Document généré le 12 oct. 2024 01:17

L'Actualité économique

Revenus, prix et production au Canada depuis 1946

Gilles Desrochers

Volume 37, numéro 4, janvier–mars 1962

Aspects de l'économie canadienne

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1001703ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1001703ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)
1710-3991 (numérique)

Découvrir la revue

Citer cet article

Desrochers, G. (1962). Revenus, prix et production au Canada depuis 1946. *L'Actualité économique*, *37*(4), 661–668. https://doi.org/10.7202/1001703ar

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1962

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Revenus, prix et production au Canada depuis 1946

Dans cet article, nous examinerons, d'une façon générale, l'évolution des revenus, des prix et de la production depuis la fin de la guerre et nous tenterons d'analyser plus particulièrement la relation entre prix, revenus et production dans l'industrie manufacturière au cours des dix dernières années.

En 1946, le revenu disponible réel par personne, au Canada, était de 937 dollars, comparativement à 1,081 dollars en 1959, soit un taux d'accroissement annuel moyen d'environ un p.c.[1] Entre ces mêmes années, la productivité physique par homme-heure a augmenté à un taux annuel composé de 2.6 pour cent[2]. L'accroissement de la production et des revenus réels fut accompagné de modifications dans la distribution fonctionnelle du revenu et de la production. En effet, si l'on fait abstraction des variations cycliques de la part des salaires dans le revenu national, on peut affirmer que celle-ci a eu tendance à s'accroître depuis la fin de la guerre. En 1947, la part des salaires dans le revenu national était de 61.8 p.c., de 64.3 p.c. en 1956 et de 67.6 p.c. en 1960. Cet accroissement est d'autant plus significatif que, depuis 1957, l'emploi augmente très lentement. Par contre, la part des profits des compagnies, avant impôts, représentait 15.1 p.c. du revenu national en 1947, contre 12.2 en 1956 et seulement 10 en 1960[3].

Après avoir fait cette constatation, on pourrait être porté à croire que la hausse des prix depuis la fin de la guerre est attribuable à la pression exercée par les salariés afin d'accroître leur part du

1. Voir l'appendice statistique de J.-E. Gander, dans l'ouvrage collectif de T. N. Brevis, H. E. English et al.: *Canadian Economic Policy*, Macmillan, Toronto 1961, p. 338.
2. Ibid., p. 338.
3. O.F.S., *Comptes Nationaux, Revenus et Dépenses: 1926-1956*, février 1962, pp. 28-29; O.F.S., *National Accounts, Income and Expenditure*, 1960, p. 18.

revenu national, au détriment des autres revenus et particulièrement des profits. Il faut remarquer en passant que la baisse séculaire de la part du revenu agricole a continué, au cours de la période étudiée, et que celle des revenus de placement (loyers, intérêts, etc.) a eu tendance à augmenter pendant que la part des entreprises individuelles non agricoles (incluant les revenus des professionnels) diminuait[1]. Les conclusions d'une étude de l'évolution de la distribution fonctionnelle du revenu national, au Canada, par M. Gérald Marion, nous incite à utiliser avec beaucoup de circonspection les catégories globales de revenus car elles ne sont pas strictement fonctionnelles[2].

* * *

Quoi qu'il en soit, nous n'avons pas l'intention d'approfondir ici l'étude de la distribution du revenu national mais plutôt d'essayer d'analyser le comportement de la production, des prix et des revenus au cours de la période 1946-1960. À cette fin, nous diviserons cette période en deux: la phase d'expansion, de 1946 à 1956, entrecoupée d'intervalles de récession plus ou moins prononcée; puis la phase de sous-emploi qui a débuté en 1957 et qui continue.

Pendant cette période de quinze années, la valeur de la production nationale a plus que triplé, mais son volume n'a augmenté que de 66 p.c., ce qui représente un taux d'accroissement annuel composé un peu inférieur à 4 p.c. En gros, l'augmentation des prix fut comparable à l'accroissement physique de la production[3]. À quoi doit-on attribuer cet accroissement considérable des prix? Depuis la fin de la guerre, les principales hausses de prix se produisirent en 1947, 1948 et 1951. On peut dire que les années d'après-guerre jusqu'à 1953 furent inflationnistes et qu'après une pose qui dura de 1953 à 1955, les prix ont recommencé à monter plus rapidement de 1956 à 1958, puisque la poussée des prix s'est ralentie en 1959 et 1960.

Ce qui caractérise le mouvement des prix au Canada, depuis 1946, c'est donc la concentration des hausses de prix au cours de

1. Voir note précédente.
2. Gérald Marion, «La part du travail dans le revenu national: l'expérience canadienne», *L'Actualité Économique*, avril-juin 1960, pp. 87-114.
3. Dans son étude, op. cit., p. 338, M. Gander évalue à 3.8 p.c. l'accroissement annuel composé du produit national brut réel et des prix à la consommation, de 1946 à 1959.

deux périodes principales: 1947-52 et 1957-58. On a calculé, par exemple, le coefficient de concentration des accroissements de prix de 1953 à 1960. Du deuxième trimestre de 1956 au quatrième trimestre de 1958, c'est-à-dire au cours d'une période choisie de deux ans et demi, l'indice des prix à la consommation a augmenté de 7.8 points par rapport à une augmentation totale de 10.4 points au cours de 1953-60, soit un coefficient de concentration de 0.50[1]. Pour la même période, le coefficient de concentration aux États-Unis est identique au nôtre.

La hausse des prix, immédiatement après la guerre, soit en 1947 et 1948, et même jusqu'en 1950, s'explique par un excédent de la demande globale de produits qui s'est manifestée par un retard d'adaptation de la capacité de production à un fort accroissement de la demande de biens de consommation et d'investissement provoqué par l'utilisation des liquidités accumulées pendant la guerre ainsi que par le déficit de remplacement de l'équipement industriel pendant ces années. La deuxième période d'inflation marquée se situe entre le milieu de l'année 1950 et le milieu de 1951, c'est-à-dire au début du conflit coréen. Il s'agit encore là d'une hausse des prix due à un excédent de la demande globale sur l'offre globale mais cette fois, de nature spéculative. Enfin, une troisième période d'inflation due à un excédent de la demande globale se produisit en 1956 et s'amenuisa au premier semestre. La hausse des prix fut cependant moins forte que les précédentes[2].

Depuis la récession de 1957, les prix ont continué de monter malgré la persistance d'un pourcentage élevé de chômage. De 1951 à 1956, l'augmentation des prix de détail fut de 3.9 p.c. contre 8.3 p.c. de 1956 à 1960 et cela, malgré un taux annuel moyen de chômage qui oscilla entre 2 et 5 p.c. au cours de la première période et entre 3 et 7 p.c. au cours de la seconde. En 1953, année de prospérité, il y eut même une légère baisse de prix. L'augmentation graduelle des prix en période de chômage constitue un phénomène assez troublant. Il ne peut certes pas s'expliquer comme au cours

1. Au sujet de ce coefficient de concentration cf. W. Fellner, M. Gilbert, B. Hansen, R. Kahn, F. Lutz et P. de Wolff: *The Problem of Rising Prices*, O.E.E.C., juin 1959, pp. 88-89.

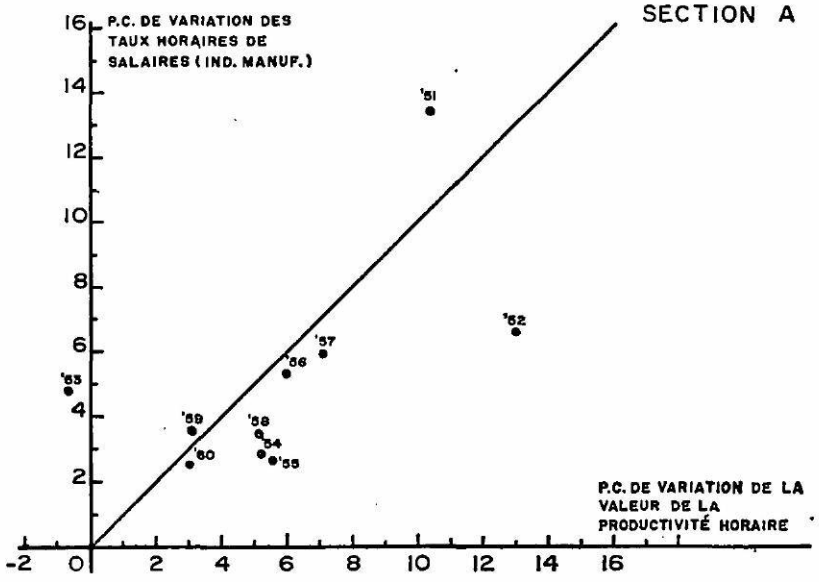
2. À propos des trois périodes d'inflation due à une demande globale excédentaire (*demand-pull inflation*), on pourra consulter les études suivantes: H. E. English et al., *Canadian Economic Policy*, op. cit., pp. 338-344; R. E. Caves et R. H. Holton: *The Canadian Economy, Prospect and Retrospect*, Harvard University Press, Cambridge, 1959, pp. 106-112; enfin: W. Fellner et al., *The Problem of Rising Prices*, op. cit., pp. 149-150.

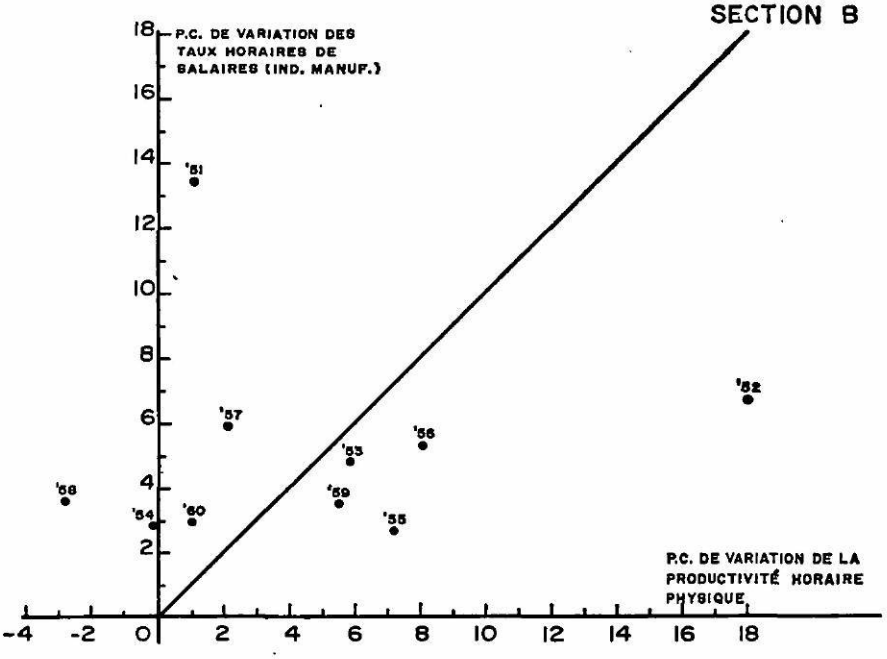
de certaines périodes antérieures, par un excédent de la demande globale. Si l'on exclut les augmentations de prix dues aux changements dans le soutien des prix agricoles, dans les taxes indirectes, dans les prix des produits importés ou exportés et certaines hausses de prix dues à des facteurs accidentels, il reste deux causes majeures d'augmentation de prix du côté de l'offre: l'augmentation des salaires et la fixation monopolistique des prix, par les entrepreneurs, en vue d'accroître leur marge de profit. Il semble bien difficile de dissocier ces deux derniers facteurs dans une étude globale; nous y reviendrons plus tard.

L'explication de la hausse des prix par l'augmentation des salaires (*wage-push inflation*) n'est qu'un cas particulier de l'inflation due à la hausse des coûts (*cost-push inflation*). Selon cette explication, la hausse des salaires au delà de l'accroissement de la valeur de la productivité des travailleurs provoquerait des hausses de prix en vue de compenser la diminution des marges de profit. Les données disponibles ne nous permettant pas de faire une étude d'ensemble et détaillée de la relation entre les taux de salaire, l'emploi et la production, nous nous limiterons à examiner cette relation dans le cas de l'industrie manufacturière.

Dans la section A du graphique I, le pourcentage de variation annuelle des taux horaires de salaires dans l'industrie manufacturière est mis en relation avec le pourcentage de variation annuelle de la valeur de la productivité horaire dans ce secteur. On constate que, sauf pour deux exceptions, les points sont situés près, mais au-dessous de la bissectrice, c'est-à-dire que les accroissements de salaires sont inférieurs aux accroissements de productivité mais que les deux varient dans le même sens, à l'exception d'une seule année. Cette relation ne nous renseigne pas beaucoup sauf que nous savons que les salaires n'augmentent pas plus vite que la valeur de la production. Cette dernière peut cependant augmenter soit parce que le volume de la production s'est accru, soit parce que les prix ont augmenté ou pour les deux raisons à la fois. Si l'on élimine la seconde cause et que l'on compare l'accroissement de la productivité horaire physique à l'accroissement des taux horaires de salaires, on aura peut-être une certaine idée de la pression des salaires sur les prix. La section B du graphique I nous donne cette relation. Nous constatons deux choses. La première, c'est qu'au

Graphique I

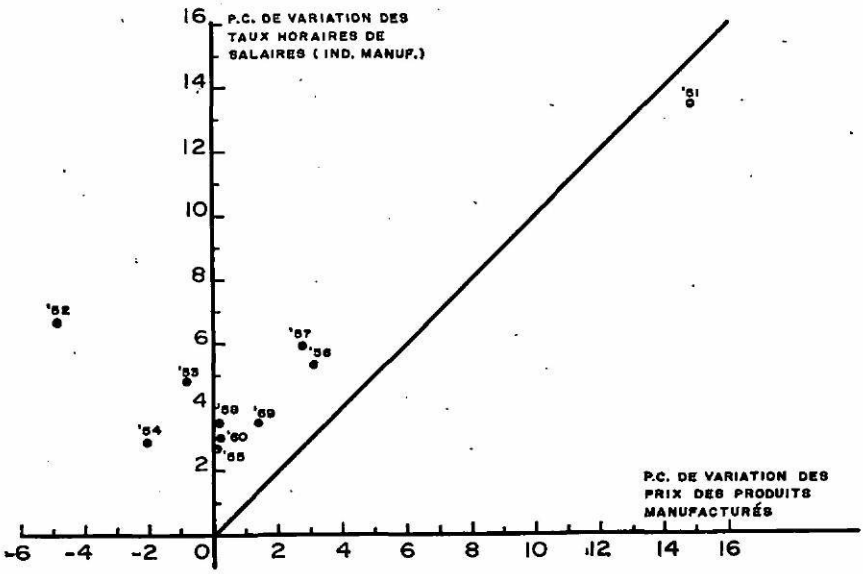

SECTION A
P.C. DE VARIATION DES TAUX HORAIRES DE SALAIRES (IND. MANUF.)
P.C. DE VARIATION DE LA VALEUR DE LA PRODUCTIVITÉ HORAIRE
'51
'52
'53
'54
'55
'56
'57
'58
'59
'60
16
14
12
10
8
6
4
2
-2
0
2
4
6
8
10
12
14
16


SECTION B
P.C. DE VARIATION DES TAUX HORAIRES DE SALAIRES (IND. MANUF.)
P.C. DE VARIATION DE LA PRODUCTIVITÉ HORAIRE PHYSIQUE
'51
'52
'53
'54
'55
'56
'57
'58
'59
'60
18
16
14
12
10
8
6
4
2
-4
-2
0
2
4
6
8
10
12
14
16
18

cours des années de récession, 1954, 1957-1958 et 1960, les taux de salaires ont augmenté plus vite que la productivité physique (valeur de la productivité horaire en dollars constants) et que ce fut l'inverse au cours des années de prospérité. La deuxième, c'est que les taux de salaires ont augmenté approximativement de 2 à 6 p.c., indépendamment de l'augmentation de la productivité physique et de la conjoncture. Ceci reflète les phénomènes de rigidité à la baisse des taux de salaires et de l'emploi. La rigidité de l'emploi est évidente en 1954 et 1958, alors que la productivité physique a effectivement diminué, quoiqu'en 1954 la diminution puisse être attribuable à la baisse des prix des produits manufacturés.

Le graphique II nous révèle que les accroissements annuels des taux de salaires dans l'industrie manufacturière furent supérieurs aux accroissements des prix des produits entièrement ou partiellement transformés. À priori, on pourrait être porté à croire ou bien que ces hausses de prix furent causées par les augmentations des taux de salaires, ou bien que les travailleurs ont demandé des augmentations de salaires à la suite de hausses antérieures de prix par les entrepreneurs. Ces hausses de prix qui se sont produites depuis 1956, à l'exception de 1956 elle-même, pourraient être de nature

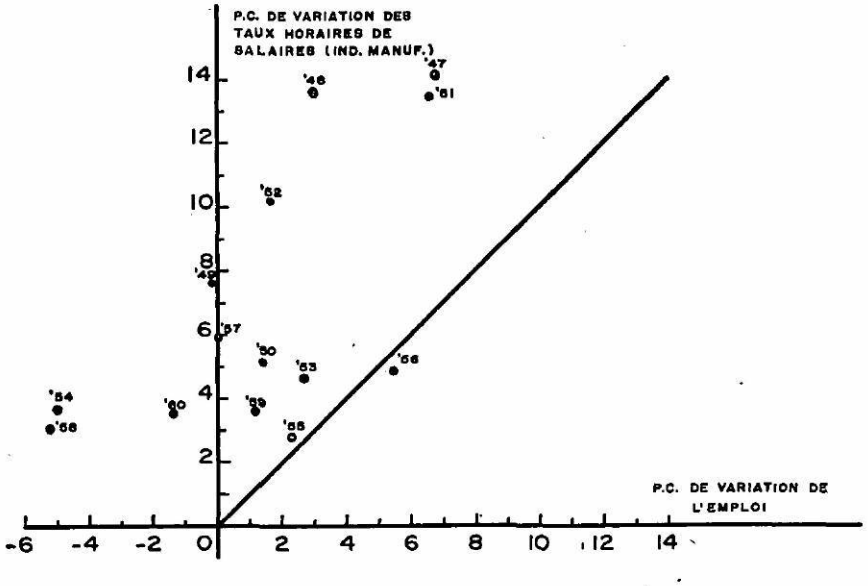
Graphique II



monopolistique puisqu'il y a sous-emploi depuis 1957. Dans l'industrie manufacturière, la part des salaires s'est maintenue malgré certaines fluctuations de nature cyclique, tandis que la part des profits a eu tendance à diminuer. Lorsque les taux de salaires augmentent proportionnellement à l'augmentation de la valeur de la production, la part des salaires restera la même à condition que l'emploi augmente aussi proportionnellement. Or, nous savons (cf. graphique I, section A) que les taux de salaire ont augmenté moins vite que la valeur de la productivité horaire (cette dernière mesure tient compte des variations de l'emploi). Pour que la part des salaires se maintienne, il a donc fallu que les taux de salaires augmentent plus que proportionnellement à l'augmentation des prix des produits manufacturés (cf. graphique II), afin de compenser l'augmentation moins que proportionnelle de l'emploi (cf. graphique III).

La baisse de la part des profits s'explique peut-être par l'effort des travailleurs en vue de maintenir leur part du revenu malgré la baisse relative de l'emploi et aussi par l'augmentation des autres coûts. On pourrait, de même, être tenté d'attribuer la hausse des prix, depuis 1957, à l'augmentation des salaires et autres coûts. Toutefois, il n'est pas déraisonnable de penser qu'en face de la

Graphique III



baisse des marges de profit et de la chute de la demande, les entrepreneurs aient tenté de réagir en augmentant les prix des produits. Toutefois, l'augmentation de la productivité physique avant 1957 fut supérieure à l'accroissement des taux de salaires, ce qui a sans doute permis aux entrepreneurs d'absorber des hausses ultérieures de salaires supérieures aux accroissements de productivité, ainsi que l'accroissement des autres coûts. Bien qu'il ne soit pas possible, au niveau de l'ensemble d'un secteur, de dissocier l'influence des coûts sur les prix, de celle des vendeurs eux-mêmes, nous pouvons affirmer, connaissant la structure oligopolistique de plusieurs industries manufacturières importantes et le pouvoir monopolistique des syndicats, que l'augmentation des prix depuis 1957 est attribuable probablement, mais dans des proportions qu'il est impossible de déterminer, à l'augmentation des coûts (salaires et autres), ainsi qu'à l'action autonome des entrepreneurs sur les prix en vue de compenser les effets conjugés de la hausse des coûts et de la contraction de la demande sur les profits. Si nous disposions des données nécessaires à une étude par industries, nos conclusions seraient sans doute plus affirmatives.

Gilles DESROCHERS,
professeur à l'École des Hautes Études commerciales (Montréal).