

Bronislaw MINC

Professeur

*Directeur de l'Institut
d'Economie de l'Académie
des Sciences de Pologne*

**PROBLÈMES
THÉORIQUES
DES COÛTS
ET DES PRIX**

L'affirmation qu'en période courte, les coûts marginaux, en règle générale, après avoir atteint le point minimal commencent à monter et amènent en conséquence, après quelque retard, la hausse des coûts moyens (ce qui implique une courbe de coût en forme d'U), suppose des rendements décroissants, comme la loi générale de la production, et ne tient pas compte de la capacité de production de l'usine.

Or, les arguments concernant les coûts de production en période courte, doivent reposer sur le fait que la production peut être élevée jusqu'au point de pleine capacité et non à l'infini.

L'augmentation de la production au-delà du point optimal de la capacité productive, si c'est possible, est liée à l'usage antiéconomique des machines et de l'appareil de production.

En réalité, en période courte, la régularité de la dynamique des coûts moyens et marginaux est tout à fait différente de celle suggérée par les courbes de coûts en forme d'U, et est également beaucoup plus compliquée. Ces régularités peuvent être présentées de la manière suivante :

1) Les coûts fixes ou plutôt les coûts fixés par convention, par unité de produit, diminuent alors que la production augmente ; ceci provient de la nature même de ces coûts.

2) Les coûts variables unitaires, dépendant de la technologie et de l'organisation de la production,

a) peuvent être constants jusqu'au seuil de la capacité de production, indépendamment du volume de production ;

- b) peuvent augmenter, après qu'un point, à l'intérieur des limites de la capacité de production, est atteint ; ou peuvent diminuer quand la production augmente ;
- c) ceci a lieu particulièrement dans des situations où il y a quelques déficiences de l'offre ou des méthodes d'organisation, conduisant à une efficience relativement faible du travail ; l'élimination de ces déficiences rend possible non seulement l'augmentation de la production, mais aussi l'augmentation de l'efficience du travail (1).

Dans le cas *a*), c'est-à-dire avec des rendements constants, et dans le cas *c*), c'est-à-dire avec des rendements croissants, le coût moyen total doit diminuer quand la production augmente, jusqu'au point de pleine capacité de production, en raison des coûts fixes décroissants.

Dans le cas *b*), c'est-à-dire avec des rendements décroissants, les coûts totaux moyens peuvent augmenter, mais pas nécessairement.

Illustrons ceci par un exemple : supposons que la capacité totale soit de 1.000 unités et que les coûts fixes totaux soient de 400 et le coût moyen variable de 0,5 — la capacité de production étant utilisée jusqu'à concurrence de 80 %, c'est-à-dire 800 unités. Donc le coût moyen total s'élève à 1,0. Avec une production passant à 1.000 unités, c'est-à-dire à la pleine capacité, le coût fixe moyen diminuera de 25 % et les coûts totaux moyens diminueront dans la même proportion.

Ils auraient augmenté seulement, dans l'hypothèse où les coûts moyens variables de la production totale avaient augmenté de plus de 20 %, et si le coût moyen variable des dernières 200 unités était plus élevé de 100 %. Avec une part relativement considérable de coûts fixes, l'augmentation des coûts moyens aurait eu lieu seulement dans le cas d'une hausse très abrupte des coûts variables. Ceci ne peut cependant être accepté comme une règle générale.

Le niveau relatif du coût variable marginal dépend de la technique de production. D'un point de vue économique, la situation la plus favorable est celle où le coût marginal est constant jusqu'au point de pleine

(1) La baisse des coûts moyens variables peut avoir lieu dans l'industrie et dans l'agriculture. L'auteur français J. MILHAU écrit que, dans l'agriculture, il n'y a pas de proportionnalité entre la production et le travail. « Ainsi, dans les vignobles, la quantité de travail nécessaire n'est pas proportionnelle au tonnage de production des vignes, parce que l'efficience par travailleur-vignoble augmente avec l'efficience par hectare. Quand dans le même vignoble, les récoltes doublent, l'on n'a pas besoin de doubler le temps de travail des mêmes travailleurs pour moissonner les récoltes ». (Jules MILHAU, *Traité d'Economie rurale*, t. I, P.U.F. Paris 1954, p. 139).

Suivant les recherches françaises, à partir de 1951 (dues entre autres à l'auteur que nous venons de citer) les coûts de production des vignes ont fluctué dans les limites de 1 à 7 (Ibid. P. 151) et les coûts de production du lait, de 14 Frs à 39,5 Frs par litre (Ibid. pp. 152-153).

capacité. Une situation où le coût marginal commence à augmenter avant que l'« output » maximum soit atteint, est bien entendu moins favorable. Il est donc clair qu'il y a une tendance à concevoir la technique de production de telle sorte que les coûts marginaux doivent rester constants jusqu'au point de pleine capacité. Qu'une telle tendance apparaisse dans l'industrie de l'énergie, est caractéristique, puisque cette dernière avait l'habitude de travailler avec une grande réserve de capacité productive.

Parmi les autres facteurs qui contribuent à la tendance à la réduction des coûts moyens totaux quand la production augmente, l'on trouve la *part croissante des coûts fixes*, et aussi les soit disant « lump costs » (Sprungkosten)*, qui peuvent parfois partager les caractéristiques des coûts variables.

Par « lump costs », nous devons comprendre les coûts additionnels survenant seulement après que la production ait atteint un certain niveau. Ces coûts, tout d'abord, provoquent une augmentation des coûts moyens, mais par la suite, comme la production augmente, ils sont répartis sur un nombre croissant d'unités, provoquant ainsi la baisse des coûts moyens. Dans ces « lump costs », nous pouvons inclure, par exemple, l'emploi d'un ingénieur ou d'un contremaître supplémentaire, le coût d'une machine additionnelle, etc... L'existence des « lump costs » crée un stimulant à l'augmentation de la production, seul moyen de les couvrir.

La courbe la plus universelle et dans une grande mesure la plus typique, bien qu'elle ne soit pas unique, n'est pas la courbe en forme d'U mais la courbe montrant des coûts variables constants et des coûts moyens totaux décroissants.

Cependant, on devrait toujours avoir présent à l'esprit que, lorsque surviennent des « lump costs », une certaine augmentation des coûts variables moyens a lieu, et même dans quelques cas, il se produit une augmentation des coûts moyens totaux. En général, avec une production croissante, la courbe du coût moyen total descend.

La formule générale pour le coût moyen total peut se présenter de la manière suivante :

$$k = \frac{s}{n \pm p} + \frac{z}{n} \varphi$$

k — étant le coût moyen total ;

s — le coût total fixé par convention ;

n — la taille de la production, pris comme point de référence ;

p — l'accroissement (+) ou la diminution (—) de la production ;

* Note du traducteur : L'on entend par « lump costs », des coûts qui progressent en escalier.

z — la somme totale des coûts variables, la production étant n ;

φ — le coefficient de changement des coûts variables moyens lorsque la production évolue de n vers $n + p$.

De la formule que nous venons de voir, il s'ensuit que le niveau des coûts moyens totaux dépend de deux facteurs : *la part des coûts fixes et des coûts fixes par convention dans le coût total, et le coefficient φ* . Ce dernier dépend à son tour de la taille de la production.

Le coefficient φ peut être égal à l'unité, ce qui est très souvent le cas, et même plutôt typique ; ou il peut décroître avec l'augmentation de la production ; ou enfin, dans quelques usines ou dans quelques lignes de production, il peut augmenter quand la production approche des limites de pleine capacité.

D'un point de vue économique, l'augmentation du coefficient φ est indésirable ; l'on doit donc concevoir la technique de production de façon à exclure l'augmentation du coefficient φ . Il semble nécessaire d'enquêter sur le modèle réel de la courbe des coûts dans les différentes lignes de production et dans les diverses entreprises — et aussi sur des facteurs tels que la part des coûts fixes dans le coût total et le coefficient φ — et d'écarter comme une présomption non prouvée l'universalité des courbes de coûts en forme d'U.

II

En ce qui concerne la question de la recherche des effets économiques des accroissements d'« inputs » ou de coûts, il y a des différences fondamentales entre l'économie moderne occidentale et l'économie marxiste. La théorie néo-marginale admet les suppositions suivantes :

1) Lorsque l'on recherche les effets économiques de l'accroissement d'un facteur de production donné, le degré de saturation de la production avec d'autres facteurs est laissé hors du compte.

2) Les accroissements de facteur peuvent continuer indéfiniment.

3) Après qu'un certain point est atteint, les rendements décroissants commencent à se manifester.

4) L'accroissement en termes physiques et monétaires est imputé à l'accroissement défini d'un facteur de production donné.

5) En relation avec les affirmations précédentes, l'on affirme que les gains de facteurs, et tout d'abord, le travail et le capital, sont égaux à leurs productivités marginales (2).

Toutes ces suppositions sont totalement fausses. Rechercher les effets économiques des accroissements isolés d'« inputs » d'un facteur particulier est le fondement de la méthodologie de la théorie néo-marginale. Cependant, lorsque l'on en fait un examen complet, le fondement s'écroule.

Ainsi que le remarque fort justement le Professeur soviétique F.W. TURTSCHIN, dans l'introduction de l'ouvrage célèbre de E. MITSCHERLICH « Bodenkunde » : « Dans la nature, il n'y a pas de processus isolés, et tous les facteurs de croissance formant l'environnement défini dans lequel vivent les usines, agissent les uns sur les autres et subissent un changement constant. Donc la thèse de l'immuabilité et de l'indépendance de l'action des facteurs ne reflète pas la réalité d'une manière correcte. Cette thèse ne correspond pas non plus avec les données expérimentales obtenues par beaucoup de chercheurs » (3).

Ensuite, le Professeur TURTSCHIN donne des exemples de telles données expérimentales concernant l'agriculture. Il semble que la fausseté de cette thèse soit encore plus frappante dans l'agriculture que dans l'industrie. Naturellement, en pratique, en vue d'objectifs concrets, il est utile de considérer les effets de l'accroissement de facteurs isolés. L'erreur qui pourrait en découler, n'aurait pas une signification bien pratique. Néanmoins, la transformation d'une méthode purement technique et pratique, qui implique des erreurs, en fondement d'une théorie totale, semble inadmissible.

La supposition que les accroissements d'un « input » de facteur puissent continuer indéfiniment, est contradictoire avec le fait qu'à n'importe quel moment il existe une limite définie à la capacité de production, et contraire au principe d'une conduite rationnelle. Cette supposition ignore l'inter-relation des différents facteurs dans le processus de production.

La loi des rendements décroissants est liée aux deux assertions précédentes et en découle, c'est-à-dire que les effets des accroissements

- (2) Les affirmations que nous venons de voir plus haut sont faites dans tous les manuels modernes occidentaux d'économie politique basée sur la théorie néomarginale. Par exemple E.E. BOHLER dans son ouvrage « *Nationalökonomie* » (3^e Edition, Polygraphischer Verlag AG Zurich 1957, p. 242) écrit que la théorie de la productivité marginale admet que chaque facteur devrait obtenir autant d'un bien produit conjointement qu'il a contribué à ce produit. Pour appliquer ce postulat, il est nécessaire de savoir quelle est la contribution du facteur particulier dans le bien produit en commun. La réponse à cette question peut seulement être déduite de la loi des rendements décroissants.
- (3) E.A. MITSCHERLICH, Putschvovedenye, Izdatielstvo Innostrannoy Literatury, Moskva, p. 9.

de facteurs particuliers peuvent être cherchés isolément ; et que les accroissements peuvent continuer indéfiniment. Seulement, dans ces conditions, il s'ensuit qu'après avoir atteint un point quelconque, l'accroissement de la production commence à diminuer relativement par rapport à l'accroissement correspondant des facteurs de production.

La loi des rendements décroissants, qui se trouve être le fondement de l'économie politique occidentale moderne, et particulièrement de la théorie des coûts, des prix, des salaires et du profit, rencontrent une opposition croissante, en partie en provenance de quelques économistes occidentaux (4).

De plus en plus des *chercheurs travaillant sur le terrain* montrent le manque de fondement et le caractère imaginaire de cette loi. Par exemple, le Professeur HEINEN, dans son travail sur les coûts de production dans l'*industrie du coke*, montre que dans cette industrie, les coûts totaux moyens ne peuvent pas augmenter avec l'augmentation de la production, et baissent jusqu'au point de pleine capacité.

HEINEN écrit que, dans l'industrie du coke, « l'on ne rencontre jamais une situation de coûts totaux moyens qui augmentent progressivement. La production est adaptée à l'augmentation de la demande au moyen d'une intensification croissante du processus, ce qui est possible seulement lorsqu'il y a une capacité non utilisée, et les coûts de distillation par tonne de coke diminuent jusqu'à ce qu'ils atteignent le niveau le plus bas au point de pleine capacité » (5).

L'industrie du coke forme une partie de l'industrie chimique et est typique de cette ligne de production dans laquelle aucune possibilité n'existe pour que les coûts totaux moyens augmentent avec l'accroissement de la production. L'existence de telles lignes de production, de plus en plus nombreuses à mesure qu'avance le progrès technique, contredit naturellement l'existence de la loi universelle des rendements décroissants.

La théorie liant des accroissements de production aux accroissements particuliers de facteurs, de même que la théorie imputant des parts particulières de production à des facteurs particuliers, est fautive d'un point de vue scientifique et ne concorde pas non plus avec ce que

- (4) Sur ce sujet, voir B. MINC, « *Zarys teorii yosztow i cen* » (L'ébauche de la théorie des prix et des coûts), Varsovie, PWN, 1958. J'attire également l'attention sur l'œuvre d'Eraldo FOSSATI « *The Theory of General Static Equilibrium* », Basil Blackwell, Oxford, 1957. FOSSATI affirme que la soi-disant loi des rendements décroissants en agriculture, qui trouve peu de justification au point de vue technique, n'est pas justifiée non plus d'un point de vue socio-économique. « L'aspect social et économique du caractère semi-prophétique des rendements décroissants est basé sur les généralisations erronées d'observations particulières, concernant le développement de la culture intensive » (p. 131).
- (5) Prof. Edmund HEINEN : « *Anpassungsprozesse und ihre Kostenmaessige Konsequenzen*, Westdeutscher Verlag, Koeln und Opladen, 1957, p. 109.

nous enseigne l'expérience pratique. Ceci vient d'être récemment constaté par Théodore W. SCHULTZ, de l'Université de Chicago, dans son article bien connu : « Réflexions sur la Production Agricole, Output et Offre » (6).

SCHULTZ écrit : « ... La croissance de l'output ne peut être expliquée d'une manière satisfaisante par une analyse basée sur des « inputs » conventionnels » (7).

En se référant aux données concernant les « inputs » et les « outputs » des Etats-Unis, du Brésil, du Mexique et de l'Argentine, SCHULTZ a montré que l'accroissement de la production ne peut pas être imputé aux « inputs » particuliers, pris séparément.

Du point de vue de l'économie politique marxiste, les accroissements de production ne peuvent pas être imputés aux accroissements d'« inputs » séparés, mais à la totalité des « inputs », c'est-à-dire au sens strict du terme, au *travail humain utilisant les moyens de production*. Il est maintenant clair pourquoi les accroissements de la production augmentent plus vite que les accroissements d'« inputs ». Le travail humain devient de plus en plus efficient.

L'économie occidentale n'est pas capable de traiter du problème des accroissements de production augmentant plus vite que les accroissements d'« inputs ». Selon l'économie occidentale, la production est seulement la fusion des « inputs ». SCHULTZ écrit à ce propos : « Notre analyse de la demande échoue parce que la plupart des accroissements de la production agricole et malheureusement d'autres parties de l'économie, ne peuvent être expliqués par les « inputs » additionnels d'un type conventionnel » (8).

Afin de réconcilier les données réelles avec la théorie néo-marginale, SCHULTZ propose d'introduire deux sortes d'« inputs » d'un type non conventionnel, qui jusqu'ici n'ont pas été pris en considération par la théorie néomarginale :

- 1) la nouvelle technique appliquée à la production ;
- 2) les améliorations de la force de travail, c'est-à-dire de la qualité des hommes employés dans la production (9).

La conception de SCHULTZ est totalement artificielle, parce que la nouvelle technique ne consiste pas à utiliser de nouvelles sortes indépendantes d'« inputs », mais retient des « inputs » de type conventionnel, tels que les machines et l'équipement, et en général, les moyens de production. Cela s'applique également aux améliorations de la force

(6) *Journal of Farm Economics*, Vol. XXXVIII, August 1956, n° 3.

(7) *Ibid*, p. 749.

(8) *Ibid*, p. 762.

(9) SCHULTZ, *op. cit.*, p. 759.

de travail, qui ne peuvent pas être considérées indépendamment des hommes employés, et dont on tient compte dans les « inputs » de travail.

III

Le fait que dans le capitalisme monopolistique, la production et les prix sont fixés par les entreprises monopolistiques particulières, découle de la concentration de la production, et s'appuie sur les relations de production, particulièrement sur le rôle des formes différentes du monopole dans l'économie.

Le pas suivant, menant du processus élémentaire et atomistique de la formation des prix dans le capitalisme concurrentiel à la formation organisée des prix, conduit au développement du capitalisme d'Etat, et en général, au rôle croissant de l'Etat dans l'économie, ce qui est le trait caractéristique du capitalisme moderne. Le rôle de l'Etat capitaliste contemporain se manifeste de trois manières :

1) L'Etat prend des décisions concernant les prix et les services produits par le secteur d'Etat, ce qui couvre dans quelques pays capitalistes comme la France et l'Angleterre une part considérable de la production ; bien que les entreprises d'Etat soient autonomes, les décisions de l'Etat relatives aux prix sont obligatoires : l'Etat continue la politique des bas prix pour les moyens de production et les frets, et de cette manière finance les entreprises capitalistes privées qui achètent des moyens de production et utilisent les moyens de transport public, et ainsi augmente la croissance économique ;

2) L'Etat s'efforce d'influencer les prix des moyens de production de base pour contrer la fixation des moyens de production à des prix particulièrement élevés par les entreprises monopolistiques, parce que cela serait contraire aux intérêts d'autres entreprises capitalistes (entre autres, d'autres entreprises monopolistiques) et mettrait en péril la croissance économique : voilà la signification des soi-disantes lois anti-trusts ;

3) L'Etat s'efforce, par le biais de la politique des prix, de créer des conditions favorables au développement d'une économie capitaliste ; nous voulons parler ici des subventions de différentes sortes pour certaines lignes de production, des mesures prévenant l'inflation et menant à la stabilisation des prix.

Bien que dans le capitalisme contemporain, on ne puisse plus parler de la formation élémentaire des prix, la formation des prix n'est cependant pas un processus uniforme et organisé ; car les prix sont établis par différentes entreprises monopolistiques qui opèrent dans des branches différentes et qui, très souvent, se combattent entre elles : les prix de beaucoup de marchandises produites dans des conditions concurrentielles

sont établis dans les luttes concurrentielles du marché, et l'Etat n'étant alors plus capable de contrôler la majorité des industries-clés, ne peut plus influencer les prix de tous les produits de base d'une manière réellement effective.

Dans une économie socialiste, contrairement à l'économie capitaliste sous toutes ses formes, il peut apparaître la possibilité et la nécessité d'une politique effective et uniforme des prix de l'Etat comprenant tous les produits de base, aussi bien les biens de production que les biens de consommation. Une telle politique est basée sur la propriété publique des moyens de production.

Il existe, comme nous le savons, une inter-relation entre coûts de production, offre, demande et prix. La planification centrale, dérivant nécessairement de la nationalisation des moyens de production, en vue d'une efficacité accrue doit prendre en considération tous les aspects de cette interrelation.

L'Etat aurait-il laissé aux entreprises la liberté d'établissement des prix, qu'il ne pourrait plus planifier effectivement, ou influencer d'une manière planifiée, la production et les revenus réels de la population. La production et les revenus auraient alors été dépendants des fluctuations élémentaires des prix sur le marché concurrentiel, ou des prix établis par les entreprises monopolistiques, ce qui aurait troublé la croissance planifiée de l'économie.

La régulation des prix par l'Etat n'implique pas la nécessité de fixer les prix de tous les produits, directement par les organes de l'Etat. Les prix d'une partie des produits peuvent être établis par les autorités locales, ou directement par les entreprises elles-mêmes. C'est seulement à propos des produits de base qu'intervient la nécessité pour les autorités centrales de l'Etat de fixer les prix ; l'étendue de cette nécessité est différente selon les différentes périodes.

Au lieu de fixer directement les prix, les autorités centrales peuvent simplement les placer sous leur contrôle. L'Etat ne peut abandonner le contrôle et en venir à la fixation directe des prix que dans le seul cas où les principes et les directives de la politique de l'Etat ont été violés. En dehors du champ d'attribution des différents organes et entreprises dans le domaine de la détermination des prix (qui dépend des conditions réelles), c'est une nécessité pour la voie socialiste de production de s'assurer que la politique des prix de l'Etat est effective.

IV

La catégorie économique du prix à l'entreprise ou du prix à l'usine, apparaît dans la pratique de l'économie socialiste. Le prix à l'usine est le prix qui comprend à côté des coûts de production, une partie du

produit additionnel — la « surplus value » — à savoir cette partie qui est nécessaire pour assurer l'activité propre de l'entreprise.

La conception du prix à l'usine découle des motifs suivants :

1) Dans l'économie socialiste, il existe un fond d'investissement centralisé, et par conséquent l'entreprise ne peut pas disposer de cette partie du produit additionnel recueillie par ce fond, partie qui est destinée à des investissements dont la décision appartient aux autorités centrales ;

2) Les entreprises ne peuvent disposer ni de cette partie du produit additionnel destinée aux investissements, ni d'une autre partie qui est versée à l'Etat afin de couvrir des besoins autres que les investissements, par exemple les besoins sociaux et culturels, l'administration, l'armée ;

3) L'expérience a prouvé que le fait de laisser une part trop grande du produit additionnel à l'entreprise, affecte défavorablement le sens de l'économie des entreprises. L'entreprise devient moins intéressée par la réduction du coût de la production, ce qui requiert un grand effort et est relativement négligeable en comparaison de la somme totale de profit (10).

Le rapport du prix à l'usine au prix total n'est pas constant, il varie selon les différents produits et selon le temps. En particulier, si des entreprises sont autorisées à engager des dépenses en investissements de divers types ou en d'autres matières, il est nécessaire que la part du produit additionnel incluse dans le prix à l'usine soit augmentée, c'est-à-dire que le prix à l'usine puisse être augmenté. Les instruments qui déterminent les prix à l'usine sont différents. A de tels instruments appartiennent en particulier : l'établissement des prix comportant seulement un profit négligeable (ceci concerne en particulier les biens de production), l'imposition de taxe à la vente ; surtout sur les biens de consommation, et d'autres taxes et droits indépendants du total produit (11).

Les prix à l'usine peuvent être utilisés pour le calcul de la production globale et du revenu national. Parce que ces prix sont basés sur les coûts de production, la production globale et le revenu national en termes de prix à l'usine représentent dans une large mesure l'effort social (tel qu'il est exprimé par le coût de production) entrepris pour atteindre les objectifs fixés.

La détermination de l'ampleur et de la structure du prix à l'usine est d'une importance essentielle aussi bien d'un point de vue théorique que d'un point de vue pratique, parce que ce prix détermine la position économique de l'entreprise.

(10) Le contraire se produit dans les entreprises capitalistes où le bénéfice obtenu par la réduction des coûts revient à l'entrepreneur.

(11) Dans cette catégorie se trouvent les intérêts payés par les entreprises de Yougoslavie sur les capitaux fixes et circulants à la disposition des entreprises.

V

Avec la même somme de demande totale, c'est-à-dire avec le même montant de revenus monétaires de la population destinés à l'achat de biens et de services, il peut exister dans une économie socialiste un assortiment différent des prix remplissant les conditions de l'équilibre du marché entre la demande totale et l'offre totale, c'est-à-dire la masse des produits et des services offerte à la vente. La demande totale, (c'est-à-dire les prix de biens particuliers) peut être a, b, c, d, \dots ou m, n, o, p, \dots pourvu que $a + b + c + d + \dots = m + n + o + p + \dots$. Un système donné de prix, s'il doit être en accord avec la position d'équilibre, doit remplir les conditions suivantes : la somme des biens vendus à ces prix doit être égale à la demande totale, et en même temps les marchés de biens particuliers doivent être en équilibre. Dans des conditions statiques données, un système ou un autre peut être imaginé.

De tels systèmes de prix peuvent assurer l'équilibre statique, mais en fait il existe un système meilleur que les autres, qui dans des conditions données, non pas dynamique mais statique, est un système optimal, c'est-à-dire un système tel qu'il puisse assurer l'équilibre à long terme et créer les meilleures conditions pour la production et la distribution. D'autre part, le maintien d'un système de prix qui ne se conforme pas aux conditions optimales, affecte défavorablement la production et la distribution, et après quelque temps aura pour conséquence la rupture de l'équilibre.

Quelles sont les conditions que doit remplir le système optimum des prix ? Les conditions doivent agir comme sauvegardes, de telle sorte que les fonctions des prix soient remplies de la meilleure manière possible.

Les systèmes de prix ne peuvent se conformer aux conditions optimales que durant une période définie. Car tout ensemble de processus implique des relations d'échange définies. Il est évident qu'en raison des changements dans l'efficacité du travail, différente pour les différents produits, des changements des coûts de production des différents produits, et des conditions changeantes de l'offre et de la demande, le système une fois établi se détériore progressivement, et s'il n'est pas abandonné, peut devenir un obstacle à toute croissance économique ultérieure.

Le système des prix peut être changé de deux manières :

- 1) Tous les prix peuvent être changés et adaptés aux nouvelles conditions. Une telle révision des prix peut être ou non liée à la révision correspondante du système des salaires. Si elle est liée à la révision du système des salaires, le nouveau système des prix peut être mieux adapté aux conditions existantes. Mais, comme on le sait, une telle

révision générale des prix et des salaires est très difficile, et peut provoquer des heurts dans l'économie.

2) La révision peut être progressive, et les prix de biens ou de groupes de biens particuliers sont alors changés consécutivement. Néanmoins, si ces changements doivent mener au changement du système des prix, les changements de prix doivent être substantiels, c'est-à-dire doivent comprendre tous les biens dont les interrelations-prix nécessitent une modification. De petits changements de prix peuvent corriger quelques interrelations-prix, mais ne peuvent pas prévenir les effets négatifs liés au système des prix absolus.

En pratique, comme nous l'avons déjà dit, il peut exister soit un système pire, soit un système de prix meilleur. Le vieux système, pire, peut être continué pour différentes raisons objectives ou subjectives ; il peut se maintenir aussi par une sorte d'inertie des autorités économiques.

Le système de prix qui ne se conforme pas aux conditions optimales, ou qui est même absolument périmé, peut continuer pendant quelque temps, si l'équilibre général et les équilibres particuliers sont préservés, mais ceci peut entraîner des effets fâcheux impliquant des pertes économiques. Le plus important, par rapport aux conditions existantes, est la consommation anormale de biens de consommation et de biens de production.

En général, la conséquence d'un système de prix périmé est le gaspillage d'une quantité de moyens de production et de consommation. Le système de prix périmé ne suscite pas des stimulants suffisants pour élever la production et l'efficacité du travail. Par conséquent, le taux de croissance est diminué. Le système de prix périmé doit mener, après quelque temps, à des déséquilibres particuliers, et par la suite, à la rupture de l'équilibre général du marché.

VI

L'excédent par rapport aux coûts de production, intégré au prix d'un bien de consommation et la conséquence (les coûts de production étant donnés) à savoir l'ampleur du prix lui-même, dépend, comme l'on sait, du rapport entre l'offre et la demande. Il s'ensuit donc qu'il est très important de concevoir une méthode d'établissement de prix valables pour ce que l'on attend des conditions de l'offre et de la demande.

La conception de l'élasticité de la demande, c'est-à-dire du rapport entre les changements relatifs des prix et de la demande pour un produit donné, est très importante pour la théorie des prix, de même que pour

l'établissement pratique des prix. Cependant, les changements de la demande sont influencés non seulement par les changements de prix, mais aussi par un grand nombre d'autres facteurs, et en premier lieu par les revenus monétaires de la population. Donc, la conception de l'élasticité de la demande est d'un caractère très abstrait. Ajoutant à ceci le fait que les enquêtes statistiques de l'élasticité de la demande (et les anticipations en ce domaine) rencontrent de grandes difficultés, il devient clair que l'application de la conception de l'élasticité de la demande aux problèmes concrets des prix sur le plan théorique et pratique est d'une valeur très relative.

Il semble que parallèlement à la conception de l'élasticité de la demande, il vaille la peine d'appliquer la conception du coefficient de la demande, qui montre la dépendance entre les changements de la demande et les changements des prix et aussi des revenus monétaires de la population. Cependant le coefficient de la demande ne doit pas être compris au sens statique du terme (c'est ainsi que l'économie occidentale définit la soi-disante élasticité de la demande par rapport au revenu) mais d'une manière dynamique.

Nous définissons le coefficient de la demande comme le rapport entre les revenus monétaires de la population et le prix, tous deux étant exprimés comme pourcentage des valeurs de base. Par exemple, si les revenus monétaires ont augmenté de 15 % et si le prix est resté inchangé, le coefficient de la demande est égal à $\frac{115}{100} = 1,15$; si les revenus monétaires ont augmenté de 20 % et le prix de 10 %, alors le coefficient de la demande est égal à $\frac{120}{110} = 1,09$.

Le calcul peut être fait pour des périodes longues ou courtes selon les besoins : annuellement, trimestriellement ou mensuellement. Quand la demande change dans la même proportion que le coefficient de la demande, nous pouvons dire que la demande est d'une intensité égale à l'unité, ou qu'elle est proportionnelle aux revenus. Si elle s'élève plus lentement que le coefficient de la demande, nous pouvons dire qu'elle diminue relativement, ou en variation moins que proportionnelle par rapport aux revenus.

Quant aux revenus monétaires de la population, seuls sont valables ces groupes de la population qui contribuent principalement à la demande du produit donné. Par exemple, si nous recherchons la demande en machines agricoles ou en engrais chimiques, seuls les revenus de la population paysanne doivent être considérés. Si nous recherchons la demande en nourriture, seuls sont valables les revenus de la population urbaine et de cette partie de la population du pays qui achète de la nourriture.

Dans les recherches de la dynamique des prix, à part le coefficient de la demande, le coefficient de prix est d'une importance essentielle. Ce coefficient est en quelque sorte l'inverse du coefficient de la demande et montre la relation entre les changements de l'offre et les changements des revenus de la population. Donc le coefficient de prix est défini comme le rapport entre les revenus monétaires et l'offre, tous deux étant exprimés en pourcentage des valeurs de base.

Par exemple, si les revenus monétaires s'élèvent de 20 % et l'offre aussi de 20 %, le coefficient du prix est égal à $\frac{120}{120} = 1$. Si les revenus monétaires augmentent de 15 %, et l'offre de 5 %, le coefficient du prix est égal à $\frac{115}{105} = 1,09$. Si le prix change dans la même proportion que le coefficient du prix, nous pouvons dire que le prix est d'une intensité égale à l'unité. Si le prix augmente, ou devrait augmenter, dans une proportion plus grande que le coefficient du prix, nous pouvons dire que le prix augmente relativement, et si le rapport $\frac{\text{Prix}}{\text{Coeff. du Prix}}$ est, ou devrait être, défavorable au prix, nous pouvons dire que le prix domine relativement.

L'emploi du coefficient du prix dans des recherches de prix est particulièrement indiqué dans le cas où la possibilité de l'offre peut être déterminée d'une manière assez précise, en relation avec la capacité de production et les importations, dans les cas notamment où il n'y a pas de restrictions de l'offre, ou si les restrictions sont de peu d'importance pratique.

Dans une économie socialiste, les revenus monétaires de la population, aussi bien dans les périodes courtes que dans les périodes longues, peuvent être considérés comme donnés avec un degré d'approximation plus ou moins grand. On peut dire de même de l'offre de biens de consommation, c'est-à-dire du montant de la production intérieure, moins les exportations, plus les importations. En utilisant les coefficients du prix et de la demande, la demande en biens particuliers peut être déterminée à son tour, à un prix inchangé ou avec changement des prix. L'on peut également déterminer ce que doit être le prix d'un bien de consommation particulier, les revenus monétaires étant donnés ainsi que l'offre.

Les coefficients de la demande et du prix peuvent servir à l'analyse de la dynamique des prix dans le passé, et à l'établissement de conclusions pratiques pour la politique des prix.

Les coefficients de la demande et du prix peuvent être utilisés par les autorités centrales de planification pour déterminer les revenus monétaires de la population et l'offre des biens de consommation, et

pour dégager une politique des prix pendant la période du plan. Les conclusions qui résultent de l'utilisation de ces coefficients peuvent être utiles dans la formulation concrète des grandeurs planifiées et de leurs interrelations.

Les coefficients du prix et de la demande peuvent être utilisés également par les autorités qui établissent les prix.

(Traduit de l'anglais par M. Henri RAZAFINDRATOVO,
ancien Directeur des Etudes de l'Ecole Nationale
d'Administration Malgache, Premier Conseiller à
l'Ambassade de Madagascar à Londres).