



MINISTÈRE  
DU TRAVAIL, DU DIALOGUE SOCIAL,  
DES AFFAIRES INTÉRIEURES,  
DE LA COMMUNICATION ET  
DE LA FONCTION PUBLIQUE

SERVICE DU PERSONNEL  
ET DE LA FONCTION PUBLIQUE

**CONCOURS INTEGRATION  
D'ATTACHES D'ADMINISTRATION DE CATEGORIE A**

**EPREUVE N°3**

**La rédaction d'une note ayant pour objet de vérifier l'aptitude des candidats  
à l'analyse d'un dossier portant sur l'**

**ECONOMIE**

**Mardi 21 décembre 2004  
De 7h00 à 12h00  
(5 heures – Coefficient 5)**

**En recourant aux concepts de valeur ajoutée et de Produit  
Intérieur Brut, discutez l'intérêt et les difficultés à distinguer  
croissance économique en volume et en valeur**

Dossier comprenant 7 pages celle-ci incluse

# Comptabilité Nationale

Quel est le pays le plus riche du monde ? Les Français ont-ils beaucoup dépensé pour leurs loisirs ou épargné pour leur logement ? Les prix augmentent-ils plus vite que les salaires ? Fat-on plus de profit que l'année passée... ? Autant d'interrogations qui nous obligent à mesurer, à faire les comptes de la nation chaque année...

Mais comment faire ces comptes ? Les chiffres obtenus sont-ils parfois les mêmes ? En fait aucun chiffre ne va de soi, et la simple mesure de la production nationale montre l'importance des analyses, derrière le choix des définitions.

## Qu'appelle-t-on production ?

Selon qu'ils sont d'accord ou pas avec les énoncés suivants, les économistes se classent en plusieurs écoles :

1. La fabrication des automobiles est une production.
2. Un médecin produit des actes médicaux.
3. Un fonctionnaire de la Sécurité Sociale produit des services administratifs.
4. Un commerçant produit un service en vendant au détail des disques.

## L'Ecole soviétique

L'école soviétique fondée sur la théorie de la valeur travail a défini la production. Elle répondra oui : 1 est une production, mais non pour 2, 3 et 4. Plus généralement la comptabilité soviétique comptabilise comme production tout ce qui est créé dans un processus matériel par l'ouvrier, le paysan... Elle définit aussi comme production ce qui est indispensable à la circulation des biens donc le fruit du travail des transporteurs routiers, aériens, la maintenance...

## L'ancienne Comptabilité Nationale française

L'ancienne Comptabilité Nationale française, pour sa part acceptait les énoncés 1, 2, 4, mais refusait le 3. Sa définition de la production partait d'une théorie de la valeur fondée sur l'existence d'un prix de marché. Dans la mesure où l'enseignement public ne donne pas lieu à paiement, elle concluait que cet enseignement n'était pas une production.

## La nouvelle Comptabilité Nationale française (S.E.C.N.)

La nouvelle Comptabilité Nationale française se rapproche désormais du modèle opposé à la comptabilité nationale soviétique, c'est-à-dire la comptabilité nationale anglo-saxonne. Sa définition de la production renvoie à la théorie de la valeur utilité. Pour le S.E.C.N. (Système élargi de Comptabilité Nationale), les énoncés 1, 2, 3, 4 sont exacts.

## Production marchande et non marchande

Pour le nouveau système de Comptabilité Nationale, rentrent dans la production tous les biens qui ont un prix de marché, la production marchande mais aussi tous les services des administrations évalués au coût des facteurs, production non marchande. Ainsi la valeur de l'enseignement public inclura : les coûts de l'administration et de l'éducation nationale, (généralment des salaires des enseignants, du personnel administratif, achats de matériel...).

La nouvelle Comptabilité Nationale française utilise la notion de Produit Intérieur Brut (et non plus celle de production intérieure brute) qui se décompose en P.I.B. marchand et P.I.B. non marchand.

## Aggrégat

Le calcul d'un agrégat, c'est-à-dire d'une grandeur caractéristique d'une économie donnée, pose différents problèmes. Comment additionner des voitures, des prestations médicales, des canoës et le centre Beaubourg, par exemple ? Une Peugeot 604 plus une 2 CV font deux voitures, mais donnent une idée imprécise de la production agrégée de ces deux voitures.

Les comptables nationaux prennent les prix de marché comme un indicateur représentatif de la valeur de ce qui est produit. On peut ajouter des francs entre eux, aussi disparates que soient les objets dont le prix s'exprime en francs. Mais, ce faisant, on se trouve face à de nouvelles difficultés : par exemple, comment comparer les productions de deux dates, lorsque les prix changent ?

## Production en volume

Ainsi, quand les statisticiens parlent de la production en volume, il faut comprendre qu'ils estiment celle-ci au prix du marché ou au coût des facteurs, puisqu'ils rendent la comparaison possible en neutralisant l'effet inflation en déflant par l'indice des prix (et non pas en unités métriques ou cubiques...).

## Les agrégats relatifs à la production

Ceci précisé, nous pouvons définir les grands agrégats de la Comptabilité Nationale relatifs à la production. Une fois explicité ce qui est la production nationale :

- P.N.B.** Le Produit National Brut (le fameux P.N.B.) prend pour critère l'appartenance nationale : on examine ce qui est produit par les entreprises françaises sur le territoire national, mais aussi à l'étranger. Par contre, l'activité des entreprises étrangères sur le sol national ne sera, en principe, pas prise en compte.
- P.I.B.** Le Produit Intérieur Brut (P.I.B.) qui prend pour critère le territoire métropolitain.

Que les entreprises soient françaises ou étrangères, elles contribuent à former le P.I.B. Mais l'activité des entreprises françaises et de leurs filiales réalisées à l'étranger ne rentre pas dans le P.I.B....

## Valeur ajoutée

Pour obtenir l'agrégat P.I.B. il faut enfin définir une notion comptable clef, la valeur ajoutée : elle représente la contribution productive propre d'une entreprise. Ainsi un couteur loin d'être le créateur de toute la valeur intégrée dans cette robe, le tissu, le fil, la machine à coudre, le local... sont d'une certaine façon inclus dans sa production, sans qu'il en fait déduire de la valeur de sa production, au prix du marché, toutes les consommations intermédiaires.

Valeur ajoutée =	Valeur des biens et services produits	-	Valeur des consommations intermédiaires
------------------	---------------------------------------	---	---

Les consommations intermédiaires sont les biens nécessaires à la production et qui sont incorporés au produit dans le cours du processus productif (ex : tissu dans la chemise) soit disparaissent (ex : énergie consommée par les machines). Les consommations intermédiaires comprennent les matières premières, l'énergie, les produits semi-finis, les services marchands mais pas le capital fixe. Certaines consommations intermédiaires peuvent être produites et utilisées au sein de la même entreprise (intraconsommation de matériaux pour engraisser les animaux de la ferme par exemple).

On distingue la V.A. au prix du marché, comprenant les taxes, les impôts indirects (T.V.A.,...), éléments qui ne sont pas une contribution de l'entreprise à la satisfaction du consommateur, et la V.A. au coût des facteurs, qui élimine les impôts valeur ajoutée hors taxe).

V.A. au coût des facteurs	=	V.A. au prix du marché	-	taxes et impôts
---------------------------	---	------------------------	---	-----------------

## Le P.I.B.

Le P.I.B. est défini comme la somme des V.A. réalisées par les unités institutionnelles (ex-agents) résidant en France à laquelle on ajoute la T.V.A. grevant les produits et les droits de douane.

On comptabilise aussi dans le P.I.B. de la nouvelle Comptabilité Nationale Française (1976) la valeur ajoutée par les administrations en estimant au coût des facteurs leur production et en déduisant leurs consommations intermédiaires.

On distingue le P.I.B. marchand, somme des V.A. au prix du marché, et le P.I.B. non marchand évalué au coût des facteurs.

## P.I.N.

Mais le P.I.B. ne mesure pas vraiment ce qui a été ajouté en une année car il néglige la dépréciation des machines, bâtiments au cours de la production. L'usage du capital fixe, son amortissement, doit donc être déduit du P.I.B. pour obtenir le Produit Intérieur Net (P.I.N.).

P.I.N. =	P.I.B. -	Consommation de capital fixe
----------	----------	------------------------------

P.N.B. =	P.I.B. +	Revenus des facteurs en provenance de l'étranger	-	Revenus des facteurs versés à l'étranger
----------	----------	--	---	--

Le Produit National Net =	P.N.N. =	P.N.B. -	amortissement du capital fixe
---------------------------	----------	----------	-------------------------------

## Le revenu national

Le revenu national est la somme des revenus des unités ou groupements perçus nationalement à la suite des diverses opérations de répartition : salaires, intérêts, dividendes, prestations sociales, subventions, impôts... En tenant compte de l'extérieur il faut évidemment déduire les revenus versés au reste du monde et ajouter les revenus provenant de l'extérieur.

Revenu national =	Produit Intérieur	+ Revenus reçus du reste du monde	- Revenus versés au reste du monde
-------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------------------

## La mesure de la production domestique

Les études sur ce sujet consistent généralement que la production domestique est celle qui résulte d'un travail accompli dans le cadre de la famille et nécessitant au dédoublement de la production nationale. Les évaluations sont donc effectuées à l'aide de méthodes diverses qui peuvent être regroupées en deux catégories : les méthodes de déduction et les méthodes de réajustement.

En 1974, on estime en France à 48,1 milliards de francs la production domestique (financière) à 77,5% soit 17% de plus que le travail professionnel. Sa valorisation au moyen de salaires fixés peut être faite :

— au coût d'opportunité : rémunération qu'obtiendrait dans la vie professionnelle la personne qui accomplirait le travail domestique sans plus de frais que ceux qu'elle supporte dans le travail salarié ;

— au coût d'opportunité : rémunération qu'obtiendrait dans la vie professionnelle la personne qui accomplirait le travail domestique sans plus de frais que ceux qu'elle supporte dans le travail salarié.

(Source : Amine Chateaud et Amine Doucoure, « Pour mieux mesurer le travail domestique », in *Revue économique*, n° 1981, septembre 1981 ; voir également p. 91.)

## L'inconstance des évolutions en volume

Les évolutions réelles en volume de longue période sont calculées par l'INSEE aux prix de base (base 1950). Les résultats sont présentés dans le tableau ci-dessous. On voit que les prix de base ont été corrigés de leur variation de 1950 à 1984, ce qui permet de comparer les volumes réels en 1984 avec ceux de 1950. Pour les séries évaluées aux prix de 1970, par exemple, cela conduit notamment à sous-estimer la part des produits énergétiques dont le prix relatif a beaucoup augmenté dans les années soixante-dix et à surpondérer la consommation de biens d'équipement dont la consommation a augmenté dans les années soixante-dix.

On constate également que les importations ont été en volume de 34 ou 35 %, les exportations de 64 ou 60 %, l'inflation des entreprises de 20 ou 7 %, la consommation de ménages de 32 ou 20 %.

L'évolution des prix relatifs des matières intermédiaires et du rôle correspondant joué par celui-ci dans les économies avancées conduit sans doute beaucoup de pays à privilégier le prix de base de 1970. Les importations et les exportations de 1970 ont été respectivement de 2,3 et 17 %, les importations de 1984 de 1,4 et 10 %.

Les produits agricoles et le gaz naturel ont enregistré de fortes hausses de prix de 1984, mais 4,3 % aux prix de 1970.

Pour conclure cette difficulté, on peut calculer chaque variation annuelle en volume aux prix de l'année précédente, ce qui permet de tenir compte du fait que le prix de base n'est pas constant. Les résultats sont présentés dans le tableau ci-dessous. On voit que les importations et les exportations ont été respectivement de 2,3 et 17 %, les importations de 1984 de 1,4 et 10 %.

## L'inflation et l'appréciation de la situation des SCS

Pour les SCS, la méconnaissance des effets de l'inflation sur le paramètre d'ajustement des prix des marchandises est une source d'erreurs. Les résultats sont présentés dans le tableau ci-dessous. On voit que les importations et les exportations ont été respectivement de 2,3 et 17 %, les importations de 1984 de 1,4 et 10 %.

On constate également que les importations ont été en volume de 34 ou 35 %, les exportations de 64 ou 60 %, l'inflation des entreprises de 20 ou 7 %, la consommation de ménages de 32 ou 20 %.

On constate également que les importations ont été en volume de 34 ou 35 %, les exportations de 64 ou 60 %, l'inflation des entreprises de 20 ou 7 %, la consommation de ménages de 32 ou 20 %.

On constate également que les importations ont été en volume de 34 ou 35 %, les exportations de 64 ou 60 %, l'inflation des entreprises de 20 ou 7 %, la consommation de ménages de 32 ou 20 %.

Appréciation sur stocks (AS) en milliards de P. en %	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Evolution du RDB en %	58,9	73,2	95,0	92,2	80,9	50,9
— y compris AS	31,2	7,0	4,4	5,2	8,0	3,2
— hors AS	16,8	0,8	- 5,8	11,0	22,1	26,9
Taux d'épargne AS	15,5	14,6	13,6	12,7	12,6	12,3
— hors AS	11,5	9,9	8,0	7,9	8,7	10,0

Les problèmes de précision sont d'une certaine façon beaucoup moins importants que ceux posés par l'interprétation de la CN. Qu'importe, en effet, une mesure précise si ce qui est mesuré n'a pas de sens, ou à une signification dénuée d'intérêt pour les utilisateurs, ou bien encore ne peut être comparée ni interprétée que par quelques dizaines de comptables nationaux. De ce point de vue, la précision des définitions, évidemment indispensable, ne garantit rien. Les comptables nationaux eux-mêmes ne sont bien convaincus, intimidant la première session du premier colloque de CN organisé par l'INSEE et par l'université Paris 1 : *« Que prétend mesurer la comptabilité nationale ? Le fait est qu'il n'y a pas de consensus sur ce qui est mesuré et sur la façon dont le mesurer »* [17]. Des questions auxquelles ce colloque ne répond pas vraiment, mais qui dénotent bien qu'en matière de CN, et malgré les savantes techniques réalisées depuis cinquante ans, la question du sens n'est pas l'appajage de quelques universitaires en mal de métaphysique. Ce chapitre présentera également des remarques précises sur des aspects plus limités, qui ne posent pas de problèmes d'interprétation aux comptables nationaux, mais font l'objet d'erreurs d'interprétation de la part de nombreux utilisateurs.

1. La rationalité des évaluations monétaires et des prix

Les opérations enregistrées dans les comptes sont exprimées en unités monétaires et correspondent, à chaque fois que c'est possible, à des prix de marché. La théorie économique dominante (dite « neo-classique ») enseigne que dans des conditions à vrai dire très particulières (concurrence pure et parfaite...) le rapport entre les prix de marché de deux biens est égal au rapport des « utilités marginales » de ces biens pour le consommateur et au rapport des « coûts marginaux » pour le producteur. Autrement dit, si une paire de brevets vaut deux camemberts, c'est parce que l'utilité procurée à l'acheteur par la consommation d'une paire de brevets supplémentaires est égale à celle qu'il retire de la consommation de deux camemberts supplémentaires, et que la production de ceux-ci coûte autant que la production de celles-ci. Les relations hypothétiques qu'établissent ainsi les prix avec l'utilité justifient aux yeux de nombreux économistes l'opération qui consiste à additionner des prix, ce que les comptables nationaux ne cessent de faire dans leurs évaluations. Edmond Malinvaud, directeur de l'INSEE jusqu'en 1987, fait remarquer que « c'est une opération hardie et imparfaitement justifiée » [7]. C'est un euphémisme. Car le système réel des prix a souvent des rapports louchants avec l'idéal neo-classique (loyers soumis à la loi de 1948, « prix » agricoles, prix administrés...).

En fait, l'unité monétaire n'est pas un étalon de mesure continue. C'est un étalon *imposé* par la nature du système économique. Si les évaluations monétaires sont rationnelles, c'est parce qu'elles expriment la réalité des relations marchandes et/ou monétaires sur lesquelles repose le fonctionnement de l'économie nationale. Que ces évaluations aient peu de rapports avec les exigences scientifiques est d'une certaine façon secondaire ; il importe en revanche d'admettre qu'elles sont bien un miroir des évaluations que la société gère. La CN est sans doute scientifique que réaliste : elle additionne ce que la société additionne. Elle ne mesure pas au sens rigoureux du terme, ce qui suppose l'existence d'un espace homogène du point de vue de l'étalon (par exemple, celui de la concurrence pure et parfaite) : la CN ne mesure pas, mais elle *enregistre*. Si l'enregistrement est monétaire, ce n'est pas seulement parce que « c'est commodé » (comme le disent avec un bon sens évident, qui oublie l'essentiel, la plupart des manuels de CN), c'est plus fondamentalement parce que la monnaie est le vecteur de la transmission et du camoupage de l'appropriable, le lien qui réalise (et sanctionne éventuellement) l'interdépendance d'unités économiques fondamentalement indépendantes : parce que, par la monnaie et par les prix, se révèle une équivalence sociale non « scientifique » mais bien réelle entre les produits, les activités, les prix ont certes peu à voir avec les fantasmes axiomatiques des neo-classiques, mais à travers eux peuvent se lire les *taux effectifs* de substitution entre les produits, les activités, les « facteurs de production » : des taux qui résultent au moins autant de rapports de

pouvoir historiquement produits que d'utilités de ce sens matériel. Dans cette perspective, le fait que la CN privilégie les évaluations monétaires et marchandes, réduites au non-marchand socialement organisé (administrations) à du monétaire, et exclue tout ce qui résiste à cette réduction ou est socialement dévalorisé (production domestique), exprime tout simplement une hiérarchie produite par la société elle-même. C'est notre système économique qui rend à la fois « commodés » les évaluations monétaires et « sympathiques » mais pas réalistes : les autres. Chasser le quantitatif au profit du monétaire, et le qualitatif au profit du quantitatif, n'est pas un miracle de la CN, mais bien le résultat normal d'une économie marchande et monétaire dans laquelle les actives et leurs produits doivent nécessairement passer par la forme monétaire pour être socialement validés. Cela étant — très sommairement — dit, l'approche monétaire pose des problèmes redoutables même d'un point de vue purement technique, car les grands enregistreurs sont nécessairement nominaux. Or, la CN et ses utilisateurs veulent aller plus loin : saisir le « réel » derrière le nominal.

2. La prise en compte des changements de prix

Tout changement de valeur résulte d'une variation de prix et/ou d'une variation de « volume ». La variation de volume correspond à tout ce qui ne s'explique pas par le changement de prix (la qualité, mais aussi la quantité, les nouveaux produits). Il ne faut donc surtout pas confondre volume et quantité. Le volume ne peut pas être défini autrement que comme *la valeur à prix constants*. L'élaboration d'indice de prix est donc un préalable au calcul des évolutions en volume. Si la valeur a été multipliée par *v* et le prix par *p*, le volume *V* a été multiplié par *v/p*. A ces deux indices égaux à 1 pour l'année de base, on peut donc écrire que l'indice de volume égale l'indice de valeur divisé par l'indice de prix (l'introduction d'indices en base 100 change évidemment pas le principe). Le lecteur trouvera dans le « Répertoire » sur *L'Indice des prix* un exposé complet des difficultés de construction, de calcul et d'interprétation des indices de prix (qu'exécute p. 116 du présent livre donne une idée de l'ampleur des enjeux).

La CN ne calcule évidemment pas un seul indice de prix mais autant que d'opérations sur biens et services : CF (indice 207 en 1996 sur base 100 en 1980), FBCF (180,9), exportations (165,5), importations (150,9), etc. (des deux derniers indices on peut déduire l'évolution des *termes de l'échange* de la France de 1980 à 1996 : 165,5/150,9 = 1,097 ; soit une amélioration de 9,7 %). Existait aussi des indices de prix de la valeur ajoutée. Comme celle-ci est un solde, on ne peut calculer son indice de prix qu'indirectement à partir d'une méthode dite de « double déflation » : en retranchant de la production à prix constants d'une branche sa CI à prix constants, on obtient sa VA à prix constants ; de la comparaison de cette dernière avec la VA à prix constants, on déduit l'indice de prix implicite de la VA. L'indice implicite de prix du PIB (somme des VA) est un bien meilleur indicateur de l'évolution générale des prix que l'indice des prix à la consommation des ménages, mais celui-ci présente l'avantage d'être calculé mensuellement. Pour calculer les évolutions en volume des opérations financières ou du répartition (salaires, intérêts...), il faut utiliser des indices de prix d'opérations sur biens et services. Par exemple, l'indice des prix de la CF des ménages pour défléter l'évolution de leur RDB (on mesure donc implicitement le pouvoir d'achat de leur épargne avec un indice qui concerne leur consommation). Les annués de bases des indices sont 1980, c'est-à-dire l'année de base des comptes, mais aussi l'année précédente. Les comptes à prix constants (annuels et trimestriels) sont établis principalement avec les premiers, mais l'utilisation d'un système de prix déjà ancien pour déterminer les évolutions en volume conduit à des résultats qui peuvent être trompeurs (voir l'encadré p. 107) ; il faudra attendre 1999 pour passer à des comptes aux prix de... 1990.

Au-delà des problèmes posés par les indices de prix (notamment dans la prise en compte des nouveaux produits, voir [26]), il faut être conscient des difficultés d'interprétation liées à la déflation des prix réels. Par exemple, mesuré aux prix constants, le coefficient budgétaire des services (c'est-à-dire le poids des services dans la consommation des ménages) est passé de 33,9 % en 1970 à 46,8 % en 1996, soit une croissance de 12,9 points. Cette évolution n'exprime pas seulement la forte croissance du volume de la consommation de services mais aussi le fait que leur prix a augmenté plus rapidement (indice 615) que l'ensemble des prix (indice 531), autrement dit que leur prix relatif s'est accru (de 16 % : 615/531 = 1,16). Si l'on neutralise ce dernier facteur d'élevation, l'évolution est nettement moins forte : mesuré aux prix de 1980, le coefficient budgétaire des services est passé en un quart de siècle de 34,8 % à 41,5 %, soit une croissance de 6,7 points. C'est impressionnant, mais moins que la variation de 12,9 points enregistrée à prix constants.

Pour certains produits, c'est le sens même des évolutions qui peut être modifié. Ainsi, pendant la même période, le coefficient budgétaire des biens durables est-il passé de 7,3 à 7,0 % à prix constants, mais de 6,4 à 9,4 % aux prix de 1980 (le prix relatif à baisse de 32 %). Le contraste est encore plus net pour les téléviseurs dont le coefficient budgétaire chute de 0,50 à 0,24 % à prix constants, mais bondit de 0,50 à 0,68 % à prix constants (le prix relatif a chuté de 83 %, ce qui correspond même à une baisse de 11 % des prix absolus).

La chute rapide des prix relatifs en électronique et en informatique semble fortement l'interprétation de certains réalisateurs. Par exemple, la structure de la FBCF par produits (cf. le tableau ci-dessous) se définit manifestement très différemment à prix constants et à prix courants : le poids des matériels électrique et électronique est multiplié par 1,5 aux prix courants mais par 3,2 aux prix de 1980. La baisse des prix relatif de la FBCF par rapport à ceux de la VA permet d'expliquer une petite partie de la chute du taux d'investissement (FBCF/VA) : moins 3,5 points à prix courants, moins 2,3 avec ceux de 1980. A suivre les tendances récentes, on peut se demander si ce type de phénomène n'est pas en train de s'amplifier : de 1991 à 1994, l'indice des micro-ordinateurs a chuté de 70 % (*Ynsee-Première*, n° 399, septembre 1995).

Structure par produit de la FBCF (en %)	Aux prix de 1980		Aux prix courants		Moyenne des prix relatifs
	1970	1996	1970	1996	
Matériels électriques et électroniques	6,3	20,2	10,1	14,8	42
Matériels électroniques	11,9	30,2	16,1	17,2	70
Matériel informatique	1,5	10,1	1,8	10,1	104
Matériel informatique	4,2	33,0	4,6	33,7	99
Autres	21	4	1,8	1,7	92
FBCF	100	100	100	100	92
FBCF en % de la VA	15,1	16,8	18,1	14,8	

Source : Banque mondiale, « Perspectives économiques », n° 107, p. 107. © OCDE, 1996.

Des précautions analogues doivent être prises pour les comparaisons internationales des structures économiques à l'aide de la CN. Les systèmes de prix relatifs sont très différents selon les pays ; le prix relatif des produits industriels est généralement d'autant plus faible que le pays est développé. Dès lors, il est incorrect de comparer, par exemple, les taux d'industrialisation (part de la VA industrielle dans la VA totale) calculés à partir des prix courants de chacun des pays, et il est plus satisfaisant de recatuler ces taux au moyen d'un système de prix relatifs international. On constate alors que les taux nominaux d'industrialisation (soit des CN à prix courants) sont très différents des taux « réels » d'industrialisation (calculés à l'aide d'un système de prix relatifs unique) ; les taux suivants valent pour 1975 (en %).

Pays	Taux nominal « réel »		Taux nominal « réel »	
	1970	1996	1970	1996
REP	37,3	43,4	Royaume-Uni	23,8
Japon	29,9	45,4	Italie	29,7
Pologne	53,4	39,0	Bénelux	30,2
Belgique	27,9	38,5	Espagne	23,2
États-Unis	23,5	34,7	Corée	26,0
Pays-Bas	26,1	34,5	Mexique	21,1
France	27,4	33,1	Inde	17,6
Grèce	41,4	31,7	Malaisie	12,0
Hongrie	41,4	31,7	Inde	8,1

Source : Ph. GUICHARD, « Prix et désindustrialisation », Revue économique, mars 1985.

Ce qui vient d'être dit a proposé des comparaisons de taux d'industrialisation pourrait évidemment être appliqué à bien d'autres problèmes : structures de la consommation, part de la FBCF dans le PIB, etc. Les comparaisons internationales, tentatives et souvent spectaculaires, ne provoquent donc pas seulement les difficultés abordées au chapitre IV a propos des taux de change.

3. Une remise en cause du mode de calcul du revenu disponible

Traditionnellement, le RDB des ménages est considéré comme un indicateur satisfaisant de l'évolution de la situation des ménages. La variation de son pouvoir d'achat est calculée en utilisant l'indice des prix à la consommation. Nous allons montrer que cette façon de prendre en compte les effets de l'inflation est très insuffisante, bien qu'elle bénéficie d'un consensus relatif depuis que les polémiques sur l'indice des prix ont quasi disparu [26].

Presque tous les économistes sont d'accord — une fois n'est pas coutume — sur la célèbre définition du revenu disponible par J.-R. Hicks dans les années trente : « Le revenu d'un homme n'est autre que ce qu'il peut consommer durant la semaine, tout en comptant être aussi riche à la fin de la semaine qu'au début... » Il est clair que le RDB n'est pas une bonne approximation de cette notion pour deux raisons évidentes : il est brut, c'est-à-dire contient une consommation de capital fixe qui n'est manifestement pas un revenu ; par ailleurs, les ménages consomment quasi gratuitement des services non marchands indivisibles (éducation, services hospitaliers publics) produits par les administrations. Ces derniers sont assimilables à des transferts ; ils gonflent la consommation (et donc le revenu au sens de Hicks) d'un montant important, surtout depuis que les administrations sont censées consommer la plupart des services hospitaliers (voir P. 63). Dans la base 1980, le SFNC prend en compte cette « consommation finale indivisible » des administrations ; en l'ajoutant à la CF des ménages ou à leur RDB, on obtient la consommation élargie des ménages ou leur revenu élargi. En 1996, la consommation élargie excède de 17,4 % le RDB (113,1 % en 1970, 16,5 % en 1980).

La présence de la consommation de capital fixe et l'absence des services non marchands indivisibles font du RDB une mauvaise mesure du revenu, mais elles n'empêchent pas, à court terme, l'évolution du RDB d'être un bon indicateur de l'évolution du revenu. Car la consommation de capital fixe représente une proportion quasi constante (4,4 %) et les SNA individuellement, une part assez stable à court terme du RDB. Il n'en est pas du tout ainsi des effets de l'inflation que nous analysons maintenant.

Le RDB des ménages comprend des intérêts (car ceux qu'ils reçoivent sont supérieurs à ceux qu'ils versent). Le montant de ces intérêts dépend de l'importance de leurs créances et de l'inflation. Lorsque l'inflation augmente, le taux d'intérêt s'évalue de façon à dédommager (en partie) les prêteurs des pertes qu'ils subissent lorsque leurs créances leur seront remboursées dans une monnaie dévaluée. « Une partie de l'intérêt joue donc en fait un rôle de remboursement », comme l'écrit Malinvaud (cité par J.-P. Milet, *ibid.* [17]). Autrement dit, les intérêts comprennent une prime pour dédommager le prêteur de la perte qu'il réalisera au moment du remboursement. L'absurdité de la CN est ici patente : elle considère que cette prime augmente le RDB des ménages, mais elle « oublie » de restituer la perte comme

1. J.-R. Hicks, *Valeur et capital*, Dunod, Paris, 1956, pour la 1<sup>re</sup> fois. Cette conception a toujours été poursuivie par les manuels de la CN (voir Meade et Stone) et par les paragraphes complets nationaux. Voir par exemple l'article du chef de la division des comptes nationaux à l'OCDE, Peter Hill, « Inflation, plus-values et dégrèpe », *Revue économique de l'OCDE*, n° 2, printemps 1984, pour une analyse approfondie.

amputation de ce même revenu. Dans le cas des dépôts à vue dans les banques, le traitement est analogue : la perte due à l'inflation est ignorée, mais dans ce cas il n'y a pas de prime, puisqu'ils sont non rémunérés. Cette pratique de la CN — intégrer la prime pour dépréciation mais pas la dépréciation elle-même dans le calcul du RDB — biaise l'évaluation du revenu au sens de Hicks car les pertes dues à l'érosion monétaire peuvent être très importantes. Mais surtout elle empêche de considérer le RDB comme un bon indicateur de l'évolution du revenu car les pertes sont très irrégulières.

L'INSEE a évalué les effets de l'érosion monétaire décrits précédemment en appliquant la variation (en glissement) de l'indice des prix à la consommation au cours de l'année à la valeur du patrimoine financier « non indexé » des ménages en début d'année (actifs financiers nets de passifs, à l'exception des titres — actions notamment — dont la valeur n'est pas définie en termes nominaux). De 1974 à 1985, mesuré avec les comptes de la base 1971, l'érosion de ce patrimoine financier non indexé a représenté en moyenne 5,4 % du RDB des ménages, 34,2 % de leur épargne brute et 97,3 % de leur épargne financière (capacité de financement). Autrement dit, le revenu disponible ne l'est pas autant que son appellation pourrait le laisser croire. Avant de pouvoir consommer sans s'appauvrir (Hicks), les ménages ont dû en affecter une part significative au simple maintien de la valeur réelle de leur patrimoine financier « non indexé ».

La CN actuelle pourrait laisser penser que les ménages ont une épargne financière de 1974 à 1985. C'est une illusion : cette épargne n'est qu'appareille puisque elle a tout juste servi à compenser les effets de l'érosion monétaire. Mais le phénomène n'a pas été régulier, ce qui rend les évaluations actuelles de la croissance du revenu assez fantaisistes et nous conduit à proposer une autre façon de compter. Soit l'exemple dont les données suivent :

	Année 1	Année 2	Année 3	Evolution (coûte de 1 à 3)
Pouvoir d'achat du RDB (a)	100	105	110,25	
Erosion du patrimoine financier	2 %	6 %	2 %	
Pouvoir d'achat du RDB corrigé - a = (c X b)	98	98,7	100,045	
Croissance du RDB	—	5 %	5 %	10,25 %
Croissance du RDB corrigé	—	0,7 %	5,3 %	10,25 %

Pendant l'année 2, le RDB corrigé des effets de l'érosion monétaire augmente moins vite que le RDB. En 1, les ménages n'ont à affecter que 2 % de leur RDB au maintien de la valeur réelle de leur patrimoine financier « non indexé ». 98 % seulement de leur RDB sont réellement disponibles pour la consommation ou l'épargne. Cette proportion tombe à 94 % en 2, ce ne sont donc pas 105 qui sont réellement disponibles, mais 94 % de 105 soit 98,7. La croissance du revenu réellement disponible n'est donc pas de 5 % mais de 0,7 %. Un phénomène contraire se produit en 3. Point capital : sur l'ensemble de la période, RDB et RDB corrigé croissent strictement de la même manière (110,25/100 = 108,045/98) car l'importance de l'érosion est identique en 1 et 3. Les leçons de cet exemple sont essentielles.

L'IMPACT DE L'ÉROSION DU PATRIMOINE FINANCIER « NON INDEXÉ » SUR L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION DES MÉNAGES (1977-1985)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Revenu et RDB	43	51	62	69	81	91	113	126	133	138
— au RDB (a)	33	41	51	58	70	80	98	111	118	123
— au RDB corrigé (b)	31	40	50	57	69	79	97	110	117	122
Différence (a-b)	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Taux d'épargne (c)	10	12	11	11	11	11	12	13	14	14
— corrigé	10	12	11	11	11	11	12	13	14	14
— corrigé	10	12	11	11	11	11	12	13	14	14

\* Erosion du patrimoine financier « non indexé » des ménages rapportée au montant de leur RDB (3,2 % en 1978). Déduction et mode de calcul sont précisés dans le texte.  
Sources : « Statistiques de Comptes nationaux en base 1971. Des « comptes corrigés » ont été publiés pour la première fois par l'INSEE en juin 1986 dans (3).

La façon actuelle de compter de la CN conduit à une estimation du *niveau* du revenu. Elle ne permet d'apprécier correctement les *évolutions* du revenu que par des périodes contiguës. Les années extrêmes correspondent à une dépréciation identique du patrimoine (des 1 et 3 de l'exemple). Pour les autres périodes, et notamment à court terme, la CN actuelle ne permet de déterminer que des évolutions sans réelle signification économique. Compte tenu des objectifs de la CN et des enjeux sociaux et politiques liés à tort ou à raison, à une appréciation correcte de l'évolution du revenu, cette façon de compter devrait être modifiée ou complétée. Il est clair que le calcul d'un RDB corrigé serait encore plus intéressant s'il était effectué aussi pour chaque CSP ou PCS, car l'importance du patrimoine financier « non indexé » n'est pas la même selon les catégories sociales. Mais les résultats des calculs consignés dans le tableau sont déjà spectaculaires. En termes de RDB, le pouvoir d'achat des ménages a augmenté de 10,3 % lorsque Raymond Barre était Premier ministre, et de 4,6 % « sous la gauche » ; en termes de RDB corrigés, ces évolutions sont respectivement de 8,3 % et de 9,1 %... Cette divergence est normale puisque l'inflation a augmenté pendant la première période et baissé pendant la seconde. Le lecteur observera que le taux d'épargne des ménages (EB/RDB) a un profil assez différent au cours des dernières années lorsque l'on corrige numérateur et dénominateur de la dépréciation du patrimoine. La baisse du taux d'épargne des ménages a fait couler beaucoup d'encre ; la notion de taux d'épargne corrigé permet de la relativiser.

4. Le PIB est-il un indicateur de bien-être ?

« L'ensemble des phénomènes sociaux n'est pas réductible aux seules dimensions économiques ; la comptabilité nationale, qui mesure en termes monétaires la création et les échanges de droits économiques, n'a pas pour objet de mesurer le bien-être, le bonheur ou la satisfaction sociale », indiquent les comptables nationaux dans leur présentation des méthodes du SECN (1), C 44). Ce type d'avertissement et les très nombreux travaux théoriques conduisent à l'impossibilité d'une telle mesure : n'ont en fait jamais empêché les hommes politiques, mais aussi certains économistes, d'assumer le PIB ou le revenu national par tête à un indicateur de bien-être. « Il est peu contestable que la grandeur la plus propre à renseigner sur le bien-être d'une population est le produit national net aux prix du marché (nous dirions aujourd'hui le revenu national, J.-P. P.). Pour qu'il livre la mesure demandée, il faudrait (1) que la totalité des biens et services soit enregistrée ; (2) que l'effort fourni pour l'obtenir soit exactement évalué ; (3) que les prix expriment toutes les utilités marginales des biens et services. Autant de conditions qui ne sont pas remplies », écrit même François Perroux dans *Les Comptes de la nation* (PUF, 1949). Bref la mesure serait possible si...

Ce type de démarche, finalement assez répandue, conduit alors à rechercher les conditions qui permettraient de rendre le PIB défini actuellement plus « présentable » comme indicateur du « bonheur national ». Ces projets et ces recherches — à notre avis sans aucune perspective de succès — présentent néanmoins l'avantage de souligner à quel point le PIB est un indicateur sensible à certaines conventions.

• L'intégration au PIB d'un PIB non marchand est loin de résoudre les problèmes posés par la mesure des services non marchands des administrations. Inutile d'insister sur les inconvénients de la mesure de la production par des coûts de production, en revanche, il faut souligner que cette évaluation exclut par principe tout profit. On fait comme si les capitaux immobilisés dans des infrastructures publiques étaient non rémunérés, ce qui se traduit implicitement par une absence de mesure ou une sous-estimation des services qu'elles rendent. Même si elle reste problématique, l'évaluation d'un PIB non marchand présente pourtant l'avantage de rendre le PIB moins dépendant du statut de certaines activités : le passage des hôpitaux publics du SI des SQS à celui des APU à partir de 1987 (voir p. 63) ne diminue pas le PIB, il modifie simplement la répartition entre PIB marchand et PIB non marchand ; dans le système antérieur au SECN, il aurait conduit à une baisse importante de la production intérieure brute (agrégat de l'époque qui ne comprenait que du marchand) alors que la privatisation des routes (1) l'aurait augmentée (dans le SECN cette décision n'augmenterait le PIB que des profits des entreprises gestionnaires).

2. Assurons Oleg « Peut-on mesurer le bien-être national ? », *Collectifs de l'INSEE*, C 41, mars 1976, et (17).

3. En fait la valeur de la P ne changeait pas, mais le PIB baserait du montant des péages payés par les entreprises gérées traitées comme une CI (donc basant sur le produit brut des entreprises) et sur les profits des entreprises. Les APU ne rendent pas de services non marchands et leur valeur ajoutée est donc introduite une CI pour ces services, ce qui fait baisser le PIB marchand et total.

## Indice des prix

Un indice, lors d'une enquête policière, est un élément permettant d'avancer vers la solution du problème. Traces de pas, empreintes digitales... autant de signes qui permettent d'interpréter les faits et d'éclaircir une théorie concernant l'affaire.

→ L'indice des prix n'est lui aussi qu'un signe témoignant de l'évolution des prix. Trop souvent, l'indice des prix est identifié à une réalité objective alors qu'il n'est qu'un instrument de mesure, une construction statistique.

Il n'existe pas un, mais plusieurs indices des prix. L'INSEE, qui dépend du ministère des Finances, calcule l'indice mensuel des prix à la consommation, qui est l'indicateur officiel de la hausse des prix à la consommation. L'INSEE calcule également d'autres indices de prix : l'indice des prix par produit, l'indice des prix de gros, l'indice des prix par catégories socio-professionnelles... Les organisations syndicales, elles aussi, élaborent des indices de prix, le plus connu est celui de la C.G.T.

Si les salaires ont augmenté de 10 %, l'indice des prix de l'INSEE de 8 %, et celui de la CGT de 12 %, on peut affirmer que le pouvoir d'achat a augmenté d'environ 2 % si l'on fait confiance à l'INSEE, ou qu'il a diminué d'autant si l'on prend pour référence l'indice calculé par la CGT.

### Un préalable : qu'est-ce qu'un indice ?

#### Indices simples ou élémentaires

On appelle indice simple (ou élémentaire) d'une grandeur G prise dans deux situations distinctes (dates différentes, lieux différents...) le rapport :

$$\text{Grandeur dans la situation 2} \times 100$$

Grandeur dans la situation 1

La situation 2 désigne la période pour laquelle on calcule l'indice. La situation 1 représente la période de base. Ou, sous forme de tableau :

	Année 1 prise comme base 100	Année 2 de référence
Valeur de G	$G_1$	$G_2$
Valeur de l'indice	100	$I_2 = \frac{G_2}{G_1} \times 100$

#### Sens statistique général

De façon plus générale, un indice statistique est un nombre sans unité, parfois appelé nombre pur ou sans dimension. Il est construit à partir d'un ensemble de nombres qu'il synthétise.

Ce sens doit être distingué du sens mathématique.

L'indice est souvent utilisé en mathématique pour désigner une famille de variables, ainsi la lettre x est indiquée par l'indice i qui généralement prend ses valeurs dans un ensemble numérique.

## Indice synthétique

Souvent il faut considérer plusieurs produits dont les prix vont évoluer de façons diverses. Ainsi trois biens : beurre, œufs, fromage, ont les prix suivants à deux dates différentes,

	date 1 (base)	date 2 (réf.)
bien 1	5 F	6 F
bien 2	0F40	0F50
bien 3	3F80	5F40
Coût total	9F = 5F + 0F40 + 3F80	12F = 6F + 0F50 + 5F40
Moyenne	9F/3 = 3F	12F/3 = 4F
Indice	100	$\frac{4}{3} \times 100 = 133,3$

Un indice synthétique simple, sera, par exemple, la moyenne simple des prix.

Indice synthétique simple = Moyenne date 2 x 100

Moyenne date 1 x 100

$$= \frac{4F}{3F} \times 100 = 133,3...$$

→ Evidemment ce type d'indice est très insuffisant car il ne tient pas compte du poids réel de chaque dépense dans le panier de la ménagère.

### Indice synthétique pondéré (ou composé)

La quantité implicite utilisée dans le cas précédent est une unité de beurre, un œuf, un fromage. C'est une pondération possible, mais pas nécessairement la meilleure. On cherche généralement à ce que chaque produit soit pris en compte de façon proportionnelle au poids réel qu'il représente dans les dépenses effectives de la population étudiée.

Supposons que le panier de la ménagère retenu comprenne les différents produits dans les rapports suivants, les quantités restant inchangées :

Produits :      beurre      œufs      fromage

Quantités :      2      12      4

On pourra calculer un indice pondéré simple, l'année 1 étant supposée être l'année de référence (indice 100), en calculant la valeur du panier de marchandises ainsi défini pour l'année 1 et 2 et en faisant correspondre l'indice 100 à la première valeur et l'indice de la deuxième année à la deuxième valeur. On aura ainsi :

Produit	Quantité	P <sub>1</sub> Prix année 1	P <sub>2</sub> Prix année 2	P <sub>1</sub> Q <sub>1</sub>	P <sub>2</sub> Q <sub>1</sub>
Deurre	2	5	6	10	12
œufs	12	0,4	0,6	4,8	7,2
fromage	1	3,6	5,4	3,6	5,4
				<u>18,4</u>	<u>22,8</u>

Si 18,4 correspond à l'indice 100,  
22,8 correspond à l'indice :  $\frac{22,8}{18,4} \times 100 = 123$

De façon plus générale, l'indice de l'année n est égal à  
 $I_n = \frac{\sum Q_n \times P_n}{\sum Q_1 \times P_1} \times 100$

Si on modifie la pondération, le résultat se trouve modifié. Nous avons supposé, ici, que les quantités de chaque produit étaient stables dans le temps, c'est-à-dire que la ménagère achète toujours les produits dans les mêmes proportions. En pratique, les quantités achetées varient dans le temps.

**Une enquête sur les prix**

Mais comment mesurer le mouvement de cette foule de marchandises innombrables, de la baguette de pain au camion-remorque, sans oublier la multitude des points de vente qui pratiquent des prix disparates, et enfin les oscillations brutales du prix des fraises en cours d'année ? Relever tous les prix, partout et à tout moment mobiliserait l'énergie d'une population innombrable et coûterait une fortune. L'indice des prix ne peut donc provenir que d'une enquête sur les prix. Par exemple, l'éclair au café pourra symboliser la pâtisserie, le faux filer les articles de boucherie, la R 5 les automobiles, le ticket de métro à Paris les transports en commun, la coupe de cheveux les services...

Comme dans toute enquête fondée sur la loi des grands nombres, on espère que l'écart possible entre le prix de l'éclair au café et celui de l'ensemble de la pâtisserie sera compensé par celui moins important de la coupe de cheveux par rapport aux services... La réalisation de l'indice des prix met en œuvre 250 enquêteurs spécialisés qui font 160 000 relevés de prix dans 30 000 points de vente répartis sur plus de 100 localités choisies sur tout le territoire français ; il y a 295 postes regroupés en 60 sous-groupes (habillement, charcuterie, électro-ménager...). Il est usuel de regrouper les variations de l'indice selon 3 secteurs : alimentation, produits manufacturés, services.

Le caractère aléatoire du relevé est évidemment faussé si les commerçants ou le gouvernement connaissent les articles sujets aux relevés et dressent leur hausse par rapport à la gamme de produits qu'ils sont censés représenter...

**Un panier de biens représentatifs**

Une des tâches premières consiste donc à définir un panier de biens représentatifs. Un panier de biens représentatifs est une liste d'articles, auxquels on affecte des coefficients de pondération reflétant l'importance de ces articles dans le budget des consommateurs.

**Structure de dépenses d'aujourd'hui ou d'hier**

Supposons que le panier comprenne du pain, de la viande et des tickets de métro, comment mesurer le mouvement de prix d'ensemble ?

Une première idée consisterait à faire la moyenne arithmétique des augmentations, mais si la viande représente la moitié de ces trois dépenses durant la semaine, il n'est pas juste de ne pas tenir compte de façon plus sensible de son poids dans le budget des ménages.

D'où l'idée de déterminer une pondération dont le principe est simple : en fonction de la part du budget consacrée à chaque type de produit, la hausse des prix des articles va être rapportée à son effet sur les dépenses. Le choix de la structure de la consommation variant d'une période à l'autre, deux grandes solutions donnent deux indices classiques : celui de Laspeyres en valeur (qui pondère selon les quantités consommées à l'origine), celui de Paasche qui part du

principe symétrique (pondération suivant la structure de la consommation d'arrivée).

**Indice de Laspeyres : exemple de calcul**

	Prix 1979	Q 1979	Valeur 1979	Prix 1980	Q 1979	Valeur en 1980
Pain						
Baguette	1 F 50	200	300 F	2 F	200	400
Viande	40 F	70	2 800 F	50 F	70	3 500
Kg bavette						
Ticket de métro	1 F 90	250	325	1 F 50	250	375
<b>Total</b>			<b>= 3 425 F</b>			<b>= 4 275 F</b>

$I_2 = \frac{4275}{3425} \times 100 = 124,8$

On observe donc une augmentation des prix globale de près de 25 %.

Indice de Laspeyres 1980 (base 100 en 1979) soit :  
Valeur du panier aux prix de 1980 avec les quantités achetées en 1979 : x-100  
Valeur du panier aux prix de 1979 avec les quantités achetées en 1979 : x-100

On utilise les quantités de l'année de base pour pondérer.

*Indice de Paasche : exemple de calcul*

	P 1979	Q 1980	Valeur en 79 avec quantités 1980	P 1980	Q 1980	Valeur en 1980 prix et quantités 1980
Baguette	1 F 501	180	270	2	180	360
Kg Bavette	40	85	3 400	50	85	4 250
Ticket de métro	1 F 301	300	390	1 F 501	300	450
Total			= 4 060			= 5 060
			$\frac{5\ 060}{4\ 060} \times 100 = 124,6$			

Indice de Paasche en 1980 (base 100 (1979), soit :  
 Valeur du panier aux prix 1980 avec les quantités achetées en 1980  
 Valeur du panier aux prix 1979 avec les quantités achetées en 1980  $\times 100$   
 On utilise les quantités de l'année finale pour pondérer.

*Indice de Fisher*

- L'indice de Fisher essaie de concilier les deux points de vue, c'est la racine carrée du produit de l'indice de Laspeyres par celui de Paasche.

**Quelques points contestés**

Mais, plus encore que le débat Laspeyres/Paasche, la construction de l'indice soulève des problèmes, sujets à controverse entre l'INSEE et les syndicats : la fonction de négociateur salarial les a rendus utilisateurs critiques puis producteurs d'indices différents...

*Financiers moyen ou catégories sociales bien définies ?*

Le choix des coefficients de pondération, correspond à une moyenne nationale, les organisations préfèrent prendre une catégorie sociale précise qu'elles choisissent de défendre. Ainsi les cadres voudront insister sur la structure de la consommation de cette catégorie, la CGT sur l'ouvrier métallurgiste de la Région parisienne ayant deux enfants... Ces choix amènent à tenir compte par exemple du coût de la fiscalité, du poids des loyers en Région parisienne, du coût des voitures d'occasion... éliminés par l'indice officiel ou pondérés de façon différente.

*Produits nouveaux, effet qualité*

Un problème méthodologique central est celui des changements de prix lorsque des produits changent ou disparaissent. Voici un exemple fourni par le syndicat CFDT de l'INSEE : En décembre 1976 dans la gamme des réfrigérateurs de 100 l on trouve un réfrigérateur « Frigimou », type « Igloo » de prix 1 000 F. En janvier 1977 ce type Igloo n'est plus disponible, le modèle « Val d'Isère » (100 litres) fait son apparition, il vaut 1 200 F. Peut-on compter 20 % de hausse des prix ?

L'INSEE répond qu'il ne s'agit pas du même produit, « Val d'Isère » a le dégivrage automatique, qui constitue un progrès justifiant une augmentation de prix sans que l'on puisse parler d'inflation.

Mais la section syndicale (CFDT) de l'INSEE précise : « Val d'Isère use plus d'énergie, a une tôle plus mince, et dure moins longtemps... »  
 Le décalage entre les deux types d'évaluation n'est pas négligeable surtout si l'on considère le rythme rapide de renouvellement des modèles...

« Nous lions pas que les consommateurs n'ont plus d'autre choix que d'acheter le modèle Val d'Isère car il n'existe pas d'autre modèle de 100 l », précisent les syndicats.

« Nous lions pas que le niveau de vie augmente et que les consommateurs choisissent en majorité le dégivrage automatique », réplique l'INSEE.

*Les produits saisonniers*

Définir un thermomètre des prix pour un panier de biens devient un gageure quand les fruits et les légumes au rythme des saisons disparaissent des points de vente. Comment mensuellement tenir compte des produits saisonniers ?

L'INSEE répond : par une convention. L'INSEE relèvera le prix des produits frais, selon leur présence sur les marchés, ainsi les abricots en juin et juillet, les cerises et fraises de mai à juillet...  
 L'INSEE élimine ainsi les primeurs et donc un des aspects spéculatifs des prix.

De plus, la comparaison des prix de ces produits se fera de saison à saison : 6 F le Kg de fraises en juillet 78, 8 F en 79, la hausse est chiffrée à 2 F. Mais l'INSEE veut aussi éliminer les mouvements violents sur l'indice mensuel de ces produits, il pratique alors un lissage en moyenne mobile. Ainsi il constitue suivant l'approvisionnement en produits frais, 12 paniers mensuels contenant les fruits de saison et intègre tout au long des 12 mois la hausse d'un mois (lissage). Autrement dit la montée du prix des fraises en mai comptera pour 1/12 en mai plus 1/12 en juin, et ainsi de suite jusqu'en avril. Le consommateur a dû payer immédiatement cette montée des prix, alors que la hausse n'est incluse dans l'indice des prix qu'avec retard, disent les syndicats.

*La technique de relevé*

L'implantation nationale des lieux de relevés correspond aux grandes masses de consommateurs, nombreux à Paris, plus rares dans le Berry... Mais lors des grands mouvements saisonniers, par exemple en août ou les trois mois de été, lors des vacances d'hiver, quand les prix flambent sur les lieux de vacances, près des campings... la plupart des lieux de relevés sont fermés et les prix par convention sont laissés identiques à ceux des précédents relevés.