



L'inflation : De quoi s'agit-il au juste ? Faut-il craindre son retour ?

Auteur: Alain Gély



Introduction

En France, en 2020, la question de l'inflation ne semble plus – ou pas encore – constituer un sujet très important d'actualité. Les indices de prix à la consommation de l'Insee, qui constituent la quantification la plus connue de l'inflation, sont très « sages ».

On observe ici et là des flambées de prix : les produits pétroliers en 2018, certains produits alimentaires au printemps 2020, les prix de l'immobilier explosent à certains endroits mais diminuent à d'autres...

Le patronat et, souvent, les gouvernements disent craindre l'inflation et désignent les salaires comme responsables de cette « menace » sur la compétitivité des entreprises. Qu'en est-il ?

Qu'est-ce au juste que l'inflation ? Quels sont les risques – ou éventuellement les avantages – de sa résurgence ? Qui en profite et qui en pâtit ?

I. Inflation, déflation, désinflation, hyperinflation : éléments de définition et de contextualisation

Selon l'Insee, « *l'inflation est la perte du pouvoir d'achat de la monnaie qui se traduit par une augmentation générale et durable des prix* »¹.

Imaginons que je dispose de 2000 euros par mois en 2015 et que j'aie encore 2000 euros en 2020. Si les prix ont augmenté de 5 % entre ces deux dates, le pouvoir d'achat de mes euros aura perdu approximativement 5 %.

Mais, si les prix avaient doublé entre ces deux dates, mes 2000 euros auraient perdu la moitié de leur pouvoir d'achat. Mes 2000 euros de 2020 seraient équivalents, en termes de pouvoir d'achat, à 1000 euros de 2015 ! On aurait alors une forte inflation :

tous ceux dont les revenus seraient restés les mêmes ou auraient faiblement augmenté seraient victimes de cette forte inflation.

On parle d'hyperinflation, ou inflation galopante, si la perte de valeur de la monnaie devient très rapide, hors de contrôle. Le cas de l'Allemagne dans les années 1920 et du Liban, du Venezuela ou du Zimbabwe aujourd'hui, figurent parmi les plus connus.

Que se passe-t-il ? Imaginons que j'aie 2000 euros. Si je pense que les prix vont augmenter très vite, je vais perdre confiance dans les euros que je détiens. Je vais me précipiter pour m'en débarrasser en achetant sans

attendre des produits qui sont censés augmenter. C'est la « fuite devant la monnaie ». Et, si cette pratique est généralisée, nous contribuons à faire augmenter les prix encore plus vite. Si les prix doublent en un mois, mes 2000 euros d'aujourd'hui n'en vaudront plus que 1000 le mois prochain ! C'est la spirale. Si mes revenus augmentent aussi vite que les prix, je m'en sors bien. Si j'ai des dettes, cette inflation va peut-être même les faire fondre. Mais si j'ai des revenus fixes, qu'ils ne suivent pas l'inflation, je vais m'appauvrir considérablement. Mon pouvoir d'achat sera deux fois moindre dans un mois. On parle d'hyperinflation quand les prix augmentent de 50 % par mois ou plus.

1. L'Insee ajoute : « *Elle doit être distinguée de l'augmentation du coût de la vie.* » On ne détaillera pas ici cette question, qui est traitée dans la Note éco d'octobre 2019 : « Pouvoir d'achat. Comprendre la réalité des chiffres ».

<http://crpicardie.reference-syndicale.fr/2019/11/pouvoir-dachat-comprendre-la-realite-des-chiffre-note-eco-cgt-n152/>.

L'hyperinflation en Allemagne

L'hyperinflation qu'a connue l'Allemagne au début des années 1920 s'est caractérisée par une augmentation accélérée, exponentielle, des prix. Si on prend le dollar comme référence, le nombre de marks nécessaire pour en obtenir a été multiplié par 10 de plus en plus rapidement :

Fluctuation des cours depuis le début de la Première Guerre mondiale

1 Goldmark = Papiermark (nominal)	Date	Cours Dollar / Mark	Durée
1	juillet 1914	4,20	
10	janvier 1920	41,98	5,5 ans
100	3 juillet 1922	420,00	2,5 ans
1000	21 octobre 1922	4 430	110 jours
10 000	31 janvier 1923	49 000	102 jours
100 000	26 juillet 1923	760 000	174 jours
1 000 000	8 août 1923	4 860 000	15 jours
10 000 000	7 septembre 1923	53 000 000	30 jours
100 000 000	3 octobre 1923	440 000 000	26 jours
1 000 000 000	11 octobre 1923	5 060 000 000	8 jours
10 000 000 000	22 octobre 1923	42 000 000 000	11 jours
100 000 000 000	3 novembre 1923	420 000 000 000	12 jours
1 000 000 000 000	20 novembre 1923	4 200 000 000 000	17 jours

Source : Wikipédia

On raconte qu'en novembre 1923, il fallait une brouette de billets « de banque » pour acheter un pain.

Pourtant, les billets avaient pris « de la valeur » (apparente !) : en 1923, au lieu d'imprimer des billets, on s'est contenté d'apposer une contremarque pour rebaptiser « un milliard de marks » un billet de mille de l'année précédente.



Billet de 1000 marks du 15 décembre 1922 contremarqué en rouge « 1 milliard de marks » durant l'automne 1923.

Interprétations

Les interprétations sont multiples. Parfois antagonistes (elles sont encore l'objet de controverses aujourd'hui), elles peuvent aussi être complémentaires :

- l'endettement massif dû à la guerre ;
- les pénuries de biens de première nécessité et la difficulté de circulation des produits agricoles, aggravée par l'accaparement spéculatif de ces produits ;
- l'utilisation de la « planche à billets » et... la multiplication des agents producteurs de monnaie, souvent fausse ;
- l'accélération de la « vitesse de circulation de la monnaie » (qui n'est évidemment pas constante) ;
- la pression spéculative sur le cours du mark ;
- la perte de confiance dans la monnaie fiduciaire et les rentes d'État (remboursées en papier dévalué) ;
- interprétations auxquelles certains ajoutent l'indexation des salaires ouvriers et des classes moyennes sur les prix.

À ces arguments économiques, on doit ajouter des explications de nature politique : climat de guerre civile après la défaite de 1918, non reconnue par beaucoup puisque l'Allemagne n'avait pas été envahie.

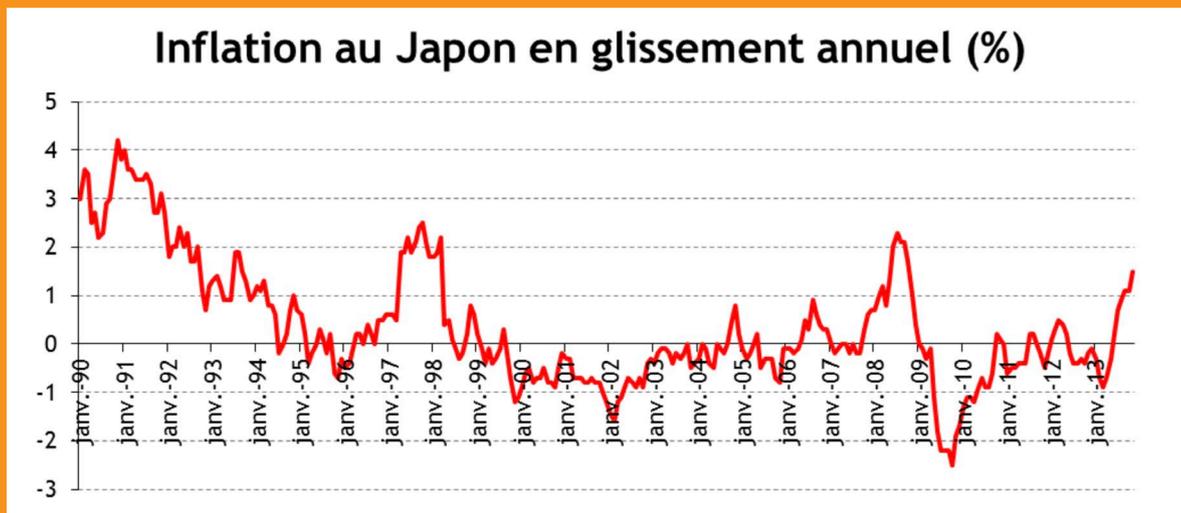
Si, à l'inverse, les prix diminuent, c'est la déflation. Cette situation est apparemment moins spectaculaire qu'une forte inflation, mais elle est pernicieuse : il n'est pas facile d'en sortir. Pourquoi ? Parce que, si les prix baissent, je vais avoir tendance à différer mes achats. Je vais ainsi contri-

buer à ce que les prix baissent encore plus. Des entreprises vont accumuler des stocks, avec les coûts que cela implique : beaucoup vont tomber en faillite. Le chômage va s'accroître. Les revenus vont donc diminuer mais l'épargne aura tendance à augmenter pour faire face, notamment, au risque

de chômage. Les dettes vont peser de plus en plus lourd. Cercle vicieux. C'est la situation qu'on a connue dans les années trente et que connaît aujourd'hui le Japon (voir encadré). C'est une menace qui plane depuis quelques années sur les pays de la zone euro.

Les difficultés pour sortir de la déflation : le cas japonais

Comme le montre ce graphique, plusieurs tentatives infructueuses pour sortir de la déflation ont été suivies de rechutes en vingt ans.



<https://www.leconomiste.eu/decryptage-economie/184-japon-l-histoire-d-une-deflation.html>

Remarque : en même temps, ce pays a connu un endettement massif. Contrairement à ce que prétendent certains économistes, l'endettement public n'est donc pas toujours inflationniste. Peut-être parce qu'il était détenu pour l'essentiel par des résidents et donc peu sensible à la pression des marchés financiers internationaux.

Pourquoi l'inflation est-elle souvent considérée comme une mauvaise chose, un mal à combattre ?

C'est effectivement le cas pour tous ceux dont le pouvoir d'achat diminuerait. Ainsi, les salariés seront victimes de

l'inflation, perdront du pouvoir d'achat, si les salaires n'augmentent pas au même rythme que les prix. Pour éviter cela, la France avait mis en place, avant 1982, le mécanisme de « l'échelle mobile ». « L'échelle des salaires » bougeait au rythme des prix. On dit que les salaires étaient « indexés sur l'infla-

tion » : si la hausse des prix était de 10 %, les salaires augmentaient de 10 %. Ils ne perdaient donc pas, en principe, de pouvoir d'achat quand les prix augmentaient.

Mais l'inflation peut aussi être un problème pour un pays si l'inflation y est

plus forte que chez ses partenaires avec lesquels il a des échanges commerciaux en régime de « libre-échange ». En effet, si les prix augmentent plus vite en France que, par exemple, en Allemagne, il risque de devenir difficile d'y exporter. On aurait aussi du mal à résister aux importations d'outre-Rhin qui seraient alors relativement moins chères. On dit que la « compétitivité-prix » est en baisse, insuffisante. Le risque existe alors que la balance commerciale de ce pays se détériore et que l'emploi – surtout agricole et industriel – en souffre.

On a connu cette situation notamment dans les années soixante-dix et quatre-vingt. Les prix augmentaient plus vite en France qu'en Allemagne. À l'époque, avant la création de la zone euro, les monnaies étaient distinctes : le franc français et le deutschemark en l'occurrence. Pour rétablir la compétitivité-prix des produits français en Allemagne, il était nécessaire de diminuer périodiquement la valeur du franc par rapport au mark. On procédait pour cela à des dévaluations du franc (ou à des réévaluations du mark). En effet, le jour où on dévalue le franc par rapport au mark, les prix des produits français en Allemagne diminuent et deviennent plus attractifs. Les exportations fran-

çaises sont stimulées et les importations dissuadées. Du moins dans un premier temps...

Économiquement, ces « réalignements monétaires », que constituaient les dévaluations, n'étaient pas forcément très graves. Il ne s'agissait, après tout, que de constater et de corriger une inflation forte dans le pays qui dévaluait. Mais cela posait problème dans la mesure où ces dévaluations permettaient aux spéculateurs de s'enrichir. Et, politiquement, ces dévaluations donnaient lieu à des psychodrames.

La politique dite de désinflation compétitive

D'où, dès 1982, une politique dite de désinflation compétitive en France. Il s'agissait, pour éviter des dévaluations dramatisées, de diminuer non pas les prix (cela aurait été de la déflation dont on a vu les graves inconvénients) mais de limiter la hausse des prix, l'inflation. En juin 1982, au moment d'une dévaluation du franc, il a donc été décidé de bloquer les prix et les salaires puis de « désindexer » les salaires, c'est-à-dire de ne plus augmenter les salaires au même rythme que les prix.

Le gouvernement considérait, comme le disait le patronat, que les salaires étaient responsables de l'inflation. C'est la « boucle prix-salaires ». En effet, selon cette idéologie, l'augmentation des salaires contraindrait les entreprises à augmenter leurs prix pour garder leur rentabilité. Cette augmentation des prix activerait des revendications salariales pour maintenir le pouvoir d'achat, etc.

Ce raisonnement est contestable. Ne serait-ce que parce que la hausse des prix a d'autres causes (voir annexe). Mais c'est celui qui a prévalu au cours des années quatre-vingt. Le blocage des prix et des salaires de 1982 a surtout provoqué un affaiblissement des salaires. L'année suivante, le gouvernement a mis fin à l'indexation des salaires sur les prix, il abandonnait officiellement l'échelle mobile. L'inflation a certes fléchi. Mais les prix ont été « libérés » en 1986. Ce sont surtout les salaires qui ont été victimes de cette politique : la part des salaires a rapidement décliné, face aux profits, et ne s'est jamais vraiment redressée. On dit que le partage de la valeur ajoutée, créée par le travail, s'est modifié en faveur des profits et au détriment des salaires.

La désinflation compétitive aujourd'hui : le (mauvais) exemple allemand

Chat échaudé craint l'eau froide. Traumatés par l'hyperinflation des années vingt, et privilégiant les intérêts des rentiers d'aujourd'hui, les dirigeants allemands considèrent l'inflation, même modérée, comme le mal absolu.

Ce point de vue a été repris dans les traités européens successifs, notamment celui de Maastricht en 1992. Dans ces traités, les critères monétaires et financiers sont dominants. Cette priorité s'est progressivement imposée à tous les pays sous prétexte de compétitivité. Dans un contexte européen de marché unique (libre-échange et libération des capitaux

sans frein), cette politique a pris plusieurs formes selon les pays :

- la pression sur les salaires. En acceptant un chômage très élevé et en affaiblissant le pouvoir de négociation des salariés : multiplication des emplois précaires et très faiblement rémunérés, diminution des garanties collectives...

C'est la situation créée par les lois « Hartz » des années quatre-vingt-dix puis par les lois El Khomri et Macron en France ;

profits sans avoir à augmenter les prix de vente. c'est aussi un moyen indirect d'affaiblir les revendications salariales ;

pour Apple en Irlande, mansuétude envers « l'évitement fiscal » largement pratiqué par les firmes transnationales ;

- une large domination des capitaux allemands sur les entreprises d'Europe centrale et orientale, où les prix et les salaires sont très bas. Cela permet de diminuer fortement les prix à l'importation et donc les coûts d'approvisionnement. On peut ainsi gonfler les
- en l'absence d'harmonisation fiscale des pays de la zone euro, la course au « moins-disant fiscal » : alignement vers le bas des impôts sur la production et sur les bénéfices, avantages fiscaux négociés avec des entreprises au Luxembourg, aux Pays-Bas ou
- aides directes ou indirectes aux entreprises sous prétexte de limiter les « charges » : transfert de cotisations sociales des entreprises sur les impôts des ménages, dont la TVA dite sociale, CICE en France...

La priorité à la lutte contre l'inflation en Europe

Le raisonnement fallacieux qui a justifié la politique dite de désinflation compétitive en France a été étendu ensuite en Europe. Au cœur de cette politique : les critères mal nommés « de convergence » (vers, soi-disant, la prospérité commune...) du traité de Maastricht en 1992. Parmi eux : la hausse des prix. Celle-ci ne devait pas dépasser 2 %. Ce traité instituait l'Union européenne, mais il fixait surtout des critères financiers très stricts, dont ces 2 % d'inflation, et il créait notamment la Banque centrale européenne qui allait diriger la politique monétaire.

Comme les promoteurs de ces projets étaient quand même conscients des inconvénients de la déflation, il ne fallait pas non plus descendre trop en dessous de ces 2 % et risquer le cercle vicieux de la stagnation économique qu'on a décrite ci-dessus.

Politiquement, il s'agissait de flatter « le consommateur » et « l'épargnant ».

Derrière ces abstractions se dissimulaient des intérêts de catégories sociales bien définies : les possesseurs de patrimoines financiers, surtout les gros, ne risquaient pas de voir leur précieux capital se dévaloriser à cause de l'inflation. Quant aux consommateurs, ils sont évidemment attentifs à la hausse des prix. Mais ils sont aussi, pour la plupart d'entre eux, des producteurs et des bénéficiaires de prestations sociales ! Si leurs revenus n'augmentent pas au moins aussi vite que les prix, ils perdent du pouvoir d'achat. Leur niveau de vie se détériore.

Au-delà des beaux discours, la politique de lutte contre l'inflation des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, et encore aujourd'hui, a été favorable aux détenteurs de capitaux (au détriment des classes populaires et moyennes). En effet, les salaires suivaient à peine les prix. La valeur ajoutée, créée par les gains de productivité dans les entreprises, a bénéficié de plus en plus aux profits. Ces derniers se sont surtout traduits par des dividendes aux actionnaires, beaucoup

plus que par des créations d'emplois ou des investissements.

C'est la situation qui a prévalu dans les pays de ce qui est devenu la « zone euro ».

Il faut ajouter que, si les gouvernements et la banque centrale européenne surveillaient la hausse des prix à la consommation de manière vétilleuse, ils ont laissé se développer l'inflation des actifs. De quoi s'agit-il ? Les « actifs » dont disposent les possesseurs de capitaux sont placés, par exemple, dans des actions ou des immeubles. L'augmentation des cours de Bourse ou de l'immobilier dans les métropoles participe à cette inflation des actifs qui les enrichit. Et cet enrichissement a pesé à la fois sur les comptes des entreprises, et par conséquent des salariés, et sur les budgets des ménages à petits et moyens revenus qui vont vu les loyers s'envoler.

On considère parfois que l'inflation des actifs ne fait qu'enrichir des riches au détriment d'autres riches. Les classes populaires ne seraient pas concernées

puisqu'elles ne détiennent pas ou très peu d'actifs financiers ou immobiliers. La crise dite des subprimes de 2007-2008 apporte un démenti à cette thèse : l'endettement de ménages pauvres, qui avait favorisé la hausse des prix de l'immobilier aux États-Unis, est devenu insoutenable quand les prix des logements ont cessé d'augmenter : « Les arbres ne montent jamais jusqu'au ciel. » D'où les faillites en cascade et, finalement, celle de grandes banques présumées invulnérables comme Lehmann Brothers. Et une crise généralisée qui a surtout pénalisé les classes populaires et moyennes dans le monde... notamment les personnes qui n'étaient pas propriétaires de leur logement !

Les dévaluations internes

On a vu que, lorsque la balance commerciale d'un pays se détériorait, il pouvait être nécessaire de dévaluer sa monnaie. Cela ne marche pas toujours et cela n'est pas sans inconvénients mais, au moins dans un premier temps, la compétitivité-prix de ce pays s'amé-

liore. Le commerce extérieur peut alors se redresser. Mais, depuis la création de la monnaie unique, il n'est plus possible de dévaluer sans sortir de la zone euro.

Les pays utilisent alors divers moyens pour que des prix stagnent ou même baissent : diminution des impôts à la production, baisse des salaires et des cotisations sociales. Tous les pays de la zone euro ont peu ou prou adopté ces politiques dites de dévaluation interne. Le cas extrême a été celui de la Grèce à partir de 2010 (voir ci-dessus l'encadré sur la désinflation compétitive qui procède de la même logique).

Faut-il se réjouir d'une baisse de prix ?

Les enseignes de la grande distribution, notamment, se vantent de peser sur les prix. Les consommateurs sont a priori intéressés, surtout s'ils ont des faibles revenus et ont du mal à joindre les deux bouts. Ces pratiques tirent les indices de prix à la consommation vers le bas. Les revendications salariales

sont amoindries. Mais est-ce vraiment une bonne chose pour l'économie du pays ?

Non, car ces « prix bas » de la grande distribution sont obtenus :

- en pressurant certains de leurs fournisseurs, qui souvent ne peuvent rémunérer correctement leur travail : c'est notamment le cas d'agriculteurs et de petites entreprises industrielles ;
- en important des produits, souvent de piètre qualité, de pays où les salaires sont très bas et les normes environnementales inexistantes.

Ces prix bas peuvent être appréciés des consommateurs mais les mêmes, en tant que producteurs, sont victimes du chômage et de la pression exercée sur leurs salaires ou leurs prestations sociales. De plus, la généralisation des baisses de prix fait courir le risque de la déflation, dont on a vu les graves inconvénients.

II. La nécessité de l'intervention publique et notamment un instrument jamais utilisé : l'inflation salariale !

Inflation et dette

Reprenons le cas d'une forte inflation, cette fois-ci sous l'angle des dettes (surtout publiques mais aussi privées). Imaginons un pays où le PIB serait, par exemple, de 1000 milliards et l'endettement public de 1000 milliards également. L'endettement public serait donc de 100 « points de PIB ».

Supposons dans un premier temps que l'inflation et les taux d'intérêt sont de 1 %. Et, pour simplifier, que ce pays réemprunte chaque année une somme équivalente aux dettes passées qu'il rembourse. L'endettement est donc toujours de 1000 milliards.

La deuxième année, il va verser 1 % de 1000 milliards = 10 milliards d'intérêts.

Son endettement sera toujours de 1000 milliards en fin d'année. Mais, les prix ayant augmenté de 1 %, ces 1000 milliards ne valent plus que $1000 \times 0,99 = 990$ milliards « aux prix de l'année précédente ». On dit que l'endettement nominal est toujours de 1000 euros mais que son endettement réel (aux prix de l'année précédente) n'est plus que de 990 milliards. On dit aussi, de manière

équivalente, que l'endettement est de 1000 milliards en euros « courants » et de 990 milliards en « euros constants ».

Admettons, maintenant, que la hausse des prix soit de 5 % au lieu de 1 %. Il faudra toujours verser 10 milliards d'intérêts (le taux d'intérêt est toujours de 1 %). En fin d'année, l'endettement nominal est toujours de 1000 milliards en euros courants mais il n'est plus que de 1000 milliards $\times 0,95 = 950$ milliards en euros constants. Grâce à l'inflation, la dette a fondu de 5 % « en termes réels » ! Ce qui est vrai de l'endettement public, l'est aussi pour l'endettement privé : l'inflation les soulage, la déflation les accablait.

On comprend pourquoi les détenteurs de capitaux, les banquiers et les gouvernements qui les privilégient, n'aiment pas l'inflation. Car, si l'endettement public diminue en termes réels grâce à l'inflation, les créanciers voient du même coup leur patrimoine financier se rétrécir.

On a pu dire que l'inflation, c'est l'euthanasie des rentiers.

Conclusion

Après presque quarante ans de politique dite de désinflation compétitive, puis de « maîtrise de l'inflation » et de « dévaluations internes » en zone euro, on voit le résultat :

- les riches se sont enrichis, leur patrimoine a largement prospéré et les inégalités se sont fortement accentuées ;
- il n'en est pas résulté une progression de l'investissement mais une hausse

Pourquoi pas une inflation salariale ?

D'une manière générale, en période d'inflation, tous les revenus qui augmentent moins vite que les prix voient leur pouvoir d'achat s'éroder. C'est notamment le cas des revenus fixes et des masses financières qui ne sont pas du tout indexées sur les prix. La situation des uns et des autres, en cas d'inflation, dépend de leur possibilité d'augmenter leurs revenus :

- soit en augmentant leur prix, s'il s'agit d'entreprises ou de commerçants qui peuvent le faire ;
- soit en réalisant des opérations spéculatives juteuses ;
- soit en obtenant des augmentations supérieures à la hausse des prix, s'il s'agit de salariés ou de bénéficiaires de prestations sociales.

Si on commence par augmenter les salaires, et si les prix croissent moins vite que les salaires, les salariés gagneront du pouvoir d'achat. On aura, peut-être alors,

une « inflation salariale », mais ce n'est pas nécessairement l'économie du pays qui en pâtirait. Au contraire, ces gains de pouvoir d'achat stimuleraient la consommation et offriraient des débouchés aux entreprises. Ce sont les possesseurs de capitaux, les rentiers, qui verraient leurs patrimoines s'effriter. La politique gouvernementale, *via* la fiscalité, pourrait agir afin que les petits épargnants n'en soient pas trop victimes mais les autres ont largement de quoi voir venir ! Quant aux collectivités publiques (État, communes...) elles verraient leur endettement s'amenuiser. Le financement des services publics et des infrastructures en serait facilité.

Le gouvernement pourrait agir d'au moins deux manières :

- en augmentant le Smic de manière significative, ce qui n'est plus le cas depuis de nombreuses années ;
- en augmentant les salaires des fonctionnaires et agents publics – au moins pour les employés et cadres moyens.
- la dette publique a augmenté : elle sert de prétexte pour peser sur les retraites et les services publics.

Accepter une inflation modérée, de l'ordre de 5 %, pourrait aider à sortir le pays (et la zone euro) de l'ornière à condition que les petits et moyens revenus, notamment salariaux, ne soient pas pénalisés. Le « risque » de voir ainsi progresser l'inflation ne saurait être un argument valable pour refuser les augmentations des salaires et des prestations sociales.

Glossaire

BCE: Banque centrale européenne. Instituée par le traité de Maastricht en 1992, elle bénéficie d'un monopole d'émission de l'euro. Sa mission principale est de limiter à 2 % la hausse des prix dans la zone euro.

Cryptomonnaie: monnaie émise en dehors des banques centrales, en utilisant un réseau informatique décentralisé. Les transferts de propriété y sont en principe validés par un registre, la « *blockchain* ». Les cryptomonnaies les plus connues sont le Bitcoin et le projet Libra de Facebook.

Déflation: baisse des prix.

Désinflation: moindre hausse des prix.

Dévaluation: diminution de la valeur nominale de la monnaie. Exemple: une monnaie M vaut 1 dollar US sur les marchés des changes. Si elle dévalue de 10 %, on ne pourra plus acquérir que 0,90 dollar US avec un M.

Échelle mobile: l'échelle mobile des salaires consiste à augmenter les salaires en fonction de l'augmentation des prix (= indexer les salaires sur les prix) afin de conserver le pouvoir d'achat des salariés face à l'inflation.

Hyperinflation: situation où la perte de valeur de la monnaie devient très rapide, accélérée, hors de contrôle. On parle d'hyperinflation quand les prix augmentent de 50 % par mois ou plus.

Indexation: variation d'un prix ou d'une somme en fonction d'un indice déterminé. Par exemple, une dette ou un salaire « indexé sur l'inflation » évoluerait

comme l'indice des prix à la consommation.

Indice des prix: synthèse en un chiffre unique des variations de prix dans un domaine déterminé. Par exemple, l'indice des prix à la consommation prend en compte l'ensemble des prix des produits et des services consommés par les ménages.

Inflation: perte du pouvoir d'achat de la monnaie qui se traduit par une augmentation générale et durable des prix.

Inflation des actifs: hausse du prix des actifs, c'est-à-dire des biens qui peuvent servir de réserve de valeur. L'inflation des actifs est alimentée par des spéculations.

Inflation sous-jacente: elle représente la tendance de fond de l'évolution des prix. En pratique, l'Insee calcule l'inflation sous-jacente en éliminant les variations saisonnières ou les mesures fiscales affectant les prix (hausse de TVA) et en écartant les produits à prix volatils (pétrole, produits frais...) ainsi que les prix sujets à l'intervention de l'État (électricité, tabac...).

Parités de pouvoir d'achat: la parité de pouvoir d'achat (PPA) est un taux de conversion monétaire qui permet d'exprimer dans une unité commune les pouvoirs d'achat des différentes monnaies. On peut ainsi atténuer les différences de valeurs qu'indique la seule comparaison des monnaies sur les marchés des changes. Les formules employées sont complexes et controversées. Pour simplifier (c'est aussi contesté!) on utilise parfois le Big Mac

comme étalon: combien de yuans en Chine, d'euros en France, de dollars aux USA... pour acheter un Big Mac?

Prix courants (= en euros courants): prix affichés à une date donnée. On parle aussi de « valeur nominale »: si un produit vaut 1 euro à la date t_0 et 1,02 euro à la date t , on dit qu'il a augmenté de 2 % en valeur nominale entre t_0 et t .

Prix constants: voir valeur réelle.

Réévaluation: inverse de la dévaluation diminution de la valeur nominale de la monnaie. Exemple: une monnaie M vaut 1 dollar US à la date t_0 ; si elle est réévaluée de 10 % entre t_0 et t , on pourra obtenir 1,10 dollar US avec un M à la date t .

Spéculation: (en économie) recherche de gain en pariant sur l'évolution future des prix.

Stagflation: forte inflation associée à une croissance économique faible (stagnante).

Valeur nominale: voir prix courants.

Valeur réelle: les prix dits « en valeur réelle » sont corrigés de la variation de l'indice général des prix. Soit un produit qui vaut 1 euro à la date t_0 puis 1,02 euro à la date t . L'indice général des prix (base 100 en t_0) est de 101 l'année t . La valeur réelle de ce produit est sa valeur nominale diminuée de l'indice des prix, soit ici: 1,01 (1,02 x 100 / 101); on dit qu'il vaut 1,01 en euros constants, ou à prix constants (par référence à la date t_0).

ANNEXE A

les indices de prix : l'indice des prix à la consommation

On a vu que l'inflation, en économie, c'est en principe la perte de valeur de la monnaie. Concrètement, c'est la hausse des prix. Mais, bien sûr, tous les prix des produits et des services n'évoluent pas de la même façon : certains d'entre eux baissent, d'autres augmentent. Comment peut-on mesurer l'évolution des prix alors que certains augmentent, augmentent beaucoup, quand d'autres sont stables ou diminuent ?

C'est le rôle des indices généraux des prix. Ils servent à mesurer l'évolution d'ensemble des prix en amalgamant ces situations très diverses. Ils reposent donc sur des conventions et des pondérations qui suscitent des débats. Et ils évoluent. Il existe une grande variété d'indices des prix : prix à la production, prix à l'exportation à l'importation, prix des matières premières, coût de la construction... Le plus connu est l'indice des prix à la consommation (IPC) calculé par l'Insee.

Cet indice est présenté actuellement « base 100 en 2015 ». Cela veut dire – pour simplifier – que l'on calcule l'évolution des prix des différents produits depuis cette date, 2015, et que l'on fait une moyenne de ces évolutions. Par

exemple, en mars 2020, l'IPC valait à peu près 105. Cela signifie que, en moyenne, les prix auraient augmenté de 5 % depuis 2015. Mais, bien sûr, tous les prix n'ont pas évolué de la même façon. Par exemple : le tabac a augmenté de 47 % alors que les téléphones portables auraient baissé de 37 % selon l'Insee.

Ces indices généraux des prix, censés refléter leur évolution d'ensemble, permettent de comparer des prix à des périodes différentes. On parle d'évolution réelle, ou encore en « euros constants ». On peut comparer, par exemple, les salaires à l'évolution des prix ainsi et déterminer si les salaires ont augmenté plus vite que les prix ou moins vite.

Considérons par exemple un salaire de 2 000 euros en 2015 qui aurait été augmenté et atteindrait 2 100 euros en 2020. Ce salaire aurait augmenté exactement comme les prix (5 %). On dit alors que sa valeur réelle (en euros de 2015) est de 2 000 euros (soit $2100/1,05$). On dit aussi qu'elle est de 2 100 euros en monnaie courante (de maintenant) mais de 2 000 euros en monnaie constante (si on reconstitue sa valeur à la date de référence qui est ici 2015). Ce salaire-là

a évolué comme les prix. Il est censé avoir juste maintenu son pouvoir d'achat puisque son salaire lui permet, en principe, d'acheter les mêmes choses qu'en 2015, ou des produits de qualité et en quantité équivalentes.

De même, un paquet de tabac de 7 euros en 2015 qui vaudrait 10 euros en 2020 aurait augmenté de 43 % (10 par rapport à 7) en cinq ans en euros courants. Mais il faut tenir compte de l'inflation entre 2015 et 2020, qui est de 5 %. Ce paquet de tabac ne vaudrait que $10/1,05 =$ à peu près 9,52 en « euros constants (de 2015) ». En résumé, ce paquet de tabac aurait augmenté de 36 % (9,52 par rapport à 7) en euros constants alors qu'il a augmenté de 43 % (10 par rapport à 7) en euros courants.

L'indice des prix reflète-t-il le coût de la vie ? Sans entrer ici dans ce débat complexe, disons que non, et que l'Insee le reconnaît. Mais les gouvernements et le patronat font comme si c'était le cas. Voir à ce sujet la *Note éco* d'octobre 2019 : « Pouvoir d'achat. Comprendre la réalité des chiffres ». Voir aussi *L'indice des prix à la consommation* de Florence Jany-Catrice, collection Repères, édition La Découverte.

ANNEXE B

Les causes et les conséquences de l'inflation

Les débats sur les causes et les conséquences de l'inflation font rage depuis des siècles et resurgissent ces temps-ci après une période d'accalmie où les prix étaient presque stables (du moins globalement et dans des pays comme la France).

Les causes de l'inflation

On peut en gros distinguer trois principaux types d'explications à la hausse des prix :

- les coûts qui affectent directement l'entreprise. Le patronat évoque ici les salaires et les impôts ou, par exemple, les matières premières et les produits intermédiaires utilisés pour la production. Mais il y a aussi le coût du capital (intérêts et dividendes versés) et l'inefficacité ou les gaspillages imputables à une mauvaise organisation de la production ;
- les « prix de marché » : une position de force (situation de monopole, entente entre fabricants, capacité d'influencer la réglementation...) permettra au vendeur d'imposer et d'augmenter ses prix. Les circuits de distribution, surtout s'il y a de multiples intermédiaires ou des coûts de transport élevés, sont aussi des facteurs de hausse. Une offre insuffisante, voire une pénurie (organisée ou non) concourent aussi à l'inflation ;
- une demande excédentaire, enfin, tire les prix – ou au moins certains d'entre eux – vers le haut. Par exemple, l'enrichissement des plus riches stimule les prix des produits de luxe. La politique monétaire, si

elle distribue aveuglément de l'argent au lieu de financer des investissements utiles, joue aussi dans ce sens.

Les conséquences économiques et sociales de l'inflation

Quelles qu'en soient les causes, les variations de prix et de revenus sont toujours des variations relatives : certains prix augmentent plus vite que d'autres et les salaires suivent ou non. Ces fluctuations affectent donc la répartition des revenus et constituent des enjeux de luttes sociales plus ou moins explicites.

Par définition, les revenus fixes ou stables pâtissent des hausses de prix. L'inflation pèse en général sur les ménages soit parce que les salaires ou pensions ne suivent pas les prix, soit parce que la valeur de leur épargne fond. En revanche, les entreprises, les États et ceux des ménages qui sont endettés (par exemple pour acquérir leur logement) ont intérêt à un regain d'inflation. Idem pour ceux qui ont les moyens d'imposer leurs prix.

La hausse des prix peut aussi peser sur le commerce extérieur : difficultés pour exporter, propension à importer puisqu'on trouve plus facilement des prix intéressants à l'étranger. Les négociants et les entreprises transnationales en profitent au détriment des producteurs du pays.

À moyen terme, l'inflation se traduit souvent par des dévaluations. Ou – quand on ne peut dévaluer comme c'est le cas en zone euro – par un handicap de plus en plus lourd pour l'industrie

nationale, en particulier (Italie, France...). Si les salaires et prestations sociales sont correctement indexés, et seulement dans ce cas, un léger regain d'inflation n'est pas nécessairement gênant pour les ménages. Sauf, donc, pour ceux qui disposent de revenus fixes ou de créances importantes. Une hausse générale des prix allégera l'endettement public et privé et écornera donc une partie des patrimoines financiers.

Rapide historique de l'inflation puis de la désinflation en France

Pendant les « 30 glorieuses » de l'après-guerre, et surtout en 1968 et après, les salariés avaient eu leur part des gains de productivité rapides de l'économie. À cette époque, l'inflation défavorisait plutôt l'épargne et les patrimoines financiers. Elle accompagnait une forte croissance et un chômage limité, jusqu'en 1974. Le contrôle des capitaux et des prix a aussi pu contribuer à limiter l'accélération de l'inflation. Elle a quand même dépassé 13 % par an en 1974 puis en 1980 et 1981.

La politique dite de « désinflation compétitive », dès 1982, s'est exercée au détriment des salaires et des revenus sociaux. Les délocalisations vers des pays à bas salaires ont aussi contribué à limiter les prix (mais pas les profits !) tout en laissant filer le chômage. Les patrimoines ont prospéré chez les plus riches. Les politiques monétaires dites « accommodantes » (planche à billets) ont plutôt nourri la spéculation, les cours de Bourse et les prix de l'immobilier dans les métropoles. C'est l'inflation des actifs. On en est encore là.



Derniers numéros parus

**Numéro
155**

Le Smic a 50 ans :
le comprendre
et le défendre

**Numéro
156**

L'économie sociale
et solidaire : un
état des lieux et
des interrogations

**Numéro
153**

« Les distinctions
sociales ne peuvent
être fondées que sur
l'utilité commune » :
chiche !

**Numéro
154**

Dettes, monnaie,
crise, 10 points
pour comprendre
le débat
économique
pendant la crise
du Covid-19

**Numéro
151**

La dette :
les vrais et les
faux enjeux

**Numéro
152**

Comprendre
l'indice des prix
à la consommation
et la mesure du
pouvoir d'achat

**Numéro
149**

Plan 500 000
formations
supplémentaires

**Numéro
150**

Mettre fin à la dé-
sindustrialisation
Redonner du souffle
à l'activité indus-
trielle
La démarche CGT en
territoire

**Numéro
147**

Pour faire avancer la
mise en sécurité sociale
des salariés,
se battre sur les évo-
lutions réelles plutôt
que pour ou contre un
slogan Mise en pers-
pective du débat
sur le « revenu de
base »
Michaël Zemmour

**Numéro
148**

FN 2017 Vieilles
idées
et nouveaux habits

**Numéro
145**

Une charte pour
les administrateurs
salariés : proposi-
tions de la CGT

**Numéro
146**

Rémunération
des dirigeants d'entre-
prise : contre l'iniquité
sociale, agir pour une
nouvelle efficacité
économique

**Numéro
143**

La base de données
économiques et
sociales

**Numéro
144**

De quelques
aspects et enjeux
économiques des
32 heures