation. La contrainte principale réside dans le fait que tant qu'existeront les rapports institutionnels et les lois de comportement ayant créé la succion, la pénurie se reproduira aussi. Mais en état de pénurie générale et chronique, il n'est pas indifférent de savoir quels sont les endroits et les produits où cette pénurie se manifeste, et quel est le degré de son intensité. La politique économique centrale a les moyens de protéger certaines sphères de la pénurie et de la déplacer vers d'autres sphères. Elle a aussi le moyen d'augmenter ou d'atténuer l'intensité générale de la succion résultant de sa propre activité, par exemple en augmentant ou en réduisant le nombre des projets d'investissements centralisés, en planifiant un taux de croissance plus rapide ou plus modeste.

Il me semble qu'à cet endroit je dois faire une remarque personnelle. Depuis que je fais de la recherche en science économique, j'ai toujours été préoccupé par le rapport entre les trois groupes de phénomènes suivants: a) la pénurie chronique, b) la politique économique visant une croissance rapide à tout prix et c) certains rapports institutionnels: la centralisation poussée, la régulation à plusieurs niveaux, le rationnement administratif, le rôle subordonné de la monnaie et des prix. Comment ceux-ci s'influencent-ils réciproquement? Lequel est la cause et lequel est l'effet? Autrement dit: lequel a le rôle primordial et lequel joue seulement un rôle dérivé dans le labyrinthe des interactions?

Dans deux de mes œuvres précédentes, *Anti-Equilibrium* et dans *Croissance forcée contre croissance harmonisée*<sup>28</sup>, j'ai considéré plutôt les groupes de phénomènes a) et b) comme primordiaux. Nombreux sont ceux qui m'ont fait des reproches, soulignant que le rôle principal revenait au groupe de phénomènes c)<sup>29</sup>.

Mon livre actuel prouve qu'aujourd'hui je penche moi-même vers ce point de vue. L'explication principale de la pénurie chronique réside dans les circonstances institutionnelles et dans les lois de comportement déterminées par celles-ci. La politique de croissance de la direction économique ne joue par comparaison qu'un rôle explicatif secondaire: renforcer ou freiner l'effet des facteurs primaires.

### 21.10 Succion et inflation

Après avoir parcouru les interactions principales du mécanisme de la succion au niveau macroéconomique, ainsi qu'après avoir abordé la question de la redistribution des phénomènes concrets de pénurie, nous devons encore dire quelques mots de l'aspect monétaire du problème. Nous avons déjà rassemblé tous les éléments de notre réflexion sur *l'inflation*<sup>30</sup>. Commençons par quelques observations historiques.

*La pénurie chronique est compatible avec un niveau de prix stable ou quasi-stable, mais elle est compatible aussi avec un niveau de prix croissant, avec l'inflation.*

28. Voir Kornai (1971) et (1972).

29. Voir l'étude de Bauer (1973) sur *Anti-Equilibrium*.

30. Ici nous répétons ou résumons quelques idées développées plus haut, aux chapitres 15, 16, 19 et 20.

L'un des phénomènes concomitants (et éventuellement un de ses stimulants) de la pénurie chronique peut être *l'inflation réprimée*<sup>31</sup> par la fixation administrative des prix, plus précisément l'apparition de l'inflation réprimée dans certaines sphères de l'économie. Il est *possible*, mais il n'est pas *indispensable*, que la pénurie soit accompagnée d'une inflation réprimée.

L'observation historique prouve déjà que l'«économie de pénurie chronique» et «l'inflation réprimée» ne sont *pas* de catégories synonymes. Il s'agit de deux groupes de phénomènes distincts et complexes qui *peuvent éventuellement et partiellement* se recouper, dans les circonstances historiques données. Nous le soulignons particulièrement parce que la confusion de ces deux catégories apparaît dans les œuvres de nombreux auteurs. Nous le trouvons aussi dans la littérature économique des pays socialistes. Ceci est particulièrement souligné dans les ouvrages d'auteurs occidentaux, entre autres dans les ouvrages de l'école Clower-Barro-Grossman<sup>32</sup>. Nous allons essayer d'exprimer nos idées, en polémique avec cette dernière école.

Prenons comme point de départ le système capitaliste, notamment dans son état que l'on a coutume d'appeler «chômage keynésien». Le taux d'utilisation des ressources est très bas: il y a un chômage massif et des excédents de capacités de production. La cause principale en est l'insuffisance de la demande effective agrégée. Si l'on réussissait à l'augmenter — en maintenant le niveau des prix — la production progresserait et parallèlement l'emploi et l'utilisation des ressources<sup>33</sup>. Au niveau macroéconomique, un ajustement «quantitatif» a lieu à des prix donnés: à l'augmentation du volume de la demande répond la croissance du volume de l'offre. Dans la dynamique du processus, cette réaction est renforcée par des effets accélérateurs et multipliateurs.

Commençons mentalement à administrer les injections proposées par Keynes en doses de plus en plus puissantes. On entamera de plus en plus de nouveaux investissements d'Etat, et l'Etat subventionnera également financièrement les investissements du secteur privé. Les dépenses d'Etat pour acheter les inputs courants du secteur des organisations non marchandes vont augmenter. Le revenu nominal dont dispose le secteur des ménages croît aussi, par exemple par diminution des impôts. Cela conduit inévitablement à un déficit du budget de l'Etat, et le déficit croît sans cesse. Tout cela s'additionne et provoque une croissance de l'offre de monnaie plus rapide que celle de la production. Pendant ce temps l'intervention administrative maintient les prix au niveau initial.

Le résultat final du processus est l'inflation contenue. Le gonflement de la demande agrégée absorbe le chômage, «chauffe» puis «surchauffe» de plus en plus l'économie. Les propriétaires des capitaux commencent à accumuler de la monnaie non dépensable. C'est la demande excédentaire, la pénurie qui fait son apparition<sup>34</sup>.

31. On trouve un résumé excellent de l'analyse théorique de l'inflation réprimée dans l'ouvrage de B. Hansen (1951).

32. Voir par ex. Barro-Grossman (1974), (1976).

33. Sur ce thème, voir par ex. la précieuse analyse dans le livre de Lundberg (1968).

34. Cela ne peut se vérifier à long terme que sur le papier, dans un modèle macroéconomique. En économie capitaliste réelle, l'état de «surchauffe» ne peut se maintenir à long terme avec un niveau de prix relativement stable. Il est impossible de refouler l'inflation durablement dans ces conditions; tôt ou tard elle se déchaînerait.

Barro, Grossman et leurs adeptes considèrent à juste titre ce « suremploi », que nous avons brièvement esquissé, comme le *pôle symétrique* opposé du chômage keynésien. A juste titre, parce que *c'est le même système, avec les mêmes caractéristiques institutionnelles et les mêmes régularités de comportement* où un seul grand paramètre, la demande agrégée, varie très largement d'une valeur excessive basse à une valeur excessive élevée.

Leur réflexion déraile de la bonne voie lorsqu'ils considèrent l'économie socialiste comme identique à ce système (donc à un système capitaliste avec des prix fixes, et un dosage excessif d'injections keynésiennes). Or l'économie socialiste a *des données institutionnelles différentes et par conséquent ses lois de comportement sont aussi différentes*.

Après avoir, sur plusieurs centaines de pages, présenté les traits spécifiques de ce système, il suffira ici de nous référer aux différences qui existent entre l'inflation réprimée de type Barro-Grossman et le système de suction qui se développe dans les conditions du socialisme :

— Le premier système reste une économie *monétisée*, même en état de surchauffe, tandis que le second ne représente qu'une économie *semi-monétisée*. Son secteur des ménages est effectivement monétisé mais son secteur d'entreprises n'est qu'apparemment monétisé.

— Dans le premier, la contrainte budgétaire de l'entreprise est dure. Certes, dans les conditions de l'inflation contenue, il peut arriver que le propriétaire de capitaux ne sache pas dépenser sa monnaie, mais s'il la dépensait, il se heurterait à ses propres contraintes budgétaires. *C'est la conscience* de cela qui a déterminé les régularités de son comportement, et il ne s'en déshabituerait pas même si subitement il y avait « beaucoup d'argent ». A l'opposé, en économie socialiste, la contrainte budgétaire de l'entreprise est lâche, et ici par contre *c'est cette conscience* qui imprime son empreinte à son comportement.

— Il découle de ce que nous venons de dire que dans le premier système c'est la *loi de Walras* qui joue. Dans le second, tout au moins à l'intérieur de la sphère des entreprises, *la loi de Walras* n'agit pas.

— Conséquence ultérieure: dans le premier cas, même si les prix sont stables, l'entreprise n'est pas indifférente au prix qui la concerne. Dans le second cas, l'entreprise est beaucoup moins sensible aux prix, que ceux-ci soient fixes ou variables.

Dans les conditions de l'inflation réprimée de type Barro-Grossman, il est possible que de la monnaie non dépensée s'accumule chez les propriétaires des capitaux parce qu'ils ne sont pas habitués à la pénurie. Leurs fonctions de demande ne se sont pas ajustées à la pénurie. D'ailleurs, les auteurs laissent la question ouverte de savoir s'il s'agit ici d'un déséquilibre transitoire ou d'un nouvel état normal durable. Nous nous occupons cependant d'un système où une pénurie assez intense est devenue un état normal, et où le comportement de l'acheteur s'y est ajusté. Soit il prend déjà en considération l'offre probable lorsqu'il forme sa demande initiale, soit il ne le fait pas, mais en ce cas, il s'adapte par la substitution forcée ou par la dépense forcée.

Bien que l'énumération ne soit pas exhaustive, elle suffit tout de même à montrer qu'il s'agit ici d'un phénomène *de nature différente*, dont la description et l'analyse théorique ne peuvent pas se faire par le simple « renversement » du chômage keynésien.

Ce débat suggère aussi ce que tout le raisonnement de ce livre a tenté d'exprimer: il ne faut pas chercher l'explication de la pénurie chronique, de

la succion, du fonctionnement sous contrainte de ressources, *dans la sphère monétaire, ni même dans les particularités de l'information sur les prix*, mais dans des zones beaucoup plus profondes: dans les rapports institutionnels et dans les formes de comportement que ces rapports suscitent chez les décideurs économiques. Bien que nous ayons dit certaines choses, nous voudrions encore exprimer quelques idées sur ces questions dans le dernier chapitre de ce livre.



## CHAPITRE 22

### DEGRES DE PATERNALISME

#### 22.1 Introduction

Comme nous l'avons souligné au chapitre premier, le livre n'entre pas dans une analyse détaillée des relations sociales et des structures politiques et de pouvoir des économies socialistes. Seuls quelques-uns de ces aspects ont été évoqués au cours des chapitres précédents, ceux qui sont étroitement reliés au contenu économique du livre. En arrivant maintenant à la fin de ce livre, nous ne discuterons qu'un seul aspect du cadre institutionnel : les relations entre l'Etat et l'entreprise, et même ici nous ne prétendons pas en donner un aperçu complet. Le choix du sujet est justifié par le fait qu'il nous aide à comprendre le problème principal examiné dans ce livre, à savoir la pénurie.

Nous commençons notre argumentation par une analogie : nous allons examiner *les relations économiques entre les parents et l'enfant*. Cinq cas « purs » différents seront distingués.

*Degré 4<sup>1</sup> : Dons en nature — acceptation passive.* Le nouveau-né ou le bébé de quelques mois n'est pas capable d'exprimer ses besoins par des paroles. Les parents lui donnent nourriture et vêtements « en nature » et prennent soin de tous ses besoins matériels.

*Degré 3 : Dons en nature — souhaits exprimés d'une manière active.* L'enfant vit encore avec la famille qui lui fournit tout « en nature ». Mais maintenant il peut déjà parler et exprime ses propres désirs. Il reçoit un tas de choses sans formuler une demande ; parfois il demande quelque chose, parfois il exige. Cela dépend de la nature des parents s'ils imposent leur volonté ou bien s'ils font un compromis avec l'enfant et lui accordent ce qu'il avait demandé. Un véritable « marchandage » a lieu entre les père et mère et l'enfant.

*Degré 2 : Allocation financière.* L'enfant a grandi et a déménagé de son foyer, mais il ne gagne pas encore suffisamment pour suffire à ses besoins. Par exemple, il est devenu étudiant à l'université dans une autre ville que

---

1. Pour le raisonnement ultérieur il est préférable de numéroter ces cas en ordre décroissant.

celle où vivent ses parents. Ses dépenses sont encore payées par ses parents, mais maintenant c'est sous la forme d'une certaine somme d'argent sur laquelle il devra vivre. S'il souhaite dépenser davantage, il devra demander plus d'argent. Les demandes, les exigences, la résistance, le compromis, et le marchandage n'ont pas cessé, ils ont seulement passé à un autre plan: l'argumentation porte sur le montant de l'allocation financière.

*Degré 1: Autonomie financière — aide.* L'enfant a grandi et gagne sa vie. Fondamentalement il se suffit à lui-même à partir de son salaire. S'il gagne plus d'argent, il en aura plus à dépenser. Mais ses parents vivent encore et sont prêts à lui offrir une aide financière s'il a des ennuis et s'il demande une aide.

*Degré 0: Autonomie financière — auto-suffisance.* L'enfant de jadis a grandi, il gagne sa vie, et ses parents ne vivent plus. Sa position financière dépend entièrement de ce qu'il gagne. S'ils se trouve face à des ennuis, il n'y a personne qui puisse l'aider financièrement. Il peut uniquement compter sur lui-même.

Les cinq types précédents seront appelés par la suite *degrés de paternalisme*. Dans la réalité, il se peut qu'il y ait encore d'autres catégories, et la combinaison des types purs est assez fréquente. Mais ces cinq degrés seront suffisants pour illustrer notre raisonnement.

## 22.2 La position de l'entreprise dans l'économie socialiste

Laissons maintenant l'analogie, et tournons-nous vers l'analyse de la vie économique. Dans notre formule remplaçons les parents par l'Etat et l'enfant par la micro-organisation — entreprise, organisation publique non marchande ou ménage.<sup>2</sup> *Le degré de paternalisme dans la relation entre l'Etat et la micro-organisation*<sup>3</sup> est une caractéristique importante de la nature d'un système.

L'interprétation économique des degrés de paternalisme sera démontrée par un exemple concret, celui de l'entreprise dans l'économie socialiste<sup>4</sup>. Nos affirmations principales sont résumées au tableau 22.1. Les lignes illustrent les cinq degrés de paternalisme. Il y a deux paires de colonnes. L'une montre comment l'entreprise reçoit les inputs demandés pour la production courante, et l'autre montre comment elle obtient les biens d'investissement. Au sein de chaque paire la colonne de gauche représente la situation dans le système traditionnel de gestion économique avant la réforme, et la colonne de droite représente l'état postérieur aux réformes. En remplissant les der-

2. Tout comme pour chaque comparaison, celle-ci ne doit pas être interprétée à la lettre. Il est évident que les parents donnent à leurs enfants les produits matériels qu'ils ont gagnés eux-mêmes, alors que l'Etat effectue une redistribution. Mais nous ne discutons pas ici l'origine des biens sociaux ou la théorie générale de l'Etat, mais un sujet limité aux quelques traits des relations entre l'Etat et les micro-organisations. Notre interprétation de ces traits pourra être aidée par l'analogie des relations entre les père et mère et l'enfant.

3. Le terme « paternalisme » apparaît dans plusieurs travaux. Voir, par exemple, Graaf (1957) et Papandreou (1972). Nous utilisons cette expression dans un sens spécial, quelque peu différent de celui des travaux mentionnés.

4. Faute de place, nous n'allons pas considérer comment les divers degrés de paternalisme apparaissent dans les relations entre l'Etat et les organisations publiques non marchandes ou les ménages.

nières colonnes nous voyons les conditions qui se sont développées depuis la réforme hongroise de 1968. Au tableau, le signe + indique le degré de paternalisme en question, et le signe ⊕ indique que c'est le degré prédominant ou typique. Voyons maintenant le tableau de ligne en ligne.

**Tableau 22.1**  
**Les relations entre l'Etat et l'entreprise dans une économie socialiste**

Degré de paternalisme	Offre d'input pour la production courante		Affectation des investissements	
	Avant la réforme	Après la réforme	Avant la réforme	Après la réforme
4. Dons en nature — acceptation passive	⊕		⊕	
3. Dons en nature — souhaits exprimés d'une manière active	⊕		⊕	
2. Allocation financière				⊕
1. Autonomie financière — aide		⊕		⊕
0. Autonomie financière — auto-suffisance				

*Degré 4: Dons en nature — acceptation passive et Degré 3: Dons en nature — souhaits exprimés d'une manière active.* Dans ces deux degrés les autorités centrales affectent des inputs parmi les entreprises en nature et selon un schéma de rationnement, sans aucun rôle intermédiaire substantiel de la monnaie. Le degré 4 est le cas extrême : ceci représente le diktat central, sans poser de questions aux usagers ou sans prendre sérieusement en considération leurs opinions. Dans la période du fonctionnement du système traditionnel de gestion ce degré est apparu avec une fréquence variable selon la période historique, selon le pays et le secteur. Le degré le plus typique de la période traditionnelle a cependant été le degré 3 pour l'affectation des inputs courants et des biens d'investissements. Les autorités centrales décident, mais en agissant ainsi elles prennent en considération les souhaits de l'entreprise concernée. Si l'entreprise est mécontente de l'affectation, elle demandera davantage, peut-être en présentant une revendication arbitraire ou en formant un groupe de pression afin que ses demandes soient exaucées. Le phénomène du « marchandage de plan » est bien connu sous cette forme de gestion économique<sup>5</sup>. Les autorités centrales exigent plus d'outputs de l'entreprise en échange de moins d'inputs, alors que l'entreprise demande plus d'inputs et promet moins d'outputs. C'est le sujet même du marchandage.

*Degré 2: Allocation financière*<sup>6</sup>. Celle-ci n'a commencé à jouer un rôle important dans le secteur des entreprises qu'après la réforme, et pour l'affectation des investissements. Une telle relation se développe entre l'Etat et l'entreprise dans le cas où le projet d'investissement a lieu au sein de l'entreprise et où son initiative peut même provenir de l'entreprise, mais où il est exclusivement financé par les ressources centrales de l'Etat. L'entreprise opérant l'investissement souhaite plus d'argent, alors que les autorités de

5. Voir la section 3.2.

6. C'est le degré dominant dans les relations entre les autorités centrales et les *organisations publiques non marchandes*.

décision peuvent soit refuser la demande de l'entreprise, soit y consentir<sup>7</sup>.

*Degré I: Autonomie financière — aide.* C'est la forme la plus répandue dans la situation postérieure aux réformes<sup>8</sup>. Les inputs courants sont répartis entièrement ou presque entièrement sur cette base. En conformité avec le principe généralement déclaré, l'entreprise est une unité à «autonomie comptable». Elle est tenue de couvrir ses dépenses à partir de ses recettes provenant de son propre output. Elle vit de ses propres gains. Cependant, lorsque se présentent des difficultés financières, l'Etat l'aidera à en sortir par telle ou telle des nombreuses formes de soutien financier. Nous avons discuté ce phénomène en détail lorsque nous avons analysé la dureté ou le relâchement de la contrainte budgétaire.

La situation est semblable pour les investissements financés à partir des ressources financières propres à l'entreprise<sup>9</sup>. L'entreprise est capable de couvrir ses propres coûts par ses propres gains. Cependant, lorsque se présentent des difficultés financières, par exemple, lorsque les coûts figurant au plan sont dépassés, l'Etat aidera l'entreprise à sortir de cette impasse. Il assurera que le projet d'investissement ne soit pas compromis par des difficultés de financement.

Dans la vie économique hongroise une pratique s'est développée: si des difficultés financières apparaissent dans certains secteurs de l'économie — dans certaines branches, dans la production de certains produits, ou dans le commerce extérieur — l'Etat viendra au secours de l'entreprise et prendra le fardeau à sa charge, pour mieux dire à la charge du budget d'Etat. C'est une manifestation du degré I du paternalisme.

*Degré 0: Autonomie financière — auto-suffisance.* Cette ligne est vide sur le plateau. Ni avant la réforme, ni après son introduction n'est apparue une situation où l'entreprise aurait été laissée à elle-même dans le sens réel du mot, dans des circonstances où elle aurait pu succomber à ses difficultés.

### 22.3 Tendances et contre-tendances

La relation entre l'Etat et la micro-organisation, — c'est-à-dire le degré de paternalisme couramment en vigueur — est un élément important dans les relations sociales. Pour cette raison le tableau 22.1 comporte des leçons importantes pour l'étude des structures sociales.

Le degré 0 du paternalisme est l'idéal de l'école Friedman-Hayek. A vrai dire ce degré 0 n'a jamais existé avec pleine cohérence même dans un système capitaliste fondé sur la propriété privée et les micro-organisations indépendantes. Il se peut que l'Angleterre en ait été proche au milieu du dix-neuvième siècle, mais le capitalisme contemporain s'en est écarté. L'Etat

7. A ce sujet et sur les formes du degré 1 de paternalisme dans la sphère des investissements, voir le chapitre 9 et la section 20.3.

8. Voir le chapitre 13 et aussi Bauer (1975 a, 1978) et Falus-Szikra (1975).

9. Un rôle important est joué ici par les crédits d'investissements, ainsi que par le financement conjoint à partir du budget d'Etat et des ressources propres de l'entreprise. Des formes combinées existent aussi (voir la section 20.3). Les différentes formes concrètes de financement pourraient être placées dans un schéma plus désagrégé réparti en plus de degrés de paternalisme. Cependant, nous nous contentons ici d'en présenter les grandes lignes.

intervient dans l'économie de différentes manières. Par exemple, dans de nombreux cas il aide d'une manière paternaliste les entreprises qui ont subi des pertes et sont menacées de faillite ; en leur offrant des garanties d'Etat, des crédits à des conditions favorables, et peut-être même en leur donnant un soutien financier direct. Dans les périodes du chômage croissant, les syndicats pressent également les gouvernements de soutenir les entreprises en difficulté dans l'intérêt du maintien de l'emploi. Les friedmaniens reprochent aux keynésiens ce pouvoir accru de l'Etat qui atténue la concurrence et « la sélection naturelle » qui s'ensuit dans son sillage<sup>10</sup>. Les idées keynésiennes ont évidemment influencé ceux qui font la politique économique. Ce serait cependant une erreur de croire qu'une tendance intellectuelle scientifique pourrait exercer une influence aussi forte, sauf si le processus du développement social avait déjà préparé le terrain et rendu les politiciens susceptibles d'accepter les conseils keynésiens. La compétition atomistique, avec la micro-organisation laissée entièrement à elle-même, est devenue impossible à notre époque, dans laquelle la production a été fortement concentrée et où la bureaucratie de l'Etat a augmenté et devient de plus en plus puissante<sup>11</sup>. Il serait absurde de s'attendre à ce qu'un gouvernement dépendant de ses électeurs dise au public que le chômage, le niveau des prix, la croissance économique, et ainsi de suite, sont tous des affaires internes à l'économie et que lui, le Gouvernement, n'assume aucune responsabilité en ce domaine. Le Gouvernement *doit* assumer la responsabilité de la situation économique, et son choix n'existe qu'entre les différents groupes d'objectifs et d'instruments de la politique économique. Il est pour cette raison *inévitabile que tôt ou tard, plus ou moins de relations paternalistes se développent entre l'entreprise et l'Etat*<sup>12</sup>.

Et si c'est la situation dans le capitalisme moderne, elle devra être *a fortiori* la même dans le système socialiste. La propriété sociale des moyens de production est accompagnée d'un rôle actif du pouvoir d'Etat dans l'économie. Cette activité pourra être limitée ou extensive, mais elle sera toujours présente. Les autorités centrales assument la responsabilité de la situation économique et, en même temps, souhaitent utiliser tous les instruments de l'arsenal qu'elles considèrent utiles<sup>13</sup>. Un appareil de régulation important et influent à plusieurs niveaux se développe dans l'économie socialiste, il croît et se renforce selon ses propres lois. Ses membres s'identifient avec leur fonction et ceci les fait agir pour former le cours de la vie économique. Tout cela explique pourquoi les tendances paternalistes viennent « d'en haut ». Elles sont complétées par des demandes réclamant le paternalisme et venant « d'en bas ».

Les responsables économiques des niveaux inférieurs — le conseil des directeurs des entreprises, et leurs supérieurs directs — ont des sentiments

10. Voir, par exemple, l'étude de Hayek dans Friedman, Hayek, et al. (1974).

11. Ceci est décrit d'une manière suggestive dans un article de Káldor (1972) intitulé « La non-pertinence de l'économie d'équilibre ». Il met surtout l'accent sur le rôle des rendements croissants dans la destruction du système totalement décentralisé, et sur l'activité grandissante de l'Etat pour assurer la croissance.

12. Ce phénomène est depuis longtemps connu dans la littérature marxiste ; plus récemment, d'autres écoles ont commencé à le reconnaître. Galbraith (1973), par exemple, parle dans ce contexte d'une « symbiose bureaucratique ».

13. Voir Tardos (1975 a, b).

ambivalents vis-à-vis du paternalisme : ils le veulent et à la fois ils protestent contre lui. Expliquons d'abord pourquoi ils le souhaitent. *Le paternalisme signifie une protection et une sécurité absolues.* Lorsqu'un désastre touche l'entreprise, l'Etat pourra atténuer ses effets ou il pourra même entièrement compenser les pertes subies. C'est un sentiment extrêmement rassurant. Cela ne garantit pas seulement la survie pure et simple de l'entreprise, mais assure aussi qu'elle pourra croître même sans ressources financières propres pourvu qu'elle ait réussi à obtenir le soutien financier de l'Etat.

Passons maintenant à la tendance opposée. Plusieurs facteurs font que le système abandonne les degrés extrêmes du paternalisme. Ici nous n'en soulignons que trois.

L'un est *la demande des directeurs des niveaux inférieurs visant à obtenir une certaine indépendance.* Nous venons juste de souligner que leurs sentiments sont contradictoires. Alors qu'ils acceptent avec plaisir la sécurité assurée par le système paternaliste, l'autre moitié de leur âme grogne et dit son mécontentement quand les autorités supérieures interviennent continuellement dans leurs affaires et jouent les patrons. Le fait de savoir qu'il faudra toujours tout *demandeur* crée un sentiment d'humiliation. Ils voudraient s'appuyer sur leurs propres ressources. Ce désir est une des forces de motivation se trouvant derrière les réformes. C'est ceci qui pousse les relations entre l'Etat et l'entreprise vers une certaine maturité ou, en d'autres mots, vers les degrés inférieurs du paternalisme.

Il y a, en liaison étroite, un autre facteur allant dans le sens de la réduction du paternalisme : *le mécontentement fréquent du public et de la direction supérieure à cause du manque d'initiative des responsables des niveaux inférieurs.* Retournant pour un moment à l'analogie. On sait que l'enfant qui est sur-protégé par ses parents deviendra passif et réduit à l'impuissance. Il s'habitue à ce que les décisions soient prises et les difficultés surmontées en sa faveur. L'effet éducatif des degrés plus élevés du paternalisme est le même dans la vie économique. La passivité, les plaintes concernant les difficultés, la sollicitation d'une aide de l'Etat au lieu de chercher à venir à bout des difficultés de sa propre initiative, sont des phénomènes bien connus et largement répandus. La reconnaissance des causes et des conséquences de ces phénomènes influence l'opinion publique en faveur d'une réforme décentralisatrice.

Les deux facteurs mentionnés ci-dessus sont liés au *comportement* des responsables économiques. Mentionnons le troisième facteur, le problème *organisationnel*. Comme nous l'avons vu, dans la vie économique les degrés supérieurs du paternalisme sont associés à l'usage du schéma de rationnement pour l'affectation et la distribution. Les ressources et les produits ne peuvent être affectés par rationnement administratif aux entreprises, organisations publiques non marchandes et ménages qu'aussi longtemps que la société reste relativement pauvre, et la production et la consommation sont peu différenciées. Dans une telle situation l'affectation en nature est une tâche relativement facile. Cependant dans la mesure où la production et la consommation deviennent de plus en plus différenciées, l'application du rationnement pour distribuer tous les inputs devient de plus en plus difficile<sup>14</sup>. *Tôt ou tard la différenciation rendra nécessaire une décentralisation*

14. Nous avons suivi un raisonnement semblable à la section 15.2 en liaison avec la formation de prix, domaine spécial de l'administration économique.

*significative de la décision et de l'information, menant inévitablement à une plus grande indépendance des micro-organisations.*

L'effet des facteurs agissant contre les formes extrêmes du paternalisme est démontré par le fait que, comme il nous semble, le degré le plus élevé (degré 4), dons en nature — acceptation passive, n'a pu rester la forme dominante ou générale des relations entre l'Etat et l'entreprise pour une durée prolongée.

Le degré 3 (dons en nature — souhaits exprimés d'une manière active) a été la forme dominante des relations entre l'Etat et l'entreprise pendant une longue période. Les réformes qui avaient commencé vers la fin des années cinquante et au début des années soixante se sont efforcées de faire des pas supplémentaires vers les degrés inférieurs du paternalisme. En Hongrie, comme cela se voit au tableau 21.1, ce sont les degrés 2 et 1 qui sont devenus dominants.

Comme nous l'avons souligné au début de la section présente, dans ce domaine il y a de fortes tendances agissant dans chaque direction. Le cours de l'histoire montrera la tendance qui dominera dans chaque pays socialiste, et aussi par quelle force elle s'imposera.

## 22.4 Le paternalisme et le relâchement de la contrainte budgétaire

Revenons de la prédiction historique aux réalités présentes. Conformément au tableau 22.1 les degrés 1 à 3 du paternalisme caractérisent les entreprises socialistes et, on peut l'ajouter, également les organisations publiques non marchandes (la distribution effective pourra différer d'un pays à l'autre et selon les périodes). S'il en est ainsi, de quelle manière le paternalisme est-il lié à la pénurie, sujet principal de notre livre ?

Le lien le plus important entre les deux groupes de phénomènes est la *contrainte budgétaire lâche*. Le degré 0 de paternalisme implique que la contrainte budgétaire est parfaitement dure. Quoi qu'il arrive au bilan financier de l'entreprise, l'Etat n'interviendra pas: il perçoit les impôts prescrits par la loi et c'est tout. Il n'a aucun sentiment de «pitié» vis-à-vis de l'entreprise, et il ne l'aidera pas à sortir des difficultés; si l'entreprise fait faillite, c'est sa propre affaire.

Le Degré 1 du paternalisme signifie que si l'entreprise fait face à des difficultés financières, l'Etat l'aidera à les surmonter par des facilités d'impôts, des crédits accordés à des termes avantageux, des subventions financières, par la couverture des pertes, ou en l'autorisant à certaines hausses de prix. L'Etat aidera également à croître une entreprise faible ou même une entreprise fonctionnant à perte.

Si l'intervention paternaliste se produit dans un cas sur cent, l'entreprise n'y compte pas. Mais si de telles interventions sont assez fréquentes, les normes de comportement de l'entreprise sont établies en anticipation. C'est exactement ce que nous avons appelé la *contrainte budgétaire lâche* aux sections 13.5 et 13.6. *Le paternalisme est l'explication directe du relâchement de la contrainte budgétaire*. Et lorsque ce relâchement se produit, il entraîne plusieurs phénomènes reliés à la pénurie: la demande presque insatiable de main-d'œuvre, et la tendance à amasser, la soif presque insatiable d'investissement, et ainsi de suite.

Au chapitre 21 nous avons établi le modèle de *succion* dans lequel le «pompage» se fait par les entreprises et les organisations publiques non

marchandes. C'est très étroitement lié au paternalisme sous deux aspects. L'un vient d'être expliqué: le paternalisme relâche les contraintes financières de la demande de l'entreprise. Le robinet ne fonctionne pas. C'est pourquoi chaque entreprise acheteuse pompe autant que possible sur les entreprises vendant des inputs. De plus, comme nous l'avons souligné d'une manière réitérée, un système hiérarchique de régulation à plusieurs niveaux fonctionne. Voyons maintenant non seulement le degré 1, mais aussi les degrés 2 et 3 de paternalisme. *Les entreprises et les organisations non marchandes pompent non seulement « horizontalement » sur les autres entreprises qui leur fournissent des inputs, mais aussi « verticalement » sur leurs autorités supérieures*<sup>15</sup>. Dans la langue hongroise c'est exactement cette expression qui est utilisée dans les relations des parents et de l'enfant: l'enfant « pompe » ses parents. Quand il est petit, il demande plus de chocolat et de glace, quand il est plus grand il demande plus d'argent de poche, et encore plus tard il exigera des contributions encore plus grandes pour son premier appartement ou sa première voiture. Ce « pompage » apparaît dans les relations paternalistes entre l'entreprise et ses autorités supérieures. Lorsque le supérieur affecte des matériels ou de la main-d'œuvre en nature (degré 3), l'entreprise ou l'organisation non marchande s'efforce d'en pomper autant que possible. Lorsque c'est de l'argent qui est accordé (degré 2), les entreprises ou les organisations non marchandes s'efforcent de pomper le montant de monnaie le plus élevé possible. Le « pompage » peut avoir lieu — comme au sein des relations entre les père et mère et l'enfant — de nombreuses manières: dans un bon cas par une argumentation convaincante, dans un mauvais cas par des plaintes ou bien par le groupe de pression.

On voit de l'argumentation précédente qu'il y a une relation étroite entre le groupe de phénomènes économiques au sens strict du terme (la contrainte budgétaire lâche, la demande presque insatiable, le « pompage » horizontal et vertical) et le groupe des phénomènes institutionnels (les degrés plus élevés de paternalisme): le second groupe explique largement le premier.

## 22.5 Remarques finales: possibilités et limites d'une action consciente

Nos remarques finales concernent non seulement le sujet du dernier chapitre, mais l'ensemble du livre.

Le livre a d'un bout à l'autre reflété l'idée que *des relations sociales définies et des conditions institutionnelles données développent des formes définies du comportement, des régularités économiques et des normes. Celles-ci ne peuvent pas être rendues nulles et non avenues par les décisions prises par l'Etat.* Les décisions gouvernementales et le plan d'Etat n'ont pas prévu la tension d'investissement, la pénurie chronique de la main-d'œuvre, la tendance à la dérive des prix, et ainsi de suite; aucune décision gouvernementale ni aucun plan d'Etat ne pourront les éliminer aussi longtemps qu'existent les conditions qui maintiennent ces phénomènes.

---

15. Selon Tardos (1972), «... Les entreprises considèrent fréquemment l'Etat comme une vache à traire, et l'Etat, malgré toutes les promesses des autorités, ne fait que peu ou rien du tout pour supprimer cette attitude».

Il est également impossible d'accepter avec plaisir les effets bénéfiques de ces régularités et faire entièrement abstraction des conséquences que nous considérons comme désavantageuses. Il a été démontré que les participants d'un système socialiste sont motivés par une volonté d'expansion à tous les niveaux. Personne n'a besoin d'un encouragement pour investir. C'est une des explications principales de la croissance rapide. Il est impossible d'être satisfait de cette croissance et en même temps d'espérer que la tension d'investissement pourra être totalement éliminée. Les réserves potentielles de main-d'œuvre sont absorbées par l'effet de la course incessante à l'expansion, et c'est cela qui mène à une pénurie chronique de main-d'œuvre. Il est impossible à la fois d'être heureux que le chômage ait été éliminé et d'espérer que tôt ou tard un équilibre sera restauré sur le marché de la main-d'œuvre, et que les effets nocifs de cette pénurie cesseront. Le même processus conduit en même temps aux conséquences bien venues et aux effets désagréables ou même nocifs. Il est impossible d'accepter les premières et de rejeter les dernières.

Ceci ne veut pas dire que le responsable de politique économique, le planificateur, et le gestionnaire soient impuissants face aux régularités et aux tendances intrinsèques du système. *La gamme d'une action consciente est large. Nous ne mentionnons que quelques possibilités.*

*Certaines tendances peuvent être renforcées, d'autres, malgré des résistances, peuvent être affaiblies.* Nous avons mentionné ci-dessus la tendance à la dérive de prix. Celle-ci ne pourra être éliminée de la vie économique par des ordres ou décrets. Néanmoins, il est possible d'y résister. Il est inévitable que le mécanisme de succion reste en opération. Ce qui importe cependant est de savoir si les planificateurs centraux, qui disposent de la «pompe» la plus grande, dirigent la force de pompage générale, ou résistent au pompage des organisations subordonnées. Il est inévitable que la chasse à la quantité crée la pénurie, qui à son tour va l'intensifier. Or, il est important de savoir si *les planificateurs centraux exigent eux-mêmes* les objectifs de quantité les plus tendus possible, ou bien s'ils essayent d'exercer une influence modératrice. La politique économique peut influencer l'affectation de la pénurie entre les divers secteurs.

Il y a encore un autre grand domaine d'action: *réduire les frictions dans l'ajustement.* Une meilleure organisation de la production et du commerce, une meilleure coordination de la planification, de meilleures informations afin de réduire l'incertitude, tout cela appartient à ce domaine. Si, par exemple, une meilleure organisation de la production libère quelques milliers d'ouvriers, ceci n'éliminera pas la pénurie de la main-d'œuvre. Beaucoup de postes vacants les attendent, et il serait impossible de libérer plus de main-d'œuvre que le nombre de ceux qui sont absorbés par l'expansion continue. Il est pourtant hautement souhaitable de les libérer. Cela contribue à assurer que des ressources données de l'économie nationale produisent des résultats économiques plus importants.

Nous en arrivons finalement au point le plus important. *Les conditions institutionnelles, les formes de comportement et les régularités qui produisent les phénomènes décrits dans ce livre ne sont pas imposés de l'extérieur et immuables. La réforme hongroise de 1968 elle-même illustre la proposition qu'une action humaine délibérée est susceptible de les modifier. Des changements plus profonds de cette nature pourront aussi avoir lieu à l'avenir et modifier, par conséquent, les phénomènes analysés dans ce livre.*

Ce livre n'a pas de propositions concrètes pour éliminer les phénomènes de la pénurie. Comme cela a été indiqué au chapitre I, nous avons seulement l'intention de contribuer à une analyse exclusivement descriptive et explicative. C'est aussi ma conviction que toutes tentatives pour effectuer une analyse soignée et responsable de la situation, et pour approfondir les relations causales, pourront contribuer à trouver des solutions pratiques aux problèmes.

## FAIRE LA QUEUE SUR LE MARCHÉ

Co-auteur: Jörgen W. Weibull

### A.1. Introduction

La présente annexe est extraite d'une étude plus longue<sup>1</sup>. Elle est étroitement liée au chapitre 4, aux sections 7.2.-7.5. et 7.7., et au chapitre 18. Elle vise le moins de répétitions possible par rapport au contenu de ces chapitres. Ainsi elle ne s'étend généralement pas sur l'interprétation économique des hypothèses ou des propositions, elle ne présente de remarques à caractère économique que là où celles-ci complètent le sujet principal du livre.

Notre but est de décrire un marché qui n'est pas en équilibre walrasien et qui est cependant en état stationnaire, reconstituant en permanence ses caractéristiques fondamentales. Nous considérons comme résultat principal de notre recherche le cadre analytique du problème, c'est-à-dire les points de vue spécifiques à partir desquels nous examinons le fonctionnement d'un marché en état de pénurie chronique. L'annexe A élabore un modèle simple en introduction à ce cadre d'analyse.

Posons d'abord qu'au contraire d'autres modèles stochastiques de «queue», ce modèle est déterministe. Cette approche reflète notre conviction selon laquelle l'élément stochastique est secondaire par rapport aux interdépendances et rétroactions commandant le système. Bien qu'un modèle général doive être stochastique, certaines relations fondamentales sont explicables dans un cadre déterministe<sup>2</sup>. Notre modèle est donc un modèle stock-flux, déterministe, qui sera écrit comme un système d'équations différentielles.

Nous laissons ouverte la question concernant le type de micro-organisme — entreprise, établissement public ou ménage — dénommé «acheteur». Les exemples le considèrent ordinairement comme un ménage, mais en utilisant cette expression nous ne voulons pas rétrécir la gamme des interprétations.

---

1. Cette étude, dans une version plus développée, a été élaborée par l'auteur et Jörgen W. Weibull: son texte intégral (Kornai-Weibull, 1977) est disponible sous forme ronéotypée. Une variante plus courte est publiée in Kornai-Weibull, 1978. Judit Szabó a traduit en hongrois l'étude, écrite originalement en anglais; qu'elle soit ici remerciée pour son aide.

2. Nous remercions M. Lars-Göran Mattson qui a proposé cette approche pour la première fois.

## A.2. La structure du marché

Nous étudions le marché d'un bien unique  $G$ . Cela peut être un bien spécifique, ou un groupe de différents biens. Des unités indivisibles du bien sont échangées sur le marché : chaque acheteur n'en achète qu'une unité.

Il n'existe qu'un seul vendeur (monopoleur ou groupe de plusieurs vendeurs individuels).

Il y a  $n$  acheteurs. La population totale des acheteurs est divisée en sous-populations, nommées groupes d'acheteurs. Chaque groupe a son propre comportement caractéristique sur le marché. Le nombre représentatif du groupe  $i$  est dit acheteur de type  $i$ . Il y a  $k$  groupes ; le groupe  $i$  comprend  $n_i$  membres :

$$\sum_{i=1}^k n_i = n.$$

Le nombre de participants (un vendeur,  $n_1, n_2, \dots, n_k$  acheteurs) est constant dans le temps.

Bien que le modèle soit déterministe, comme c'est formellement défini dans les sections A.8-A.9, il peut être considéré également comme un modèle «hybride» consistant en une série de relations déterministes entre les valeurs moyennes des composantes stochastiques. En particulier, considérons la séquence des décisions prises par les acheteurs au cours de leurs achats. A chaque étape de la décision nous représentons le comportement agrégé des groupes d'acheteurs en termes de flux ; le flux d'entrée d'acheteurs à chaque étape de décision, et leur part dans le flux de sortie correspondant à une alternative à chaque étape (à chaque étape de décision il n'y a que deux possibilités). Néanmoins ces parts déterministes de flux sont considérées comme des moyennes de comportement de choix individuel à caractère stochastique ; les parts sont assimilées à des probabilités de choix. Pour illustrer les hypothèses du modèle déterministe, nous donnerons souvent de telles interprétations stochastiques au niveau micro. Dans la littérature sur les modèles de files d'attente stochastiques, cette approche est quelquefois désignée sous le nom d'«approche hydrodynamique» (*fluid approximation*)<sup>3</sup>.

## A.3. L'algorithme d'achat

Reprenant ce qui a été dit dans les chapitres 4 et 7, avec quelques spécifications additionnelles, prenons un algorithme particulier qui d'après nous contient quelques éléments de situations réelles et demeure néanmoins analytiquement traitable. La figure A.1 représente le processus d'achat à l'aide d'un ordinogramme. La figure A.1 est analogue aux figures 4.1-4.2-4.3 du livre ; elle en intègre certains éléments.

3. Voir par exemple le livre de Kleinrock (1976).

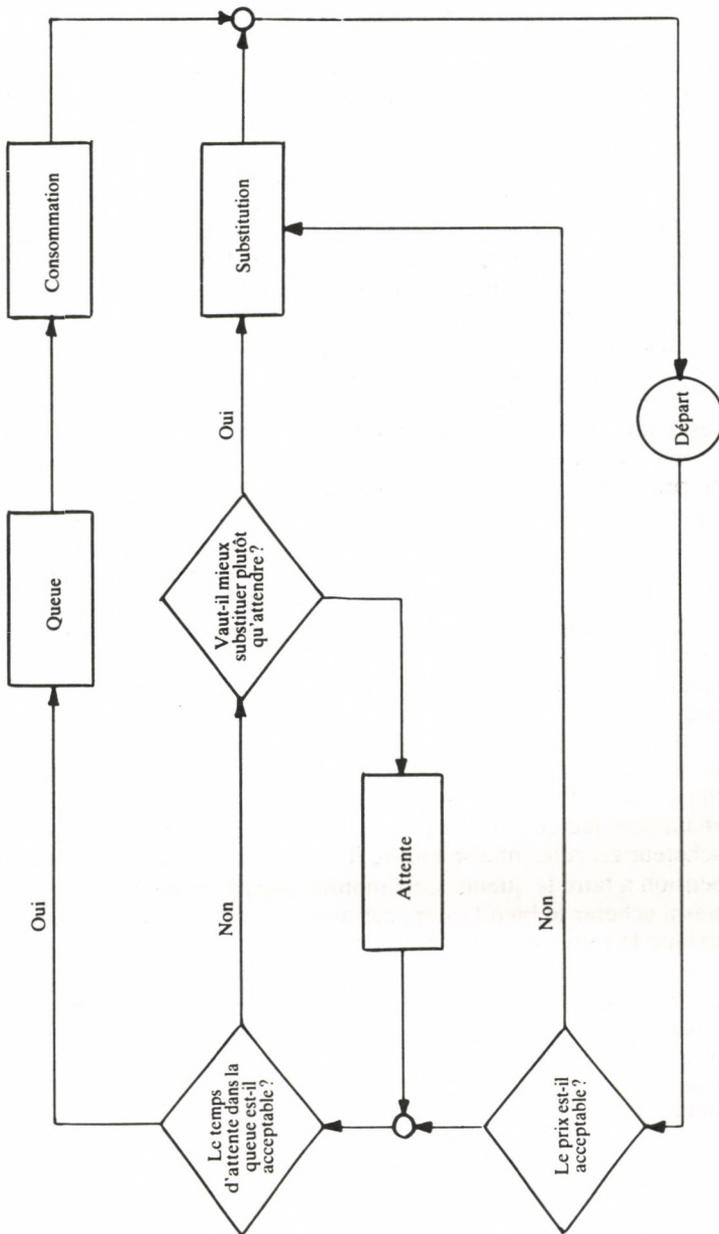


Figure A.1. L'algorithme d'achat

Accompagnons l'acheteur individuel de type  $i$  au cours de ses achats. Il part du lieu nommé « départ ».

Son premier problème de décision est le suivant. Va-t-il essayer d'acheter le bien  $G$ , offert sur le marché de notre modèle? ou bien vaut-il mieux acheter le bien  $H$  (ou l'agrégat composite de biens  $H$ ), substitut du bien  $G$  et vendu sur un autre marché (en dehors de notre modèle)? Supposons que le revenu et les autres facteurs influençant la décision du vendeur sont donnés, et ne varient pas dans le temps. A ce stade de la décision le prix (à savoir le prix relatif  $P = P_G/P_H$ ) est le seul signal à considérer.

Notons  $\lambda_i(P)$  la *propension initiale à l'achat* de l'acheteur. C'est une fonction non croissante de  $P$  (généralement décroissante). Pour un prix relatif donné  $P$ ,  $\lambda_i(P)$  est la fraction des acheteurs de type  $i$  qui décide de tenter l'achat du bien  $G$  plutôt que l'achat du bien  $H$ . Dans une approche micro,  $\lambda_i(P)$  représente la probabilité d'une préférence initiale de l'acheteur pour le bien  $G$  plutôt que pour le bien  $H$ .

Le modèle décrit dans la présente annexe diffère sur ce point de la formulation donnée dans les chapitres 4 et 7. La demande initiale n'est pas ici considérée comme donnée, mais décrite comme une fonction des prix relatifs. C'est compatible avec l'essentiel des autres chapitres du livre. Le chapitre 14 a constaté que l'entreprise comme acheteur peut réagir aux propositions de prix des inputs, bien que dans une économie de pénurie une telle réaction soit assez rare, et pas très forte. Le chapitre 18 a constaté que le ménage comme acheteur réagit fortement aux prix relatifs des biens de consommation et des services. L'universalité du modèle augmente du fait qu'on y inclut l'effet éventuel des prix relatifs. Il peut être facilement transformable dans le cas où cet effet n'existe pas; en ce cas la fonction  $\lambda_i(P) = \lambda_i$  pour un  $\lambda_i$  constant.

Retenons l'adjectif « initial ». Il se réfère au fait que  $\lambda_i(P)$  représente l'intention initiale d'achat, au commencement du processus d'achat, et peut être révisé plus tard, au vu de la pénurie.

Notre acheteur arrive au lieu de vente, où il y a une file d'attente. Il se demande s'il se met dans la file. On suppose que sa décision n'est influencée que par un seul facteur, le temps probable d'attente  $W$ . Plus grand est  $W$ , plus l'acheteur est réticent à se mettre dans la file. Le nombre  $\varphi_i(W)$  exprime la propension à faire la queue. Cela montre que parmi les acheteurs de type  $i$  intéressés à acheter le bien  $G$ , une certaine proportion  $\varphi_i(W)$  se mettra dans la file et que le reste, à savoir  $[1 - \varphi_i(W)]$ , ne voudra pas faire la queue.

Supposons pour un moment que notre acheteur appartienne au premier sous-groupe et se met dans la file. Il attend dans la file jusqu'à ce qu'on le serve, puis il retournera chez lui avec le bien qu'il vient d'acquérir. On suppose qu'après un certain temps il veut acheter de nouveau une unité de bien  $G$  ou  $H$ , et le processus recommence. Les raisons de la reproduction de la demande ne seront pas traitées. On suppose que parmi les acheteurs qui ont acquis le bien  $G$  à l'instant  $t$ , une fraction  $\gamma_i dt$  manifestera une demande nouvelle pour une nouvelle unité (de  $G$  ou de  $H$ ) dans un intervalle de temps infiniment petit ( $t, t+dt$ ). Pour simplifier le traitement mathématique on considère cette fraction comme indépendante de l'instant  $t$ . Au niveau micro il en résulte que le temps de satisfaction du besoin, c'est-à-dire l'intervalle de temps entre l'achat du bien  $G$  et l'apparition de la nouvelle demande de ce bien, considéré comme une variable aléatoire, a une distribution de probabilité exponentielle ayant une valeur moyenne  $1/\gamma_i$ . La valeur  $\gamma_i$  est nommée

vitesse de reproduction du besoin  $G$  (à partir de l'achat de  $G$ ) et la valeur  $1/\gamma_i$  est nommée temps de satisfaction moyen du besoin de  $G$ .

Maintenant examinons l'autre branche de l'algorithme, l'acheteur dissuadé par la longueur du temps de queue. Cet acheteur a différentes possibilités. Il peut insister pour obtenir le bien  $G$  mais ajourner la décision concernant sa participation à la file d'attente. Cela peut être un comportement rationnel dans le cas d'une queue «physique», réelle<sup>4</sup>. Le comportement de l'acheteur est décrit par deux caractéristiques. En premier lieu il y a une propension à l'attente désignée par  $\sigma_i$ , et en second lieu il y a un temps d'attente. Après ce temps d'attente l'acheteur revient et s'interroge à nouveau sur sa participation à la file. Nous faisons une hypothèse analogue au cas des acheteurs satisfaits par  $G$ ; nous supposons que dans un intervalle de temps  $(t, t+dt)$  infiniment petit une partie  $\psi_i$  des acheteurs en attente du groupe  $i$  va revenir pour réfléchir sur l'opportunité de se mettre dans la queue. Au niveau micro le temps d'attente est une variable aléatoire à distribution exponentielle ayant une valeur moyenne  $1/\psi_i$ . La valeur  $\psi_i$  est nommée vitesse de réflexion et  $1/\psi_i$  est le temps d'attente moyen.

Pour les acheteurs qui ne prennent pas la file et qui n'ajournent pas leur décision il y a une possibilité de remplacer le bien  $G$  par le bien  $H$ . Nous l'appellerons substitution forcée. Plusieurs personnes, la fraction  $[1-\lambda_i(P)]$  des acheteurs de type  $i$ , ont procédé à une substitution volontaire, fondée exclusivement sur les prix relatifs de  $G$  et  $H$ . Mais maintenant ils sont suivis de nouveaux substitueurs, qui ne sont plus volontaires. La propension à la substitution forcée est désignée par  $\mu_i(P)$ . (Comme pour la propension initiale à l'achat, nous supposons que la propension à la substitution forcée ne dépend que des prix relatifs).

Une troisième possibilité est d'abandonner l'achat tant du bien  $G$  que du bien  $H$  en conservant l'argent qui y était affecté. On peut la désigner comme une épargne forcée résultant de la pénurie<sup>5</sup>.

Connaissant ces alternatives, introduisons quelques simplifications fortes dans le modèle descriptif ci-dessus. Nous excluons la possibilité d'épargne forcée résultant de la pénurie et nous supposons ce qui suit. Si l'acheteur ne veut pas prendre tout de suite la file pour  $G$ , ni n'ajourne sa décision, alors il doit accepter la substitution forcée et acheter le bien  $H$ . Le bien  $H$  est toujours tout de suite disponible. Une interprétation possible de notre hypothèse est la suivante: le bien  $H$  représente l'ensemble «des biens autres que  $G$ ». Même dans le cas de la plus grande pénurie il y a toujours quelque chose dans le magasin. Parmi les acheteurs, la plupart veulent dépenser leur argent pour quelque chose. Dans une économie de pénurie c'est une hypothèse réaliste pour une grande partie des décisions d'achat<sup>6</sup>. Notre hypothèse est exprimée par la relation suivante:

$$\sigma_i + \mu_i = 1.$$

4. Ce comportement n'est pas raisonnable quand la queue n'existe que sur le papier, c'est-à-dire quand on distribue des numéros d'ordre, après quoi tout le monde peut rentrer chez soi et revenir après réception d'un avis.

5. La première alternative d'attente passive, c'est-à-dire l'ajournement de la décision tendant à se mettre dans la file d'attente pour le bien  $G$ , signifie à titre provisoire également une épargne forcée.

6. Voir les sections 18.4-18.5.

Pour simplifier la notation nous utiliserons seulement l'expression  $\mu_i$  et nous désignerons la propension à l'attente par  $(1-\mu_i)$ .

Dans le cas de l'achat du bien H (volontaire ou non) l'acheteur passera par un temps de satisfaction comme dans le cas du bien G. Notamment on suppose que la partie  $\chi_i dt$  des acheteurs de type  $i$  satisfaite par le bien H présente une nouvelle demande (vers G ou H) dans un intervalle de temps  $(t, t+dt)$  infiniment petit. la valeur  $\chi_i$  est nommée la vitesse de reproduction du besoin (postérieure à l'achat de H) et la valeur  $1/\chi_i$  est nommée temps de satisfaction moyen du besoin de H.

Ceci nous conduit à la fin du cycle.

#### A.4. L'attitude de l'acheteur

L'attitude de l'acheteur est caractérisée par les fonctions et paramètres suivants :

$\lambda_i(P)$	=	propension initiale à l'achat au prix relatif $P$ ;
$\varphi_i(W)$	=	propension à faire la queue pour un temps de queue $W$ ;
$\mu_i(P)$	=	propension à la substitution forcée au prix relatif $P$ ;
$[1-\mu_i(P)]$	=	propension à l'attente au prix relatif $P$ ;
$\gamma_i, \chi_i$	=	vitesse de reproduction du besoin à partir de l'achat de G ou de H;
$\psi_i$	=	vitesse de réflexion.

Les fonctions et paramètres ci-dessus expriment l'attitude du groupe  $i$ . Notons que l'attitude (considérée comme un vecteur) n'est la fonction que de deux « signaux »: le prix relatif  $P$  et le temps de queue  $W$ . Nous avons distingué la prise en considération de ces signaux par l'acheteur en deux points successifs de décision distincts dans l'algorithme d'achat. Ainsi l'acheteur qui a accepté le prix considère ensuite le temps de queue indépendamment du prix. (L'appréciation conjointe du prix et du temps de queue est analysable sans difficultés techniques).

Il y a lieu de faire une comparaison avec les modèles de marché habituels. Comme nous l'avons déjà vu, au cours du premier pas de l'algorithme nous avons suivi la description habituelle: la fonction de demande dépend des prix relatifs. Ici le modèle habituel se termine avec l'hypothèse tacite que c'est suffisant pour connaître les intentions de l'acheteur. S'il veut acheter une certaine quantité de bien au prix déterminé par le vendeur il l'obtient en toute certitude. Dans les conditions de la pénurie chronique cette hypothèse n'est plus justifiée, la description de l'attitude de l'acheteur ne peut pas s'arrêter en ce point. Il faut suggérer la question: que se passe-t-il après le premier pas, c'est-à-dire après la détermination de la demande initiale? Dans une économie de pénurie l'achat ne peut être décrit que sur une certaine durée. Il faut analyser la décision initiale puis ses révisions, le choix parmi les options suivantes, etc. C'est pourquoi on a introduit dans le modèle les possibilités suivantes: la queue, l'attente, la substitution forcée.

### A.5. Les variables d'état des acheteurs

A un moment donné  $t$  chaque acheteur joue l'un quelconque de quatre rôles différents. Le nombre des acheteurs dans chaque rôle est donné par les quatre variables d'état suivantes dans le modèle :

$y_{1i}(t)$  = nombre des acheteurs de type  $i$  qui font la queue au moment  $t$ , plus brièvement : les acheteurs qui *font la queue* ;

$y_{2i}(t)$  = nombre des acheteurs de type  $i$  qui ont obtenu une unité de  $G$  et à l'instant  $t$ , ne sont pas encore prêts à recommencer le processus d'achat, plus brièvement : *les acheteurs satisfaits par  $G$*  ;

$y_{3i}(t)$  = nombre des acheteurs de type  $i$  qui ont obtenu une unité de  $H$  et à l'instant  $t$  ne sont pas encore prêts à recommencer le processus d'achat, plus brièvement : *les acheteurs satisfaits par  $H$*  ;

$y_{4i}(t)$  = nombre des acheteurs de type  $i$  qui ont ajourné leur décision de faire la queue, et à l'instant  $t$  ne reconsidèrent pas encore la question, plus brièvement : *les acheteurs en attente*.

$$y_{1i}(t) + y_{2i}(t) + y_{3i}(t) + y_{4i}(t) = n_i, \quad i = 1, \dots, k, \quad t \geq 0.$$

$$y_j(t) = \sum_{i=1}^k y_{ji}(t), \quad j = 1, 2, 3, 4, \quad t \geq 0.$$

Dans l'analyse du modèle, les variables ci-dessus sont considérées comme des nombres réels mais pas nécessairement des nombres entiers. A l'instant  $t \geq 0$  quelconque le vecteur

$$(y_{11}(t), \dots, y_{1k}(t), \dots, y_{2k}(t), y_{31}(t), \dots, y_{3k}(t), y_{41}(t), \dots, y_{4k}(t))$$

est nommé l'état à l'instant  $t$  du système d'acheteurs. Inversement tout vecteur réel non négatif  $(y_{11}, y_{12}, \dots, y_{4k})$ ,  $y_{1i} + y_{2i} + y_{3i} + y_{4i} = n_i$  pour tout  $i$  est nommé *l'état praticable du système*.

### A.6. Le taux d'offre et le flux effectif de service

Passons à la description du vendeur. Dans le contexte du présent modèle l'offre est représentée par le taux d'offre et les échanges sont représentés par le flux effectif de service. Le *taux d'offre* du vendeur est désigné par  $S$ . C'est le nombre maximum d'acheteurs qui peuvent être servis pendant une unité de temps. Pour un magasin,  $S$  dépend des stocks initiaux et des livraisons arrivant dans le magasin. Dans le cas d'une entreprise productrice,  $S$  dépend des stocks initiaux et de la capacité de production. On néglige les stocks et on suppose que  $S$  est un paramètre fixé d'une manière exogène, indépendant du temps.

Comme la longueur de la queue  $y_1$  est considérée comme une variable continue, il serait naturel de dire que le *flux effectif de service*, c'est-à-dire le nombre réel des acheteurs servis pendant l'unité de temps, est  $S$  si  $y_1 > 0$  et zéro si  $y_1 = 0$ . Autrement dit, dès qu'il y a queue la capacité totale de service fonctionne, et s'il n'y a plus de queue le service s'arrête (la personne en train d'être servie appartient à la queue). La relation entre le flux effectif de service  $r$  et la longueur de la queue  $y_1$  est du type « alternatif » (comporte deux réponses) ; au point  $y_1 = 0$  sa dérivée est discontinue et pour l'analyse de

la dynamique du système des acheteurs une telle discontinuité serait techniquement gênante. C'est pourquoi on remplace la relation discontinue par une relation continue, avec une valeur limite. Plus précisément le flux effectif de service ( $r$ ) dépend d'abord de la longueur de la queue ( $y_1$ ) selon l'équation suivante :

$$r[y_1(t)] = S h_\omega[y_1(t)],$$

où  $h_\omega$  est une fonction continue croissante de zéro à 1 dans l'intervalle  $[0, \omega]$  et égale à 1 dans l'intervalle  $[\omega, +\infty]$ . Le paramètre  $\omega$  est nommé « coefficient de lissage » et on le suppose égal à une constante positive de faible grandeur. Plus tard on laissera  $\omega$  tendre vers zéro et ainsi la relation continue A.1 tendra vers la « règle de commutation » originale, discontinue.

### A.7 La queue

Toutes les actions des acheteurs et du vendeur sont indépendantes les unes des autres sauf une seule : la queue est un lien d'interdépendance entre les participants du système.

Le temps de queue  $W$  est l'argument des propensions à faire la queue  $\varphi_i(W)$  ( $i=1, 2, \dots, k$ ). Cela ne signifie pas que les clients prospectifs perçoivent nécessairement  $W$  correctement. On suppose seulement que leur comportement d'ensemble est fonction de  $W$ . Nous considérons le cas de queue sans priorités, de sorte qu'un nouveau venu dans la queue doit attendre que tous les clients le précédant dans la queue soient servis. D'où :

$$W(t) = y_1(t)/S.$$

Il faut mentionner que cette égalité peut être utilisée comme une approximation pour les cas où il y a plus d'une queue pour le bien G. S'il y a plusieurs queues et que les clients choisissent toujours en arrivant celle où le temps de file d'attente est le plus court, alors les temps de file d'attente dans les différentes queues tendent à s'égaliser et l'égalité (A.2) s'applique à l'agrégat de queues.

La queue est constituée de membres des différents groupes d'acheteurs. En général ces groupes se mélangent plus ou moins dans la queue. Pour un traitement analytique on suppose que les queues sont mélangées de façon homogène. Notons  $r_i(t)$  le flux de sortie des acheteurs de type  $i$  servis à l'instant  $t_i$  :

$$r_i(t) = \begin{cases} \frac{y_{1i}(t)}{y_1(t)} r(y_1(t)), & \text{si } y_1(t) > 0, \\ 0, & \text{si } y_1(t) = 0. \end{cases} \quad (\text{A.3})$$

Autrement dit on suppose que le flux de sortie des acheteurs de type  $i$  quittant la queue une fois servis est proportionnel à leur part dans l'ensemble des acheteurs de la queue. Cela peut être en fait une approche grossière pour l'état initial ou transitoire d'une population d'acheteurs (les membres d'un groupe donné peuvent, par exemple, se trouver tous devant tous les autres acheteurs d'autres groupes dans la queue). Mais pour un état stationnaire

l'hypothèse d'homogénéité est pertinente, un comportement individuel indépendant étant donné<sup>7</sup>. La valeur  $r_i$  est nommée *flux effectif de service des acheteurs de type  $i$* ; ( $i=1,2,\dots,k$ ),  $r=r_1+r_2+\dots+r_k$ .

Avec cette discussion, la description des éléments microéconomiques et institutionnels du modèle est complète (sections A.2-A.7). On peut passer à présent à la formalisation résumée du modèle.

### A.8. Résumé du modèle: paramètres et fonctions exogènes

Les *paramètres* suivants sont supposés être des nombres réels déterminés d'une façon exogène:  $S, P, \gamma_i, \chi_i, \psi_i$  ( $i=1,2,\dots,k$ ). Soit  $R_+$  l'ensemble des nombres réels non négatifs et  $[0,1]$  un intervalle unitaire fermé. Les fonctions suivantes sont supposées données de façon exogène, définies sur l'ensemble  $R_+$  et prenant leurs valeurs dans l'intervalle  $[0,1]$ :  $\varphi_i, \lambda_i, \mu_i, h_\omega$  ( $i=1,2,\dots,k$ ). Soit les hypothèses suivantes concernant les paramètres et fonctions exogènes. (Il faut observer que les propriétés supposées des fonctions sont valables dans tout le domaine  $R_+$ ).

**A1:** les paramètres  $S, \gamma_i, \chi_i$  et  $\psi_i$  ( $i=1,2,\dots,k$ ) sont tous positifs.  $\psi_i > \chi_i \forall i$ . Le paramètre  $P$  est non négatif.

**A2:** Les fonctions  $\varphi_i$  ( $i=1,2,\dots,k$ ) sont toutes non croissantes avec  $\varphi_i(0)=1$ , et ont des dérivées premières  $\varphi_i'$  continues.

**A3:** Les fonctions  $\lambda_i$  ( $i=1,2,\dots,k$ ) sont toutes non croissantes et continues avec  $\lim_{P \rightarrow \infty} \lambda_i(P)=0$ .

**A4:** Les fonctions  $\mu_i$  ( $i=1,2,\dots,k$ ) sont toutes non décroissantes et continues. Si pour  $i$  et pour  $P$  quelconques  $\lambda_i(P)=0$  alors  $\mu_i(P)>0$ .

**A5:** La fonction  $h_\omega$  est décroissante sur l'intervalle  $[0,\omega]$  (où  $\omega>0$  est fixé). De plus  $h_\omega$  est deux fois dérivable et  $h_\omega(0)=0$  et  $h_\omega(y)=1 \forall y \geq \omega$ .

Ces hypothèses exigent quelques remarques<sup>8</sup>. En premier lieu dans A1 on suppose que le temps de satisfaction moyen de  $H$ ,  $(1/\chi_i)$  dépasse le temps moyen de l'attente  $(1/\psi_i)$ . En d'autres termes nous pensons à un temps d'attente «à court terme» par rapport au temps de consommation.

En deuxième lieu dans A4 on suppose que si le prix relatif est tellement élevé que la propension initiale à l'achat des acheteurs de type  $i$  est égale à zéro, alors leur propension à la substitution forcée est positive pourvu qu'ils

7. L'hypothèse (A.3) est troublante d'un point de vue logique. Notamment s'il y a plus d'un groupe d'acheteurs, elle peut être en contradiction avec l'interprétation de (A.2) en termes de queue strictement ordonnée. Une interprétation alternative de (A.2), en harmonie avec (A.3), est que les membres de la queue sont servis aléatoirement. En supposant une chance égale pour chacun d'être tiré au sort et un temps moyen de service par acheteur de  $1/S$ , l'équation (A.2) donne le temps de queue probable et l'équation (A.3) donne le flux moyen de service des différents groupes.

8. Une fonction  $\varphi$  est dite croissante (non décroissante) si  $y_1 < y_2 \Rightarrow \varphi(y_1) < \varphi(y_2)$  ou  $\varphi(y_1) \leq \varphi(y_2)$ . Elle est dite décroissante (non croissante) si  $y_1 < y_2 \Rightarrow \varphi(y_1) > \varphi(y_2)$ , ou bien  $\varphi(y_1) \geq \varphi(y_2)$ .

soient à l'étape de décision «la substitution est-elle préférable à l'attente?» dans l'algorithme d'achat. En troisième lieu la fonction de lissage  $h_\omega$  exige une remarque. Dans l'analyse qui suit on part d'abord d'une fonction de lissage  $h_\omega$  arbitraire avec une valeur fixe  $\omega > 0$ . Puis on laisse  $\omega$  tendre vers zéro et on détermine les résultats pour le cas limite (à distinguer du cas où  $\omega = 0$ ).

### A.9. Résumé du modèle: relations dynamiques

Comme nous l'avons déjà mentionné, nous décrirons l'évolution dynamique dans le temps des variables d'état  $y_{1i}(t)$ ,  $y_{2i}(t)$ ,  $y_{3i}(t)$  et  $y_{4i}(t)$ , ( $i=1,2,\dots,k$ ) à l'aide d'un système d'équations différentielles ordinaires (non linéaires).

Le système est le suivant: ( $i=1,2,\dots,k$ )

$$\dot{y}_{1i} = \lambda_i \varphi_i(W) (\gamma_i y_{2i} + \chi_i y_{3i}) + \varphi_i(W) \psi_i y_{4i} - r_i \quad (\text{A.4})$$

$$\dot{y}_{2i} = r_i - \gamma_i y_{2i} \quad (\text{A.5})$$

$$\dot{y}_{3i} = [1 - \lambda_i + \lambda_i \mu_i (1 - \varphi_i(W))] (\gamma_i y_{2i} + \chi_i y_{3i}) \quad (\text{A.6})$$

$$\dot{y}_{4i} = \lambda_i (1 - \mu_i) (1 - \varphi_i(W)) (\gamma_i y_{2i} + \chi_i y_{3i}) + (1 - \mu_i) (1 - \varphi_i(W)) \psi_i y_{4i} - \psi_i y_{4i} \quad (\text{A.7})$$

Ici toutes les variables d'état, aussi bien que les flux effectifs de service et le temps de queue, sont fonctions du temps,  $y_{1i} = y_{1i}(t)$ , etc. Les flux effectifs de service  $r_i$  sont définis par les équations A.1 et A.3 et le temps de queue par l'équation A.2. Les expressions « $\lambda_i$ » et « $\mu_i$ » sont les abréviations des expressions « $\lambda_i(P)$ » et « $\mu_i(P)$ », le prix relatif  $P$  étant constant. Les points désignent les dérivées par rapport au temps,  $\dot{y} = dy(t)/dt$ . Il faut mentionner que la somme des dérivées par rapport au temps égale zéro,  $\dot{y}_{1i} + \dot{y}_{2i} + \dot{y}_{3i} + \dot{y}_{4i} = 0$ , le nombre des acheteurs dans chaque groupe étant constant selon notre hypothèse. De plus aucune variable d'état ne peut prendre une valeur négative. Pour chaque état réalisable ( $y_{ji}$ ) avec  $y_{ji} = 0$  pour  $j, i$  quelconques  $\dot{y}_{ji} \geq 0$  dans les équations A.4 et A.7. Ainsi la solution du système d'équations différentielles est liée  $\forall t \geq 0$ . Si on pose la continuité des dérivées premières  $\varphi_i'$  et  $h'_\omega$ , l'existence et l'unicité de la solution du système d'équations différentielles sont assurées  $\forall t \geq 0$ <sup>9</sup>. Le système d'équations différentielles (A.4)-(A.7) est la formulation agrégée de la description du comportement individuel d'achat dans la section A.3. Cette correspondance peut être étudiée à travers une comparaison de la figure 7.1 représentant le fonctionnement du système d'équations différentielles et de la figure A.1 représentant l'algorithme d'achat.

### A.10. L'état normal du marché: existence et unicité

La population d'acheteurs, décrite par les variables d'état  $y_{1i}, y_{2i}, y_{3i}, y_{4i}$  ( $i=1,2,\dots,k$ ) est dite en état stationnaire si elle ne change pas au cours du temps, c'est-à-dire si toutes les dérivées par rapport au temps sont nulles:  $\dot{y}_{1i} = \dot{y}_{2i} = \dot{y}_{3i} = \dot{y}_{4i} = 0 \forall i$ . Dans ce qui suit on va d'abord montrer qu'il existe toujours un état stationnaire unique. Dans la section A.11, pour le cas spécial

9. Voir le théorème 3.1. dans le chapitre I de Hale (1969).

d'un seul groupe d'acheteurs, on démontrera que l'état stationnaire est stable sous des conditions faibles concernant la fonction de propension à faire la queue.

**Proposition 1:** Pour tout ensemble de paramètres et de fonctions satisfaisant aux conditions A1-A5 il existe un état stationnaire unique<sup>10</sup>.

On étudie maintenant en détail ce qu'il advient de l'état stationnaire quand on laisse le coefficient de lissage tendre vers zéro. Les deux corollaires suivants de la proposition 1 énoncent qu'alors la queue tend vers une valeur positive ou nulle selon l'ensemble donné des paramètres et des fonctions. Soit

$$D = \sum_{i=1}^k \frac{\gamma_i \lambda_i(P) n_i}{\chi_i \lambda_i(P) + \gamma_i (1 - \lambda_i(P))}, \quad (\text{A.8})$$

$$A_i(W) = \frac{1}{\chi_i} [1 - \lambda_i(P)] + \frac{1}{\gamma_i} \lambda_i(P) \quad (\text{A.9})$$

$$+ \left[ \frac{\mu_i(P)}{\chi_i} + \frac{\lambda_i(P)}{\psi_i} \cdot (1 - \mu_i(P)) \right] \left( \frac{1}{\varphi_i(W)} - 1 \right) \quad (i=1, 2, \dots, k),$$

( $0 < A_i(W) < +\infty$ ). Puis désignons par  $y_{1i}^*(\omega), y_{2i}^*(\omega), y_{3i}^*(\omega)$  et  $y_{4i}^*(\omega)$ ,  $i=1, 2, \dots, k$ , les valeurs des variables en état stationnaire qui correspondent à un coefficient de lissage  $\omega > 0$  donné arbitrairement.

**Corollaire 1.1.** Si  $S < D$ , alors  $\lim_{\omega \downarrow 0} y_{1i}^*(\omega) = y_{1i}^*$ , ou  $y_{1i}^* > 0$ . De plus,  $y_{1i}^*$  est une solution unique de l'équation

$$\sum_{i=1}^k \frac{\lambda_i(P) n_i}{S A_i(y_{1i}^*/S) + \lambda_i(P) y_{1i}^*} = 1. \quad (\text{A.10})$$

Soit  $\varphi_i^* = \varphi_i^*(y_{1i}^*/\lambda_i)$ .

Pour un groupe d'acheteurs  $i$ , où  $\lambda_i(P) > 0$  et  $\varphi_i^* > 0$ :

$$y_{1i}^* = \lim_{\omega \downarrow 0} y_{1i}^*(\omega) = \frac{\lambda_i(P) y_{1i}^* n_i}{S A_i(y_{1i}^*/S) + \lambda_i(P) y_{1i}^*}, \quad (\text{A.11})$$

10. De brèves références aux démonstrations sont présentées dans la section A.17. Pour une présentation détaillée voir Kornai-Weibull (1977).

$$y^*_{2i} = \lim_{\omega \downarrow 0} y^*_{2i}(\omega) = \frac{S}{\gamma_i} \frac{y^*_{1i}}{y^*_1} \quad (\text{A.12})$$

$$y^*_{3i} = \lim_{\omega \downarrow 0} y^*_{3i}(\omega) = \left[ \mu_i(P) \left( \frac{1}{\varphi_i} - 1 \right) + 1 - \lambda_i(P) \right] \quad (\text{A.13})$$

$$\times \frac{S}{\lambda_i(P)\chi_i} \frac{y^*_{1i}}{y^*_1}$$

$$y^*_{4i} = \lim_{\omega \downarrow 0} y^*_{4i}(\omega) = (1 - \mu_i(P)) \left( \frac{1}{\varphi_i^*} - 1 \right) \frac{S}{\psi_i} \frac{y^*_1 i}{y_1} \quad (\text{A.14})$$

Pour un groupe d'acheteurs  $j$  ou  $\lambda_j(P) = 0$  et/ou  $\varphi_j^* = 0$  on a  $y^*_{1j} = y^*_{2j} = 0$  et  $y^*_{3j}$ ,  $y^*_{4j}$  directement calculables à partir des conditions de l'état stationnaire.

**Corollaire 1.2.** Si  $S \geq D$ , alors  $\lim_{\omega \downarrow 0} y^*_i(\omega) = 0$  et pour  $i = 1, \dots, k$

$$y^*_{1i} = \lim_{\omega \downarrow 0} y^*_{1i}(\omega) = 0, \quad (\text{A.15})$$

$$y^*_{2i} = \lim_{\omega \downarrow 0} y^*_{2i}(\omega) = \frac{\chi_i \lambda_i(P) n_i}{\chi_i \lambda_i(P) + \gamma_i (1 - \lambda_i(P))} \quad (\text{A.16})$$

$$y^*_{3i} = \lim_{\omega \downarrow 0} y^*_{3i}(\omega) = \frac{\gamma_i (1 - \lambda_i(P)) n_i}{\chi_i \lambda_i(P) + \gamma_i (1 - \lambda_i(P))} \quad (\text{A.17})$$

$$y^*_{4i} = \lim_{\omega \downarrow 0} y^*_{4i}(\omega) = 0. \quad (\text{A.18})$$

Ainsi quand le coefficient de lissage tend vers zéro on peut distinguer entre deux types différents de l'état stationnaire. Pour un ensemble de paramètres et de fonctions satisfaisant l'inégalité  $S \geq D$  l'état stationnaire correspondant tend vers un état avec queue ( $y^*_1 > 0$ ), et pour un ensemble de paramètres et de fonctions satisfaisant l'inégalité  $S < D$ , l'état stationnaire correspondant tend vers un état sans queue. Ces deux types d'états limites seront détaillés dans les sections A.13-A.16. Mais d'abord il faut justifier la stabilité de l'état stationnaire pour les petites valeurs positives du coefficient de lissage.

### A.11. L'état du marché: stabilité

Ici on ne considère que le cas d'un seul groupe d'acheteurs; ainsi  $k=1$  et on ne mentionne plus l'indice  $i$ . Qui plus est, quand on parle de stabilité dans ce contexte on entend une *stabilité asymptotique*. Intuitivement un état stationnaire est stable asymptotiquement si, étant donné une faible perturbation dans l'espace des états l'éloignant de l'état stationnaire, le système revient à cet état stationnaire asymptotiquement (dans le temps). Donc la stabilité asymptotique est une propriété locale, n'indiquant que le comportement du système dans le voisinage de l'état stationnaire. Plus précisément on utilise la définition (habituelle) de la stabilité asymptotique pour les équations différentielles ordinaires<sup>11</sup>.

Dans la section précédente on a montré que si  $S < D$  alors  $y^*_1(\omega)$  tend vers une valeur positive quand le coefficient de lissage  $\omega$  tend vers zéro, et  $y^*_1(\omega)$  tend vers zéro si  $S \geq D$ . Il est donc justifié d'analyser la stabilité en la décomposant en deux cas. Dans le cas où  $S < D$  la condition suffisante de la stabilité est que la fonction de propension à faire la queue  $\varphi$  est «lissée» pour chaque durée de queue positive. Dans le cas inverse où  $S \geq D$  il suffit que  $\varphi$  soit «plate» dans le cas d'une durée de queue nulle.

**Proposition 2:** Voyons un système dans lequel il y a un seul groupe d'acheteurs,  $k=1$  et supposons que  $\lambda(P) > 0$ .

a) Supposons  $S < D$ . Par hypothèse les conditions A1-A5 existent et la fonction de propension à faire la queue à une dérivée seconde  $\varphi'' \forall W > 0$ . Alors il existe un  $\epsilon > 0$  tel que l'état stationnaire est stable asymptotiquement  $\forall \omega \in (0, \epsilon)$ .

b) Supposons  $S \geq D$ . Par hypothèse les conditions A1-A5 sont vérifiées et la fonction de propension à faire la queue  $\varphi$  est égale à un sur l'intervalle  $(0, \delta)$ . Dans ce cas l'état stationnaire est asymptotiquement stable  $\forall \omega \in (0, S\delta)$ .

On a déjà mentionné que la proposition ci-dessus ne nous informe en rien sur la réaction du système à de fortes perturbations l'éloignant de son état stationnaire. Jusqu'ici nous n'avons pas de résultats généraux concernant le comportement global du système. Mais pour le cas spécial où la stabilité de l'attente est éliminée, on peut montrer que l'état stationnaire est stable globalement, c'est-à-dire que le système revient à son état stationnaire après une perturbation de force quelconque.

**Proposition 3:** Considérons une population d'acheteurs comprenant un seul groupe, sans possibilité d'attente. C'est-à-dire  $k=1$ ,  $\lambda(P) > 0$ ,  $\mu(P)=1$  et  $y_4(0)=0$ . Si les hypothèses A1-A5 sont satisfaites, alors le système converge asymptotiquement vers son état stationnaire à partir de n'importe quel état initial. Les analyses de stabilité ci-dessus se rapportent au cas spécial d'un seul groupe d'acheteurs ( $k=1$ ). Pour les compléter on a réalisé quelques simulations par ordinateur pour deux groupes d'acheteurs ( $k=2$ ). Bien que ces études ne soient pas extensives, elles étayent l'hypothèse de stabilité globale du système. Des résultats typiques de la simulation sont représentés à la figure A.2 (voir la section A.18). Sur la base de nos simulations on peut faire la prévision suivante.

11. Voir par ex. Hale (1969).

Prévision. Au moins pour le cas de deux groupes d'acheteurs ( $k=2$ ) il y a une classe assez étendue de paramètres et fonctions exogènes satisfaisant les hypothèses A1-A5, pour lesquelles les états stationnaires correspondants sont globalement stables.

### A.12. L'interprétation de l'état normal

Si  $y_{1i}=y^*_{1i}, \dots, y_{4i}=y^*_{4i}$ ,  $i=1, \dots, k$ , alors le système est en état normal. Le qualificatif «normal» exige quelques remarques. (Le traitement détaillé de la question se trouve à la section 7.7).

Selon l'interprétation empirique descriptive du modèle la valeur normale d'une variable d'état est sa moyenne intertemporelle. Ainsi notre modèle n'est convenable que pour la description d'un marché stationnaire. Mais on présume que les résultats sont généralisables aux systèmes où l'offre, les échanges et la consommation sont variables dans le temps (par ex. augmentent). (On peut par exemple, examiner l'«immigration» de nouveaux acheteurs potentiels vers le marché du bien G). Dans ce cas l'état normal devient une notion relative et il faut le redéfinir ( $y_{ji}(t)/n_i(t) = \text{constant}$  pour tous les  $t, i$  et  $j$ ). Dans nos remarques suivantes nous nous référons à l'interprétation généralisée de la notion d'«état normal», et par rapport à celle-ci l'état stationnaire de notre modèle n'est qu'un cas spécial.

Dans une interprétation significative, les deux questions de l'existence et de la stabilité, formellement distinctes, sont reliées. Appeler n'importe quelle moyenne intertemporelle «valeur normale» serait une tautologie. En fait, ce qui fait d'une moyenne intertemporelle une valeur normale, est un mécanisme de rétroaction ramenant le système à l'état normal après déviation. Dans notre modèle simple c'est le temps de queue  $W$  qui est le signal commandant le mécanisme de rétroaction.

En dehors de l'existence et de la stabilité de l'état stationnaire, examinons son unicité. Ce n'est pas une implication nécessaire de la notion d'état normal. Notre proposition d'unicité est due à la structure déterministe du modèle parmi d'autres hypothèses. Dans le cas de description stochastique l'état stationnaire (unique) du présent modèle déterministe doit être remplacé par une distribution de probabilité stationnaire (unique) de l'état du système.

Une dernière remarque. Comme nous l'avons déjà mentionné plusieurs fois, tout état normal peut se reproduire et se perpétuer lui-même parce que les participants du système l'ont accepté comme état normal. La queue, l'ajournement de l'achat malgré des moyens financiers disponibles, la substitution forcée sont des coûts sociaux supportés par l'acheteur en plus du prix habituel payé en argent. Ainsi les propensions à faire la queue, à opérer des substitutions forcées, à attendre, c'est-à-dire les fonctions  $\varphi_i, \mu_i$  et  $(1-\mu_i)$ , expriment dans quelle mesure les acheteurs sont prêts à supporter ces coûts non financiers pour obtenir les biens désirés. Ils indiquent l'acceptation socialement institutionnalisée des conditions du marché.

### A.13. Variation des fonctions et des paramètres

Tournons-nous maintenant vers l'état normal dans le cas limite  $\omega \downarrow 0$ , les variables d'état étant données dans les corollaires 1.1 et 1.2. Nous comparons dans les sections A.13-A.16 les flux et les stocks d'état normal corres-

pondant aux différents ensembles de paramètres et fonctions satisfaisant aux conditions A1-A5. Bien que nous utilisions un modèle dynamique, la comparaison d'états normaux différents du système conduit à des résultats similaires aux exercices habituels de *statistique comparative*.

En premier lieu, la quantité paramétrique clé  $D$  définie dans l'équation (A.8) doit être examinée avec plus d'attention. Selon les corollaires 1.1 et 1.2 cette quantité est le *taux d'offre minimum éliminant la queue*. Si le taux d'offre  $S < D$ , l'état normal comportera une queue; tandis que si  $S \geq D$  il n'y a pas de queue dans l'état normal. Il faut remarquer que  $D$  ne dépend que du prix relatif  $P$ , des fonctions de propension initiale à l'achat  $\lambda_i$ , des vitesses de reproduction des besoins  $\gamma_i$  et  $\chi_i$  et de la taille  $n_i$  des groupes d'acheteurs;  $D$  est indépendant des propensions à faire la queue  $\varphi_i$ , des propensions à la substitution forcée  $\mu_i$ , des vitesses de réflexion  $\psi_i$ , et du taux d'offre  $S$ . Ainsi la quantité  $D$  exprime l'attitude des acheteurs en fonction du prix et des vitesses de reproduction des besoins. De ce fait il est naturel de comparer  $D$  à la notion de demande. Dans n'importe quel état normal sans queue le flux d'entrée (par unité de temps) des acheteurs sur le lieu de vente est  $D$  (cf. corollaire 1.2). Ainsi pour n'importe quel ensemble de paramètres et fonctions décrivant l'attitude et le comportement des acheteurs, la quantité  $D$  est la demande potentielle du bien  $G$  par unité de temps qui aurait été faite par cette population d'acheteurs si le système avait été dans son état normal, sans queue. (La quantité  $D$  diffère en général du flux de demandes potentielles dans un état normal particulier avec queue. Ce dernier flux est calculable d'après les équations corollaire 1.1. et est constitué des acheteurs qui auraient voulu acheter ( $G$ ) s'ils n'avaient pas eu à faire la queue.

Après avoir examiné la signification de la quantité  $D$ , voyons comment l'état normal dépend du taux d'offre, du prix relatif et de quelques composantes de l'attitude de l'acheteur. A cette fin il faut examiner l'état normal de plusieurs points de vue. Une description naturelle de l'état normal est simplement la distribution des acheteurs selon les quatre états possibles — celui qui est dans la queue, celui qui est satisfait par  $G$ , celui qui est satisfait par  $H$  et celui qui attend — comme spécifié par les valeurs normales des variables d'état elles-mêmes. Pour compléter on peut encore considérer le flux d'acheteurs qui achèteraient  $G$  s'ils le pouvaient sans faire la queue. (Ici on pense au flux qui arrive au dernier point de décision avant la queue; voir la figure A.1.). Ce flux se divise en général en trois: le flux partiel des acheteurs qui vont faire la queue, ceux qui acceptent la substitution forcée et ceux qui attendent. Dans un état normal ces flux partiels représentent les proportions du flux de clients potentiels de type  $i$  ( $i=1,2,\dots,k$ ):

$$\alpha_i^1 = \varphi_i(W^*), \quad (\text{queue}) \quad (\text{A.19})$$

$$\alpha_i^2 = (1 - \varphi_i(W^*))\mu_i(P), \quad (\text{substitution forcée}) \quad (\text{A.20})$$

$$\alpha_i^3 = (1 - \varphi_i(W^*))(1 - \mu_i(P)) \quad (\text{attente}) \quad (\text{A.21})$$

Cette division du flux doit être considérée comme le choix des acheteurs pour des coûts non financiers en présence de la pénurie: perdre du temps dans la queue, acheter un bien moins désiré ou ne pas acheter. Dans le «cas sans pénurie»  $S \geq D$ ,  $W^* = 0$ , et ainsi  $\alpha_i^1 = 1, \alpha_i^2 = \alpha_i^3 = 0, \forall i$ . Dans le cas  $S < D$  il y a pénurie,  $W^* > 0$  et tous les proportions peuvent être positives. En ce qui concerne les substitutions forcées il peut être intéressant de connaître non seulement les flux partiels  $\alpha_i^2$  ( $i=1,\dots,k$ ) mais aussi les proportions partielles de

stock, c'est-à-dire le nombre des acheteurs acceptant la substitution forcée parmi tous ceux qui font des substitutions. Pour un état normal arbitraire, posons  $R_i^*$  ( $i=1,2,\dots,k$ ) cette proportion partielle pour le groupe d'acheteurs  $i$ . Des équations des corollaires 1.1 et 1.2 on tire l'expression suivante :

$$R_i^* = \frac{\lambda_i(P)\mu_i(P)(1-\varphi_i(W^*))}{\mu_i(P)(1-\varphi_i(W^*)) + (1-\lambda_i(P))\varphi_i(W^*)}, \quad i=1,2,\dots,k \quad (\text{A.22})$$

où  $R_i^*$  sera nul si le numérateur est nul. En particulier dans le cas « sans pénurie », quand  $W^*=0$ , alors  $R_i^*=0 \forall i$ .

Il serait trop long d'analyser l'état normal dans tous ses aspects. Pourtant comme les valeurs normales des variables d'état et des indices se rattachent plus ou moins directement au temps normal de queue  $W^*$ , on peut se consacrer à l'étude de cette caractéristique fondamentale sans trop perdre en exhaustivité.

Le temps normal de queue  $W^*$  est déterminé par les corollaires 1.1 et 1.2 à travers l'identité  $W^*=y^*/S$ . Pour simplifier on formule de nouveau le résultat. Soit la fonction  $K: R_+ \rightarrow R_+$  définie par

$$K(W) = \sum_{i=1}^k \frac{\lambda_i(P)n_i}{A_i(W) + \lambda_i(P)W} \quad (\text{A.23})$$

**Corollaire 1.3. :** Si  $S < D$ , alors  $W^* > 0$ . En outre  $W^*$  est la solution unique de l'équation  $K(W)=S$ . Si  $S \geq D$ , alors  $W^*=0$ .

#### A.14. Dépendance par rapport au taux d'offre

Etudions maintenant comment le temps normal de queue  $W^*$  dépend du taux d'offre  $S$  si tous les autres paramètres et fonctions sont fixés ( $D$  étant constant). Comparons le temps normal de queue dans le cas d'un taux d'offre plus faible ou plus élevé. Intuitivement on s'attend à un temps de queue plus petit avec un taux d'offre plus élevé. Cela vient directement de la monotonie de la fonction  $K$ , ce qui est le cas.

**Remarque 1 :** Le temps normal de queue  $W^*$  est une fonction continue du taux d'offre  $S$ . Dans le cas  $S \in (0, D)$  cette fonction est positive et décroissante ; si  $S \geq D$  elle est constante et nulle.

La longueur normale  $y_1^*$  de la queue exige commentaire. A première vue on peut imaginer que le résultat ci-dessus est vrai également pour une longueur de queue normale, c'est-à-dire qu'un taux d'offre plus élevé entraîne une queue plus courte. Mais dans ce modèle on a supposé que c'est le temps de queue et non pas le nombre de personnes faisant la queue qui influence la propension à faire la queue du client potentiel. C'est pourquoi sous des hypothèses raisonnables sur les fonctions de propension à faire la queue, la longueur normale de la queue peut être reliée au taux d'offre d'une façon non monotone. C'est le cas, par exemple, s'il existe une limite supérieure

finie au temps de queue acceptable, ou plus précisément s'il existe un  $W_0$  fini tel que  $\varphi_i(W_0)=0 \forall i$ .

**Remarque 2:** La longueur normale de queue  $y_1^*$  est une fonction continue du taux d'offre, positive dans le cas  $S \in (0, D)$ , et constante, égale à zéro si  $S \geq D$ . Si le temps de queue acceptable a une limite supérieure finie, alors  $\lim_{S \downarrow 0} y_1^* = 0$ . Donc comme  $y_1^*$  est une fonction positive et continue de  $S$  dans le cas  $S \in (0, D)$ , elle ne peut pas être monotone décroissante dans l'intervalle  $(0, D)$ . La figure A.3. (voir la section A.18) représente la dépendance de la longueur de la queue par rapport au taux d'offre dans un cas typique. Pour résumer: *un taux d'offre plus élevé signifie un temps de queue plus court, mais la queue ne sera pas nécessairement plus courte.*

### A.15. Dépendance par rapport au prix

Voyons comment l'état normal dépend du prix relatif  $P$ , tous les paramètres et fonctions étant fixés ( $S$  étant constant). Avant d'étudier les variables d'état normales il faut faire quelques remarques concernant la demande potentielle  $D$ . De la définition (A.8) on tire facilement que dans le cas  $P > 0$ ,  $D$  est une fonction continue non croissante de  $P$ .  $D$  tend vers zéro si  $P$  tend vers l'infini. Ainsi, comme  $S$  est positif, cela implique l'existence d'un  $P_0$  fini tel que  $D(P) > S \forall P < P_0$ , et  $D(P) \leq S \forall P \geq P_0$  ( $P_0 = 0$  est aussi possible). Pour l'existence ou non-existence de la queue dans l'état normal, à partir des corollaires 1.1 et 1.2, il résulte que :

**Remarque 3:** Pour tout taux d'offre fixé et pour un ensemble de paramètres et de fonctions caractérisant l'attitude des acheteurs, il existe un *prix minimum qui élimine la queue*, c'est-à-dire un prix relatif  $P_0$  fini satisfaisant aux conditions suivantes :

$$\begin{aligned} P < P_0 &\Rightarrow y_1^* > 0, \\ P \geq P_0 &\Rightarrow y_1^* = 0. \end{aligned}$$

En d'autres termes: il y a toujours un prix relatif suffisamment élevé pour rendre l'état normal «sans-queue». Pour attrayant que soit un tel état normal, il faut voir que dans le cas de prix supérieur à  $P_0$  il n'y a plus de queue, mais que la situation ne devient pas meilleure quant au nombre de personnes servies. On peut facilement vérifier à partir des corollaires 1.1 et 1.2 que le flux effectif de service normal  $r^*$  satisfait l'équation  $r^* = \min(S, D)$ . Ainsi le flux effectif de service normal — fonction du prix relatif  $P$  — est constamment égal à  $S$  dans l'intervalle de prix  $(0, P_0)$  tandis que dans l'intervalle de prix  $(P_0, +\infty)$  il décroît avec  $D$ . Comme le prix minimum  $P_0$  qui élimine la queue égalise la demande potentielle  $D$  à long terme avec la capacité de service  $S$ , on peut considérer ce prix comme un *prix d'équilibre walrasien*. Ce prix est unique dans le cadre déterministe du présent modèle. Au-dessous de ce prix — ceteris paribus — il y a toujours une queue et au-dessus de ce prix il n'y a jamais de queue.

Regardons maintenant ce qui arrive au temps normal de queue si on augmente un prix relatif bas. Intuitivement on s'attend à ce que le temps normal de queue correspondant à un prix plus élevé ne soit pas plus long que

le temps de queue correspondant à un prix plus bas. Cette relation est vérifiée dans notre modèle.

**Remarque 4:** Le temps normal de queue  $W^*$  est une fonction continue du prix relatif  $P$ . Pour les prix de l'intervalle  $(0, P_0)$  cette fonction a des valeurs positives et non croissantes, et pour le prix  $P \geq P_0$  est constante et égale à zéro.

Pour résumer, un prix relatif plus élevé ne conduit jamais à un temps normal de queue plus long, il y a toujours un prix relatif suffisamment élevé pour rendre l'état normal correspondant « sans-queue ».

### A.16. Dépendance par rapport aux propensions à faire la queue et à la substitution forcée

Dans les deux sections précédentes on a étudié comment l'état normal dépend des « variables régulatrices du marché » telles que le prix relatif et le taux d'offre. Maintenant nous allons voir comment l'état normal dépend de certains éléments de l'attitude de l'acheteur.

Voyons d'abord la dépendance du temps normal de queue par rapport aux propensions à faire la queue des acheteurs, tous les autres paramètres et fonctions demeurant fixés. Soit les deux ensembles alternatifs des propensions à faire la queue  $\varphi_1, \varphi_2, \dots, \varphi_k$  et  $\eta_1, \eta_2, \dots, \eta_k$ . Si  $\forall i, \varphi_i(W) \geq \eta_i(W)$  dans tous les cas où  $W > 0$  et si pour un  $i$  donné  $\varphi_i(W) > \eta_i(W)$  dans tous les cas où  $W > 0$ , alors on peut dire que l'ensemble de fonctions  $(\varphi_i)$  domine l'ensemble de fonctions  $(\eta_i)$ .

**Remarque 5:** Supposons que  $S < D$  et qu'un ensemble de fonctions de propension à faire la queue  $(\varphi_i)$  domine un autre ensemble de fonctions de propension à faire la queue  $(\eta_i)$ . Alors le temps normal de queue correspondant au premier ensemble dépasse le temps normal de queue du deuxième ensemble. En d'autres termes: *les propensions les plus élevées à faire la queue entraînent un état normal comportant des durées de queue plus longues*<sup>12</sup>.

Voyons ensuite la dépendance du temps normal de queue par rapport à la propension à la substitution forcée, tous les autres paramètres et fonctions étant fixés (dont le prix relatif). Soit  $(\mu_i)$  et  $(v_i)$  les deux ensembles alternatifs des fonctions de propension à la substitution forcée.

**Remarque 6:** Supposons qu'un ensemble  $(\mu_i)$  des fonctions de propension à la substitution forcée domine un autre ensemble  $(v_i) \forall P \geq 0$ . Pour tout prix relatif  $P$  quelconque donné le temps normal de queue correspondant à  $(\mu_i)$  est inférieur ou égal au temps normal de queue correspondant à  $(v_i)$ . En d'autres termes les plus fortes propensions à la substitution forcée n'aboutissent jamais à un temps normal de queue plus long.

Les remarques 5 et 6 confirment la remarque de la section A.12. La configuration des variables d'état dépendra de l'attitude des différents groupes d'acheteurs. Il est aussi vrai qu'il existe un certain « arbitrage » parmi les différents coûts non monétaires de la pénurie. On peut ici mentionner la

12. Cela peut paraître évident. Mais on veut souligner ici le sens de la relation causale. La propension à faire la queue peut être une des variables de décision de l'acheteur mais le temps de queue est le résultat collectif des décisions individuelles, et ainsi il sera donné pour tout individu. L'état de pénurie réel dépend de la tolérance des acheteurs.

queue, l'attente et la substitution forcée. La remarque 6 représente une telle possibilité. Les acheteurs peuvent faire la queue moins longtemps s'ils sont prêts à accepter plus de substitution forcée. En général, sans augmentation des autres coûts non monétaires, la diminution de ces coûts n'est réalisable que par la modification des facteurs déterminants finals: les habitudes de consommation et de substitution volontaire d'une part, et/ou le taux d'offre et le prix d'autre part.

Finalement, notons que les déplacements des «variables régulatrices du marché»  $S$  et  $P$  — tout comme les changements d'attitude des acheteurs — sont en général accompagnés d'effets de distribution parmi les groupes d'acheteurs. Par exemple l'augmentation du prix relatif peut orienter les groupes sensibles au prix vers la substitution, en même temps les groupes d'acheteurs moins sensibles au prix n'y gagnent qu'un temps de queue plus court, avec des habitudes d'achat inchangées. Une propension accrue à la substitution forcée dans un groupe peut être bénéfique aux autres groupes à travers un temps de queue plus réduit. Ainsi, outre le problème de la répartition des revenus en termes monétaires, bien étudié dans la littérature, nous avons ici un autre aspect: la répartition des coûts sociaux non monétaires de consommation parmi les différents groupes de la population.

### A.17. Sur la démonstration des propositions mathématiques

Comme on l'a déjà mentionné dans la note infrapaginale 10, des démonstrations plus détaillées se trouvent dans nos publications antérieures. Dans ce qui suit nous commenterons quelques propositions et remarques, sans prétendre à l'exhaustivité.

**Proposition 1:** L'état stationnaire implique l'équation  $F_\omega(y_1)=1$  où

$$F_\omega(y) = \sum_{i=1}^k \frac{\lambda_i n_i}{A_i(y/S)Sh_\omega(y) + \lambda_i y}$$

Par hypothèse (A1-A5)  $F_\omega$  est continue et strictement décroissante,  $F_\omega(0)=+\infty$  et  $F_\omega(n)<1$ , et ainsi l'équation  $F_\omega(y_1)=1$  a une seule racine  $y^*_1(\omega)$  dans l'intervalle  $(0, n)$ .

**Proposition 2:** Dans l'état stationnaire on a utilisé la méthode de linéarisation des systèmes d'équations différentielles<sup>13</sup>.

**Proposition 3:** La démonstration peut être tirée de l'analyse géométrique de l'hyperplan  $(y_1, y_2)$ .

**Remarque 2:** Pour  $S < D$ ,  $y^*_1$  est la racine de l'équation  $H_s(y_1)=1$  où  $H_s(y_1)$  signifie le côté gauche de (A.10). Il vient de l'hypothèse d'une limite supérieure finie  $W_0$  que  $H_s(y)=0 \forall y \geq SW_0$ , et ainsi si  $S \rightarrow 0$ , alors  $y^* \rightarrow 0$ .

13. Voir Hale (1969), chapitre II, corollaire 6.1.

**Remarque 4:** Une condition suffisante de monotonie est que la quantité  $K(W)$  n'augmente pas avec  $P$  pour tout  $W > 0$  fixé. L'étude de la dépendance par rapport au prix de  $A_i(W)/\lambda_i(P)$  donne cette condition.

### A.18. La spécification des simulations par ordinateur

Au cours des simulations qui ont abouti aux diagrammes des figures A.2 et A.3 on a utilisé les paramètres et fonctions suivants :

$$k=2, n_1 = n_2=50; \gamma_1=1; \gamma_2=0,5; \chi_1=1,5; \chi_2=1; \psi_1=2; \psi_2=3.$$

$$h_\omega(y_1) = \begin{cases} 1 - (y_1 - \omega)^2 & y_1 < \omega, \\ 1 & y_1 \geq \omega, \end{cases} \quad (\omega=1)$$

$$\phi_i(W) = \begin{cases} 1 & W < W_i/2, \\ 2(1 - W/W_i) & W \in (W_i/2, W_i), \\ 0 & W \geq W_i \end{cases}$$

Sur la figure A.2,  $y_1$  est le nombre total des acheteurs qui font la queue et  $y_3^f$  est le nombre total des personnes qui opèrent une substitution forcée. Le petit cercle désigne l'état stationnaire ; toutes les trajectoires convergent vers lui. La spécification numérique de cette simulation est :

$$S=30, \lambda_1=0,95, \lambda_2=0,90, \mu_1=0,5, \mu_2=0,25, W_1=1, W_2=2.$$

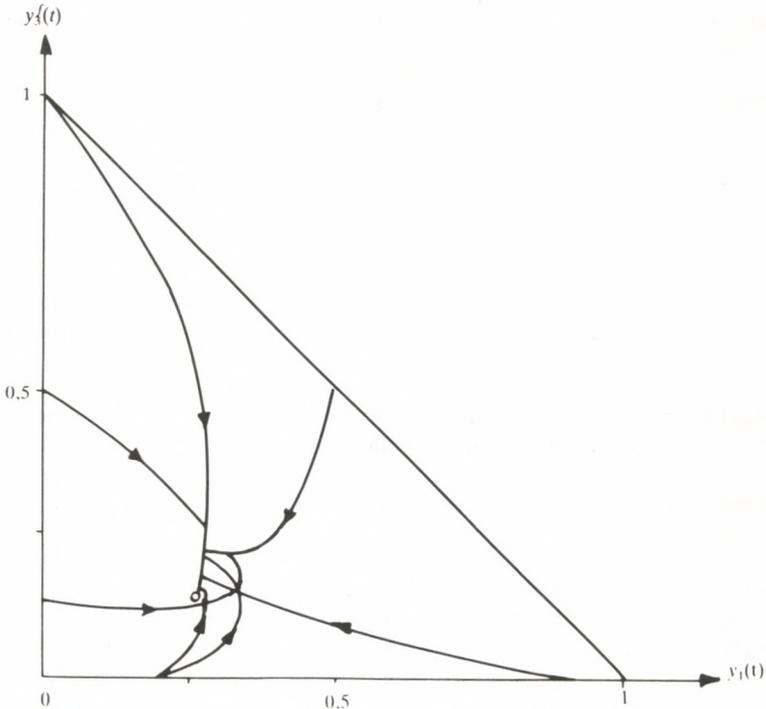


Figure A.2. Trajectoires typiques sur l'hyperplan  $(y_1, y_3^f)$ .

La figure A.3. montre le développement typique de la longueur de la queue  $y_1(t)$  en réponse aux accroissements successifs du taux d'offre  $S(t)$ . Sur la figure,  $t$  signifie le temps et les petits cercles signifient les longueurs normales successives de la queue. La spécification numérique de la simulation est :

$$\lambda_1=0,95, \lambda_2=0,82, \mu_1=0,40, \mu_2=0,22, W_1=0,5, W_2=1.$$

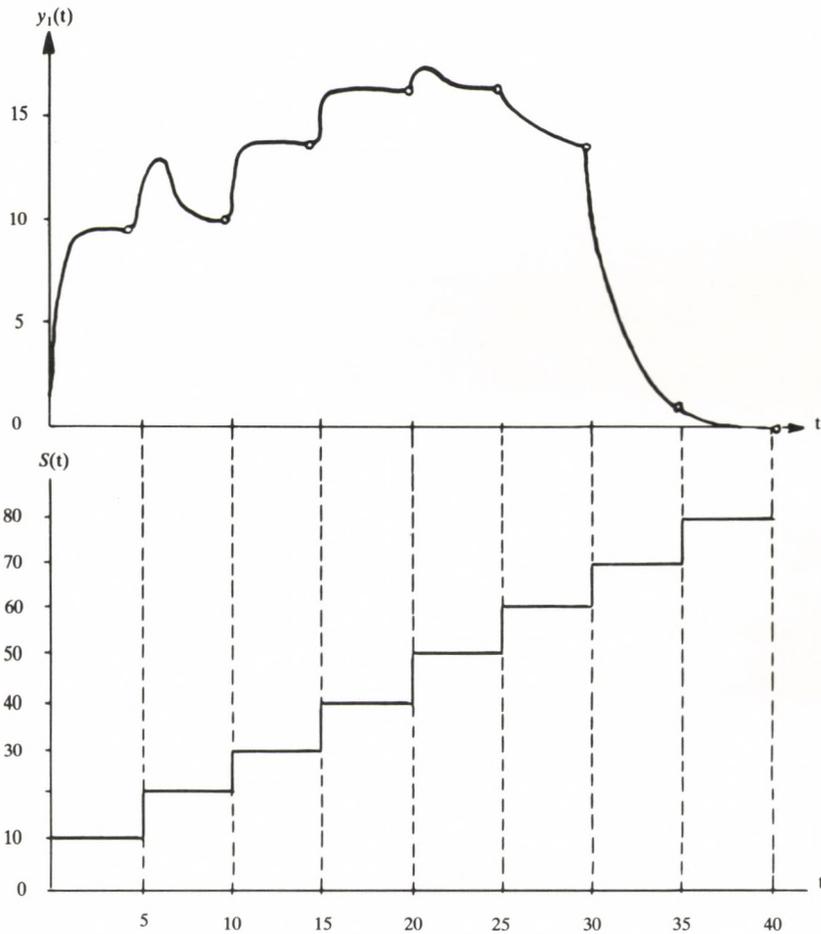
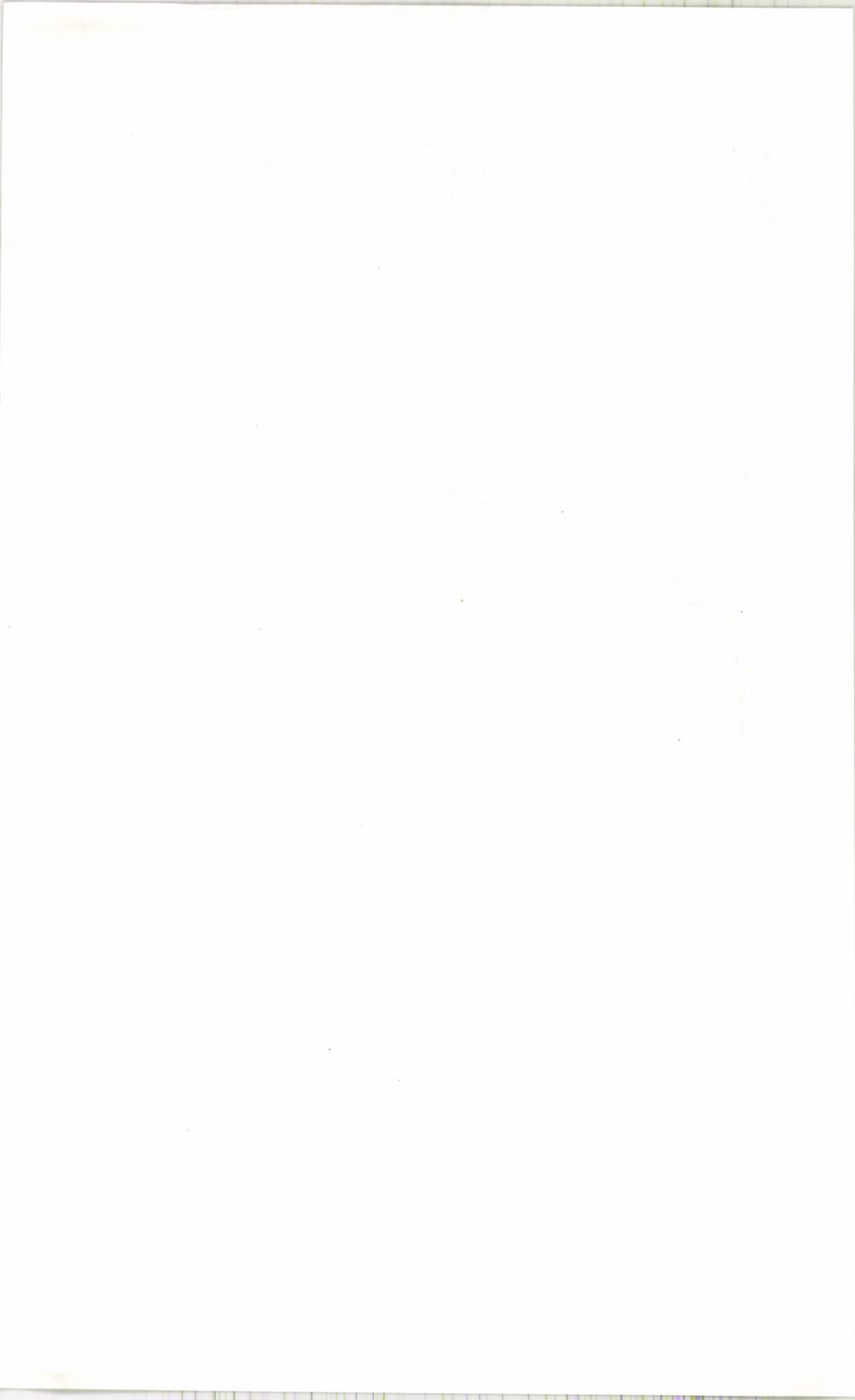


Figure A.3. Réaction typique de la longueur de la queue aux accroissements successifs et brusques du taux d'offre



## ANNEXE MATHEMATIQUE B

### LES RELATIONS ENTRE LA SUBSTITUTION FORCEEE, LES STOCKS ET LA FRICTION

Co-auteur : András Simonovits

#### B.1. L'erreur de prévision du vendeur

L'annexe B traite les modèles discutés aux sections 8.3 et 8.4 mais sous un angle plus général et avec une plus grande précision mathématique. On suppose que le lecteur de cette annexe connaît le chapitre 8 et on utilise ici de nombreuses notions introduites à ce chapitre sans répéter leurs définitions et leur interprétation.

Dans cette section B.1 examinons les problèmes analysés dans la section 8.3. D'abord résumons brièvement les hypothèses.

**Hypothèse 1:** Le vecteur de la demande initiale de l'acheteur est donné:  $d=(d_1, \dots, d_m)$ ; la somme de ses composantes est  $D$ .

**Hypothèse 2:** Le vendeur a une prévision  $d^{\text{prev}}$  concernant la demande initiale de l'acheteur et il connaît exactement  $D$ . Le vecteur de la structure des erreurs de prévision,  $b$ , est constant; c'est seulement leur taille,  $\varepsilon$ , qui varie:  $d-d^{\text{prev}}=b$ . (B.1)

Pour simplifier le développement on numérote les erreurs dans un ordre décroissant (non croissant):

$$b_1 \geq b_2 \geq \dots \geq b_k > 0 \geq b_{k+1} \geq \dots \geq b_m \quad (\text{B.2})$$

Ainsi le vendeur a sous-estimé la demande initiale pour les premiers biens  $k$  et estimé correctement ou surestimé celle des autres. Pour souligner le contenu économique,  $b$  est choisi de manière que la somme de ses éléments positifs soit 1.

$$\sum_{i=1}^k b_i = 1 \quad (\text{B.3})$$

Dans ce cas  $\varepsilon$  donne la somme des sous-estimations. Cette variable est considérée comme l'indice de l'erreur de prévision.

**Hypothèse 3:** Le stock du vendeur du bien  $i$  est proportionnel à la demande prévue, mais ne dépasse pas la demande totale :

$$S_i = \begin{cases} (1+\lambda)d_i^{\text{prev}}, \lambda > 0, & \text{si } (1+\lambda)d_i^{\text{prev}} < D, \\ D, & \text{autrement} \end{cases} \quad (\text{B.4})$$

**Hypothèse 4:** L'acheteur est prêt à la substitution forcée. Pour la variable d'achat  $y$  les hypothèses suivantes sont satisfaites :

$$y_i = s_i \quad \text{si } d_i > s_i \quad (\text{il y a pénurie du bien}) \quad (\text{B.5})$$

$$s_i \geq y_i \geq d_i \quad \text{si } d_i \leq s_i \quad (\text{il n'y a pas pénurie du bien})$$

$$Y = D \quad (\text{B.6})$$

On peut voir que dans l'hypothèse 3, l'hypothèse 4 peut être satisfaite. Examinons le *taux de substitution forcée*,  $\eta$  :

$$\eta = \frac{\sum_{d_i > s_i} (d_i - s_i)}{Y} \quad (\text{B.7})$$

Exprimons le taux de substitution forcée comme la fonction de la somme des sous-estimations et du paramètre de stock. Pour  $d, b, \varepsilon$  et  $\lambda$  données,  $d^{\text{prev}}$  et  $s$  sont uniques, donc  $\eta$  aussi est unique :

$$\nu = \frac{\sum_{i=1}^k (\varepsilon b_i - \lambda d_i^{\text{prev}})_+}{D} \quad (\text{B.8})$$

Laissons  $d^{\text{prev}}$  varier sur l'ensemble des valeurs admissibles<sup>1</sup>. La limite inférieure de  $d_i^{\text{prev}}$  est  $\delta$ , sa limite supérieure est  $D - \varepsilon b_i$  si  $d_i \leq D$  pourvu que  $\varepsilon < D/b_i, i = 1, \dots, k$ .

Manifestement  $(\varepsilon b_i - \lambda d_i^{\text{prev}})_+$  est maximum si, et seulement si  $b_i > 0$  et  $d_i^{\text{prev}}$  minimum, c'est-à-dire si  $d_i^{\text{prev}} = \delta$ . Comme  $\eta$  (en dehors du diviseur  $D$ ) est la somme des termes  $(\varepsilon b_i - \lambda d_i^{\text{prev}})_+$ ,  $\eta$  est maximum si tous les termes sont maximum. Ainsi  $\eta$  maximum désigné par  $\hat{\eta}$  et nommé valeur maximum du taux de substitution forcée, est donné par la formule suivante :

$$\hat{\eta} = \frac{\sum_{i=1}^k (\varepsilon b_i - \lambda \delta)_+}{D} \quad (\text{B.9})$$

1. Attirons l'attention sur le fait qu'un modèle différent de celui de la section 8.1 est utilisé ici. En 8.1 tout élément de  $d^{\text{prev}}$  était supposé égal à  $D/m$ .

Introduisons la valeur critique du paramètre de stock du bien  $i$ , qui est  $\lambda_i$ ; dans le cas d'une prévision de demande minimum,  $\lambda_i$  élimine la pénurie du bien donné (c'est-à-dire  $d_i^{prev} = \delta$ ):

$$\lambda_i = \frac{\varepsilon b_i}{\delta} \quad i=1, \dots, k. \tag{B.10}$$

Selon notre hypothèse précédente

$$\lambda_1 \geq \lambda_2 \geq \dots \geq \lambda_k > 0 = \lambda_{k+1} = \dots = \lambda_m. \tag{B.11}$$

On peut facilement voir que pour  $\lambda \in [\lambda_i, \lambda_{i-1}]$ , ( $\lambda_0 = D/\delta - 1$ )

$$\hat{\eta} = \frac{\varepsilon \sum_{h=1}^{i-1} b_h - \lambda \delta (i-1)}{D} \tag{B.12}$$

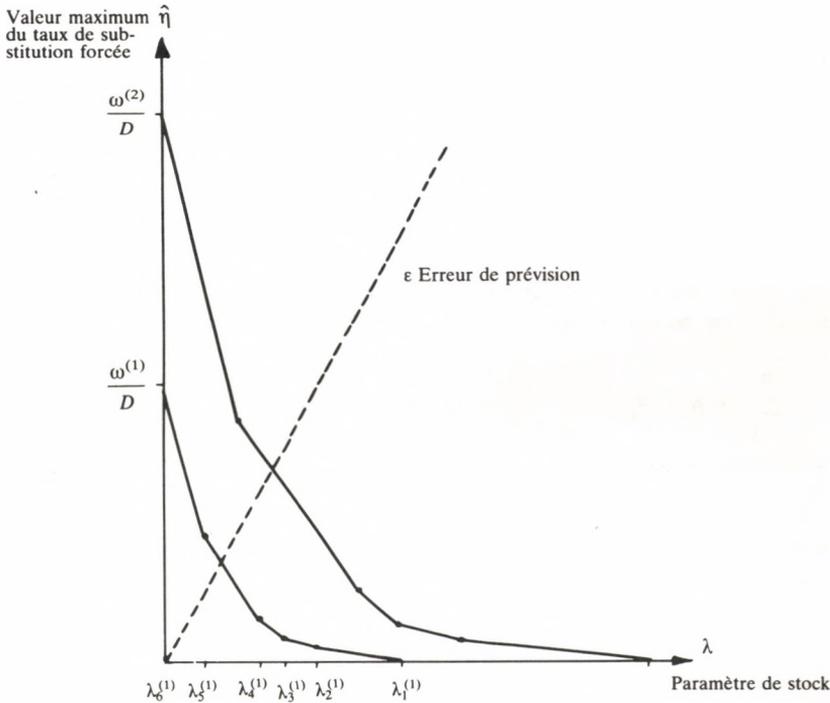


Figure B.1. Relation entre le taux de substitution forcée, le volume des stocks de produits et l'erreur de prévision de vendeur

La formule (B.12) est représentée sur la figure B.1 dans le cas  $k=5$ . Sur la figure 8.2 on peut voir le cas spécial où il n'y a que deux biens, dont la demande est sous-estimée par le vendeur pour l'un d'entre eux (donc  $m=2, k=1$ ).

## B.2. La vacillation de l'acheteur

Pour l'analyse qui suit on se reporte à la section 8.4. Les hypothèses 1., 3. et 4. de la section précédente subsistent. L'hypothèse 2 va être modifiée comme on le verra, parce que l'imprécision de la prévision de la demande vient non seulement de l'incompétence du vendeur, mais aussi de la vacillation de l'acheteur.

On introduit deux nouvelles hypothèses.

**Hypothèse 5:** La demande est une variable aléatoire. Pour simplifier l'analyse on suppose que la partie aléatoire de la demande, c'est-à-dire la différence entre la demande et sa valeur moyenne, appartient à une famille donnée de distribution. Plus précisément, soit  $h$  un vecteur aléatoire avec une valeur moyenne zéro. Dans ce cas

$$d = \bar{d} + \gamma h \quad (\text{B.13})$$

donne la demande. Le scalaire  $\gamma \geq 0$  est nommé paramètre de vacillation.

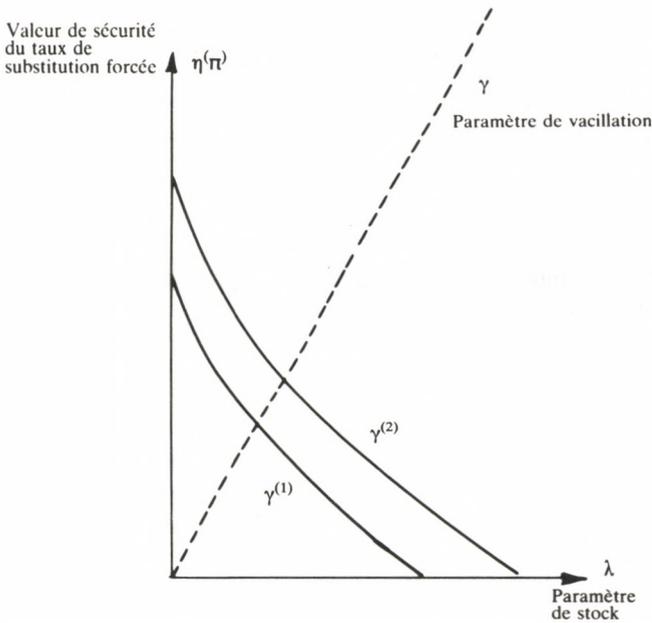
**Hypothèse 6:** La distribution de  $h$  est continue. Sur la base des hypothèses 5 et 6 on modifie l'hypothèse 2 de la section précédente.

**Hypothèse 2':** Le vendeur connaît exactement la valeur moyenne de la demande, mais il ne connaît pas les demandes elles-mêmes ni la distribution de  $h$ .  $\bar{d}^{\text{rev}} = \bar{d}$ . Mais en analysant le problème, nous connaissons la distribution de  $h$  et ainsi la distribution du taux de substitution forcée. Comme indice du taux de substitution forcée on utilise le quantile  $\eta^{(\pi)}$ , valeur de sécurité du taux de substitution forcée avec une probabilité  $\pi$ . Comme la distribution de  $\eta$  est aussi continue,  $\eta^{(\pi)}$  est déterminé uniquement à partir de l'équation  $P(\eta < \eta^{(\pi)}) = \pi$ . Selon l'équation:

$$\eta = \frac{\sum_{i=1}^m (\gamma h_i - \lambda \bar{d}_i)_+}{D} \quad (\text{B.14})$$

si  $\eta > 0$ ,  $\eta$  est une fonction croissante de  $\gamma$  et une fonction décroissante de  $\lambda$ . C'est vrai aussi pour  $\eta^{(\pi)}$  en supposant que  $\eta^{(\pi)} > 0$ . Naturellement dans le cas  $\eta^{(\pi)} = 0$  la diminution de  $\gamma$  ou l'augmentation de  $\lambda$  ne peut pas diminuer  $\eta^{(\pi)}$ . La relation ci-dessus est représentée par la figure B.2.

Figure B.2. Relation entre le taux de substitution forcée, le volume du stock de produits et la vacillation de l'acheteur



Donnons un exemple. Il n'y a que deux produits sur le marché ; la distribution de la demande est uniforme. Pour simplifier on suppose encore que leurs valeurs moyennes sont identiques :  $\bar{d}_1 = \bar{d}_2 = D/2$ . Comme  $d_1$  et  $d_2$  ne sont pas négatifs, ils se situent dans l'intervalle  $[0, D]$ . Soit  $h$ , une variable aléatoire à distribution uniforme dans l'intervalle  $[-D/2, D/2]$ . Dans ce cas  $d_1$  et  $d_2$  sont des variables aléatoires à distribution uniforme dans l'intervalle

$$\left[ \frac{1-\gamma}{2} D; \frac{1+\gamma}{2} D \right] \quad 0 < \gamma \leq 1$$

Ces hypothèses étant données, pour deux produits, un seul au plus peut être en état de pénurie. En raison de notre hypothèse de symétrie la distribution de la pénurie est identique dans les deux cas. Il est donc suffisant d'examiner le cas où c'est le produit 1 qui est le bien en état de pénurie,  $h_1 > 0$ .

La probabilité selon laquelle  $\eta < x$ , est identique au quotient  $(Dx + D\lambda/2)/D\gamma/2$ .

( $xD$  du numérateur se rapporte à une pénurie positive inférieure à  $x$ ,  $D\lambda/2$  se rapporte à une pénurie nulle.  $D\gamma/2$  au dénominateur représente tous les cas où  $h_1 > 0$ ).

Comme la probabilité de l'événement  $\eta \geq x$  est  $(1-\pi)$ , et que l'événement peut se réaliser dans le cas  $h_1 > 0$  et  $h_1 < 0$ ,

$$\frac{x D + (\lambda/2) D}{(\gamma/2) D} = 1 - \frac{1 - \pi}{2} \quad (\text{B.15})$$

En réarrangeant l'équation et en écrivant  $\eta^{(\pi)}$  au lieu de  $x$  on obtient la formule suivante :

$$\eta^{(\pi)} = \left[ \frac{\gamma(1+\pi)}{4} - \frac{\lambda}{2} \right]_{+} \quad (\text{B.16})$$

La relation de la formule (B.16) est représentée sur la figure 8.3. Notons encore que dans le cas  $\pi=1$  et  $\gamma=1$

$$\hat{\eta} = \left[ \frac{1}{2} - \frac{\lambda}{2} \right]_{+} \quad (\text{B.17})$$

## BIBLIOGRAPHIE

La liste des références a recours aux abréviations suivantes : Bp = Budapest, KJK = Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó (Editions de l'économie et du droit) et UP — University Press.

Dans certains cas la première publication (édition) d'une œuvre doit être distinguée d'une édition ultérieure utilisée dans le livre présent. Dans de tels cas la date de la première édition est indiquée entre parenthèses. Toutes les données, c'est-à-dire la place de la publication, le nom de l'éditeur, et finalement, la seconde date, se réfèrent à l'édition ultérieure utilisée dans le présent livre.

La traduction française des articles ou livres écrits en hongrois apparaît entre parenthèses immédiatement après l'œuvre.

- Allardt, E. (1973) *About Dimensions of Welfare*, mimeo., Helsinki: University of Helsinki.
- Anderson, Á. E. (1978) «Structural and Functional Approaches to Consumer Theory», voir A. Karlquist, L. Lundquist, F. Snickars, J.W. Weibull, eds. (1978), pp. 25-45.
- Andorka, R. et Illés J. (1974) «A térsadalomstatisztikai rendszer kidolgozásának kérdései» (Questions concernant l'élaboration d'un système de statistiques sociales), *Statisztikai Szemle*, 52, 62-77.
- Anis, A.A. et Lloyd E.H. (1975), *Stochastic Reservoir Theory: An Outline of the State of the Art as Understood by Applied Probabilists*, mimeo., Laxenburg: II ASA.
- Arrow, K.J. (1951) *Social Choice and Individual Values*, New York: Wiley, 1963.
- Arrow, K.J. et Debreu G. (1954) «Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy», *Econometrica*, 22, 265-290.
- Arrow, K.J. et Hahn F. (1971) *General Competitive Analysis*, San Francisco; Holden-Day.
- Arrow, K.J. et Scitovsky T., eds. (1969) *Readings in Welfare Economics*, Londres: G. Allen and Unwin.
- Arvay, J. (1973) *Nemzeti termelés, nemzeti jövedelem, nemzeti vagyon* (Production nationale, revenu national, fortune nationale, Bp: KJK.
- Augusztinovics, M. (1963) *Pénzügyek a szocializmusban* (Les finances dans le socialisme), Bp: KJK.
- Augusztinovics, M., ed. (1979) *Népgazdasági modellek a távlati tervezésben* (Modèles de l'économie nationale pour la planification à long terme), Bp: KJK.
- Balassa, Á. (1979) *A magyar népgazdaság tervezésének elvi alapjai* (Fondements théoriques de la planification de l'économie nationale hongroise), Bp: KJK.
- Bálint, J., ed. (1970) *A népgazdaság irányítási rendszere* (Le système de gestion de l'économie nationale), Bp: KJK.
- Barro, R.J. et Grossman H.I. (1971) «A General Disequilibrium Model of Income and Employment», *American Economic Review*, 61, 82-93.
- Barro, R.J. et Grossman H.I. (1974) «Suppressed Inflation and the Supply Multiplier», *Review of Economic Studies*, 41, 87-104.
- Barro, R.J. et Grossman H.I. (1976) *Money, Employment and Inflation*, Cambridge: Cambridge UP.

- Bauer, T. (1973) «Kornai, János: *Anti-equilibrium* — A gazdasági rendszerek elméleteiről és a kutatás feladatairól» (Kornai, János: *Anti-equilibrium* — De la théorie des systèmes économiques et des tâches de la recherche — Revue de livres), *Magyar Tudomány*, 18, 129-132.
- Bauer, T. (1975 a) «A vállalatok ellentmondásos helyzete a magyar gazdasági mechanizmusban (La situation contradictoire des entreprises dans le mécanisme économique hongrois), *Közgazdasági Szemle*, 22, 725-735.
- Bauer, T. (1975 b), *Overinvestment, Growth Cycles and Economic Reform in some CMEA Countries*, mineo., Bp: Institut d'économie, Académie des Sciences de Hongrie.
- Bauer, T. (1977) *Tervgazdasági beruházás ciklusok* (Economie planifiée, investissements, cycles), Bp: KJK.
- Bauer, T. (1978) «The contradictory Position of the Enterprise under the New Hungarian Economic Mechanism», *Co-existence*, 13, 65-80.
- Baumol, W.J. (1977) «Say's (at Least) Eight Laws, or What Say and James Mill May Really Have Meant» *Economica*, 44, 145-162.
- Belsley, D.A. (1969) *Industry Production Behavior: the Order-Stock Distinction*, Amsterdam: North-Holland.
- Benassy, J.P. (1974) «Disequilibrium-elmélet» (Théorie de déséquilibre), *Sigma*, 7, 135-163, 241-270.
- Benassy, J.P. (1975) «Neo-Keynesian Disequilibrium Theory in a Monetary Economy», *Review of Economic Studies*, 41, 87-104.
- Benassy, J.P. (1977) «On Quantity Signals and the Foundations of Effective Demand Theory», *Scandinavian Journal of Economics*, 79, 147-168.
- Benassy, J.P. (1978) «A Neo-Keynesian Model of Price and Quantity Determination in Disequilibrium», voir G. Schwödiauer ed. (1978) pp. 511-544.
- Beremd, T.I. (1974) *A szocialista gazdaság fejlődése Magyarországon 1945-1968* (Le développement de l'économie socialiste en Hongrie, 1945-1968), Bp; Kossuth-KJK.
- Berettyán, L. et Timár J. (1963) «Magyarország munkaerőhelyzete 1961 és 1971 között» (La situation de la main-d'œuvre de la Hongrie de 1961 à 1971), *Közgazdasági Szemle*, 10, 1257-1270.
- Blitzer, C.R., Clark P.B. et Taylor L., ed. (1975) *Economy-Wide Models and Development Planning*, Londres: Oxford UP.
- Bognár, J., Riesz M. et Schmidt Á. (1976) *A költségvetés meghitelezésének néhány monetáris összefüggése* (Quelques relations monétaires dans le financement du budget) mimeo., Bp: Pénzügykutató Intézet (Institut de recherches des finances).
- Branson, W.H. (1972) *Macroeconomic Theory and Policy*, New York; Harper and Row.
- Breitner, M. (1976) «Lakáspolitikánk kérdőjelei» (Quelques points d'interrogation sur la politique du logement en Hongrie), *Valóság*, 19, n°12, 31-41.
- Bródy, A. (1964) *Az ágazati kapcsolatok modellje* (Le modèle des relations sectorielles), Bp: Akadémiai Kiadó (Editions de l'Académie).
- Bródy, A. (1967) «Gazdasági növekedésünk üteme 1924-től 1965-ig» (Le taux de croissance économique de la Hongrie de 1924 à 1965), *Közgazdasági Szemle*, 14, 417-431.
- Bródy, A. (1969) *Érték és újratermelés* (Valeur et reproduction), Bp: KJK.
- Bródy, A. (1970) *Proportions, Prices and Planning*, Amsterdam: North-Holland.
- Bródy, A. (1980) *Ciklus és szabályozás* (Cycle et régulation) Bp: KJK.
- Brus, W. (1964) *Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej* (Problèmes généraux du fonctionnement de l'économie socialiste), Varsovie: PWN.; en français, éditions F. Maspero, 1968.
- Bukta, K. (1974) «A decentralizált szféra beruházási döntései» (Décisions d'investissement dans le secteur décentralisé), *Közgazdasági Szemle*, 21, 23-35.
- Chamberlin, E.H. (1933) *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge: Harvard UP, 1956.
- Chikán, A. (1977) «Vállalati vélemények a tartalékolási magatartásról» (Les opinions des entreprises sur le comportement tendant à constituer des réserves), *Sigma*, 10, 167-184.

- Chikán, A., Fábri E. et Nagy M. (1978) *Készletek a gazdaságban*, (Les stocks dans l'économie), Bp: KJK.
- Clower, R. (1965) «The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal», voir F.H. Hahn et F.P.R. Brechling, eds. (1966).
- Cooper, M.H. et Culyer A.J., eds. (1973) *Health Economics*, Harmondsworth: Penguin.
- Cox, D.R. et Smith W.L. (1961) *Queues*, Londres: Meuthen.
- Csikós-Nagy, B. (1974) *Szocialista árelmélet és árpolitika*, (Théorie et politique de prix socialistes) Bp: Kossuth; pour la traduction anglaise voir Csikós-Nagy, B. (1975 b) Csikós-Nagy, B. (1975 a) «Adalékok az inflációelmélethez» (Contributions à la théorie de l'inflation), *Közgazdasági Szemle*, 22, 564-575.
- Csikós-Nagy, B. (1975 b) *Socialist Price Theory and Price Policy*, Bp: Akadémiai Kiadó (Editions de l'Académie) Csikós-Nagy, B. (1978 a) «Tízéves a magyar gazdasági reform» (Dix ans de réforme économique hongroise), *Közgazdasági Szemle*, 25, 10-15; pour la traduction anglaise voir Csikós-Nagy, B. (1978 b) Csikós-Nagy, B. (1978 b) «Ten Years of the Hungarian Economic Reform», *New Hungarian Quarterly*, 70, 31-37.
- Dániel, Zs. (1977 a) «Reflections on the Measurement of Living Standard and Social Welfare» *Acta Oeconomica*, 19, 149-164.
- Dániel, Zs. (1977 b) «Lakáspolitikai, lakbérm lakáshiány» (Politique du logement, loyers et pénurie du logement), *Valóság*, 20, n°12, 93-100.
- Dániel, Zs. (1978) A lakáselosztás elemzése és modellezése — Első részbeszámoló a kutatás állásáról és néhány problémájáról (Analyse et modélisation de la distribution des habitations — Un premier rapport partiel sur l'état des recherches et sur certains problèmes connexes, mimeo., Bp: Tervgazdasági Intézet (Institut d'économie du plan). Day, R.H. et Groves T., eds. (1975) *Adaptive Economic Models*, New York: Academic Press.
- Deák, A. (1972 a) *Állami pénzügyi befolyásolás, preferenciák és diszpreferenciák* (Influence financière centrale, préférences et manques de préférences), mimeo., Bp: Pénzügyminisztérium (Ministère des finances).
- Deák, A. ed. (1972 b) *Pénzügyi megkülönböztetések rendszere* (Le système des différenciations financières), mimeo., Bp: Pénzügyminisztérium (Ministère des finances).
- Deák, A. (1975) «A vállalatok beruházási döntései lehetőségeiről» (Sur les possibilités de décisions des entreprises au sujet des investissements), *Közgazdasági Szemle*, 22, 97-104.
- Deák, A. (1978 a) «Vállalati beruházási döntések és gazdaságosság», *Gazdaság*, 12, n°1, 17-36. Pour la traduction anglaise voir Deák, A. (1978 b).
- Deák, A. (1978 b) «Enterprise Investment Decisions and Economic Efficiency in Hungary», *Acta Oeconomica*, 20, 63-82.
- Debreu, G. (1959) *Theory of Value*, New York: Wiley and sons.
- Dolan, E.G. (1976) «An experimental Polycentric Model of the Soviet Economy», voir J. Thornton, ed. (1976).
- Drechsler, L. (1966) *Értékbeleni mutatószámok nemzetközi összehasonlításának módszertana* (Méthodologie de la comparaison internationale des indices en valeur), Bp: KJK.
- Drechsler, L. (1974) *Az életszínvonal mérése és mérhetősége* (La mesure et la mesurabilité du niveau de vie) Bp: Statisztikai Kiadó (Editions de Statistiques).
- Drecin, J. et Hetényi I. (1970) «Growth Rate and Major Proportions of the Fourth Hungarian Five-Year Plan (1971-75)» *Acta Oeconomica*, 5, 173-192.
- Drèze, J. (1975) «Existence of an Exchange Equilibrium under Price Rigidities», *International Economic Review*, 16, 301-320.
- Ehrlich, É. (1967) «International Comparisons by Indicators Expressed in Physical Units and Per Capita National Income», *Acta Oeconomica*, 2, 107-148.
- Ehrlich, É. (1968) «Nemzeti jövedelmek dinamikus nemzetközi összehasonlítása természetes mutatókkal» (Comparaison internationale dynamique des revenus nationaux par des indicateurs physiques), *Közgazdasági Szemle*, 15, 191-212.
- Ellman, M.J. (1979) *Full Employment — Lessons from State Socialism*, Leiden-Antwerp: Stenfort Kroese.

- Emery, F.E. ed. (1969) *Systems Thinking*, Harmondsworth: Penguin.
- Erdős, P. (1966) *Adalékok a mai tőkés pénz, a konjunkturaingadozások és a gazdasági válságok elméletéhez* (Contributions à la théorie capitaliste, de la monnaie des fluctuations et des crises); pour la traduction anglaise, Bp: KJK. voir P. Erdős (1971).
- Erdős, P. (1971) *Contributions to the Theory of Capitalist Money, Business Fluctuations and Crises*, Bp: Akadémiai Kiadó.
- Erdős, P. (1976) Bér, profit, adóztatás (Salaires, profit, impôts), Bp: KJK.
- Erdős, T. (1977) «A profit nagyságának meghatározottságáról a «tisztá kapitalizmusban» (La détermination du niveau du profit dans le «capitalisme pur»), *Közgazdasági Szemle*, 24, 1169-1182.
- Erdős, T. (1978) «Profitnagyság a mai kapitalizmusban» (Le niveau du profit dans le capitalisme contemporain), *Közgazdasági Szemle*, 25, 204-217.
- Érsek, T. (1976) «Az árrendszer jövedelem — és fogyasztás — szabályozó szerepéről» (Le rôle du système des prix comme régulateur des revenus et de la consommation), *Pénzügyi Szemle*, 20, 263-275.
- Fábrí, E. (1973) «A Vállalatok közötti kapcsolatok és erőviszonyok» (Les relations et les rapports de force entre les entreprises) *Közgazdasági Szemle*, 20, 1011-1021.
- Falus-Szikra, K. (1974 a) «A gazdasági versenyről» (Sur la concurrence économique), *Közgazdasági Szemle*, 21, 275-289; pour la traduction anglaise, K. Falus-Szikra (1974 b).
- Falus-Szikra, K. (1974 b) «On Economic Competition» *Acta Oeconomica*, 13, 49-64.
- Falus-Szikra, K. (1975) *A termelékenység és hajtóerői* (La productivité et ses forces d'entraînement), Bp: Kossuth.
- Falus-Szikra, K. (1978) «A bér és a béren kívüli tényezők szerepe a munkaerő allokációjában» (Le rôle du salaire et des facteurs extérieurs au salaire dans l'affectation de la main-d'œuvre), *Közgazdasági Szemle*, 25, 257-274.
- Faluvégi, L. (1976) «Development of the Financial Regulators and the New Hungarian Five-Year Plan», *Acta Oeconomica*, 16, 19-34.
- Faluvégi, L. (1977) *Állami pénzügyek és gazdaságirányítás* (Les finances de l'Etat et la gestion économique), Bp: KJK.
- Farkas, K. (1976) *Készlet és adaptáció — Készletfolyamatok a népgazdaság különböző szintjein* (Les stocks et l'adaptation — Les processus d'ajustement des stocks aux différents niveaux de l'économie nationale), mimeo., Bp: MTA Közgazdaságtudományi Intézet (Institut d'Economie de l'Académie des Sciences de Hongrie).
- Fakete, Gy. (1973) «A távlatilag várható munkaerőhelyzet és a vállalatok magatartása» (La situation de la main-d'œuvre probable à long terme et le comportement des entreprises), *Munkaügyi Szemle*, 17, appendice n°1-2, 1-14.
- Ferge, Zs. (1975 a) «Társadalompolitika, szociálpolitika és a központosított újraosztás típusai»; pour la traduction anglaise voir Ferger Zs (1975 b) *Közgazdasági Szemle*, 22, 709-724.
- Ferge, Zs. (1975 b) «Societal policy, Social Policy and Types of Centralized Redistribution», *Acta Oeconomica*, 15, 55-75.
- Ferge, Zs. (1978) «Keresetek, jövedelem, adózás (Salaires, revenu, imposition), *Valóság*, 21, n°3, 27-41.
- Fonál, S. (1973) «Építőipari kapacitás és piac» (Capacités de l'industrie du bâtiment et marché), *Közgazdasági Szemle*, 20, 183-194.
- Friedman, M. (1963) *Essays in Positive Economics*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Friedman, M. (1968) «The role of Monetary Policy», *American Economic Review*, 8, 1-18.
- Friedman, M. (1975) *Unemployment versus Inflation*, Londres: IEA.
- Friedman, M. (1977 a) *From Galbraith to Economic Freedom*, Londres: IEA.
- Friedman, M. (1977 b) «Nobel Lecture: Inflation and Unemployment», *Journal of Political Economy*, 85, 451-472.
- Friedman, M., Hayek F.A. et al. (1974) *Inflation: Causes, Consequences, Cures*, Londres: IEA.

- Frisch, R. (1936) «Annual Survey of General Economic Theory: The Problem of Index Numbers», *Econometrica*, 4, 1-38.
- Frisch, R. (1974) *Kvantitativ és dinamikus közgazdaságtan* (Economie quantitative et dynamique), Bp: KJK.
- Friss, I., ed. (1962) *A Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézetének Évkönyve* (Les annales de l'Institut d'Economie de l'Académie des Sciences de Hongrie), vol. III. 1960-1961, Bp: KJK.
- Friss, I., ed. (1971) *Reform of the Economic Mechanism in Hungary*, Bp: Akadémiai Kiadó.
- Friss, I., ed. (1976 a) *Gazdaságpolitikánk tapasztalatai és tanulságai (1957-1960)* (Expériences et leçons de la politique économique hongroise (1957-1960)), Bp: Kossuth.
- Friss, I. (1976 b) «Gazdaságpolitikai tanulságok (Leçons de politique économique) (voir I. Friss, ed. 1976 a).
- Gábor, R.I. (1979) «A második (másodlagos) gazdaság» (La deuxième économie (l'économie seconde)), *Valóság*, 22, n°1, 22-36.
- Gábor, R.I. et Galasi P. (1981) *A «második» gazdaság* (La «deuxième» économie), Bp: KJK.
- Gács, J. (1976) «Hiány és támogatott fejlesztés (Tendenciák az építőanyagipar irányításának történetében)» (Pénurie et développement subventionné: Tendances dans l'histoire de la gestion de l'industrie des matériaux de construction), *Közgazdasági Szemle*, 23, 1043-1060.
- Gács, J. et Lackó M. (1973) «A Study of Planning Behaviour on the National-Economic Level», *Economics of Planning*, 13, 91-119.
- Gács, J. et Lackós M. (1974) «A népgazdasági szintű tervezési magatartás vizsgálata» (Texte hongrois de J. Gács et M. Lackós, 1973), *Közgazdasági Szemle*, 21, 257-274.
- Gadó, O., ed. (1972) *Reform of the Economic Mechanism in Hungary*, Bp: Akadémiai Kiadó.
- Gadó, O. (1976 a) *Közgazdasági szabályozó rendszerünk 1976-ban* (Le système de régulation économique en 1976), Bp: Kossuth; pour la traduction anglaise, voir O. Gadó (1976 b).
- Gadó, O. (1976 b) *The Economic Mechanism in Hungary. How it Works in 1976*, Bp-Leyden; Adakémiai Kiadó-Sijthoff.
- Galbraith, J.K. (1967) *The New Industrial State*, Boston: Houghton-Mifflin.
- Galbraith, J.K. (1973) *Economics and the Public Purpose*, Boston: Houghton-Mifflin.
- Goldfeld, S. et Quandt R. (1975) «Estimation in Disequilibrium Model and the Value of Information», *Journal of Econometrics*, 3, 325-438.
- Goldmann, J. (1977) *A makroökonómiai elemzés és előrejelzés* (Analyse macroéconomique et prévision), Bp: KJK.
- Goldmann, J. et Kouba K. (1969) *Economic Growth in Czechoslovakia*, Prague: Academia.
- Gordon, D.F. et Hynes A. (1970) «On the Theory of Price Dynamics», voir E.S. Phelps», ed. (1970 a).
- Graaf, J. de V. (1975) *Theoretical Welfare Economics*, Cambridge: Cambridge UP.
- Grandmont, J.M. (1977) «The Logic of the Fixe-Price Method», *Scandinavian Journal of Economics*, 79, 169-186.
- Green, H.A.J. (1976) *Consumer Theory*, Londres: Macmillan.
- Griliches, Z. (1968) «Hedonic Price Indexes for Automobiles: An Economic Analyses of Quality Change», voir A. Zellner, ed. (1968).
- Griliches, Z., ed. (1971) *Price Indexes and Quality Change*, Cambridge, Mass.: Harvard UP.
- Gustafsson, J.R., Hårsman B. et Snickars F. (1977) «Intraregional Migration and the Housing Market», voir Å.E. Andersson et A. Holmsberg, eds. (1977), pp. 267-306.
- Hagelmayer, I. (1976) «Költségvetési szufficit és deficit a ozocialista gazdaságban» (Surplus et déficit budgétaires dans l'économie socialiste), *Pénzügyi Szemle*, 20, 412-418.
- Hahn, F.H. et Brechling F.P.R., eds. (1966) *The Theory of Interest Rates*, Londres: Macmillan.

- Hale, J. (1969) *Ordinary Differential Equations*, New York: Wiley.
- Halmos, B. (1977) «Több kisebb lakást vagy kevesebb nagy lakást» (Plus de petits appartements ou moins de plus grands), *Valóság*, 20, n°5, 71-77.
- Hankiss, E. (1978) «Változatok a korrupcióra» (Variations sur la corruption), *Valóság*, 21, n°6, 56-73.
- Hankiss, E. et Manchin Gy. «Szempontok az élet «minőségének» szociológiai vizsgálatához» (Points de vue à considérer lors de l'examen sociologique de la «qualité» de la vie), *Valóság*, 19, n°6, 20-34.
- Hansen, B. (1951), *A Study in the Theory of Inflation*, Londres: Allen and Unwin.
- Hayek, A.F. (1944) *Der Weg zur Knechtschaft*, Munich: Deutscher Taschenbuch Verlag, 1976.
- Heal, G.M. (1973) *The Theory of Economic Planning*, Amsterdam: North-Holland.
- Hegedüs, A. et Márkus M. (1978) «A kisvállalkozó és a szocializmus» (Le petit entrepreneur et le socialisme) *Közgazdasági Szemle*, 25, 1076-1096.
- Hegedüs, Zs. et Tardos M. (1974) «A vállalati vezetők helyzetének és motivációjának néhány problémája» (Quelques problèmes de la situation et de la motivation des chefs d'entreprises), *Közgazdasági Szemle*, 21, 162-173.
- Henderson, J.M. et Quandt R.E. (1958) *Microeconomic Theory*, New York: Mc Graw-Hill.
- Hetényi, I. (1976) «Growth and Equilibrium in the Fifth Five-Year Plan of Hungary for the Years 1976-1980», *Acta Oeconomica*, 16, 5-8.
- Hicks, J.R. (1937) «Mr. Keynes and the «Classics»: A Suggested Interpretation», *Econometrica*, 5, 147-159.
- Hicks, J.R. (1939) *Value and Capital*, Oxford: Clarendon.
- Hicks, J.R. (1965) *Capital and Growth*, Oxford: Clarendon.
- Hicks, J.R. (1974) *The Crisis in Keynesian Economics*, Oxford: Blackwell.
- Hilferding, R. (1910) *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Berlin: Dietz, 1947.
- Hirschman, A.O. (1958) *The Strategy of Economic Development*, New Haven: Yale UP.
- Hirschman, A.O. (1970) *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge: Harvard UP.
- Hoch, R. (1962) «Az indifferencia felületekről szóló tanítás elméleti alapjainak bírálata» (La critique des fondements théoriques de la théorie des courbes d'indifférence), voir I. Friss, ed. 1962.
- Hoch, R. (1972) *Fogyasztás és ár* (Consommation et prix), Bp: KJK; pour la traduction anglaise voir R. Hoch 1979.
- Hoch, R. (1977) «Fogyasztáspolitikánk elméleti alapjaihoz» (Sur les fondements théoriques de la politique de consommation hongroise), *Társadalmi Szemle*, 33, n°9, 13-27.
- Hoch, R. (1978) «Távolabbi gondolatok a nemzeti vagyoni fejlesztéséről és összetételéről» (Des idées supplémentaires sur le développement et la composition des biens nationaux) *Gazdaság*, 12, n°4, 41-56.
- Hoch, R. (1979) *Consumption and Price with Special Regard to the theories and Practice of the Socialist Countries*, Bp: Alphen: Akadémiai Kiadó — Sijthoff and Nordhoff.
- Hoch, R., John E. et Timár J. (1975) «Távlati fogyasztáspolitikánk cél — és eszközközpontszere» (Les buts et les moyens de la politique de consommation hongroise à long terme), *Gazdaság*, 9, n°1, 61-72.
- Hoffmann, I. (1977) *A magyar háztartások gazdálkodási modellje* (Un modèle de gestion du secteur des ménages hongrois), Bp: KJK.
- Holt, C.C. (1970) «Job Search, Phillips, Wage Relation, Union Influence», voir E.S. Phelps, ed. (1970 a).
- Howard, D. (1976) «The Disequilibrium Model in a Controlled Economy: An Empirical Test of the Barro-Grossman Model», *American Economic Review*, 66, 871-879.
- Howitt, P.W. (1978) «The Qualitative Effects of False Trading» voir G. Schödiauer, ed. (1978), pp. 453-462.
- Huszár, J. et Mandel M. (1975) «A beruházási rendszer működésének néhány tapasztalata» (Quelques expériences du fonctionnement du système d'investissement), *Közgazdasági Szemle*, 22, 1387-1395.

- Husztli, E. (1971) *Vállalati és népgazdasági pénzfolyamatok* (Processus financiers dans l'économie des entreprises et de l'économie nationale), Bp: KJK.
- Iván, A.P. (1975) «Foglalkozáspolitikánkról» (Politique de l'emploi en Hongrie), *Gazdaság*, 9, n°2, 37-47.
- Jaiswal, N.K. (1968) *Priority Queues*, New York: Academic Press.
- Jánosy, F. (1963) *A gazdasági fejlettség mérthetősége és új mérési módszere* (La mesurabilité du développement économique et une nouvelle méthode pour sa mesure), Bp: KJK.
- Jánosy, F. (1966) *A gazdasági fejlődés trendvonalja és a helyreállítási periódusok* (La tendance du développement économique et les périodes de reconstruction), Bp: KJK.
- Jánosy, F. (1969) «Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk utja» (L'origine des contradictions actuelles de l'économie hongroise et la voie de leur liquidation), *Közgazdasági Szemle*, 16, 805-829; pour la traduction anglaise voir F. Jánosy (1970).
- Jánosy, F. (1970) «The Origins of Contradictions in Our Economy and the Path to their Solution», *Eastern European Economics*, 4, 357-390.
- Jávorka, E. (1973) *Árak és jövedelmek* (Prix et revenu), Bp: Kossuth.
- Johansen, L. (1977) *Lectures on Macroeconomic Planning, I. General Aspects*, Amsterdam: North-Holland.
- Juhász, Á. (1978) «Szervezés és készletgazdálkodás» (Organisation et régulation des stocks), *Népszabadság*, 36, n°299, 20 décembre, 10.
- Kaldor, N. (1960) *Essays on Value and Distribution*, Londres: Duckworth.
- Kaldor, N. (1960 b) *Essays on Economic Stability and Growth*, Londres: Duckworth.
- Kaldor, N. (1972) «The Irrelevance of Equilibrium Economics», *Economic Journal*, 82, 1237-1255.
- Kalecki, M. (1964) *Theory of Economic Dynamics*, Londres: Allen and Unwin.
- Kalecki, M. (1970) «Theories of Growth in Different Social Systems», *Scientia*, 40, 1-6.
- Kalecki, M. (1972) *Selected Essays on the Economic Growth of the Socialist and Mixed Economies*, Cambridge: Cambridge UP.
- Karadas, L. (1976) «Az V. ötéves terv munkaerőgazdálkodási feladatai» (Les tâches de la gestion de la main-d'œuvre au cours du Vème plan quinquennal), *Társadalmi Szemle*, 31, 15-23.
- Karlquist, A., Lundquist L., Snickars F. et Weibull J.W., eds. (1978) *Spatial Interaction Theory and Planning Models*, Amsterdam: North-Holland.
- Keynes, J.M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres: Macmillan, 1961.
- Kleinrock, L. (1976) *Queueing Systems*, vol. II, New York: Wiley.
- Knudsen, N.C. (1972) «Individual and Social Optimization in a Multi-Server Queue with a General Cost-Benefit Structure», *Econometrica*, 40, 515-528.
- Koehler, W. (1938) «Closed and Open Systems», voir F.E. Emery, ed. (1969).
- Konrád, Gy. et Szelényi I. (1969) «A lakáselosztás szociológiai kérdései» (Problèmes sociologiques de la distribution des logements), *Volóság*, 12, n°8, 28-39.
- Kornai, J. (1957) *A gazdasági vezetés túlzott központosítása* (La centralisation excessive de la direction économique) Bp: KJK; pour la traduction anglaise voir J. Kornai (1959).
- Kornai, J. (1958) «Kell-e korrigálni a nyerségrézesedést? (Faut-il corriger la participation aux profits?)», *Közgazdasági Szemle*, 5, 720-734.
- Kornai, J. (1959) *Overcentralization in Economic Administration*, Londres: Oxford UP.
- Kornai, J. (1971 a) *Anti-Equilibrium*, Bp: KJK.
- Kornai, J. (1971 b) *Anti-Equilibrium*, Amsterdam: North-Holland.
- Kornai, J. (1972 a) *Erőltetett vagy harmonikus növekedés* (Croissance forcée ou harmonisée) Bp: Akadémiai Kiadó.
- Kornai, J. (1972 b) *Rush versus Harmonic Growth*, Amsterdam: North-Holland.
- Kornai, J. (1973) *A gazdasági szerkezet matematikai tervezése* (La planification mathématique de la structure économique) Bp: KJK; pour la traduction anglaise voir J. Kornai (1975 a).

- Kornai, J. (1974) *Az adaptáció csikorgó gépezete* (La machine grinçante de l'adaptation) avec l'aide de A. Deák, M. Lackó et A. Simonovits, mimeo., Bp: MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Kornai, J. (1975 a) *Mathematical Planning of Structural Decisions*, Amsterdam: North-Holland.
- Kornai, J. (1975 b) «A hiány méréséről» (*La mesure de la pénurie*); pour la traduction anglaise, voir J. Kornai (1976 b).
- Kornai, J. (1976 a) «A gazdasági viselkedés normái és a norma szerinti szabályozás» (*Les normes du comportement économique et la régulation par les normes*), *Közgazdasági Szemle*, 23, 1-14.
- Kornai, J. (1976 b) «The Measurement of Shortage», *Acta Oeconomica*, 16, 321-344.
- Kornai, J. (1982) *Growth, Shortage and Efficiency*, Oxford, Basil Blackwell.
- Kornai, J. et Lipták T. (1962) «Kétszintű tervezés: Játékelméleti model és iteratív számítási eljárás népgazdasági távlati tervezési feladatok megoldására» (Planification à deux niveaux: Un modèle de théorie des jeux et une méthode de calcul itératif pour la solution des problèmes de planification à long terme), *MTA Matematikai Kutató Intézetének Közleményei*, 7, 577-621.
- Kornai, J. et Lipták T. (1965) «Two-Level Planning», *Econometrica*, 33, 141-169.
- Kornai, J. et Martos B. (1971) «Gazdasági rendszerek vegetatív működése» (Fonctionnement végétatif des systèmes économiques), *Sigma*, 4, 34-50.
- Kornai, J. et Martos B. (1973) «Autonomous Functioning of the Economic System», *Econometrica*, 41, 509-528.
- Kornai, J. et Martos B. (1979) *Szabályozás árjelzések nélkül* (Regulation sans prix), Bp: Akadémiai Kiadó; pour la traduction anglaise voir J. Kornai et B. Martos, eds. (1979 b).
- Kornai, J. et Martos B., eds. (1981) *Non-Price Control*, Bp-Amsterdam: Akadémiai Kiadó-North-Holland.
- Kornai, J. Simonovits A. (1975 a) «Szabályozási problémák Neumann-gazdaságokban» (Problèmes de régulation dans des économies de Neumann), *Sigma*, 8, 81-99.
- Kornai, J. et Simonovits A. (1975 b) «Rendelés-jelzésen alapuló szabályozás egy Neumann-gazdaságban» (Régulation fondée sur des signaux de commande dans une économie de Neumann), *Sigma*, 8, 281-289.
- Kornai, J. et Simonovits A. (1977 a) «Decentralized Control Problems in Neumann Economies» *Journal of Economic Theory*, 14, 44-68.
- Kornai, J. et Simonovits A. (1977 b) *Piaci modell* (Modèle de marché), manuscrit, Bp: MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Kornai, J. et Weibull J.W. (1977) *The Normal State of the Market in a Shortage Economy: a Queue Model*, mimeo., Stockholm: Institute for International Economic Studies.
- Kornai, J. et Weibull J.W. (1978) «The Normal State of the Market in a Shortage Economy: A Queue Model» *Scandinavian Journal of Economics*, 80, 375-398.
- Kovács, J. (1975) «Teljes foglalkoztatás és munkaerőhiány» (Plein emploi et pénurie de main-d'œuvre), *Közgazdasági Szemle*, 21, 796-802.
- Kovács, J. (1975) «Az életszínvonal-tervezés konzisztenciafeltételei» (Les conditions de cohérence pour planifier les niveaux de vie), *Közgazdasági Szemle*, 22, 60-64.
- Köves, P. et Párniczky G. (1973) *Általános statisztika* (Statistique générale), Bp: KJK.
- Kritsman, L.N. (1925) «Geroiceskij period velikoj Russkoj Revoljucii — Opyt Analiza t.n. «Voenogo Kommunizma»; pour la traduction allemande, voir L.N. Kritsman (1929); *Vestnik Kommunističeskoj Akademii*, n°9.
- Kritsma, L.N. (1929) *Die heroische Periode der Grossen Russischen Revolution*, Wien: Verlag für Literatur und Politik.
- Kutas, J. et Mausecz Zs. (1976) «A nők foglalkoztatottságának és szakképzettségének változása 1970-1990 között» (Le changement dans l'emploi et dans la qualification des femmes, 1970-1990), *Közgazdasági Szemle*, 23, 1153-1162.
- Lackó, M. (1975) «Consumer Savings and the Supply Situation», *Acta Oeconomica*, 15, 365-384.

- Ladányi, J. (1975) «Fogyasztói árak és szociálpolitika» (Prix de consommation et politique de bien-être), *Valóság*, 18, n°12, 16-29.
- Ladányi, J. (1976) «A gazdasági mechanizmus változásai, központi és vállalati szociális juttatások, szociálpolitika» (Changements dans le mécanisme économique, prestations sociales centrales et d'entreprises, politique de bien-être), *Valóság*, 19, n°9, 33-46.
- Laidler, R.E.W. et Parkin I.M. (1975) «Inflation — A Survey» *Economic Journal*, 85, 741-809.
- Laki, M. (1975) «Versenyhelyzet és vállalati termékszerkezet» (Situation de compétition et structure d'output des entreprises), *Közgazdasági Szemle*, 22, 382-394.
- Laki, M. (1980) *Év végi hajrá az iparban és a külkereskedelemben* (La rue en fin d'année dans l'industrie et dans le commerce extérieur), mimeo., Bp: Magveto.
- Laki, M. (1978) *Növekedés és rugalmasság* (Croissance et flexibilité), mimeo., Bp: Szövetkezeti Kutató Intézet (Institut de recherche des coopératives).
- Lancaster, K.J. (1957) «Revising Demand Theory», *Economica*, 24, 354-360.
- Lancaster, K.J. (1966) «A New Approach to Consumer Theory», *Journal of Political Economy*, 84, 132-157.
- Lapan, H. (1977 a) *Price Changes, Price Uncertainty and Resource Allocation in an Open Economy*, mimeo., Stockholm: Institute for International Economic Studies.
- Lapan, H. (1977 b) *Price Uncertainty, Information and Resource Allocation*, mimeo., Stockholm: Institute for International Economic Studies.
- Laslett, P. et Runciman W.G., eds. (1967) *Philosophy, Politics and Society*, Oxford: Blackwell.
- Layard, R. ed. (1976) *Cost-Benefit Analysis*, Harmondsworth: Penguin.
- Leijonhufvud, A. (1968) *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, New York: Oxford UP.
- Leijonhufvud, A. (1972) *Classnotes on Say's Principle*, Mimeo., Los Angeles: University of California, Los Angeles.
- Lenin, V.I. (1917) «Az imperializmus, mint a kapitalizmus legfelsőbb foka» (L'impérialisme, stade suprême du capitalisme») *Lenin Válogatott Művei, I. kötet* (Lénine, Œuvre choisies, vol. I) Bp: Kossuth.
- Leontief, W. (1953) *The Structure of the American Economy, 1919-1939*, New York: Oxford UP.
- Leontief, W. (1966) *Input-Output Economics*, New York, Oxford UP.
- Leontief, W. (1977) *Terv és gazdaság* (Plan et économie), Bp: KJK.
- Lindbeck, A. (1967) «Rent Control and Housing Policy» voir A.A. Nevitt, ed. (1967).
- Lindbeck, A. (1976) «Stabilization Policy in Open Economies with Endogenous Politicians», *American Economic Review*, vol. 66, Papers and Proceedings, 1-19.
- Lippman, S.A. et McCall J.J. (1976) «The Economics of Job Search», *Economic Inquiry*, 14, 155-189, 347-368.
- Liska, T. (1969) «A bérlakás-kereskedelem koncepciója» (Le concept du commerce des appartements en location) *Valóság*, 12, n°1, 22-35.
- Little, I.M.D. et Mirrlees J.A. (1974) *Project Appraisal and Planning for Developing Countries*, Londres: Heinemann.
- Lundberg, E. (1968) *Instability and Economic Growth*, New Haven: Yale UP.
- Luxemburg, R. (1913) *Die Akkumulation des Kapitals*, Berlin;: Singer.
- Machlup, F. (1960) «Cost Push and Demand Pull», *Review of Economics and Statistics*, 42, 125-139.
- Malinvaud, E. (1967) «Decentralized Procedures for Planning», voir E. Malinvaud et Bacharach M.O.L., eds. (1967).
- Malinvaud, E. (1972) *Lectures on Microeconomic Theory*, Amsterdam: North-Holland.
- Malinvaud, E. (1977) *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Oxford: Blackwell.
- Malinvaud, E. et Bacharach M.O.L., eds. (1967) *Activity Analysis in the Theory of Growth and Planning*, Londres: Mac Millan.
- Manove, M. (1973) «Non-Price Rationing of Intermediate Goods in Centrally Planned Economies», *Econometrica*, 41, 829-852.

- Marschak, J. et Radner R. (1972) *Economic Theory of Teams*, New Haven: Yale UP.
- Marton, Á. (1976) *Az osztrák és a magyar fogyasztói árpolitika és áralakulása 1945-1972* (La politique des prix de consommation et les mouvements de prix hongrois et autrichiens, 1945-1972), Bp: Akadémiai Kiadó.
- Marx, K. (1867-1894 a) *A Tőke* (Le capital), Bp: Kossuth, 1973-74.
- Marx, K. (1867-1894 b) *Le Capital*, Moscou: Editions de langues étrangères, 1961-1967.
- Mátyás, A. (1973) *A modern polgári közgazdaságtan története* (L'histoire de l'économie bourgeoise moderne), Bp: KJK.
- Mauder, W.F. (1970) *Bibliography of Index Numbers*, Londres: Anthlone.
- Mc Cafferty, S. (1977) «Excess Demand, Search, and Price Dynamics», *American Economic Review*, 67, 228-235.
- Megyeri, E. (1976) *Erőforrás-értékelés és jövedelemszabályozás* (Evaluation des ressources et régulation des revenus), Bp: KJK.
- Mihályi, P. (1977) «Történeti szempontok a magyarországi lakáshiány értékeléséhez» (Points de vue historiques pour l'évaluation de la pénurie du logement en Hongrie), *Valóság*, 20, n°5, 48-59.
- Mihályi, P. (1978) «Egy tipikus veszteségforrás avagy az ingatlankezelés helyzete Budapesten» (Un exemple typique de gaspillage: l'entretien insatisfaisant des maisons gérées par les conseils d'arrondissement de Budapest), *Valóság*, 21, n°2, 87-96.
- Mishan, E.J. (1975) *Cost-Benefit Analysis: An Informal Introduction*, Londres: G. Allen and Unwin.
- Moldován, T. (1977) «Ez a helyzet az autópiacon — Interju Csüri Instvánál, a Merktur Vezérigazgatójával» (Voilà la situation sur le marché des voitures — Une interview avec I. Csüri, directeur général de Merktur) Bp: *Autóselect-Képes Magazin*, p. 29.
- Moran, P.A.P. (1959) *The Theory of Storage*, Londres: Methuen.
- Nagorski, A. (1978) «Japan vs. the World», *Newsweek*, 42, 17 juillet, pp. 8-12.
- Nagy, T. (1976) «Az ár és a társadalmilag szükséges ráfordítások a szocializmusban» (Le prix et les inputs socialement nécessaires dans le socialisme) *Közgazdasági Szemle*, 14, 141-154.
- Nagy, T. et Esze Zs. (1963) «A többszörös ipari termelői ártípus» (Le type «multi-voie» des prix des producteurs industriels), *Közgazdasági Szemle*, 10, 15-29.
- Nemes, F. (1976) *Érdekeltség-magatartás-tartalékok* (Intéressement-comportement-réserves), Bp: KJK.
- Nevitt, A.A., ed. (1967) *The Economic Problems of Housing*, Londres: Mac Millan.
- Nikaido, H. (1975 a) «Economic Adjustment under Non-competitive Pricing», Voir R.H. Day et T. Groves, eds. (1975).
- Nikaido, H. (1975 b) *Monopolistic Competition and Effective Demand*, Princeton: Princeton UP.
- Nordhaus, W.D. et Tobin J. (1972) «Is Growth Obsolete?» *Economic Growth*, New York: National Bureau of Economic Research.
- Novojilov, V.V. (1926) «Nedostatok Tovarov» (L'insuffisance de marchandises) *Vestnik Finansov*, n°2.
- Nyers, R. (1969) *25 kérdés és válasz gazdaságpolitikai kérdésekről* (25 questions et réponses sur des questions de politique économique); pour la traduction anglaise voir R. Nyers (1969 b), Bp: Kossuth.
- Nyers, R. (1969 b) *Economic Reform in Hungary: Twenty-five Questions and Answers*, Bp: Pannonia.
- Nyers, R. (1978) «Gazdaság és politika kapcsolata a szocialista építésben» (Les relations entre l'économie et la politique dans la construction du socialisme), *Közgazdasági Szemle*, 25, 27-32.
- Okun, A. (1962) «Potential GNP: Its Measurement and Significance», *American Statistical Association Proceedings*.
- Olivera, H.G. (1960) «Cyclical Economic Growth under Collectivism», *Kyklos*, 2, 229-232.
- Pálos, I. et Pintér T. (1978) «A kereslet kielégítettségének mérése» (La mesure de la satisfaction de la demande) *Kereskedelmi Szemle*, 19, n°10, 1-5.
- Papandreou, A.G. (1972) *Paternalistic Capitalism*, Toronto: Copp Clark.

- Patinkin, D. (1965) *Money, Interest and Prices*, New York, Harper-Row.
- Péter, Gy. (1956) A gazdaságosság és a jövedelmezőség jelentősége a tervgazdálkodásban (L'importance de l'efficacité économique et de la rentabilité dans la gestion économique planifiée), Bp: KJK.
- Péter, Gy. (1967) «On the Planned Central Control and Management of the Economy», *Acta Oeconomica*, 2, 23-46.
- Phelps, E.S. ed. (1970 a) *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, New York: Norton.
- Phelps, E.S. (1970 b) «Money Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium», voir E.S. Phelps, ed. (1970 a).
- Phelps, E.S. (1973) *Economic Justice*, Harmondsworth: Penguin.
- Phillips, A.W. (1958) «The Relationship between Unemployment and the Rate of Money Wage Rates in the United Kingdom», *Economica*, 25, 283-299.
- Polányi, K. (1944) *The Great Transformation*, New York: Rinehart.
- Polányi, K. (1976) *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet* (La société archaïque et l'approche économique) Bp: Gondolat.
- Pongrácz, L. (1976) «Aktuális feladatok a munkaerőgazdálkodásban» (Les tâches actuelles dans la gestion de la main-d'œuvre), *Gazdaság*, 10, n°3, 62-67.
- Portes, R. et Winter D. (1977 a) «The Demand for Money and for Consumption Goods in Centrally Planned Economies» *Review of Economics and Statistics*, 60, 8-18.
- Portes, R. et Winter D. (1977 b) «The Supply of Consumption Goods in Centrally Planned Economies», *Journal of Comparative Economics*, 1, 351-365.
- Portes, R. et Winter D. (1978) *Disequilibrium Estimates for Consumption Goods Markets in Centrally Planned Economies*, mimeo., Cambridge, Mass.: Harvard Institute of Economic Research.
- Prékopa, A., ed. (1965 a) *Colloquium on Applications of Mathematics to Economics*, Bp: Akadémiai Kiadó.
- Prékopa, A. (1965 b) «Reliability Equation for an Inventory Problem and Its Asymptotic Solutions», voir A. Prékopa, ed. (1965 a), pp. 317-327.
- Pryor, F.L. (1977) «Some Costs and Benefits of Markets: An Empirical Study», *Quarterly Journal of Economics*, 41, 81-102.
- Radner, R. (1976) «Statifying», *Journal of Mathematical Economics*, 2, 253-262.
- Radner, R. et Rotschild M. (1975) «On the Allocation of Effort», *Journal of Economic Theory*, 10, 358-376.
- Radnóti, É. (1974) *A kuszó infláció elméleti problémái* (Les problèmes théoriques de l'inflation rampante), Bp: KJK.
- Radnóti, É. (1978) «Az egyensúlyhiány megfigyelése a fogyasztási cikkek piacán» (L'observation du défaut d'équilibre sur le marché des articles de consommation), *Kereskedelmi Szemle*, 19, n°10, 6-8.
- Rawls, J. (1967) «Distributive Justice (voir P. Laslett et W.G. Runciman, eds. 1967).
- Riesz, M. (1964) «A forgalom pénzellátása és a bankhitel» (L'approvisionnement des échanges en monnaie et le crédit bancaire), *Pénzügyi Szemle*, 8, 457-463.
- Riesz, M. (1970) *Pénzforgalom és hitel* (Circulation monétaire et crédit), Bp: Tankönyvkiadó.
- Riesz, M. (1976) «A hitel lejáratának elméletéhez» (Sur la théorie de l'expiration des crédits), *Pénzügyi Szemle*, 20, 785-791.
- Rimler, J. (1976) *Fejlődélemzés ökonometriai módszerekkel* (Analyse de la croissance par des méthodes économétriques), Bp: KJK.
- Robinson, J. (1933) *The Economics of Imperfect Competition*, Londres: Mac Millan, 1961.
- Robinson, J. et Eatwell J. (1973) *An Introduction to Modern Economics*, Londres: Mc Graw-Hill.
- Román, Z. (1973) Termelékenységünk az iparban (La productivité dans l'industrie hongroise), Bp: KJK.
- Rothschild, M. (1973) «Models of Market Organization with Imperfect Information: A Survey», *Journal of Political Economy*, 82, 1283-1308.

- Rothschild, M. (1975) «Further Notes on the Allocation of Effort», voir R.H. Day et T. Groves, eds. (1975).
- Samuelson, P.A. (1945) *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge; Harvard UP. 1955.
- Samuelson, P.A. (1948) *Economics*, New York: Mc Graw-Hill, 1973.
- Schwartz, B. (1975) *Queuing and Waiting*, Chicago: University of Chicago Press.
- Schwödiauer, G., ed. (1978) *Equilibrium and Disequilibrium in Economic Theory*, Dordrecht: Reidel.
- Schackle, G.L.S. (1972) *Epistemics and Economics*, Cambridge: Cambridge UP.
- Shaw, J.A. (1976) «The Theory of Consumer Rationing, Pareto Optimality and the USSR: an Non-Linear Programming Approach», voir J. Thornton, ed. (1976).
- Simon, H.A. (1955) «A Behavioral Model of Rational Choice», *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Simon, H.A. (1959) «Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science», *American Economic Review*, 49, 253-283.
- Siven, C.H. et Ysander B.C. (1973) «Kornai János: *Anti-Equilibrium*, On Economic Systems Theory and the Tasks of Research» (compte rendu) *Swedish Journal of Economics*, 75, 315-319.
- Slutsky, E.E. (1915) «On the Theory of the Budget of the Consumer», *Giornale degli Economisti*, 51, 1-26.
- Soós, K.A. (1974) *A beruházási feszültség fennmaradása Magyarországon az új gazdasági mechanizmusban* (Le maintien de la tension d'investissement en Hongrie dans le Nouveau mécanisme économique), manuscrit, Bp: MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Soós, K.A. (1975 a) «A beruházások ingadozásának okai a magyar gazdaságban» (Les causes des fluctuations des investissements dans l'économie hongroise); pour la traduction anglaise voir K.A. Soós (1975 b), *Közgazdasági Szemle*, 22, 104-111.
- Soós, K.A. (1975 b) «Causes of Investment Fluctuations in the Hungarian Economy», *Eastern European Economics*, 14, n°2, 25-36.
- Sraffa, P. (1960 a) *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge: Cambridge UP, 1973.
- Sraffa, P. (1960 b) *Áruk termelése árak révén* (Traduction hongroise de P. Sraffa(1960), Bp: KJK, 1975.
- Stone, R. (1975) *Towards a System of Social and Demographic Statistics*, New York: UN.
- Svensson, L.E.O. (1980) «Effective Demand and Stochastic Rationing», *Review of Economic Studies*, 47, 339-355.
- Szabó, B. (1977) «Vállalati adóztatás, nyereségelvonás» (Imposition des entreprises, déductions sur les profits), *Valóság*, 20, n°8, 91-95.
- Szabó, K. (1964) *A szocialista termelés alapvonásai* (Les traits fondamentaux de la production socialiste), Bp: Kossuth.
- Szabó, K., ed. (1975) *A társadalmi tulajdon és a szocialista vállalat* (La propriété sociale et l'entreprise socialiste), Bp: Akadémiai Kiadó.
- Szabolczai, Gy. (1973) «Az erőforrások értékelése» (L'évaluation des ressources), *Közgazdasági Szemle*, 20, 431-452, 538-554.
- Szalai, S., ed. (1972) *The Use of Time*, La Haye: Mouton.
- Szamuely, L. (1971) *Az első szocialista gazdasági mechanizmusok* (Les premiers mécanismes économiques socialistes); pour la traduction anglaise voir L. Szamuely (1974), Bp: KJK.
- Szamuely, L. (1974) *First Models of the Socialist Economic Systems*, Bp: Akadémiai Kiadó.
- Tallós, Gy. (1975 a) *Bedingungen der Kreditgewährung in der VR Ungarn*, *West-Ost-Journal*, 5, 27-28.
- Tallós, Gy. (1975 b) «A hitelmechanizmus működéséről» (Sur le fonctionnement du mécanisme de crédit), *Gazdaság*, 9, n°3, 38-52.
- Tallós, Gy. (1976) *A bankhitel szerepe gazdaságirányítási rendszerünkben* (Le rôle du crédit bancaire dans le système hongrois de la gestion économique), Bp: Kossuth.

- Tardos, M. (1972) «A gazdasági verseny problémái hazánkban» (Les problèmes de la concurrence économique en Hongrie), *Közgazdasági Szemle*, 19, 911-926.
- Tardos, M. (1975 a) «Vállalati önállóság és központi irányítás (Autonomie de l'entreprise et direction centrale); pour la traduction anglaise voir M. Tardos (1975 b), *Közgazdasági Szemle*, 22, 822-834.
- Tardos, M. (1975 b) «Enterprise Independence and Central Control», *Acta Oeconomica*, 15, 17-31.
- Tarnói, G. (1975) «Hiánycikk és «feketepiac» (Articles de pénurie et le marché noir), *Valóság*, 18, n°9, 86-91.
- Thornton, J., ed. (1976) *Economic Analysis of the Soviet-Type System*, Cambridge: Cambridge UP.
- Timár, J. (1964) *Munkaerőhelyzetünk jelene és távlatai* (La situation présente et les prévisions du marché de la main-d'œuvre hongrois), Bp: KJK.
- Timár, J. (1977 a) «Foglalkoztatáspolitikánkról és munkaerőgazdálkodásundról» (Sur la politique de l'emploi et la gestion de la main-d'œuvre en Hongrie); pour la traduction anglaise, voir J. Timár (1977 b), *Közgazdasági Szemle*, 24, 129-150.
- Timár, J. (1977 b) «Employment Policy and Labour Economy in Hungary», *Acta Oeconomica*, 17, 123-144.
- Timár, M. (1975 a) *Gazdasáspolitikai Magyarország 1967-1973* (La politique économique en Hongrie de 1967 à 1973); Pour la traduction en anglais, voir M. Timár (1975 b), Bp: KJK.
- Timár, M. (1975 b) *Reflections on the Economic Development of Hungary 1967-1973*, Bp: KJK.
- Tobin, J. (1970 a) «On Limiting the Domain of Inequality», *Journal of Law and Economics*, 13, 263-277.
- Tobin, J. (1972) «Friedman's Theoretical Framework», *Journal of Political Economy*, 80, 852-863.
- Tobin, J. (1970 b) «Money and Income: Post Hoc Ergo Proper Hoc», *Quarterly Journal of Economics*, 85, 301-317.
- Unvárszki, M. (1976) «Felhalmozási és fejlesztési politikánk néhány kérdése 1956-1960-ban» (Quelques questions de la politique hongroise d'accumulation et de développement de 1956 à 1960), voir I. Friss, ed. (1976 a), pp. 95-150.
- Vince, P. (1977) «Gazdálkodás és fejlesztés (A Ganz Villamossági Művek példája)» (Gestion et développement : l'exemple des Usines d'Electricité Ganz), *Valóság*, 20, n°5, 29-36.
- Vincze, I. (1971) Árak, adók, támogatások a gazdaságirányítás reformja után (Prix, impôts, subventions après la réforme de la gestion économique), Bp: KJK.
- Weitzman, M.L. (1977) «Is the Price System or Rationing More Effective in Getting a Commodity to Those who Need it Most?» *Bell Journal of Economics*, 8, 517-524.
- Wiles, P. (1974) «The Control of Inflation in Hungary, Jan. 1968-June 1973», *Economie Appliquée*, 27, 119-147.
- Zafir, M. (1974) A mennyiség és a minőség szerepe a fogyasztás növekedésében (Le rôle de la quantité et de la qualité dans la croissance de la consommation), *Statisztikai Szemle*, 52, 115-126.
- Zellner, A., ed. (1968) *Readings in Economic Statistics and Econometrics*, Boston, : Little, Brown.



## INDEX DES AUTEURS

- Allardt, E. 268  
Andersson, Å.E. 431  
Andorka, R. 268  
Anis, A.A. 498  
Arrow, K.J. 268  
Árvay, J. 488  
Augusztinovics, M. 16, 477
- Balassa, A. 16  
Bálint, J. 15, 329  
Barro, R.J. 88, 89, 91, 95, 97, 106, 140, 142, 178, 363, 443, 445, 446, 519, 520  
Bauer, T. 31, 61, 179, 200, 295, 518, 526  
Baumol, W.J. 300  
Belsley, D.A. 57  
Benassy, J.P. 88, 91, 138, 172  
Bentzel, R. 468  
Berend, T.I. 15, 198  
Berettyán, L. 248  
Blitzer, C.R. 16  
Bognár, J. 490  
Branson, W.H. 221  
Breitner, M. 467  
Bródy, A. 132, 200, 329, 347, 489  
Brus, W. 477  
Bukta, L. 482
- Chamberlin, E.H. 293, 332  
Chikán, A. 47, 113  
Clark, P.B. 16  
Clower, R. 88, 89, 91, 95, 97, 140, 142, 178, 300, 301, 443, 445, 519  
Cooper, M.H. 394  
Cox, D.R. 72  
Culyer, A.J. 394  
Csikós-Nagy, B. 15, 329, 333, 338, 345
- Dániel, Zs. 268, 394, 435, 468  
Deák, A. 179, 295, 482  
Debreu, G. 177, 299  
Dolan, E.G. 53  
Domar, E. 258  
Drechsler, L. 336  
Drecin, J. 15  
Drèze, J. 88, 391
- Eatwell, J. 271, 347, 451  
Ehrlich, E. 268  
Ellman, M.J. 222  
Erdős, P. 221, 293, 347, 489  
Erdős, T. 347  
Érsek, T. 466  
Esze, Zs. 329
- Fábri, E. 75, 113  
Falus-Szikra, K. 74, 369, 492, 512, 526  
Faluvégi, L. 179, 296, 448, 477  
Farkas, K. 113, 219  
Fekete, Gy. 248  
Ferge, Zs. 394, 466  
Fonál, S. 190  
Friedman, M. 221, 228, 293, 492  
Frisch, R. 336  
Friss, I. 15
- Gábor, R.I. 16  
Gács, J. 201, 208  
Gadó, O. 15  
Galasi, P. 16  
Galbraith, J.K. 293, 527  
Goldfeld, S. 95  
Goldmann, J. 31, 451  
Gordon, D.F. 155  
Graaf, J. de V. 524  
Grandmont, J.M. 86, 391

- Green, H.A.J. 304, 435  
 Griliches, Z. 336  
 Grossman, H.I. 88, 89, 91, 95, 97, 106, 140, 142, 178, 363, 443, 445, 446, 519  
 Gustafsson, J.R. 70, 384  
  
 Hagelmayer, I. 490  
 Hahn, F.H. 299  
 Hale, J. 545, 547, 551  
 Halmos, B. 467  
 Hankiss, E. 75, 268, 393  
 Hansen, B. 519  
 Harrod, R. 258  
 Hårsman, B. 70, 384  
 Hayek, A.F. 293  
 Heal, G.M. 141  
 Hegedüs, A. 16  
 Hegedüs, Zs. 61  
 Henderson, J.M. 299, 436  
 Hetényi, 15  
 Hicks, J.R. 221, 231, 293, 320, 435  
 Hilferding, R. 293  
 Hirschman, A.O. 31, 53, 74  
 Hoch, R. 68, 320, 330, 355, 431, 466, 517  
 Hoffmann, I. 432  
 Holt, C.C. 70, 155  
 Howard, D. 142, 363, 444  
 Howitt, P.W. 91  
 Huszár, J. 179  
 Huszti, E. 477, 480  
 Hynes, A. 155  
  
 Illés, J. 268  
 Iván, A.P. 234  
  
 Jaiswal, N.K. 72  
 Jánossy, F. 15, 236, 268  
 Jávorka, E. 329  
 Johansen, L. 16, 53  
 John, E. 467  
 Juhász, A. 113  
  
 Kaldor, N. 347, 489  
 Kalecki, M. 8, 31, 347, 406, 489  
 Kapitány, Zs. 131  
 Karakas, L. 234  
 Keynes, J.M. 30, 138, 221, 249, 293, 425, 489, 493  
 Kleinrock, L. 534  
 Knudsen, N.G. 72  
 Koehler, W. 137  
 Konrád, Gy. 394, 467  
  
 Kouba, K. 31  
 Kovács, J. 222, 355  
 Köves, P. 336  
 Kritsman, L.N. 31, 127  
 Kutas, J. 233  
  
 Lackó, M. 201, 425  
 Ladányi, J. 394, 466  
 Laidler, R.E.W. 492  
 Laki, M. 61, 119, 183  
 Lancaster, K.J. 68, 422  
 Lapan, H. 166  
 Layard, R. 211  
 Leijonhufvud, A. 88, 97, 231, 320  
 Lenin, V.I. 293  
 Leontief, W. 132, 136  
 Lindbeck, A. 354, 394, 468  
 Lippman, S.A. 70  
 Lipták, T. 141  
 Liska, T. 467  
 Little, I.M.D. 211  
 Lloyd, E.H. 498  
 Lundberg, E. 520  
 Luxemburg, R. 221, 293  
  
 Machlup, F. 338  
 Malinvaud, E. 88, 138, 141, 299  
 Manchin, Gy. 268  
 Mandel, M. 179  
 Manove, M. 391  
 Márkus, M. 16  
 Marschak, J. 163  
 Marshall, A. 23, 137, 363, 463  
 Marton, A. 336  
 Martos, B. 10, 132-135  
 Marx, K. 30, 105, 221, 226, 293, 347, 497, 517  
 Mátyás, A. 221  
 Maunder, W.F. 336  
 Mausecz, Zs. 233  
 Mattsson, L.G. 533  
 McCafferty, S. 126  
 McCall, J.J. 70  
 Megyeri, E. 329  
 Mihályi, P. 467  
 Mirrless, J.A. 211  
 Mishan, E.J. 211  
 Moldován, T. 114  
 Moran, P.A.P. 498  
  
 Nagorski, A. 298  
 Nagy, M. 113  
 Nagy, T. 329

- Nemes, F. 47  
Németh, L. 9  
Nikaido, H. 293  
Nordhaus, W.D. 268  
Novoshilov, V.V. 31, 127  
Nyers, R. 15
- Okun, A. 240  
Olivera, H.G. 201
- Pálos, I. 435, 452  
Papandreou, A.G. 524  
Parkin, I.M. 492  
Párniczky, G. 336  
Patinkin, D. 299  
Péter, Gy. 15, 74, 299  
Phelps, E.S. 70, 155, 228, 268  
Philips, A.W. 226, 498  
Pintér, T. 435, 452  
Polányi, K. 75, 295  
Pongrácz, L. 240  
Portes, R. 88, 95, 142, 445  
Prékopa, A. 85  
Pryor, F.L. 434
- Quandt, R.E. 95, 299, 436
- Radner, R. 163, 219  
Radnóti, E. 333, 338, 435  
Rawls, S.J. 268  
Riesz, M. 477, 480, 490  
Rimler, J. 268  
Robinson, J. 271, 293, 332, 347, 451  
Román, Z. 47, 74  
Rothschild, M. 69, 219
- Samuelson, P.A. 299, 436, 498  
Say, J.S. 97, 300  
Schmidt, A. 528  
Schwartz, B. 475  
Schwödiauer, G. 88  
Scitovsky, T. 268  
Shackle, G.L.S. 137, 431
- Shaw, J.A. 391  
Simon, H.A. 27  
Simonovits, A. 10, 132, 135, 151, 158  
Siven, C.H. 170  
Slutsky, E.E. 299  
Smith, W.L. 72  
Snickars, F. 70, 384
- Soós, K.A. 179, 200, 519  
Straffa, P. 347  
Stáhl, I. 468  
Stone, R. 268  
Svensson, L.E.O. 88  
Szabó, B. 295  
Szabó, K. 15  
Szakolczai, Gy. 329  
Szalai, S. 434  
Szamuely, L. 31  
Szelényi, I. 394, 467
- Tallós, Gy. 295, 296, 297, 477, 480  
Tardos, M. 15, 61, 194, 527, 530  
Tarnói, G. 404  
Taylor, L. 16  
Timár, J. 222, 234, 240, 248, 467  
Timár, M. 15  
Tobin, J. 268, 391, 492
- Ungvárszki, M. 202, 487
- Vince, P. 340  
Vincze, I. 295
- Walras, L. 300, 390, 520  
Weibull, J.W. 10, 76, 122, 498  
Weitzman, M.L. 391  
Wiles, P. 354  
Winter, D. 88, 95, 142, 445
- Ysander, B.C. 170
- Zafir, M. 336



## INDEX DES MATIERES

Plutôt qu'un index traditionnel, que la précision de la table des matières rend inutile, nous avons voulu donner ici les principaux concepts spécifiques utilisés par l'auteur (M.L.)

- affectation (schémas d'—): 388-411, 415-421, voir enchères, queue, rationnement
- amasser (tendance à): 97-101, 173, 274, 301, 342, 423, 503, 513, 529
- arriéré de commandes insatisfaites: 58, 112, 134-136, 203, 208, 313
- aspiration (niveau d'—): 42, 101, 117, 197, 344, 380
- attente: 70, 87, 112, 118, 122, 125, 231, 238, 264, 312, 419-420, 442, 444, 469-471, 536-537
- contrainte budgétaire, dure: 28, 105, 199, 283, 284, 291-293, 304, 308, 311, 338 s., 383, 386, 413 s., 435, 440, 443, 462, 477-479, 497 s., 525; lâche, relâchée, relâchement de —, *ibid.*
- contrainte d'acceptation: voir limite de tolérance
- excédent (interne, externe; mobilisable, non mobilisable; productif, improductif): 31 s., 46, 114-115, 154 s., 164 s., 273, 400 s., 449, 507
- forcé(e), dépense —: 421 s., 444; épargne —: 424 s.; substitution —: 37 s., 49 s., 65 s., 87-91, 125 s., 155 s., 230, 260, 311 s., 320, 419 s., 465, 536 s.
- demande: agrégée, 362 s., 445 s., 508; excédentaire agrégée: 443 s.; fictive: 97; initiale, 68 s., 81 s., 122 s., 148 s., 369 s., 425 s., 491; révisée: 68 s., 86 s., 106, 304 s., 362 s., 419 s.
- enchères: 389 s.
- friction: 167 s., 189 s., 227 s., 274, 438 s., 497 s.
- inflation contenue (réprimée): 518 s.
- limite de tolérance: 51 s., 98, 200 s., 216, 226 s., 356 s., 428
- marché, contraint par la demande, les ressources: 28 s., 109 s., 202 s., 225, 232, 274, 420 s., 530 s.; noir, gris: 404, 434, 446
- organisations non marchandes (institutions à but non lucratif): 179 s., 226 s., 327 s., 360-362, 374 s., 451 s., 510 s.
- prix (administré, pseudo-administré, nominal): 319 s., 329 s., 447 s.
- queue, 72 s., 93 s., 122 s., 181 s., 312 s., 396 s., 432 s., 467, 533-558
- rationnement: 101, 191 s., 393 s., 415 s., 434 s., 514 s.
- recherche: 69, 150 s., 228 s., 312, 419 s., 470
- rush, course, précipitation: voir volonté quantitativiste
- siphon, siphonnage: 170, 451 s., 502 s.
- soif (d'investissement): 181 s.
- succion: 109, 320, 505 s.
- volonté (détermination, pulsion) d'expansion: 181 s., 244-246, 357 s., 509 s.; — quantitativiste: 49, 62, 97, 173, 181, 219, 317, 509 s.



## TABLE DES MATIERES

Présentation	V
Avant-propos	1
Notation	3
1. Introduction	5
1.1. Esquisse du sujet principal	5
1.2. Description, méthodologie, explication	8
1.3. Théorie et formalisation	10
1.4. Support empirique	12
1.5. Sources, contexte bibliographique	12
1.6. Quelques délimitations supplémentaires	15
PREMIERE PARTIE. AJUSTEMENT SANS PRIX	19
Introduction	21
2. Le producteur : l'ajustement instantané	23
2.1. Introduction	23
2.2. Les degrés de l'ajustement du producteur	23
2.3. Contraintes de la croissance de la production	24
2.4. Effectivité et dureté des contraintes	26
2.5. Système contraint par les ressources contre système contraint par la demande	28
2.6. Pénurie et excédent dans la production	31
2.7. Substitution forcée	37
2.8. Changement forcé dans la composition de l'output	39
2.9. Apparition conjointe des différentes formes d'ajustement forcé instantané	40
2.10. Observation et mesure	42
2.11. Pénurie normale et excédent normal dans la production	46

3. Le producteur : ajustement à court terme	49
3.1. Introduction	49
3.2. Le plan de production agrégé	49
3.3. Combinaison d'input	55
3.4. Combinaison d'output	57
3.5. Quelques problèmes communs de la planification des combinaisons d'input et d'output	59
3.6. De la motivation des chefs d'entreprise	60
4. L'acheteur : le processus d'achat	63
4.1. Introduction	63
4.2. Le début du processus d'achat : succès ou substitution forcée	65
4.3. Une suite du processus d'achat : la recherche	69
4.4. Une suite alternative du processus d'achat : l'attente	70
4.5. La queue	72
4.6. Efforts pour gagner les faveurs du vendeur	72
4.7. L'attitude de l'acheteur	75
5. L'acheteur : la formation de la demande	81
5.1. Introduction	81
5.2. Une simple règle « pifométrique »	81
5.3. La fonction de demande matérielle de l'entreprise	83
5.4. L'interprétation de la demande selon Clower	86
5.5. Observation et mesure de la demande	92
5.6. La tendance à amasser	97
5.7. Le rationnement central des matières	101
6. Le vendeur	105
6.1. Introduction	105
6.2. Offre à long terme, à court terme, et offre instantanée	107
6.3. Production pour les stocks et sur commande	110
6.4. Stock normal d'inputs et d'outputs, arriéré normal de commandes non satisfaites	112
6.5. La fonction d'offre	115
6.6. L'attitude du vendeur	118
7. L'état normal de la production et des échanges	121
7.1. Introduction	121
7.2. Analyse partielle : le marché d'un produit avec une queue	122
7.3. L'état normal du marché : première approximation	126
7.4. Les changements durables par rapport à l'état normal	128
7.5. Extension des propositions concernant les marchés partiels	129
7.6. Une interdépendance générale : l'économie de Leontief	131
7.7. Durablement loin de l'équilibre walrasien	136
7.8. La régulation végétative	140
7.9. L'agrégation et la « condensation » des indicateurs de pénurie et d'excédent du marché	144

8. Les frictions de l'ajustement	147
8.1. Introduction	147
8.2. Les relations entre les stocks et la substitution forcée	148
8.3. L'erreur de prévision du vendeur	151
8.4. L'acheteur irrésolu	155
8.5. L'information imparfaite de l'acheteur	159
8.6. Retard et rigidité dans l'ajustement du vendeur	164
8.7. Première synthèse : la triple relation de la pénurie, de l'excédent et de la friction	167
8.8. Séparation : friction contre «siphonnage» de l'excédent	170
8.9. De la règle du «côté court»	175
9. L'investisseur : le cadre institutionnel	179
9.1. Introduction	179
9.2. Le comportement du demandeur : la volonté interne d'expansion et la soif d'investissement	181
9.3. Le comportement du répartiteur : la tension du plan d'investissement	185
9.4. L'investissement comme processus de production et le marché des biens d'investissement	188
9.5. La tension de l'investissement	189
9.6. La régulation à plusieurs niveaux de la sphère de l'investissement	191
9.7. Le répartiteur comme demandeur	192
9.8. Des changements postérieurs à la réforme de la gestion économique	195
9.9. La condition suffisante pour reproduire la tension de l'investissement	197
9.10. Cycles d'investissement	200
10. L'investisseur : ajustement à long terme	205
10.1. Introduction	205
10.2. Point de départ : l'affectation conformément à des proportions permanentes	206
10.3. Choix fondés sur les signaux de pénurie	207
10.4. Exemple introductif : le coût social comme fonction de l'utilisation	208
10.5. Tentation d'ajournement	214
10.6. Limites de tolérance	216
10.7. La méthode du «pompiers»	217
11. L'emploi	221
11.1. Introduction	221
11.2. Classification	222
11.3. Le marché du travail contraint par la demande	225
11.4. Le marché du travail contraint par les ressources	232
11.5. La pénurie de main-d'œuvre	237
11.6. Le «chômage sur le lieu de travail»	240

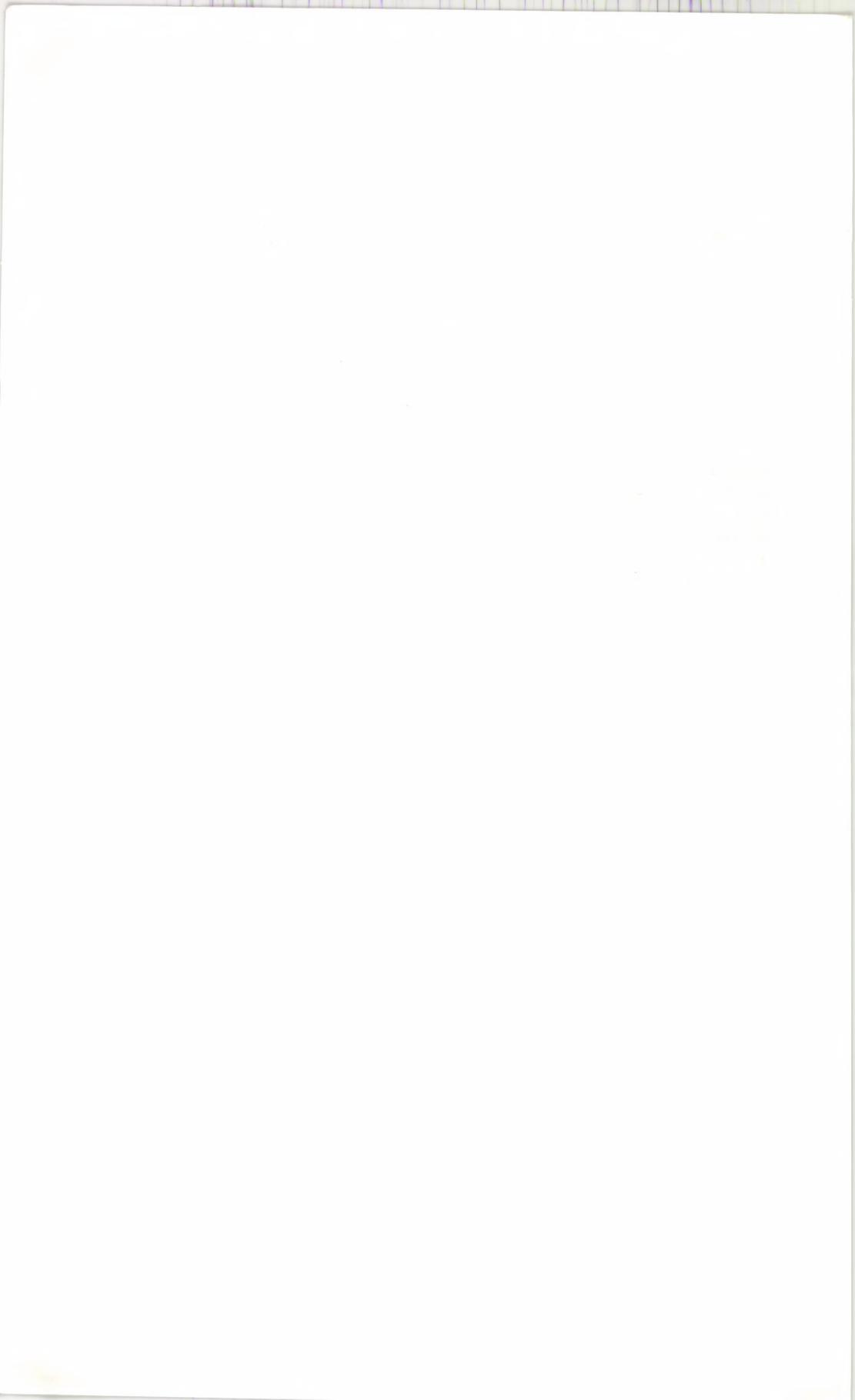
11.7. La transition vers le marché du travail sous la seule contrainte des ressources	242
11.8. L'«équilibre» sur le marché du travail	249
<b>12. Bénéfices et coûts sociaux comme fonction de l'utilisation des capa- cités sociales</b>	251
12.1. Introduction	251
12.2. Utilisation des capacités sociales	256
12.3. Bénéfices et coûts sociaux : remarques méthodologiques	257
12.4. Les bénéfices sociaux comme fonction de l'utilisation	258
12.5. Les inputs physiques internes de la production	259
12.6. Les pertes et charges physiques externes	261
12.7. L'entretien de l'appareil gouvernemental	262
12.8. La sensibilité publique	263
12.9. L'«optimum de bien-être»	265
12.10. Les tâches de l'observation et de la mesure	268
12.11. L'attitude du planificateur et ses «réflexes condi- tionnés»	269
12.12. Comparaisons intersystèmes	273
12.13. Retour aux hypothèses	276
 <b>PARTIE II : AJUSTEMENT EN PRESENCE DE PRIX</b>	279
Introduction	280
 <b>13. L'entreprise : contrainte budgétaire et profit</b>	281
13.1. Introduction	281
13.2. Le bilan financier et la contrainte budgétaire de l'entre- prise : relations comptables	281
13.3. Contraintes budgétaires dures : le cas pur	283
13.4. Contraintes budgétaires quasi dures	286
13.5. Contraintes budgétaires lâches	287
13.6. Événements élémentaires et comportement général	290
13.7. Observations sur les économies capitalistes et socialistes	292
13.8. Causes et conséquences de la redistribution des recettes financières de l'entreprise	295
13.9. Contre-tendances	297
13.10. La place des contraintes budgétaires dans la théorie mi- croéconomique	299
 <b>14. L'entreprise : la sensibilité aux prix</b>	303
14.1. Introduction	303
14.2. L'effet de revenu	304
14.3. L'effet de substitution : demande initiale instantanée	307
14.4. L'effet de substitution : substitution forcée et ajustement à court terme	311
14.5. Hypothèses et possibilités de vérification empirique	315
14.6. Ajustement instantané et à court terme de l'output	316

14.7. Asymétrie : la sensibilité aux prix du côté de l'input et du côté de l'output	319
14.8. L'effet du prix sur la décision d'investir : outputs	321
14.9. L'effet du prix sur la décision d'investir : inputs	324
14.10. Prix relatifs et pénurie	326
14.11. Un détour : l'organisation publique non marchande	327
15. La formation des prix dans les relations inter-entreprises	329
15.1. Introduction	329
15.2. Prix faciles et difficiles à administrer	331
15.3. Prix administrés, pseudo-administrés et contractuels	333
15.4. De la mesure du niveau des prix	336
15.5. Les forces favorables et contraires à la dérive des prix : le rôle des intérêts de l'entreprise	337
15.6. Les effets de la pénurie et des coûts croissants	341
15.7. L'intervention de l'Etat sur les prix inter-entreprises	344
15.8. De l'arrière-plan théorique des prix	347
16. Les salaires	351
16.1. Introduction	351
16.2. La détermination de la politique des salaires à court terme	355
16.3. L'effet des salaires nominaux et réels sur la demande et l'offre globales de travail	362
16.4. L'effet des salaires relatifs sur l'affectation de la main-d'œuvre	369
16.5. Tension des salaires et dérive des salaires	372
16.6. Le compromis entre les forces portant à la dérive des salaires et les forces opposées	378
17. L'affectation des biens et des services entre les ménages	383
17.1. Introduction	383
17.2. Prestations gratuites, prix nominaux et effectifs	384
17.3. Le niveau de saturation	386
17.4. Schéma d'affectation	388
17.5. Enchères	389
17.6. Rationnement	391
17.7. Queue	396
17.8. Essai de réflexion : les conditions de l'affectation par enchères pures	397
17.9. Schémas combinés	401
17.10. L'extension relative des schémas. Interdépendances générales	405
17.11. L'extension relative des schémas. Tendances historiques	407
18. Le ménage : le comportement du consommateur	413
18.1. Introduction	413

18.2. Débat du processus: résolution des dilemmes par des schémas d'affectation parallèle	415
18.3. Suite du processus: l'effet des prix relatifs	418
18.4. Le reflet monétaire du processus: dépenses sous contrainte ou argent non dépensé	421
18.5. Les motifs de l'épargne dans le ménage	424
18.6. L'attitude de l'acheteur	428
18.7. Les indicateurs de pénurie dans le secteur des biens de consommation	432
18.8. Le prix des biens de consommation et l'intensité de la pénurie: une première approche	435
18.9. La situation générale du secteur des biens de consommation	440
18.10. Une critique de l'école Clower-Barro-Grossman	443
19. Les prix des biens de consommation et la pénurie dans le secteur des biens de consommation	447
19.1. Introduction	447
19.2. Un exemple illustratif	449
19.3. L'effet de siphon des autres secteurs	451
19.4. La planification macroéconomique centrale de la consommation: une première approche	453
19.5. La planification macroéconomique centrale de la consommation: remarques complémentaires	460
19.6. Quelques conclusions générales	461
19.7. Les différences d'intensité de la pénurie selon les groupes de produits. Points de départ historiques	464
19.8. La pénurie du logement et les loyers	467
19.9. Les prix de consommation non administrés	474
20. La monnaie. La politique monétaire et financière	477
20.1. Introduction	477
20.2. Financement de l'entreprise à court terme	479
20.3. Financement des investissements	482
20.4. Epargne et investissement	487
20.5. Surplus ou déficit du budget de l'Etat	490
20.6. Un écho du débat entre le keynésianisme et le monétarisme	492
21. Interdépendances macroéconomiques	497
21.1. Introduction	497
21.2. Le second réservoir et le robinet	498
21.3. Le premier réservoir et le pompage	502
21.4. Fuites et bouchons	503
21.5. Flux d'entrée et vanne	504
21.6. Première approche du modèle de succion	505
21.7. Désagrégation	507
21.8. Les forces motrices du pompage	509

---

21.9. La répartition de la pénurie	514
21.10. Succion et inflation	518
22. Degrés de paternalisme	523
22.1. Introduction	523
22.2. La position de l'entreprise dans l'économie socialiste	524
22.3 Tendances et contre-tendances	526
22.4. Le paternalisme et le relâchement de la contrainte budgétaire	529
22.5. Remarques finales: possibilités et limites d'une action consciente	530
A. Annexe mathématique: Faire la queue sur le marché (co-auteur: Jörgen W. Weibull)	533
B. Annexe mathématique: Relations entre la substitution forcée, les stocks et la friction (co-auteur: Andras Simonovits)	555
Bibliographie	561
Index des auteurs	575
Index des matières	579



Composé par Economica, 49, rue Héricart, 75015 PARIS  
*Imprimé en France.* — JOUVE, 18, rue Saint-Denis, 75001 PARIS  
N° 12939. Dépôt légal : Août 1984





Le touriste qui se rend en Europe de l'Est est d'emblée frappé par les queues devant les magasins ; à l'intérieur il n'y a guère de choix. Observation triviale : peut-on en déduire une analyse générale du fonctionnement des économies socialistes centralement planifiées ? C'est la gageure de János KORNAI dans *Socialisme et économie de la pénurie*. Etudiant la marche d'un système économique de ce type, à partir du niveau élémentaire de la production et de la consommation, J. KORNAI démontre que la pénurie lui est inhérente. Non que ces pays soient plus pauvres, moins productifs ou plus mal gérés que d'autres ; mais en raison même des contraintes associées à la planification et à la propriété d'Etat. Ce sont des économies « contraintes par les ressources », et non, comme en système de marché, par la demande. Par un mécanisme inexorable, la pénurie se reproduit elle-même, crée des goulots d'étranglement, des substitutions forcées, des frictions d'ajustement ; l'état de « manque » provoque une soif insatiable d'investissement, une volonté compensatrice d'expansion à tout prix, pousse les agents économiques à accumuler des stocks, qui exacerbent la pénurie.

Y a-t-il là une fatalité absolue ? La pénurie peut-elle être vaincue ? A quelles conditions ? János KORNAI démonte pièce par pièce la mécanique de la pénurie. Au lecteur de tirer ses conclusions.

*János KORNAI est professeur de sciences économiques à l'Institut d'économie de l'Académie des sciences de Hongrie. Il a enseigné comme professeur associé dans des universités de Grande-Bretagne, Etats-Unis et Suède. Il a publié en langue anglaise, entre autres : Overcentralization in Economic Administration (1959) ; Anti-Equilibrium (1971), Rush versus Harmonic Growth (1972), Growth, Shortage and Efficiency (1982). Ses principales contributions à la science économique portent sur la théorie de la planification, la critique de la théorie de l'équilibre général, les propositions de réforme économique fondées sur la régulation décentralisée.*