

QU'ATTENDRE DE L'ACTUELLE DÉSINFLATION ?

QUE REDOUTER D'UNE ÉVENTUELLE BAISSÉ GÉNÉRALE DES PRIX ?

Voici quatre ou cinq ans que dans tous les pays développés la hausse des prix ne cesse de se ralentir. L'événement, assez exceptionnel, est salué comme un succès. Il est, à coup sûr, d'importance. Mais quelles sont ses vraies conséquences profondes ? Le problème mérite examen, d'autant plus que par l'effet combiné des politiques économiques en faveur aujourd'hui, des chômages persistants et des surproductions naissantes, on peut escompter que cette désinflation se poursuivra probablement, tout au moins là où la hausse annuelle des prix est encore supérieure à 1 ou 2 %.

Et qu'advierait-il si ce mouvement, allant au-delà, aboutissait à une baisse du niveau général⁽¹⁾ des prix ?

Pour tenter de répondre à ces deux questions on recourra d'abord à l'histoire⁽²⁾, afin d'effectuer quelques constats, puis à l'analyse des mécanismes économiques en œuvre.

Références historiques

Les exemples de désinflation sont rares

Au XIX^e siècle on ne trouve pas d'exemple caractéristique de désinflation. La raison en est le système monétaire alors en vigueur, qui, à base métallique, faisait obstacle à toute hausse forte ou prolongée des prix. Et lorsque leur montée, qui excédait rarement 3 % l'an, avait duré quelques années, elle se brisait plutôt que de se ralentir, une baisse des prix lui succédant presque aussitôt (III 1.3.4).

Durant tout l'entre-deux-guerres les deux seuls cas de désinflation se situent en France et en Belgique, entre la fin de 1926 et 1930 (III 1.9). A une ascension des prix qui avait été

depuis 1922 en moyenne de 14 % l'an en France et de 18 en Belgique succédèrent des hausses de 2 et de 5 % seulement. D'abord il advint un bref fléchissement de la production industrielle, puis sa reprise, au rythme ralenti certes, mais fort honorable de 7 et 4 % l'an. Les salaires réels, qui avaient baissé antérieurement en France, s'élevèrent dès 1927 ainsi qu'en Belgique (IV 23).

Depuis la Seconde Guerre mondiale on trouve d'abord des exemples de désinflation de 1952 à 1956, en France, aux Pays-Bas, en Suède, aux États-Unis, où les coûts de la vie sont quasiment stables (III 25), après des hausses continues et souvent rapides pendant plus de quinze ans (III 17.19).

Les effets paraissent avoir été finalement bienfaisants, car dans tous ces pays les productions industrielles et les investissements, qui avaient marqué une pause en 1952, retrouvent dès 1953 des taux de croissance élevés (II 22.34.41.42). Le chômage, après une pointe en 1952, y régresse en 1953 ou 1954, sauf toutefois aux États-Unis, où il augmente (IV 7.8). La hausse des salaires nominaux se ralentit beaucoup (IV 21.22), mais, les prix étant stables, les salaires réels s'élèvent vite : de 5 % l'an en France et en Allemagne, de 4 en Suède, de 3 aux États-Unis (IV 23); tandis qu'au Royaume-Uni, où les prix avaient au contraire continué à monter de 4 % l'an de 1952 à 1956, la production industrielle et la FBCF augmentent moins et les salaires réels ne s'améliorent que de 2 % l'an.

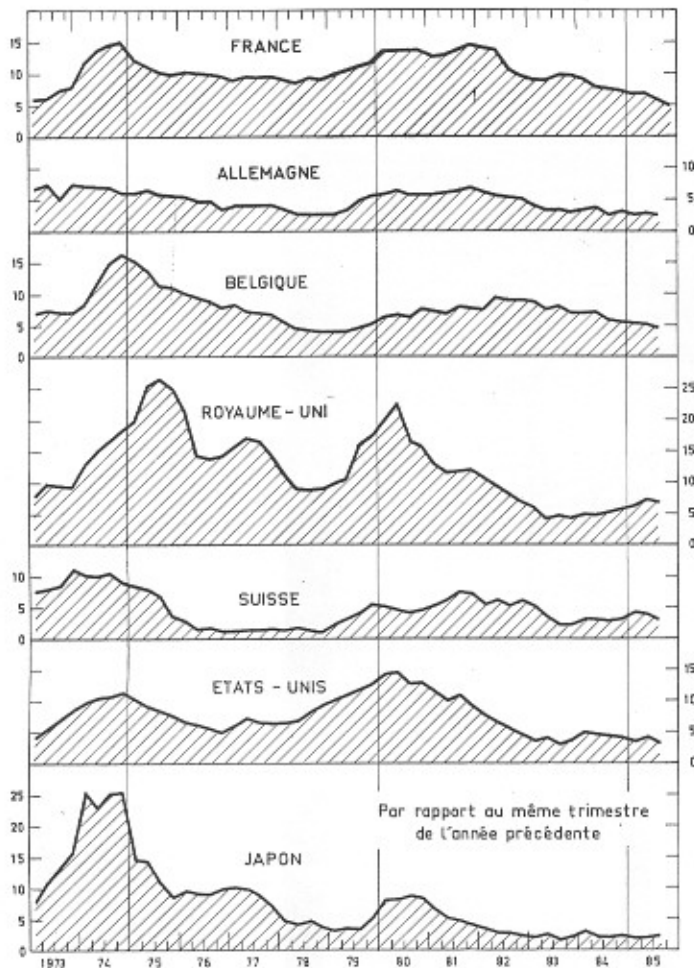
De 1956 à 1975 les prix montèrent continûment dans la plupart des pays (III 25). Cette hausse, initialement modérée, s'accéléra dès la fin des années soixante. Lorsque ici ou là elle s'interrompait pendant un ou deux trimestres au plus, elle reprenait bientôt sans tarder. La France présente le seul cas de désinflation. Après que le coût de la vie se fut élevé en 1957 de 22 % l'an, la désinflation commence en 1958 : la hausse n'est que de 8 % l'an, puis de 3,7 % en 1959 et de 2,9 en 1960. En 1958 la production industrielle et le PIB marchand régressent un peu (II 22.35). Mais en 1959 et 1960 elle croît de 10 % l'an et le PIB de 7,5. Le chômage, après avoir augmenté en 1958, diminue (IV 7). Les salaires réels, qui avaient fléchi de 4 % au second semestre de 1957, dépassent de 6 % à l'été 1961 leur plus haut niveau antérieur (IV 23.26.27).

Après 1975 les exemples de désinflation sont plus nombreux (diagramme 1 et III 29.30). Le premier choc pétrolier, survenu en novembre 1973, avait intensifié l'inflation préexistante. Le ralentissement de la hausse des prix, apparu au début de 1975, se poursuit jusqu'à la fin de 1978. Il a freiné d'abord la

(1) Le niveau général des prix est une moyenne statistique. Sa hausse peut évidemment s'accompagner d'une baisse de certains prix et inversement. Les dispersions de prix particuliers sont parfois grandes (III 13.14) et peuvent avoir d'importantes conséquences, mais on n'a pu les prendre en compte ici.

(2) Les numéros entre parenthèses dans le texte renvoient aux planches du livre de J.-M. Jeanneney et E. Barbier-Jeanneney *Les économies occidentales du XIX^e siècle à nos jours* (Presses de la Fondation nationale des sciences politiques).

1. Taux annuels de hausse des prix à la consommation



production industrielle (II 45.46). Puis du milieu de 1975 à la fin de 1978 celle-ci a partout progressé, de 40 % au Japon, de 36 % aux États-Unis, de 30 % en Allemagne, de 26 % en France.

Mais contrairement à ce qui était advenu lors des désinflatons antérieures le chômage, au lieu de régresser, s'est aggravé (IV 9.10) et les salaires réels ont vu leur amélioration s'infléchir ou même prendre fin (IV 23). Est-ce parce que cette désinflation n'a duré que trois ans, le second choc pétrolier y ayant mis fin prématurément, avant qu'elle pût avoir des effets bénéfiques à cet égard ? Peut-être. Sans doute est-ce aussi parce que la distorsion entre les prix de l'énergie (III 12.22) et ceux des autres éléments des coûts de production avaient provoqué des désordres beaucoup plus graves encore que ceux nés des inflations d'autrefois, fussent-elles amples et prolongées.

Des désordres analogues résultèrent du choc pétrolier de 1979. La désinflation actuelle, qui a débuté en 1981 ou 1982 selon les pays (3), s'est d'abord accompagnée, comme les précédentes, d'un ralentissement de l'activité, inégal d'un pays à l'autre (II 45 à 48). Il fut suivi, comme précédemment, d'une reprise, mais qui a été faible, sauf aux États-Unis et au Japon. Les salaires réels ont, jusqu'à maintenant, de même qu'en 1975-1978, peu monté ou stagné, ou même baissé (IV 36). Quant au chômage, il s'est accentué (IV 9.10). Mais au fur et à mesure que les distorsions entre les éléments des coûts de production continueront à se résorber — ce qui sera facilité si le prix du pétrole revient à un niveau voisin de celui de 1978 — la persistance de la désinflation devrait permettre une remontée des salaires réels et de l'emploi.

(3) Sur la désinflation en France et à l'étranger, cf. Alain Fonteneau et Pierre-Alain Muet : *La gauche face à la crise*, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, Paris 1985 (notamment p. 309 à 320).

Les baisses du niveau général des prix sont toutes antérieures à 1936

Au XIX^e siècle des baisses du niveau des prix furent partout fréquentes. Jusque vers 1873 elles étaient assez fortes (- 3 à - 4 % l'an) mais de moindre durée que les hausses, si bien que la tendance interdécennale était ascendante (0,7 % l'an en France, 1 % en Allemagne). Après 1873 les baisses furent plus modérées, mais plus longues, si bien qu'elles suffirent à imprimer à la tendance interdécennale une baisse de 0,4 % l'an en France (diagramme 2) et en Allemagne, de 1 en Belgique, 1 1/2 au Royaume-Uni et aux États-Unis jusqu'aux environs de 1895. Après une dizaine d'années de prix à peu près stables la hausse reprit jusqu'à la première guerre mondiale (III 1.3.4).

En ces temps-là le début de toute baisse des prix coïncide avec un ralentissement de l'activité industrielle, mais qui est de courte durée ; si bien qu'à long terme en France la croissance de la production industrielle et celle du PNB n'en sont pas affectées (II 9.11, indices Toutain). De 1830 à 1913 l'indice de la production industrielle s'est, à travers des variations courtes, élevé régulièrement de 2,6 % l'an de 1830 à 1913 et celui du PNB de 1,7. Cependant, lorsque la tendance interdécennale des prix a été à la baisse, les salaires nominaux ayant continué à s'élever, quoique plus lentement, les salaires réels ont augmenté un peu plus vite qu'auparavant et qu'ensuite (IV 11).

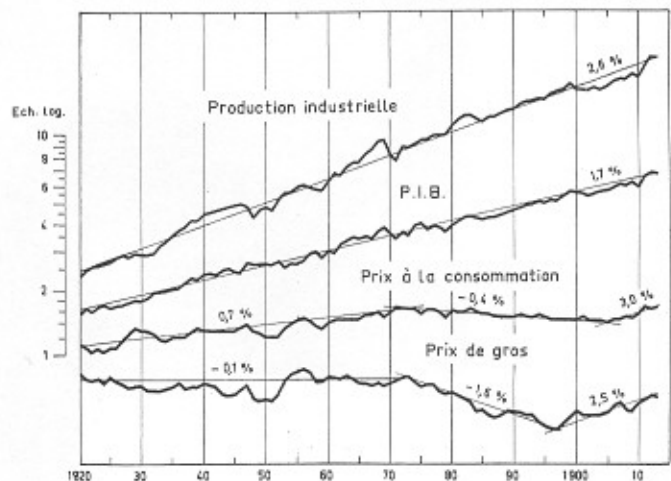
Il en a été à peu près de même en Allemagne, mais différemment au Royaume-Uni, où de 1870 à 1900, lorsque les prix ont baissé, la croissance de la production industrielle et celle du PNB se sont ralenties (II 9.11). Mais comme elles ont fléchi davantage encore de 1900 à 1913, alors que les prix montaient à nouveau, ces infléchissements paraissent dus à autre chose qu'au mouvement général des prix.

Après la première guerre mondiale dans tous les pays dont les monnaies étaient demeurées ou redevenues assez rapidement convertibles en or, États-Unis, Suisse, Suède, Pays-Bas, Royaume-Uni, les prix baissent, d'abord très fortement en 1920-1921 (- 15 à - 20 % l'an), plus lentement jusqu'en 1929 (de 0 à - 2 % l'an), puis de nouveau très vite jusqu'en 1933. De 1930 à 1933 ce mouvement de baisse rapide s'étend à la France, à la Belgique, à l'Italie, à l'Allemagne (III 17.19), qui étaient revenues à l'étalon or en 1925 ou 1926.

Pendant les années 1923 à 1929 dans les pays où survient une baisse modérée des prix on observe des accroissements de la production industrielle et du PNB (II 10.12), analogues à ceux d'avant-guerre. Et les salaires réels augmentent (IV 14 à 19).

Aux deux phases de baisses rapides, celle de 1920-1921 et celle de 1930-1934, correspondent au contraire des chutes plus brutales encore de la production industrielle (II 13). Les profits des entreprises s'effondrent (IV 19), les salaires nominaux régressent généralement moins que les prix, si bien que les salaires

2. Mouvements longs en France au XIX^e siècle



réels s'élèvent (IV 12 à 19), mais le chômage augmente beaucoup, et le revenu réel moyen par habitant fléchit fortement.

Ainsi donc l'expérience historique montre que les mouvements très modérés de baisse du niveau général des prix ont été bien supportés, mais que, lorsqu'ils ont été rapides, ils ont été ruineux.

Quels mécanismes économiques sont en œuvre ?

Les effets des désinflation et des baisses générales des prix sont de deux sortes. Les premiers résultent de divergences entre les variations des valeurs monétaires de diverses catégories de biens matériels et de créances, qui enrichissent certains individus et en appauvrissent d'autres⁽⁴⁾. Les seconds procèdent de ce que le passé récent fait présager aux entrepreneurs et aux salariés, aux consommateurs et aux épargnants, aux gouvernements et aux parlements. Leurs prévisions déterminent leurs décisions. Transferts de richesses et anticipations plus ou moins rationnelles agissent fortement sur la marche de l'économie.

La désinflation permet ou prépare le retour à des gains réels dans une économie redevenue rationnelle

Lorsque la hausse des prix commence à se ralentir l'inertie des salaires nominaux fait qu'ils continuent à croître comme avant. Les taux d'intérêt sont encore poussés vers le haut par le souvenir de l'accélération antérieure de l'inflation. Cela fait que les profits sont laminés. D'où des reculs de l'investissement productif et de la production et l'aggravation du chômage.

Mais lorsque les agents économiques ont pris conscience des changements intervenus, leurs comportements se modifient. Dès qu'ils croient à un ralentissement plus marqué de l'inflation, la hausse des salaires se modère, et les taux d'intérêt nominaux fléchissent, ce qui rétablit certaines perspectives de profit, bien que les taux d'intérêt réel, de négatifs, deviennent positifs. Entreprises et ménages ont moins à prélever sur leurs revenus pour reconstituer leurs encaisses, ce qui accroît d'autant leurs pouvoirs d'achat effectifs.

Au lieu que naguère des hausses de prix de plus en plus rapides et désordonnées ne permettaient de faire que des paris hasardeux, désormais la perspective d'un retour à une suffisante stabilité des prix incite à des calculs économiques rationnels, qui seuls peuvent conduire à des initiatives réellement fécondes pour l'ensemble de l'économie.

Comme toute cure de désintoxication, la désinflation suscite des frustrations pour ceux qui se satisfaisaient d'espoirs vains, d'avantages éphémères ou de gains nominaux. Si, s'exprimant bruyamment, ils réussissent à se faire entendre des Pouvoirs publics, on risquerait que la désinflation soit interrompue avant que la cure soit achevée. Ce serait une issue pitoyable, alors que le plus dur est déjà fait.

Une baisse du niveau général des prix, si elle est très modérée, est supportable, et peut même être bénéfique

Quand la baisse du niveau général des prix, étant très lente, comme ce fut le cas à la fin du XIX^e siècle, se trouve inférieure

(4) Cf. in Revue de l'OFCE n° 11 : *Transferts de patrimoines dus à l'inflation*.

(5) Une hausse modérée des prix, de 1 à 2 % l'an, est à d'autres égards préférable, parce qu'en allégeant peu à peu la charge des entreprises débitrices elle favorise les créateurs aux dépens des créanciers et parce qu'elle facilite un ajustement en hausse de certains salaires sans baisse nominale d'autres. Le risque est que, en engendrant trop d'anticipations de hausse, elle dégénère en une inflation néfaste.

aux progrès de productivité et est provoquée par ceux-ci, elle est compatible avec une croissance économique. Elle l'est d'autant mieux lorsque les prix des matières premières et des denrées alimentaires baissent plus rapidement que les prix à la consommation, ce qui avantage les industries (diagramme 2 et III 6). Certes, en alourdissant quelque peu le poids réel des dettes, elle défavorise les débiteurs, mais, les taux d'intérêt nominaux étant alors, même à long terme, très bas, les progrès de l'économie suffisent à rendre des emprunts avantageux pour qui sait en bien utiliser les fonds. Elle impose certes aux chefs d'entreprises une grande rigueur de gestion ; mais par là elle incite chacun à plus d'efficacité, condition nécessaire à toute amélioration des niveaux de vie. Compatible avec une hausse modérée des salaires nominaux, elle induit une hausse supérieure des salaires réels. Ainsi s'opère un partage des fruits du progrès entre producteurs et consommateurs⁽⁵⁾.

Mais si elle est rapide, elle est inévitablement ruineuse

Les méfaits constatés de baisses du niveau général des prix excédant 1 % l'an pendant plusieurs années sont aisés à expliquer. Elles alourdissent insupportablement le poids réel des dettes, dont le montant nominal est fixe, tandis qu'elles déprécient les immeubles et les stocks des entreprises. La résistance des salaires nominaux à la baisse fait que le coût relatif de la main-d'œuvre augmente, ce qui, en amenuisant les profits des entreprises, réduit l'emploi. Les investissements se font rares, non seulement parce que les profits diminuent, mais aussi parce que la demande des biens et des services se contracte. Les faillites se multiplient. L'économie se trouve entraînée dans un cercle vicieux par une déflation des valeurs et des quantités. L'appauvrissement qui en résulte, dont l'absurdité est évidente à tous puisque les moyens de produire existent, met en péril toute démocratie.

Aujourd'hui une baisse du niveau général des prix serait plus néfaste encore qu'autrefois, car la proportion des salariés parmi les personnes actives est plus grande qu'au cours des années trente, ce qui confère aux coûts de production plus de rigidité. D'autre part le rôle accru du capital dans les processus de production a augmenté l'endettement des entreprises, ce qui rend la baisse des prix de vente encore plus redoutable.

Le risque d'une déflation ?

La probabilité d'une telle déflation dans les années à venir est heureusement faible. Le risque n'en serait réel qu'au cas de quelque cataclysme monétaire et financier mondial. Il pourrait survenir si d'importants débiteurs, actuellement insolubles, venaient à répudier leur dette plutôt que d'en négocier le rééchelonnement. Les grandes banques américaines et européennes verraient alors apparaître de lourdes pertes à leurs bilans. Même si ces pertes étaient inférieures aux fonds propres et que l'existence de ces banques ne soit pas directement menacée, leur capacité de faire crédit s'en trouverait profondément affectée. Or ce sont leurs crédits qui fournissent l'essentiel des moyens de paiement utilisés dans le commerce international. Une réduction de la masse monétaire mondiale provoquerait une contraction des échanges commerciaux et donc des débouchés offerts à tous les producteurs, de produits fabriqués ou de matières premières. Non seulement de nombreuses activités s'effondreraient, mais, sous l'effet de concurrences sauvages, beaucoup de prix baisseraient fortement.

Dès que serait perçue l'amorce d'un tel processus d'ample déflation, les principaux États devraient réagir sans tarder en faisant que les autorités monétaires internationales et nationales réinjectent de la monnaie de remplacement dans l'économie mondiale. Encore faudrait-il qu'ils s'accordent pour cela.

LA SUPPRESSION DE L'AUTORISATION ADMINISTRATIVE DE LICENCIEMENT : DES EMPLOIS OU DES CHÔMEURS ?

Depuis 1975 la législation du licenciement économique semblait avoir trouvé un point d'équilibre. Il existait en effet un « compromis » implicite, qui s'était concrétisé par les accords interprofessionnels de 1969 à 1974, ainsi que par la loi du 3 janvier 1975. D'un côté les salariés se voyaient accorder en cas de licenciement des droits collectifs et individuels : consultation des représentants du personnel, procédure spécifique d'autorisation administrative, indemnisation renforcée du chômage économique. De l'autre côté les entreprises étaient autorisées, sous certaines conditions, à procéder à « coût social réduit » à la restructuration de leur appareil de production, au besoin en recourant à des aides de l'État, par exemple pour les préretraites.

Or depuis peu le débat a repris. L'équilibre actuel est remis en cause par des propositions de déréglementation, qui visent notamment à supprimer le contrôle administratif a priori des licenciements économiques. Ce dispositif est en effet accusé d'exercer des effets « pervers » en faisant obstacle à une gestion souple de la main-d'œuvre, garante d'efficacité économique.

Notre objectif est ici d'éclairer le débat en essayant de fixer l'ordre de grandeur des effets économiques que pourrait avoir la suppression de la procédure administrative actuelle. Notre apport sera essentiellement « analytique », car deux incertitudes majeures entourent la perspective d'une modification substantielle du droit du licenciement.

La première concerne les effets du rétablissement de la compétence du juge du contrat de travail dans l'appréciation des motifs économiques de licenciement. La seconde incertitude est relative aux conséquences « psychologiques » et sociales de la levée du contrôle administratif : incitation à l'embauche, ou au contraire aggravation des tensions sociales.

Il nous semble cependant possible de répondre avec une précision satisfaisante à une question essentielle du débat sur les licenciements économiques : quelle est l'incidence réelle du dispositif actuel sur l'emploi et quelles seraient les conséquences de la suppression pure et simple de l'autorisation administrative de licenciement pour motifs économiques ?

La procédure de licenciement économique

Le licenciement économique peut être défini comme la rupture, à l'initiative de l'employeur, d'un contrat de travail à durée indéterminée, pour des motifs économiques d'ordre conjoncturel (par exemple baisse des commandes, conditions de marché, évolution des coûts), ou d'ordre structurel (fusion, concentration, restructuration).

La procédure d'information ou de consultation des représentants du personnel varie selon l'ampleur du licenciement. Dans les cas de licenciement de moins de 10 salariés aucune procédure de consultation n'est prévue par le Code du travail. Dans les cas de licenciement de 10 salariés ou plus au cours d'une période de 30 jours, une procédure de consultation du comité d'entreprise ou, à défaut, des délégués du personnel est prévue par la loi du 3 janvier 1975.

La longueur des *délais de consultation*, souvent incriminée par les chefs d'entreprise, résulte cependant avant tout du domaine conventionnel. La loi ne prévoit en effet que pour les licenciements d'au moins 10 salariés et dans les entreprises de plus de 50 un délai minimum de 15 jours entre la consultation et le dépôt de la demande de licenciement.

Ce sont des *accords paritaires interprofessionnels*, notamment l'accord national du 10 février 1969 sur la sécurité de l'emploi, et son avenant du 21 novembre 1974, qui fixent effectivement les règles complémentaires applicables en matière de délais de consultation. Dans le cas le plus général de l'avenant du 21 novembre 1974, les délais de réflexion sont les suivants :

Taille du licenciement	Licenciement conjoncturel	Licenciement structurel
de 10 à 99	15 jours	1 mois
de 100 à 299	1 mois	2 mois
plus de 300	1 mois	3 mois

Il existe cependant des accords ou des conventions sectoriels qui prévoient des délais encore plus longs. Dans le cas extrême, celui des industries chimiques, les délais minima de consultation sont compris entre 3 et 6 mois, ce qui montre l'ampleur des disparités introduites par les accords conventionnels.

C'est la loi de 1975 qui fixe le contenu et les délais de la *procédure d'autorisation administrative*, dont les conséquences économiques sont plus spécifiquement étudiées ici.

Pour les licenciements de moins de 10 salariés, les pouvoirs de l'Administration se limitent à la vérification de la réalité du motif économique ; pour les licenciements d'au moins 10 salariés en 30 jours, ils comprennent également la vérification de la procédure de concertation, et de la portée des mesures de reclassement ou d'indemnisation envisagées pour les salariés licenciés.

L'Administration doit faire connaître sa réponse dans un délai de 7 jours, renouvelable une fois, s'il s'agit d'un licenciement de moins de 10 salariés, et dans un délai de 30 jours, s'il s'agit d'un licenciement d'au moins 10 salariés. L'acceptation ou le refus par l'Administration de la demande de licenciement peut, comme tout acte administratif, faire l'objet de recours administratif ou contentieux.

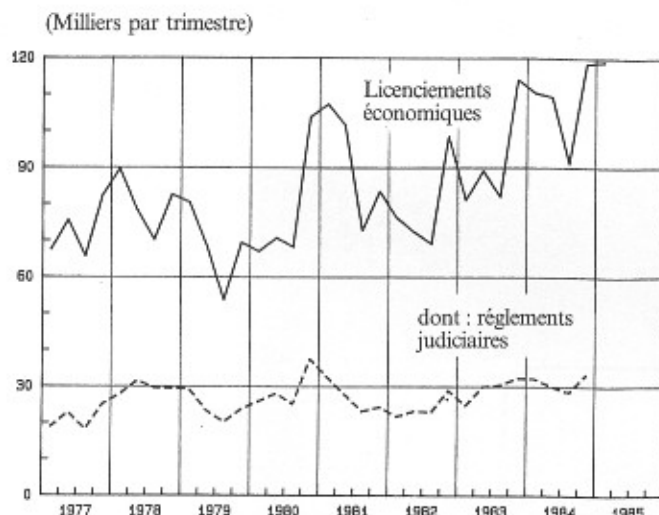
En cas de règlement judiciaire ou de liquidation de biens la procédure de licenciement est « allégée » et ne donne lieu qu'à une information des représentants du personnel et de l'autorité administrative, sans autorisation administrative préalable.

Licenciements économiques et mouvements de main-d'œuvre

En 1984 les licenciements économiques ont concerné plus de 400 000 personnes (graphique 1). Toutefois, s'ils représentent un flux important, les licenciements économiques sont très minoritaires parmi les motifs de « sortie » de l'emploi. Selon les statistiques de mouvements de main-d'œuvre dans les entreprises de plus de 50 salariés⁽¹⁾, ils ne représentaient en 1984 que 10 % du total des sorties (graphique 2), soit deux fois moins que les démissions et quatre fois moins que les fins de contrats à durée déterminée (hors missions d'intérim). Cette observation montre clairement que les ajustements d'effectifs peuvent être réalisés selon de nombreuses modalités dont la principale est le non-remplacement des départs « naturels ».

(1) Cf. D. Depardieu et M.-C. Laulhe, « 1983-1984 : des changements dans la nature des embauches », *Dossiers statistiques du travail et de l'emploi*, n° 12-13, septembre 1985.

1. Licenciements d'ordre économique



Source : Bulletin mensuel des statistiques du travail.

Leur nombre s'est d'ailleurs fortement accru du fait du développement des contrats à durée déterminée, qui constituent aujourd'hui la modalité la plus courante d'embauche (environ 60 % en 1984).

L'autorisation administrative : refus et délais

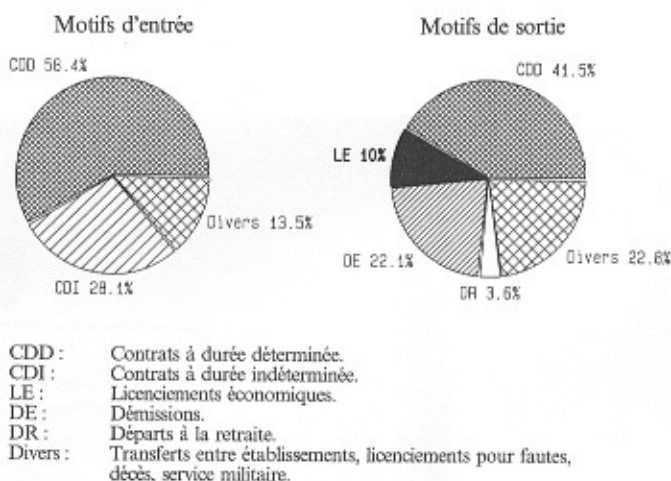
On peut considérer que l'autorisation administrative exerce deux effets principaux. En premier lieu elle limite le nombre de licenciements effectifs puisqu'un certain nombre de demandes sont finalement refusées au terme de l'ensemble de la procédure. En second lieu elle introduit un délai supplémentaire entre le moment de la demande et celui du licenciement effectif. Pour quantifier ces deux effets nous nous sommes appuyés sur une enquête spécifique du ministère du Travail (voir encadré).

Si l'on s'intéresse tout d'abord aux refus définitifs, l'enquête fait apparaître un taux de refus de 13 % pour les licenciements d'au moins 10 salariés. Si pour les licenciements de moins de 10 salariés on retient les mêmes taux de refus par secteur, en les appliquant à leur structure sectorielle propre, on obtient pour ces licenciements un taux de refus de 11,5 %. L'on ne peut cependant considérer que tous ces refus se traduisent par un « sureffectif réel » pour les entreprises. En effet l'enquête montre qu'une part importante des licenciements refusés ne donne lieu à aucune contestation ultérieure, que ce soit sous la forme d'une nouvelle demande ou d'un recours. L'on peut donc penser que les entreprises prévoient une « marge de sécurité » au moment du dépôt de la demande, qui leur permet de supporter un certain nombre de refus sans être réellement en situation de sureffectif.

Pour estimer les « sureffectifs » induits par les refus administratifs on n'a donc pas tenu compte, dans le cas des licenciements d'au moins 10 salariés, de ceux qui n'ont pas donné lieu à une action de l'entreprise à la suite d'un premier refus : le taux de « sureffectif » retenu représente alors 64 % du total des refus. Pour les licenciements de moins de 10 salariés l'on a supposé un « taux de sureffectif » identique au précédent dans les établissements de plus de 10 salariés, et au contraire égal à 100 % des refus dans les tout petits établissements, plus rebutés par le prolongement des procédures administratives, alors même qu'ils doivent supporter un sureffectif.

En appliquant ces résultats à la structure sectorielle des licenciements de 1984, l'on obtient des « sureffectifs » liés aux refus administratifs de licenciement qui atteignent, en proportion des licenciements autorisés : 13,5 % dans l'agriculture et

2. Structure des mouvements de main-d'œuvre selon les motifs d'entrée et de sortie de l'emploi en 1984



Source : Dossiers statistiques du travail et de l'emploi, n° 12, 13.

les IAA, 11,3 % dans l'industrie, 11,2 % dans le bâtiment et les travaux publics, 9,6 % dans le tertiaire marchand.

Ces chiffres ne permettent toutefois pas d'évaluer directement le « stock » de salariés en sureffectif à un moment donné. Il faut pour cela faire une hypothèse sur la vitesse à laquelle les entreprises ont pu le résorber, en ne remplaçant pas les départs naturels. Cette hypothèse est peu aisée à formuler, car l'on ne dispose sur ce sujet que de données moyennes pour les entreprises de plus de 50 salariés. Celles-ci mettent en évidence des taux de rotation, hors licenciements économiques, de 13 à 20 % par an, selon que l'on prend ou non en compte les fins de contrats à durée déterminée. Cependant l'on peut penser que les entreprises qui ont besoin de licencier font appel à des moyens plus rapides pour accélérer leur *turn over*, ainsi d'ailleurs que les petits établissements. C'est pourquoi les vitesses d'écoulement des « sureffectifs » liés aux refus administratifs qui ont été ici retenues sont de 5 ans dans l'industrie et de 3 ans dans les autres secteurs d'activité. Les « sureffectifs » encore existants au début de 1986 du fait de ces refus seraient alors voisins de 60 000.

Le deuxième aspect concerne les délais supplémentaires qu'occasionne l'exigence d'une autorisation administrative pour les licenciements finalement acceptés. Pour les licenciements d'au moins 10 salariés ces délais, donnés par l'enquête de ministère du Travail, atteignent 37 jours en moyenne. Pour les licenciements de moins de 10 salariés, qui ont représenté 56 % du total des licenciements en 1984, la première réponse aux demandes doit être fournie par l'Administration en 7 ou 14 jours au lieu de 30. Le délai moyen a été réduit à due concurrence, on aboutit dans ce cas à un délai de 28 jours. Au bout du compte les délais moyens de l'ensemble des procédures de licenciement seraient voisins d'un mois, sans différences majeures entre les secteurs d'activité. Le retard apporté à l'ajustement des effectifs par l'existence de l'autorisation administrative de licenciement engendre donc un « sureffectif permanent » supplémentaire d'environ 20 000 personnes en 1985.

Incidences macroéconomiques de la réduction des sureffectifs

On vient de voir que l'existence de l'autorisation administrative génère un « sureffectif » permanent d'environ 80 000 personnes à la fin de 1985 (60 000 dues au refus et 20 000 dues aux délais). La première conséquence qu'il faut envisager en cas de disparition de cette autorisation consiste donc en une réduction rapide de ce « sureffectif ». Nous avons admis que

1. Impacts macroéconomiques de la suppression de l'autorisation administrative de licenciement

Écart par rapport à la situation de référence	... dus à la disparition des sureffectifs (délais et refus)					... dus aux embauches supplémentaires (effets psychologiques)				
	1986(*)	1987	1988	1989	1990	1986(*)	1987	1988	1989	1990
PIB marchand (%)	- 0,05	0	0,2	0,4	0,5	0,05	0,1	0	0	- 0,1
Production industrielle (%)	0	0,2	0,6	1,0	1,4	0,1	0,2	0	- 0,1	- 0,3
Consommation des ménages (%)	- 0,1	- 0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0	0
Investissement des Entreprises (%)	0,05	0,5	1,0	1,5	1,9	0	0	- 0,2	- 0,3	- 0,4
Emploi total (en milliers)	- 60	- 72	- 54	- 32	- 7	+ 33	+ 51	+ 31	+ 17	+ 7
Chômage (en milliers)	+ 31	+ 52	+ 42	+ 26	+ 9	- 17	- 39	- 27	- 15	- 7
Niveau général des prix (%)	0	- 0,2	- 0,3	- 0,5	- 0,6	0	0,1	0,2	0,3	0,4
Capacité de financement des administrations (Mds de F)	- 3,7	- 6,5	- 5,0	- 2,3	+ 1,0	+ 1,9	+ 5,0	+ 4,5	+ 3,2	+ 2,3
Capacité de financement de la nation (Mds de F)	+ 0,8	+ 0,4	- 2,2	- 2,7	- 1,0	+ 0,5	+ 0,5	1,9	2,3	1,6

(*) La suppression de l'autorisation administrative de licenciement est supposée intervenir le 1^{er} avril 1986.

Source : Simulations du modèle OFCE-trimestriel.

L'enquête sur les procédures de licenciement réalisée par le ministère du Travail

Pour éclairer le débat sur le déroulement effectif des procédures de licenciement le ministère du Travail a réalisé une enquête à l'automne 1984 auprès des Directions départementales du Travail et de l'Emploi (1), qui a servi de base aux calculs effectués dans cet article.

Cette enquête, qui a permis d'examiner 678 dossiers de licenciement d'au moins 10 salariés ayant fait l'objet d'une décision aux mois de novembre et décembre 1983, avait pour but non seulement d'évaluer les *taux d'acceptation* et les *délais finaux* des procédures, mais surtout d'en décrire les différentes étapes : dépôt d'une première demande, acceptation ou refus, motifs invoqués en cas de refus, dépôt d'une deuxième demande ou d'un recours, sort final de la demande de licenciement, maintien ou défaillance de l'entreprise six mois plus tard.

Si l'on se réfère au nombre de dossiers déposés, la réponse apportée par l'Administration aux premières demandes de licenciements se répartit entre 46 % d'acceptations pures et simples, 13 % de refus totaux et 41 % de refus partiels. Les acceptations sont relativement plus nombreuses lorsque les établissements sont très grands et voient leur demande soumise à négociation préalable, ou très petits et se voient appliquer des procédures allégées. Toutefois, les refus partiels ne représentant environ qu'un cinquième des licenciements demandés, le taux d'acceptation est donc de l'ordre de 75 à 80 % après la première demande.

Les motifs de refus invoqués par l'Administration sont de nature sociale dans plus de 60 % des cas : insuffisance du plan social et absence de signature des conventions d'allocation spéciale du Fonds national de l'emploi. Les motifs économiques, et en premier lieu la contestation par l'Administration de la justification économique du licenciement, ne représentent qu'une part relativement modeste des refus (moins de 25 %).

A la suite d'une décision de refus plus de 42 % des entreprises abandonnent leur demande, alors que 30 % en déposent une nouvelle, et 28 % un recours. Finalement, à l'issue de l'ensemble de la procédure, y compris les recours et deuxièmes demandes éventuels, 87 % des licenciements demandés ont été acceptés par l'Administration.

Quant aux délais totaux des procédures, ils ont été compris entre 0 et 15 jours dans 28,5 % des cas, entre 15 et 30 jours dans 27,4 % des cas, entre un et deux mois dans 28,3 % des cas et supérieurs à deux mois pour 15,8 % des dossiers. En moyenne, on aboutit à un délai d'environ un mois.

Six mois après le début de la procédure de licenciement, plus de 3/4 des entreprises étaient encore en activité. Le taux de défaillance apparaît à cet égard indépendant de la décision de l'Administration, puisque 28,7 % des entreprises qui se sont vues accorder les licenciements demandés sont tombées en défaillance, contre 19,3 % de celles qui ont subi un refus partiel ou total.

(1) M. Elbaum et M. Tonnerre, « La procédure de licenciement économique : délais, influence sur les décisions de gestion du personnel, et devenir de l'entreprise » *Dossiers statistiques du travail et de l'emploi*, n° 19 (à paraître).

celle-ci serait instantanée. En effet il n'y a aucune raison pour que les entreprises en situation de suremplei ayant demandé un licenciement n'y procèdent pas immédiatement. A plus long terme nous avons supposé qu'aucun « sureffectif » nouveau ne viendrait se substituer à celui qui a été résorbé : ceci revient à considérer que le contrôle judiciaire qui recommencerait à s'exercer après la suppression du régime de l'autorisation administrative, n'entraînerait aucune réintégration des salariés licenciés, les employeurs préférant dans tous les cas payer l'indemnité représentant au moins 6 mois de salaire prévue par le Code du travail en cas de licenciement économique jugé sans cause réelle et sérieuse (loi du 13 juillet 1973, L 122 14 4).

Pour quantifier les réductions d'emplois dont nous avons ensuite simulé les conséquences macroéconomiques, nous avons projeté des chroniques sectorielles de « sureffectifs » induits par les refus.

L'effet des délais a été simulé en supposant que le délai actuel (un mois en moyenne) était annulé instantanément.

La suppression de l'autorisation administrative a été supposée s'appliquer à partir du 1^{er} avril 1986. On trouvera dans le tableau 1 (partie gauche), les principaux résultats de la simulation. Si l'on ne tient compte que de la seule incidence primaire de la suppression de l'autorisation administrative accroissant dans l'immédiat les licenciements, le principal effet macroéconomique à court terme consiste en une réduction de la demande des ménages qui déprime la croissance. Toutefois l'effet positif de l'amélioration de la productivité du travail se fait sentir assez rapidement et dès l'année 1987 l'incidence est positive sur la croissance globale. Celle-ci est due pour l'essentiel à l'amélioration de la compétitivité des entreprises qui permet un accroissement des exportations et l'augmentation des investissements productifs. A partir de cet enchaînement, la situation d'ensemble s'améliore progressivement et la production industrielle atteint en 1990 un niveau supérieur de 1,4 % à celui du compte de référence.

Les effets retracés sont ainsi typiques des variantes « d'offre » fondées sur une amélioration de la productivité du travail : le secteur industriel bénéficie d'une amélioration de compétitivité qui entraîne une plus forte croissance de la production ; elle se diffuse assez rapidement aux secteurs « abrités » et permet finalement de compenser la baisse initiale du niveau de l'emploi.

Il faut toutefois noter que durant les années 1986-1988 la capacité de financement des administrations serait détériorée de 4,4 milliards en moyenne chaque année.

(2) Ce dernier chiffre est issu de l'enquête réalisée par l'Institut PRAGMA à la demande du CNPF.

Des effets psychologiques ?

La simulation précédente ne retrace, bien sûr, que les effets directs d'une suppression éventuelle de l'autorisation de licenciement, à savoir la résorption des « sureffectifs » liés aux refus et aux délais afférents à la procédure administrative. Les tenants d'une déréglementation du contrôle de l'emploi affirment cependant que celle-ci serait susceptible de créer un « choc psychologique », qui conduirait les chefs d'entreprise, toutes choses égales par ailleurs, à créer davantage d'emplois. Il est évidemment très difficile de se prononcer sur l'éventualité d'un tel effet, et encore plus sur son ampleur : les hypothèses avancées par les différentes parties varient en effet entre 0 et 367 000 créations d'emplois supplémentaires⁽²⁾. Il est cependant utile, afin de pouvoir mettre en évidence ses conséquences macroéconomiques, de considérer une telle hypothèse.

Pour la quantifier, et tout en étant conscient de la part de subjectivité que recèlent de telles estimations, on est parti d'un raisonnement microéconomique simple. On a supposé que lorsqu'un chef d'entreprise était sur le point d'embaucher un salarié, il anticipait, en plus des coûts d'embauche traditionnels, le coût qu'il aurait à supporter s'il avait à le licencier, et, en particulier, le coût lié à l'autorisation administrative de licenciement. Celui-ci dépend du délai moyen de la procédure (un mois), de la probabilité de se voir refuser définitivement le licenciement demandé et de la période pendant laquelle le salarié devra continuer à être payé, avant de partir « naturellement » de l'entreprise. La suppression de l'autorisation administrative conduirait donc à annuler ce coût pour l'entreprise, et lui permettrait « à coût anticipé constant » d'embaucher davantage. Il donne donc une estimation, que l'on peut juger raisonnable, de l'effet psychologique à attendre, en termes de créations supplémentaires d'emplois, d'une déréglementation du licenciement. On suppose toutefois, et peut-être à tort, que les employeurs ne seront pas retenus de licencier par la crainte d'être condamné par le juge du contrat de travail (les prudhommes en première instance) à verser aux salariés une forte indemnité en réparation d'un licenciement présenté à tort comme économique. Alors qu'aujourd'hui la loi de 1975 les met à l'abri d'un tel risque dès qu'ils ont obtenu une autorisation administrative, même tacite.

Les données statistiques actuellement disponibles ne permettent certes pas d'évaluer directement un tel « coût anticipé ». Toutefois, en première approximation, l'on peut se référer aux déclarations de mouvements de main-d'œuvre souscrites par les entreprises de plus de 50 salariés. Celles-ci font apparaître un taux d'embauche en 1984 (rapport de l'embauche en une année à l'effectif total), sur contrats à durée indéterminée, de 3,2 % dans l'industrie, 6,2 % dans le BTP et 9,2 % dans le tertiaire marchand. Si l'on applique ces taux à l'ensemble des effectifs salariés, l'on obtient des embauches d'environ 160 000 par an dans l'industrie, 75 000 dans le BTP, et de 670 000 dans le tertiaire. En approximant, comme il a été indiqué précédemment, la période moyenne de résorption des sureffectifs par démission, transferts, ou départs à la retraite à 5 ans dans l'industrie, 3 ans dans les autres secteurs, on peut calculer la réduction des « coûts anticipés » due à la suppression de l'autorisation administrative de licenciement : elle serait dans l'industrie de 6,7 % du coût salarial des embauches normalement effectuées, dans le BTP de 7,1 et dans le tertiaire marchand de 5,4. Le nombre d'emplois susceptibles d'être créés à « coût salarial anticipé constant » serait donc de 10 000 dans l'industrie, 5 400 dans le BTP et 36 400 dans le tertiaire marchand, soit 51 800 emplois supplémentaires au total.

Incidences macroéconomiques des embauches supplémentaires

Ces « sur-embauches » ne reposent pas sur une croissance *ex ante* des débouchés, mais sur un mouvement volontariste des chefs d'entreprise visant à relancer l'offre de production. En effet on peut penser que, dans l'industrie, des embauches supplémentaires pourraient permettre une certaine amélioration

de la position concurrentielle des entreprises (délais de livraison plus courts, qualité, renforcement des réseaux commerciaux, etc.), ce qui permettrait d'accroître la production. Pour tenir compte de cette éventualité, nous avons retenu l'hypothèse que l'offre supplémentaire améliorerait, à due concurrence, le solde commercial en volume. Par contre, en ce qui concerne le secteur tertiaire, nous avons considéré que la production n'était pas affectée *ex ante*. En d'autres termes, le taux d'épargne des ménages *ex ante* est supposé inchangé. Par ailleurs on a admis que les embauches supplémentaires se feraient à un rythme assez rapide, d'ici la fin de 1986.

Les résultats obtenus sous ces différentes hypothèses sont pour l'essentiel symétriques de ceux obtenus précédemment (tableau, partie droite). À court terme les embauches nouvelles dans le secteur industriel et tertiaire permettent d'accroître la demande intérieure *ex post*. Ce supplément de demande conjugué à l'accroissement des exportations et à la réduction des importations industrielles permet une relance de la production. Mais celle-ci est inférieure à l'augmentation de l'offre potentielle qu'auraient permise *ex ante* les embauches supplémentaires. Il en résulte une légère dégradation de la productivité globale du travail, ce qui entraîne, d'après les mécanismes du modèle, un accroissement des coûts unitaires et une détérioration des comptes des entreprises. Ces deux résultats pourraient être légèrement plus favorables si l'on tenait compte de la meilleure utilisation des équipements que pourraient éventuellement permettre les nouvelles embauches.

En tout état de cause, à plus long terme, les entreprises cherchent à nouveau à ajuster leurs effectifs à l'évolution de la production et les emplois créés initialement sont peu à peu supprimés, si bien qu'à l'horizon 1990 l'emploi retrouve pratiquement son niveau de référence.

Finalement on voit que l'espoir d'une relance volontariste des embauches ne peut qu'être un feu de paille et qu'il vient rapidement buter sur les contraintes de la croissance de la production, dont l'évolution dépend plus des paramètres macroéconomiques que de facteurs psychologiques.

Au total, des effets limités sur l'emploi, et des risques

Compte tenu des effets de la suppression de l'autorisation administrative de licencier sur le niveau et la vitesse de résorption des sureffectifs, on peut s'attendre, à court terme, à une augmentation induite du chômage de 15 à 20 000 personnes. À moyen terme, les effets symétriques de la résorption des sureffectifs et des embauches supplémentaires tendraient chacun à s'annuler et l'on pourrait espérer une quasi-neutralité de cette mesure sur l'emploi.

Contrairement à la présentation qui en est habituellement faite, l'enjeu d'une suppression éventuelle de l'autorisation administrative n'est donc pas avant tout de nature économique. Par contre, il est clair que les facteurs sociaux ou institutionnels, non pris en compte ici, sont de nature à modifier profondément la portée réelle d'une telle mesure. Celle-ci conduirait probablement à un accroissement du contentieux devant le juge du contrat de travail. L'abolition de la médiation que constitue, pour les partenaires sociaux de l'entreprise, la décision d'une autorité administrative extérieure est susceptible d'accroître le nombre, et en tout cas la gravité, des conflits sociaux directement liés à l'emploi.

Au-delà de ses effets économiques directement évaluables, la suppression de l'autorisation administrative de licenciement risque donc de bouleverser l'équilibre social de la gestion des problèmes d'emploi dans notre pays, ce qui aurait d'autres conséquences économiques difficilement appréciables.

Mireille ELBAUM
Gérard CORNILLEAU,
Chargé de recherches au CNRS
Alain FONTENEAU,
Département d'économétrie de l'OFCE

FRANCE

Selon les industriels interrogés en décembre la production s'est accrue au cours des derniers mois grâce à des demandes intérieure et étrangère soutenues. Les stocks se sont même allégés après le fort stockage du troisième trimestre. Cette meilleure activité concerne toutes les branches de biens d'équipement et la plupart de celles de biens de consommation. Pour l'ensemble de l'année la croissance de la production industrielle serait ainsi de l'ordre de 1 %, avec une accélération au second semestre (3,5 % en rythme annuel). La croissance de la production énergétique restant élevée en 1985, celle de la seule industrie manufacturière serait légèrement plus faible. La progression du PIB pourrait ainsi dépasser 1 %, mais de très peu. La bonne tenue de l'activité en fin d'année explique en partie le recul du chômage (-1,2 % en décembre cvs). Le nombre de chômeurs est de 2,436 millions (brut) soit 3,5 % de moins qu'en décembre 1984.

L'indice des prix à la consommation a progressé de 0,1 % en décembre, soit 4,7 % en glissement en 1985. Ce résultat favorable masque des disparités importantes. On connaît les facteurs exceptionnels qui ont permis cette année le ralentissement de l'inflation. L'énergie, l'alimentation, les tarifs publics (hors énergie) et les services de santé n'ont crû respectivement que de 1,8 %, 4,3 %, 4,4 % et 3,4 % en glissement de novembre 1984 à novembre 1985. En revanche sur la même période les prix des services privés et des produits manufacturés privés se sont élevés respectivement de 6 % et 5,4 %, leur évolution moyenne (5,7 %) retraçant probablement la tendance en cours.

L'indice du coût de la construction, qui sert de référence au calcul de l'augmentation des loyers, n'a progressé que de 0,8 % au troisième trimestre de 1985, soit 2,6 % depuis le même trimestre de l'année précédente. Depuis 1980 il a augmenté en moyenne chaque année de 2,6 % de moins que les prix à la consommation.

La consommation totale d'énergie primaire a augmenté en 1985 de 0,5 % (celle de gaz naturel + 3,4 %, d'électricité + 5,7 %, de produits pétroliers - 1,6 %, de charbon - 6,4 %). De 1980 à 1984 la croissance de la consommation totale d'énergie s'est située en deçà de celle du PIB.

D'après les industriels les situations de trésorerie ont continué de s'améliorer au second semestre 1985 ; elles sont jugées aussi

favorables qu'en 1979. Ainsi, quoique le rétablissement des résultats d'exploitation leur paraisse moins ample les industriels peuvent réaliser plus facilement les investissements qu'ils jugent économiquement nécessaires. Cela a permis l'accélération de la reprise de l'investissement au second semestre.

Après avoir émis pour 100 milliards d'obligations en 1985, l'État a lancé un premier emprunt le 7 janvier pour un montant de 25 milliards, porté à 32 le 10, ce qui est considérable. L'État doit procéder en janvier aux remboursements d'un emprunt de 1980 (12,5 milliards) et de l'emprunt obligatoire (13 pour le capital). A déficit inchangé l'État ne prélève donc que 6,5 milliards. Ajoutons qu'il doit verser environ 10 milliards d'intérêts ce mois-ci aux épargnants. Pour que l'État canalise à son profit les sommes qu'il doit ainsi débours, cet emprunt à deux tranches bénéficie de taux actuariels proches des taux de rendements actuels des emprunts d'État (10,20 et 10,35 contre 10,28, ce qui pourrait faire un taux réel de plus de 7 % si l'annonce officielle de hausse des prix en 1986, limitée à 2,5 %, se vérifiait). De plus la possibilité d'échanger chaque année une obligation de la première tranche contre une obligation à taux variable garanti contre les hausses de taux.

ÉTRANGER

Aux États-Unis les ventes au détail, grâce aux ventes d'automobiles stimulées par des conditions de crédit favorables, se sont accrues de 1,9 % en décembre. Ceci porte leur progression à 6,3 % pour 1985, contre 10,5 % en 1984. Les prix à la production ont augmenté de 0,4 % en décembre après les dérapages d'octobre (+ 0,9 %) et de novembre (+ 0,8 %). Sur le marché du travail l'année se termine également sur une note d'optimisme, puisque 320 000 emplois non agricoles ont été créés en décembre, ramenant le taux de chômage à 6,9 % ce mois-là et à 7,2 % en moyenne pour 1985, contre 7,5 % en 1984.

Les derniers indicateurs soulignent la bonne tenue de l'activité en RFA. L'augmentation des commandes (+ 2 % en novembre) est principalement imputable au dynamisme des biens d'équipement, tandis que la production industrielle s'est maintenue au niveau élevé atteint en octobre. Le ralentissement des prix à la consommation se poursuit (0,1 % en décembre). En revanche le chômage s'étend légèrement. Malgré l'apprécia-

tion du DM vis-à-vis du dollar depuis mars, les exportations restent le principal moteur de l'activité. L'excédent commercial a atteint 65,3 milliards de DM pour les onze premiers mois de 1985. Les pressions étrangères en faveur de nouvelles mesures de relance interne se font plus fortes, mais les autorités allemandes ne semblent guère décidées à modifier leur attitude.

Le taux d'intérêt à court terme au Royaume-Uni a été porté à 12,5 % en janvier, contre 11,5 %, niveau fixé depuis juillet dernier. Cette révision résulte d'une politique de restriction monétaire (les crédits bancaires sont jugés trop élevés) et, à plus court terme, du souci de défendre la livre. Celle-ci, consécutivement à la baisse des cours mondiaux du pétrole, a connu un fléchissement sensible vis-à-vis des monnaies européennes et du dollar. La défense de la livre avait déjà donné lieu en décembre dernier à une forte baisse des réserves monétaires (- 416 millions de dollars de réserves nettes). Dans le même temps intervient une réduction des taux des crédits à l'exportation afin de favoriser la compétitivité de l'industrie britannique.

Des restrictions se poursuivent en Suède par la voie budgétaire. Le déficit public, qui atteignait 12,2 % du PNB en 1982-1983, n'en atteindra sans doute que 5,2 % en 1986-1987. La désinflation ne progresse que lentement. Les prix à la consommation ont augmenté de 5,5 % en 1985, tandis que les salaires s'accroissaient de 7 %. La marge de compétitivité procurée par la forte dévaluation de 1982 a disparu et la balance des paiements courants est redevenue déficitaire en 1985.

Au Brésil la croissance a été vive en 1985, pour la première fois depuis 1980, la progression du Produit Intérieur Brut atteignant 7,4 %. Une hausse du salaire moyen réel de 13 % a permis la relance de la demande intérieure. La baisse des exportations a été partiellement compensée par la réduction des importations, due à l'allègement de la facture énergétique. L'excédent commercial a ainsi pu rester proche de son niveau record de 1984 (12,4 contre 13 milliards de dollars) soit le plus élevé au monde après ceux du Japon et de la RFA. Le mauvais indice des prix enregistré en décembre (+ 13 %), portant le taux d'inflation à 233 % sur l'année, inquiète toutefois les créanciers étrangers, qui souhaitent qu'un accord formel soit signé avec le FMI sur la conduite de la politique économique.

Rédaction :

Département des diagnostics de l'OFCE

L'Observatoire Français des Conjonctures Économiques (OFCE) de la Fondation Nationale des Sciences Politiques est chargé, sous la présidence de Jean-Marcel JEANNENEY, d'étudier, en toute indépendance, la conjoncture de l'économie française et son environnement extérieur.

Il publie une revue en janvier, avril, juillet et octobre et une lettre mensuelle le quatrième mercredi du mois, qui portent le même titre « Observations et Diagnostics Économiques » et sont éditées par les Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

Dans la revue et la lettre les idées émises le sont librement par les économistes de l'OFCE. Elles peuvent s'opposer, le pluralisme des opinions étant un des principes de l'OFCE.

Tarif d'abonnement 1986		Lettre 10 n°/an	Revue 4 n°/an	Revue et Lettre
Les demandes d'abonnement doivent être adressées à : OFCE 69, quai d'Orsay 75007 Paris avec un chèque bancaire ou postal à l'ordre de FNSP-OFCE-Publications	Tarif normal (institutions/entreprises)	140 F	260 F	350 F
	Tarif réduit (particuliers)	70 F	170 F	210 F
	Prix du numéro	15 F	70 F	