

Hausse des prix et récession

Jacques Parizeau

Volume 34, numéro 2, juillet–septembre 1958

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1000172ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1000172ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Parizeau, J. (1958). Hausse des prix et récession. *L'Actualité économique*, 34(2), 309–317. <https://doi.org/10.7202/1000172ar>

Hausse des prix et récession La récession actuelle a été marquée une fois de plus par le comportement paradoxal de l'indice des prix à la consommation. Au lieu de tomber, comme on aurait pu s'y attendre, les prix de détail ont continué de croître. Le rythme n'a d'ailleurs pas fléchi. La hausse de l'indice au cours des premiers mois de 1958, c'est-à-dire au plus fort de la récession, a fait un bond en avant de près de deux points.

Au cours de la récession précédente, c'est-à-dire de la fin de 1953 au début de 1955, on avait assisté à un phénomène différent, mais tout aussi curieux: les prix de détail n'avaient à peu près pas changé.

On se propose donc dans les pages qui suivent, non pas sans doute d'expliquer les raisons de comportements que l'on connaît encore mal, mais tout au moins d'aligner une série de causes probables, susceptibles d'influencer l'évolution de l'indice général des prix, lorsque l'activité économique fléchit.

* * *

Si l'indice des prix de détail s'est accru régulièrement à partir du deuxième trimestre de 1956, si bien qu'en avril 1958 il avait monté de plus de 7 p.c., l'indice des prix de gros n'a pas suivi le même périple. Il s'accroît jusqu'en janvier 1957, puis décroît progressivement jusqu'en novembre de la même année, d'un peu plus de 2 p.c., soulignant ainsi le relâchement de la tension du marché et le début de la récession. Mais, le même indice se redresse brutalement et, en mars 1958, au moment où la récession semble atteindre un point critique, l'indice des prix de gros est remonté de près de 2 p.c., la baisse antérieure se trouvant en somme presque annulée.

Ce comportement des prix de gros est donc inconciliable avec l'explication qui tend à devenir générale de nos jours, et qui se présente de la façon suivante: l'indice des prix de gros étant plus sensible aux conditions du marché, il tombe en période de récession; l'indice des prix de détail étant beaucoup plus insensible, finirait aussi par tomber si la récession durait assez longtemps; comme les récessions actuelles sont en somme assez courtes, la conjoncture se renverse avant que les prix de détail aient pu ressentir les effets de la baisse des prix de gros.

Peut-être y a-t-il quelque chose à retenir de cette explication, même si à première vue elle semble être contredite par certains faits. Encore faudrait-il rendre compte de l'insensibilité de l'indice des prix à la consommation. Avant d'en arriver à une conclusion aussi générale, il est donc préférable de s'attacher à l'étude des indices eux-mêmes et des causes de leurs mouvements.

La caractéristique la plus frappante de l'indice des prix de détail a trait à l'énorme dispersion de l'évolution de ses composantes depuis quelques années. À partir de la base 1949 = 100, on constate que le prix des vêtements est actuellement voisin de l'indice 110 alors que les loyers sont proches de l'indice 140, les autres composantes (nourriture, entretien du ménage et autres biens et services) se situant entre ces deux extrêmes.

Si l'on subdivise ces groupes en sous-groupes plus spécifiques, les écarts sont encore plus grands. Ainsi depuis 1949, le prix des appareils ménagers a baissé, mais le prix d'une chambre d'hôpital a presque doublé.

En raison d'une telle dispersion dans l'évolution des prix, un mouvement de l'indice général devient difficile à interpréter. On peut fort bien imaginer qu'au cours d'une période courte, certains prix montent, d'autres baissent et que l'indice général des prix reste à peu près stable.

C'est en somme ce qui s'est passé de 1952 au milieu de 1956. On constate qu'une période d'intense prospérité a précédé une période de récession remplacée ensuite par la plus forte expansion d'après-guerre. Or au cours de ces quatre années et demie, l'indice des prix à la consommation fluctue entre des limites très étroites. De la fin de 1953 au milieu de 1956, alors que l'économie est agitée de soubresauts violents, les fluctuations de l'indice ne dépassent pas 2 p.c.

Les raisons statistiques de ce comportement s'expliquent fort bien. D'une part, de 1952 à 1956, certains prix fléchissent d'une façon importante. C'est le cas des denrées alimentaires et des textiles. Les frais d'entretien de maison sont à peu près stables, mais le loyer et, dans une moindre mesure, le prix des autres biens et services s'accroissent. De là est venue la stabilité de l'indice général.

On peut observer le même phénomène en distinguant le loyer et les services d'une part, et les biens alimentaires et non alimentaires d'autre part. Les prix du premier groupe montent de 1952 à 1956, alors que les prix du second tombent. L'indice général reste constant.

Ce genre de disparité dans l'évolution des prix semble indiquer :

a) que certains phénomènes de structure dont l'effet s'exerce à long terme modifient graduellement l'alignement des prix.

b) que les facteurs conjonctureaux ou cycliques, de courte durée, ont parfois une intensité trop faible pour modifier l'influence des facteurs structureaux sur l'allure de l'indice général.

Il nous faut évidemment étudier à tour de rôle chacun de ces deux aspects de la question pour comprendre pourquoi les prix de détail ont semblé être jusqu'à maintenant aussi insensibles à la récession.

* * *

Les aspects structureaux du problème changent de groupe en groupe, qu'il faut distinguer pour les fins de l'analyse.

Le niveau des loyers est influencé, depuis la fin de la guerre, par la pénurie de logements. L'indice des loyers monte donc sans arrêt, à peu près sans fluctuation. Le rythme de croissance est cependant de plus en plus faible. Il était de 6 à 7 p.c. par an de 1949 à 1952, de 3 p.c. en 1953 et a régulièrement décliné de 3 à 2 p.c. depuis. Il est probable que ce mouvement croissant va bientôt s'arrêter.

Les services comprennent un très grand nombre d'activités : services de santé, blanchisserie, divertissements, coiffeurs, transports en commun, restaurants, hôtels . . . Or ces industries sont, le plus souvent, caractérisées par l'absence de modifications technologiques qui accroissent sensiblement la productivité de l'ouvrier. D'autre part, pour garder leur main-d'œuvre, ces entreprises doivent payer des salaires qui sont alignés sur les salaires dans les autres secteurs de l'économie. Or les salaires ont considérablement et régulièrement augmenté au Canada depuis la guerre. Dans ces conditions, les entreprises de services doivent accroître les leurs, et se rembourser de leurs frais en augmentant leurs prix.

C'est ainsi que le prix des services a crû plus rapidement encore que les loyers, et que le rythme de croissance ne tend pas à s'affaiblir, ainsi qu'on a pu le constater dans le cas de ce dernier indice. Une telle hausse peut se poursuivre indéfiniment, à un rythme accéléré. Il y a plus. Dans la mesure où l'accroissement du revenu *per capita* au pays amène une augmentation de la consommation de services, l'indice général des prix va croître d'autant plus rapidement. Et puisque les salaires à notre époque sont, pour des raisons non exclusivement syndicales, à peu près insensibles à la baisse, plus le prix des services aura d'importance dans le calcul de l'indice des prix, plus l'indice lui-même sera insensible à la baisse.

Les aspects structureaux du prix des biens de consommation ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit de produits alimentaires ou non alimentaires.

Dans le cas d'un bon nombre d'industries de produits *non alimentaires*, les accroissements de productivité et les améliorations technologiques sont assez considérables depuis la fin de la guerre. Si les salaires et les profits ne changeaient pas, le prix des produits tomberait donc au fur et à mesure de l'accroissement dans la productivité par homme. Ce n'est évidemment pas ce qui se produit. La poussée vers la hausse des salaires est très forte. Les augmentations peuvent être soit inférieures soit supérieures à l'accroissement de la productivité physique. Si elles sont supérieures, et que les entreprises n'acceptent pas de réduire leurs marges de profit, les prix devront nécessairement augmenter. Dans le cas où les augmentations de salaires seraient cependant inférieures à l'augmentation de la productivité, toutes choses égales d'ailleurs, les prix diminueront.

À première vue, il est extrêmement difficile de savoir ce qui se produira et dans quelle mesure les prix évolueront de la même façon d'un secteur à un autre. Si l'on peut admettre à priori que la pression syndicale est également forte dans plusieurs secteurs industriels, il n'en est pas moins vrai que l'accroissement de la productivité est extrêmement variable. L'observation doit donc remplacer ici l'hypothèse qui ne peut mener nulle part. Il n'en reste pas moins qu'en période de hausse prolongée des prix, il est

normal de constater que les prix des biens non alimentaires monteront moins, en moyenne, que le prix des services¹.

Enfin les prix des *biens alimentaires* sont soumis à d'autres règles de comportement qui tiennent à la structure du secteur. Il est nécessaire, en premier lieu, de relever ces facteurs saisonniers qui donnent à l'indice une volatilité qu'on ne constate pas dans l'évolution des autres indices. En second lieu, les conditions climatiques provoquent des mouvements de prix qui ont peu de rapport avec les réactions du reste de l'économie. Enfin, dans le cas du Canada, on doit tenir compte des secousses parfois brutales que l'état des exportations engendre sur le marché intérieur. À plusieurs reprises, au cours des dix dernières années, l'ouverture ou la fermeture du marché américain ont provoqué des ruptures de prix de grande ampleur, sur le marché de la viande en particulier. L'étude des prix des denrées agricoles est donc assez malaisée et la comparaison avec les autres séries qui entrent dans la composition de l'indice des prix à la consommation en est rendue difficile.

* * *

À partir des conditions générales du marché esquissées plus haut, on doit maintenant chercher à dégager les conséquences sur l'indice des prix d'une récession, d'une variation rapide, du type de celles qu'a connues le Canada depuis la dernière guerre mondiale. La première question que l'on doit soulever ici a trait à cette rigidité des prix à la baisse à laquelle on a fait allusion dans les pages qui précèdent.

Il va de soi que si les salaires ne baissent pas et qu'ils représentent une très forte proportion de la valeur du produit, toute baisse des prix est catastrophique pour l'entrepreneur dont les profits disparaissent et qui doit encourir une perte plus ou moins importante.

On pourrait donc imaginer que plus les salaires deviennent résistants à la baisse, plus les prix devraient devenir instables, les entrepreneurs accroissant violemment leurs marges de profit en conjoncture montante pour compenser les pertes en conjoncture descendante. En fait, cela ne se produit pas souvent.

1. On peut, si l'on veut, rapprocher cette conclusion de celle de Colin Clark et de Jean Fourastié, pour qui la productivité du secteur tertiaire croît moins rapidement que la productivité du secteur secondaire.

On sait, en effet, que la concurrence est loin d'être parfaite sur la plupart des marchés et que l'oligopole est, de loin, la structure la plus courante. La chute des prix qu'engendraient automatiquement les récessions d'antan n'est donc plus inéluctable. Bon nombre d'entreprises savent pertinemment qu'une baisse de prix n'accroîtra pas la demande de leur produit, qui n'est pas suffisamment en concurrence avec les produits d'entreprises similaires pour que le décrochage puisse entraîner un détournement important des commandes.

En somme, bon nombre d'entreprises semblent accepter le principe que la chute de leurs revenus vient d'une chute de la demande nationale qui, à son tour, est liée soit aux revenus des consommateurs soit au niveau des investissements. De toutes façons, le niveau de la demande serait peu influencé par une variation du prix. Il n'y a donc pas de raison de modifier ce dernier; les profits s'en trouveraient diminués sans utilité particulière.

Ce comportement monopoloidal des entreprises a un corollaire important. Il est, en effet, probable qu'au cours de l'expansion qui a précédé la récession, des augmentations de salaires importantes ont été consenties dans la plupart des secteurs industriels. Tant que l'expansion dure, les chefs d'entreprise peuvent faire payer au consommateur le coût des hausses de salaires qui dépassent l'accroissement de productivité, en augmentant les prix. Le consommateur est souvent, cependant, une autre entreprise, qui doit absorber ainsi un coût plus élevé de sa matière première tout en accordant elle-même une augmentation de salaires à ses ouvriers. Cette entreprise accroît ses prix à son tour. Cette spirale se continue jusqu'au point où la conjoncture se renverse, le niveau des affaires s'affaisse et certaines entreprises se trouvent prises dans l'étau de coûts croissants et d'une demande qui faiblit. Vont-elles alors faire comme les autres et accroître leurs prix, en dépit de la récession? Le phénomène aurait pu paraître curieux à une autre époque. De nos jours, le morcellement du marché le rend acceptable et il semble bien qu'il soit tout à fait répandu.

Et c'est ainsi que l'on constate, par exemple, que le prix d'un produit aussi sensible à la conjoncture que le tuyau d'acier s'est accru en février 1958, alors que les investissements tombaient rapidement; qu'avec 10 p.c. de la main-d'œuvre en chômage au

Canada, le prix des textiles synthétiques s'accroissait en janvier de 1958; que le prix des produits de l'amiante, que le prix du ciment, montaient encore à la fin du premier trimestre de 1958, etc. . .

Est-ce à dire qu'une récession ne provoque plus de chute des prix? Évidemment non. L'on connaît déjà, par exemple, la chute prononcée du prix de certains métaux non ferreux à la fin de 1956 et au cours de 1957. Il est exact que les prix de certaines matières premières restent soumis à des fluctuations que les gouvernements cherchent sans succès à contrôler, et qui, pour certains pays, dont la production et les exportations sont très spécialisées, sont un inconvénient majeur et la source de bouleversements économiques sans nombre. Il n'est pas inutile qu'on s'arrête à cette instabilité remarquable pour en esquisser les causes.

L'approvisionnement de certaines matières premières peut difficilement s'accroître rapidement en un temps court. L'offre de laine ou de caoutchouc, par exemple, est inélastique d'une année à l'autre, à moins que des stocks importants aient été accumulés. Que la demande s'accroisse brutalement et il n'y a pas d'autre façon de départager les demandeurs qu'en accroissant le prix. L'offre de certains métaux est d'un type assez analogue. La récession qui suivra va mettre un terme brutal à l'expansion spéculative et faire dégringoler les prix.

D'autre part, certaines matières premières sont produites dans un grand nombre de pays, dont les conditions de vie sont très différentes. Ces matières premières ne sont pas différenciées. À moins d'entente entre les producteurs, l'entreprise qui réduit ses prix a toutes les chances d'augmenter son chiffre d'affaires au dépens de ses concurrents. Le très bas niveau des salaires dans certains pays rend cette réduction en même temps plus facile et dangereuse pour les producteurs de ces pays.

En fait, la flexibilité du prix des matières premières et les mouvements erratiques des prix agricoles expliquent la différence de comportement de l'indice des prix de gros et de l'indice des prix de détail. Le premier indice, tel que construit au Canada tout au moins, est essentiellement constitué de prix de matières brutes ou semi-ouvrées, industrielles ou alimentaires. Le second est très fortement influencé par le prix des services et le niveau des salaires. Il est donc normal que le premier soit beaucoup plus instable que le second.

Est-ce à dire, comme on le mentionnait au début de ce texte, que si la chute de l'indice des prix de gros se poursuivait, elle entraînerait éventuellement celle de l'indice des prix à la consommation? Pas nécessairement. Et les réflexions qui précèdent expliquent cette conclusion. Pour que cette corrélation soit éventuellement atteinte il faudrait:

- a) que la chute des prix de gros soit plus forte que la hausse du prix des services; cela dépend largement de l'évolution des salaires.
- b) que le prix des produits alimentaires suive le même périple que celui des matières premières, ce qui dépend de facteurs non conjoncturels aussi bien que conjoncturels.

Il semble donc qu'une telle corrélation ne pourrait se perpétuer que dans le cas d'une crise majeure et prolongée.

* * *

Il reste, avant de chercher à expliquer les traits saillants de l'évolution toute récente des prix, à tenir compte d'un dernier phénomène. Les aspects structurels et conjoncturels de l'évolution des prix ont été discutés sans que l'on cherche à faire intervenir le facteur monétaire. Or, manifestement, si la Banque centrale permet à la masse monétaire de s'accroître au delà du niveau des transactions, tous les prix du marché vont s'en ressentir éventuellement. Un commun dénominateur va alors s'appliquer à toutes les séries de prix. Les divergences que l'on a notées plus haut entre l'évolution de tel ou tel prix peuvent se trouver «noyées» dans la montée du niveau général.

* * *

Les remarques qui précèdent permettent d'expliquer, jusqu'à un certain point, le comportement de l'indice des prix à la consommation au cours des quelques dernières années, et de dissiper les paradoxes les plus flagrants qui sont apparus au début de ce travail. On a constaté qu'une fois passée la crise coréenne, l'indice avait été remarquablement stable jusqu'au milieu de 1956. On a noté que cette stabilité reflète l'annulation de mouvements en

sens contraire du prix des services et du prix des biens de consommation. Il semble donc qu'au cours de cette époque, la productivité du travail se soit accrue plus rapidement que les salaires et que cette disproportion explique tout à la fois la hausse d'une série et la baisse de l'autre. Le phénomène est à ce point marqué qu'il n'est pas influencé par le mouvement de la conjoncture. Les fluctuations de l'indice général des prix à la consommation, aussi faibles soient-elles, reflètent essentiellement, en effet, les mouvements saisonniers des prix des produits alimentaires.

L'accroissement sensible de la masse monétaire, auquel les autorités ont recouru en 1954 pour faire sortir l'économie de la récession qui sévissait alors, a cependant donné à l'expansion qui a suivi un caractère fortement inflationniste. À partir du milieu de 1956, la hausse du prix des services s'accélère et la tendance des prix des biens se renverse. Manifestement, les augmentations de revenus dépassent l'accroissement de la productivité. D'autre part, les prix des produits agricoles, des produits de la viande en particulier, font un bond en avant.

L'enchaînement des augmentations de prix de secteurs en secteurs, tel qu'il a été décrit plus haut, sera tel que la hausse des prix des produits va se poursuivre bien après que les prix de gros des matières premières se seront renversés; enfin des récoltes assez peu favorables vont pousser jusque dans la récession le prix de certains produits alimentaires. Ce phénomène va d'ailleurs prendre une telle ampleur au début de 1958 qu'il réussira à faire remonter rapidement l'indice des prix de gros.

Si l'apparente insensibilité des indices de prix aux mouvements de la conjoncture est complexe, il semble donc, cependant, qu'il soit possible de rapprocher les uns des autres divers mécanismes de façon à obtenir une explication valable des contradictions apparentes.

Il n'en reste pas moins que les indices de prix ne peuvent plus être considérés de nos jours comme ces baromètres sensibles de la situation économique qu'utilisaient autrefois banques centrales et gouvernements pour définir leurs politiques et doser leurs interventions.

Jacques PARIZEAU