

Formes et nature de l'inflation

Jacques Sapir *

Résumé

L'inflation russe n'est pas un phénomène purement et uniquement monétaire car aucun lien de causalité direct ne peut être mis en évidence de la monnaie au prix, que l'on considère les prix de détail ou les prix de gros. De plus, la Russie n'est nullement engagée dans une hyperinflation telle que l'ont connu l'Allemagne dans les années vingt ou plus récemment certains pays d'Amérique latine : d'une part, la hausse des prix ne s'accélère pas et d'autre part, la vitesse de circulation de la monnaie a tendance à baisser. Enfin, la situation des différentes régions est très contrastée : le marché est fragmenté et les écarts de prix peuvent être considérables d'une région à l'autre du fait des pénuries locales sur certains biens. Malgré la libération des prix, le rationnement par les quantités continue de prévaloir dans certaines régions.

Le mouvement des prix relatifs engendre des distorsions importantes. Comme dans la tradition soviétique, les prix de gros continuent d'augmenter plus vite que les prix de détail. La déformation des prix relatifs s'est donc accentuée. Les secteurs en aval, notamment ceux qui produisent des biens de consommation, ont vu leurs coûts augmenter mais ont peu répercuté ces augmentations dans leurs prix ; ils ont donc subi de lourdes pertes. La hausse des prix de gros a été largement impulsée par celle des prix de l'énergie. Les entreprises ont dû, selon leurs positions plus ou moins concurrentielles, soit répercuter dans leurs prix cette hausse de leurs coûts, soit accumuler des pertes et se trouver en situation d'insolvabilité. Dans les deux cas, la banque centrale a créé de la monnaie en conséquence pour accompagner la hausse des prix ou pour monétiser les impayés.

* Jacques Sapir est maître de conférences à l'École des hautes études en sciences sociales et chargé de recherche au Centre d'études des modes d'industrialisation-CEMI. Ce texte incorpore le résultat de différentes missions en Russie qui se sont déroulées dans le cadre du programme de recherches du CEMI-EHESS sur la stabilisation macro-économique des économies en transition. L'auteur a ainsi bénéficié de nombreuses suggestions provenant des différents participants français et russes de ce programme. Les opinions ici exprimées ne les engagent cependant nullement et les erreurs et omissions sont, bien entendu, de la seule responsabilité de l'auteur.

L'analyse de l'inflation est complétée par une enquête auprès des directeurs d'entreprises qui montre que les prix sont toujours fixés par des relations bilatérales de marchandage entre les entreprises. Dans ce cadre, le troc tout comme les échanges bilatéraux à des prix fictifs, jouent encore un rôle important. Les prix sont fixés par des « jeux de dissuasion » rendus possibles par la non-substituabilité et la faible divisibilité des produits. Ainsi, les véritables prix de marché ne semblent pas encore exister en Russie, ce dont les situations de monopoles ne sont pas seules responsables. Libérer les prix ne conduit donc pas à une meilleure allocation des ressources.

La question de l'inflation est au cœur des diverses interprétations qui sont données, tant à Moscou que dans les pays occidentaux, de la politique de stabilisation en Russie. De l'interprétation du processus inflationniste actuel et de ses liens avec les formes d'inflation antérieures découlent les prescriptions de politique économique formulées de divers côtés.

Si sévissait en Russie une inflation classique, de type monétaire, qui pourrait se muer en une hyperinflation, sur le modèle des phénomènes observés immédiatement après la première Guerre mondiale, une politique visant à provoquer un choc monétaire s'imposerait. Au contraire, si la nature du processus inflationniste est différente, alors cette même politique pourrait être inutilement coûteuse en matière de croissance et même profondément néfaste.

L'analyse de l'inflation constitue donc un exercice obligé mais difficile, car l'économie de la Russie est loin d'avoir achevé sa transition structurelle. Il serait ainsi dangereux de raisonner comme si nous étions en présence d'une économie de marché, même déformée. Écrit à la suite d'autres publications qui ont tenté de tirer le bilan de l'année 1992, ce texte traite des différents aspects de la hausse des prix en Russie à travers l'analyse des trois problèmes suivants (Sapir, 1992c & 1993a et d) :

- le lien entre inflation et monnaie ;
- la dynamique des prix relatifs qui conduit à étudier successivement les prix de détail et les prix de gros. Sont ici abordés les mécanismes qui peuvent expliquer la présence de rigidités d'ajustement, spécifiques à la Russie, qui contribuent aux caractéristiques inhabituelles de son inflation ;
- enfin, la nature du processus inflationniste actuel.

Inflation et monnaie

Le gouvernement russe a considéré, au début de 1992, que le pays était en proie à une inflation réprimée, liée à un excès de liquidités (Granville, 1992). Cet aspect est indéniable ; l'importance des déficits budgétaires, qui avaient été

financés de manière monétaire, conduisait à d'importantes tensions inflationnistes s'exprimant par des pénuries dans les segments où les prix étaient contrôlés et par des hausses de plus en plus fortes là où ils étaient libres. La situation de la Russie était comparable à celle de la Pologne en 1989, ce qui a conduit à une politique inspirée de la « thérapie de choc » mise en œuvre dans ce dernier pays (Boycko, 1991 ; Calvo & Frenkel, 1991 ; Gros & Steinherr, 1991). Mais l'aspect monétaire de l'inflation, comme des pénuries, n'était pas le seul, ni peut-être même le plus important.

Les prix en 1992

L'année 1992 a débuté par une libération de la très grande majorité des prix de détail et des prix de gros, initiée par le gouvernement de Y. Gaïdar (Granville, op. cit.). Les autorités s'attendaient à une forte hausse instantanée des prix, suivie d'un ralentissement, voire d'une stabilisation, sur le modèle de ce qui avait eu lieu en Pologne en 1990.

La hausse s'est bien produite, elle a été même plus violente que prévu (Koen & Phillips, 1992). Mais contrairement à ce qui s'était passé en Pologne, il n'y a pas eu de stabilisation des prix par la suite. Certes, le rythme des mois de février et mars a été plus faible que celui de janvier. Cependant, une accélération s'est ensuite manifestée, amenant à un rythme d'environ 25 % par mois à la fin de l'année. Les indications pour les trois premiers mois de 1993 font état d'une perspective ou d'un léger ralentissement de ce rythme, qui serait de 20 % pour mars¹. Le laxisme de la banque centrale, à partir du mois de juin, a été blâmé. Il n'est cependant pas évident que la forte création de liquidités qui s'est produite en 1992 ait pu être évitée. La politique fortement restrictive menée au début de 1992 a rapidement montré ses limites. Elle s'est heurtée à la crise de solvabilité des entreprises, soumises au double choc de la libération des prix et de la suppression des subventions. Alors que la dette interentreprises atteignait en juillet plus de 3000 milliards de roubles (Solovov, 1992 ; de Boissieu, Cohen & de Pontbriand, 1993), soit plus que l'ensemble des crédits distribués, une politique plus souple a dû être mise en œuvre pour éviter un effondrement complet.

Le gouvernement a tenté, dans les premiers mois de 1992, de maintenir une forme dégradée de contrôle monétaire, en ralentissant l'impression de la monnaie fiduciaire, principal instrument utilisé par les ménages. Une « pénurie de cash » est alors apparue, entraînant le non-paiement des salaires. Les tensions sociales et politiques provoquées par cette politique ont été très graves.

La politique macro-économique du gouvernement a également fortement accentué le processus de différenciation régionale à l'intérieur de la Fédération

1. Communication faite à l'auteur par des experts de la Banque centrale de Russie, fin avril 1993.

de Russie. Le blocage des crédits a été ressenti plus durement dans l'Est du pays. La presse sibérienne s'est ainsi faite l'écho de plaintes de responsables régionaux accusant le gouvernement de Moscou d'étrangler, par sa politique financière, les entreprises saines de la région (*Sovetskaja Sibir*, 1992). La pénurie de liquidités a certainement été un facteur de radicalisation des opinions autonomistes sibériennes (Kuharenko & Serov, 1992 ; Sobolevskij, 1992 ; Todres, 1992). Elle a même conduit à l'émission de monnaies locales², processus qui menaçait de se généraliser si le gouvernement avait maintenu sa politique restrictive du début de 1992³. Les autorités monétaires ont alors considéré que la situation devenait trop dangereuse pour que la politique du début 1992 soit poursuivie. La crainte de sécessions monétaires a fortement joué dans leur décision de reprendre la création de liquidités.

TABLEAU 1

Principaux agrégats monétaires, PNB et dépenses de consommation en Russie en 1992

	A M 0, en milliards de roubles, au 1 ^{er} du mois	B M 1, en milliards de roubles, au 1 ^{er} du mois	C M 2, en milliards de roubles, au 1 ^{er} du mois	D PNB en milliards de roubles	E Consommation des ménages, en milliards de roubles	Prix à la consommation, hausse men- suelle, en %
Février	183,80	874,10	1 046,10	481,00		245
Mars	209,30	996,00	1 172,60	558,00		38
Avril	247,60	1 171,50	1 338,00	645,00		30
Mai	317,50	1 317,60	1 477,60	739,00		22
Juin	365,60	1 457,70	1 614,20	958,00		12
Juillet	455,14	1 912,70	2 066,82	1 122,00	259,00	19
Août	642,80	2 439,90	2 593,90	1 238,00	305,00	11
Septembre	804,00	3 242,50	3 396,00	1 406,00	386,00	10
Octobre	949,50	4 311,60	4 465,10	1 772,00	469,00	12
Novembre	1 145,60	5 516,20	5 671,40	2 182,00	558,00	23
Décembre	1 379,80	5 811,60	5 968,70	2 584,00	851,00	26
Janvier 1993	1 716,00	6 945,40	7 113,70	3 200,00	799,00	23

Sources : col. A, B, C, Banque centrale de Russie, février 1993 ; col. D, E, *Russian Economic Trends - Monthly Update*, Moscou, 25/02/1993.

2. Comme l'Augram à Krasnojarsk, voir *Izvestija*, 22/07/1992, p. 2.

3. Discussions de l'auteur avec des responsables de la Banque centrale de Russie, en décembre 1992, à Moscou.

Par ailleurs, l'ampleur de la dépression économique, bien plus forte que prévue, s'est traduite par un effondrement des ressources fiscales du gouvernement qui s'est alors tourné vers la banque centrale pour le financement de son déficit, tout en accusant les dirigeants de la banque de saboter sa politique. Les crédits au gouvernement sont ainsi passés de 141,5 milliards de roubles au 1^{er} avril 1992 à 171,5 milliards au 1^{er} décembre ⁴. Dans ces conditions, la création monétaire a été très forte (tableau 1).

Inflation et agrégats monétaires

Une certaine incertitude règne sur les statistiques monétaires. On ne sait pas exactement jusqu'à quel point les monnaies locales et coupons d'entreprises, qui sont apparus entre mai et juillet 1992, ont été complètement résorbés par la création monétaire ultérieure. Il est très difficile d'estimer la masse de ces instruments monétaires « privés ». En décembre 1992, les autorités monétaires et bancaires semblaient cependant indiquer que leurs volumes pouvaient être considérés comme négligeables. Si les responsables de la Banque centrale ont fortement réagi à l'émission de ces instruments, c'est plus en raison de la dimension symbolique de ces pratiques que des volumes.

L'agrégat pertinent pour tenter d'évaluer l'impact de la création monétaire sur l'inflation est différent suivant que l'on considère les prix au détail ou les prix de gros. Les ménages, en effet, n'ont toujours pas d'autre instrument de paiement que la monnaie fiduciaire, le « cash ». Or il n'y a pas eu de retraits massifs de l'argent déposé dans les caisses d'épargne ou auprès des banques. En valeur nominale, ces dépôts augmentent même régulièrement tous les mois durant 1992 ⁵. L'accroissement de moyens de paiements des ménages est strictement celui de la monnaie fiduciaire. Il reste à évaluer l'impact de la monnaie « privée » des entreprises ; elles sont en mesure de peser sur les prix de consommation de deux manières différentes. Elles peuvent utiliser leurs moyens financiers (en fiduciaire ou en scriptural), pour acheter des biens de consommation qu'elles revendront à bas prix à leurs salariés. Ce faisant, elles exercent bien une pression haussière sur la demande, accompagnée d'un phénomène d'éviction. Cependant, compte tenu du développement du troc dans les échanges interentreprises, en particulier entre mars et juillet 1992, on peut s'interroger sur l'impact réel de la monnaie scripturale détenue par les entreprises. Pour obtenir des biens de consommation destinés à la distribution interne, celles-ci ont dû fournir à d'autres entreprises des biens industriels rares, favorisant ainsi la production. Non seulement il est douteux que le mécanisme soit « monétaire », mais de plus il agit non seulement sur la demande, mais aussi sur l'offre.

4. Source : *Tekuchitche Tendentsii v Ekonomike i Denezhno-Kreditnoj Sfere*, département Issledovanij i Informat-sij, Banque centrale de Russie, février 1993, tableau 1. Les références à des sources de la banque centrale dans le présent texte concernent les annexes statistiques de ce document, à diffusion limitée.

5. idem, tableau 1.

Par ailleurs, les entreprises ont surtout cherché à internaliser la production de ces biens de consommation. Cette pratique était très ancienne, et bien documentée dans le système soviétique. Les moyens financiers des entreprises ont été alors utilisés pour acheter des outils de production et non des biens. Une telle stratégie accroît la demande d'équipements et augmente l'offre des biens de consommation. Dans ce dernier cas, qui semble de loin le plus fréquent, les systèmes de production-distribution de biens de consommation sont complètement intégrés ⁶ (encadré).

**Les systèmes de distribution intégrés au sein des entreprises :
conséquences sur la demande et l'offre**

Stratégie de l'entreprise	Effet sur la demande		Effet sur l'offre
	agrégée	locale	
Achats de biens de consommation en utilisant les crédits accordés	Hausse de la demande des biens de consommation	Substitution partielle d'une demande internalisée à la demande externalisée	Aucun
Obtention de biens de consommation par des activités de troc	Hausse de la demande des biens de consommation	Idem	Hausse de l'offre, en facilitant l'obtention par les producteurs d'intrants rares
Achats de capacités de production de biens de consommation (internalisation de la production)	Hausse de la demande de biens de production	Idem	Hausse de l'offre globale par développement de nouvelles capacités, internalisées dans les entreprises

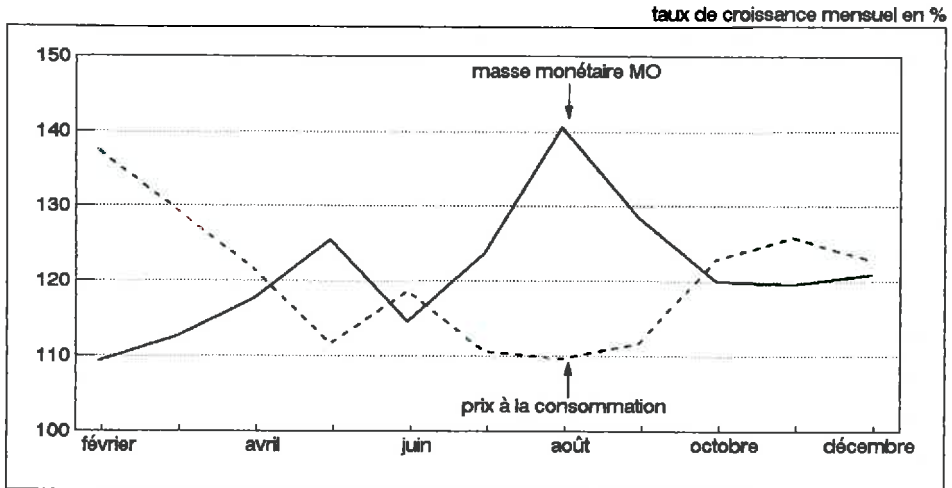
En ce qui concerne l'indice des prix au détail, le rôle des entreprises (et de la monnaie scripturale) est donc neutre ou, à la limite, baissier. Pour les ménages, la monnaie fiduciaire M0 est le seul agrégat pertinent (graphique 1).

Une seconde question est celle des décalages temporels. Le délai qui sépare la perception par les ménages de leurs revenus et l'engagement des dépenses

6. Des enquêtes menées en Russie entre décembre 1992 et mars 1993 attestent de ce phénomène. Il a été corroboré par des intermédiaires occidentaux spécialisés dans la vente de matériel servant à l'agro-alimentaire ; les machines commandées par les acheteurs russes sont presque systématiquement des machines de petite taille, et elles sont acquises par des entreprises dont l'agro-alimentaire n'est pas la production principale.

GRAPHIQUE 1

Monnaie fiduciaire et prix à la consommation en 1992



Source: Roskomstat, O Razvitiie Ekonomitcheskikh Reform v Rossii, ORER, Moscou, février 1993

semble faible, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, hors de quelques villes comme Moscou, Saint-Pétersbourg, ou Nijni-Novgorod, les pénuries n'ont pas complètement disparu. Le comportement soviétique traditionnel de stockage et d'achats d'opportunité reste présent. Ensuite, en raison des incertitudes qui règnent dans le système des caisses d'épargne, les ménages ont tendance à conserver leurs avoirs monétaires à domicile. La crainte de vols les conduit à les utiliser rapidement. Enfin, en particulier durant la période mars-juillet, les salaires mensuels ont été versés de manière fractionnée dans un grand nombre d'entreprises. Tous ces éléments se combinent pour aboutir à des délais moyens d'utilisation du revenu inférieurs à vingt jours⁷. Sur ces bases, le graphique 1 fait apparaître l'absence de liaison entre émission monétaire et inflation au cours de 1992.

La situation est différente pour les prix de gros. Pour en comprendre la dynamique, il faut prendre en compte le problème de la dette interentreprises, qui s'est développée durant les premiers mois de 1992 (de Boissieu, Cohen & de

7. Enquête menée par des chercheurs du Roskomstat, et portant sur les dix premiers mois de 1992, dont les résultats ont été communiqués à l'auteur en mars 1993.

Pontbriand, op. cit.). Ces impayés, dont le montant a été considérable à la fin du premier semestre 1992, sont en effet considérés comme des moyens de financement supplémentaires pour les entreprises (tableau 2).

TABLEAU 2

**Disponibilités monétaires pour le secteur productif :
le poids des dettes interentreprises**

En milliards de roubles

	Montant des impayés au 1 ^{er} du mois	M 2, au 1 ^{er} du mois	M 2 plus impayés
Février 1992	154,40	1 046,10	1 200,50
Mars	626,50	1 172,60	1 799,10
Avril	686,80	1 338,00	2 024,80
Mai	1 888,60	1 477,60	3 366,20
Juin	2 101,60	1 614,20	3 715,80
Juillet	3 062,80	2 066,82	5 129,62
Août	2 148,10	2 593,90	4 742,00
Septembre	1 527,40	3 396,00	4 923,40
Octobre	549,50	4 465,10	5 014,60
Novembre	493,20	5 671,40	6 164,60
Décembre	649,90	5 968,70	6 618,60
Janvier 1993	750,00	7 113,70	7 863,70

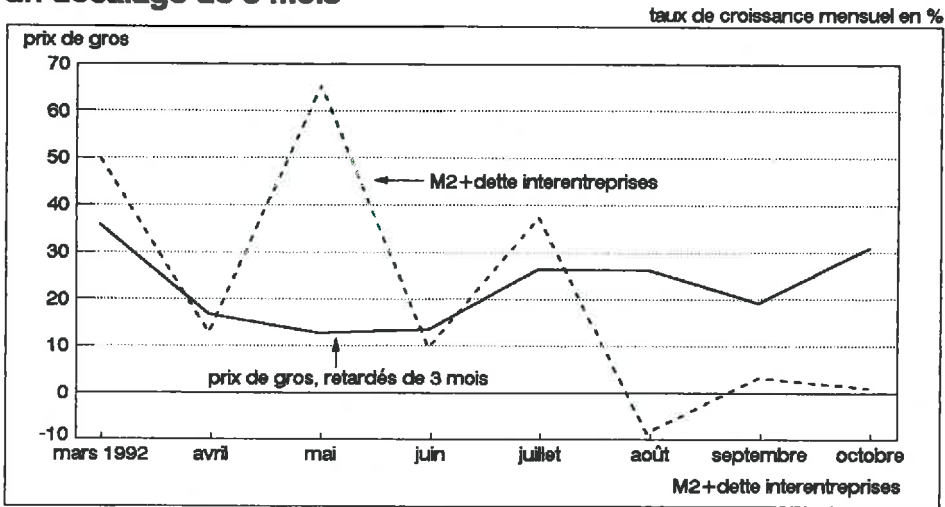
Source : Banque centrale de Russie.

L'existence de ressources supplémentaires pour les entreprises invite à reconsidérer la relation entre monnaie et prix pour le commerce de gros. Si l'on s'en tient à M2, il n'y a guère plus de relation entre prix et agrégat monétaire que pour les prix de détail. Si l'on introduit donc les impayés, en estimant qu'il y a eu des mouvements de compensation une fois que la banque centrale a décidé de relâcher sa politique monétaire, se pose alors la question du sens de la relation monnaie-prix.

D'un côté, un certain nombre d'experts occidentaux considèrent que les évolutions des grandeurs monétaires se sont répercutées sur les prix de gros avec un décalage de l'ordre de trois mois. Certes, le délai de transmission et sa stabilité sont sujets à discussion, compte tenu de la crise du système de paiement en Russie, et du développement de relations de troc entre les entreprises, car les

GRAPHIQUE 2

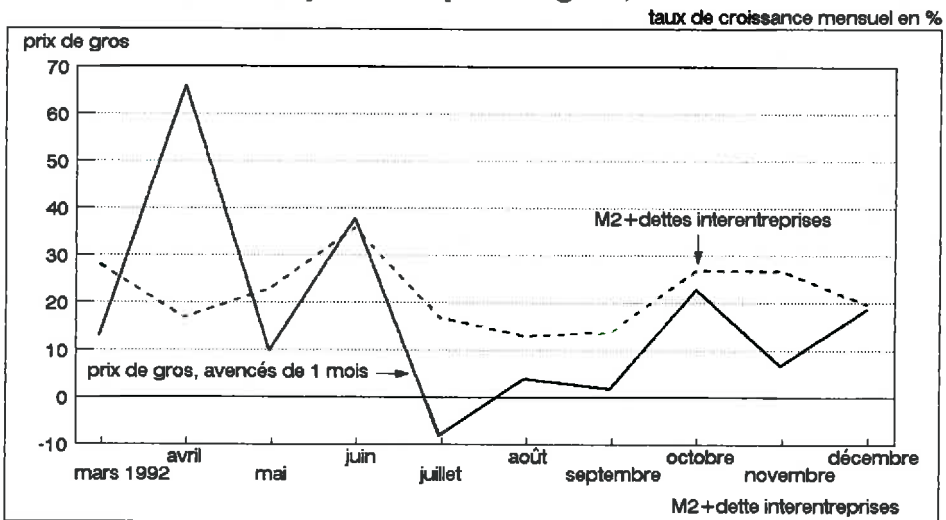
Monnaie M2+dette interentreprises et prix de gros, avec un décalage de 3 mois



Source : Banque centrale de Russie

GRAPHIQUE 3

M2+dette interentreprises et prix de gros, avancés de 1 mois



Source : Banque centrale de Russie

enquêtes disponibles font état de délais très fluctuants entre livraison et paiement. Néanmoins l'idée mérite d'être retenue.

De l'autre côté, on peut tenir un raisonnement inverse : si les entreprises ont été contraintes par les coûts, alors l'agrégat *M2 + ensemble des dettes inter-entreprises* devrait représenter leur demande brute de moyens de paiements et suivre le mouvement des prix.

Les graphiques 2 et 3 confortent la seconde approche. Leur comparaison montre que l'agrégat utilisé traduit plus une demande de moyens de paiement qu'il n'influe directement sur les coûts. Ceci ne condamne pas formellement toute relation prix-monnaie, mais incite à se méfier d'explications trop simples.

L'inflation en Russie : une hyperinflation ?

Le danger de l'hyperinflation est agité en Russie à partir de deux exemples historiques. Un premier rapprochement a été fait avec l'Allemagne des années vingt, ou les Etats successoraux de l'Autriche-Hongrie (Aslund, 1992 ; Sapir, 1989a). La présence d'un fort déficit budgétaire, et d'une importante dette publique qui a été monétisée, la fragilité des structures étatiques (avec comme conséquence la difficulté à recouvrer les recettes fiscales), la déformation des prix relatifs internes à la suite d'une économie de guerre⁸, enfin la faiblesse des traditions démocratiques et la présence de problèmes ethniques importants sont autant d'éléments suggérant une ressemblance entre ces dramatiques expériences d'hyperinflation et la situation russe actuelle.

L'autre exemple souvent avancé est celui des pays d'Amérique latine, comme l'Argentine, la Bolivie ou le Brésil qui ont connu (et pour certains connaissent toujours) de très fortes inflations. Les ressemblances concernent la structure de l'appareil productif, déformée par l'absence d'ouverture sur l'économie mondiale et le poids du secteur d'Etat, ainsi que les politiques économiques et sociales, souvent qualifiées de « justicialistes » en référence aux politiques péronistes en Argentine.

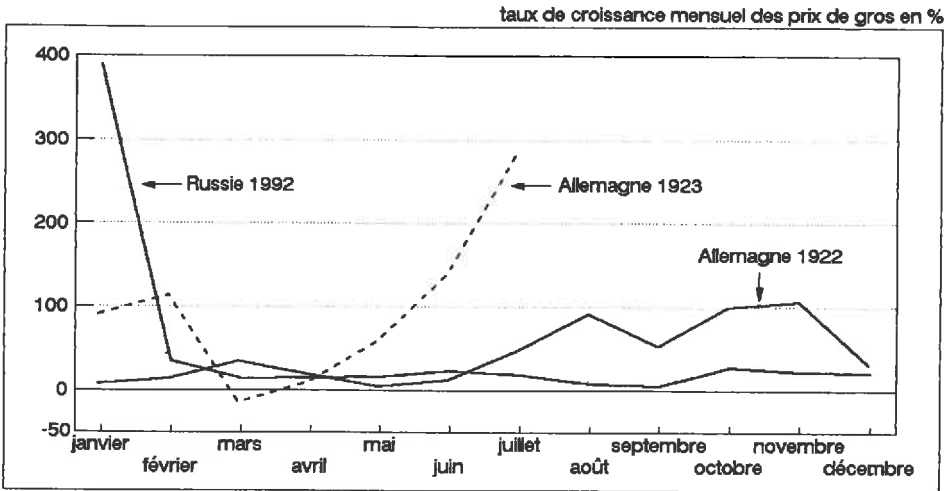
Pour l'essentiel, les conseillers occidentaux de Y. Gaïdar ont raisonné comme si la situation en Russie, à la fin de 1991, était comparable à celle des hyperinflations de l'Europe centrale de la période 1919-1923. Dans le cas de ces hyperinflations, un choc monétaire brutal engendre une stabilisation rapide et une amélioration spectaculaire de la situation (Cagan, 1966 ; Sargent, 1981 ; Schacht, 1927).

Pourtant, les différences de nature sont claires entre ce qui s'est passé en Allemagne durant la seconde moitié de 1922 et le début de 1923, moment où s'est déclenchée l'hyperinflation (Aglietta & Orléan, 1982), et l'année 1992 en Russie (graphique 4).

8. Thèse d'ailleurs développée par l'auteur, Sapir (1990).

GRAPHIQUE 4

Inflation en Allemagne en 1922-1923 et en Russie en 1992



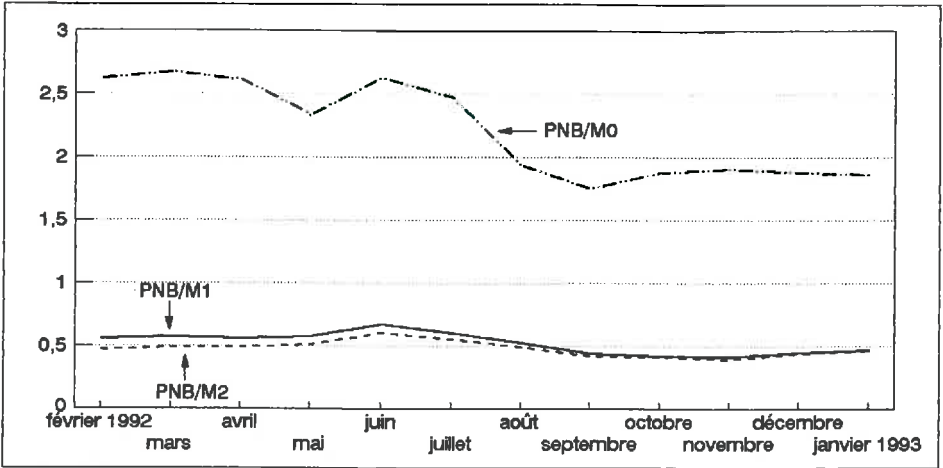
Sources : pour l'Allemagne : M. Aglietta et A. Orléan, la violence de la monnaie, PUF, Paris, 1982
pour la Russie : Banque centrale de Russie

Premièrement, il n'y a pas eu en Russie cette accélération de l'inflation, qui conduit aux extrêmes de la destruction du signe monétaire lui-même. Pour l'instant, la Russie connaît une inflation, certes très forte, mais régulière. Les différents symptômes de la grande incertitude monétaire, qui accompagnent les hyperinflations traditionnelles, sont absents.

Deuxièmement, à la différence des situations d'hyperinflation, la vitesse de circulation de la monnaie a baissé (graphique 5). L'explication est simple : durant le mois de janvier, la plupart des prix ont été libérés ; ces hausses très brutales n'ont pu être compensées instantanément par une augmentation correspondante des moyens de paiements ; la vitesse de circulation a donc été élevée en début d'année, et a baissé ensuite.

En situation d'hyperinflation, les comportements de défiance devant la monnaie se seraient traduits par une accélération progressive de la vitesse de circulation. Or, les données ne montrent pas un tel processus. Il n'y a pas de fuite globale devant la monnaie mais seulement une nette préférence pour le liquide, le « cash », contre la monnaie scripturale.

Vitesse de circulation des différents agrégats monétaires en Russie en 1992



Source : Banque centrale de Russie

La dimension régionale de l'inflation

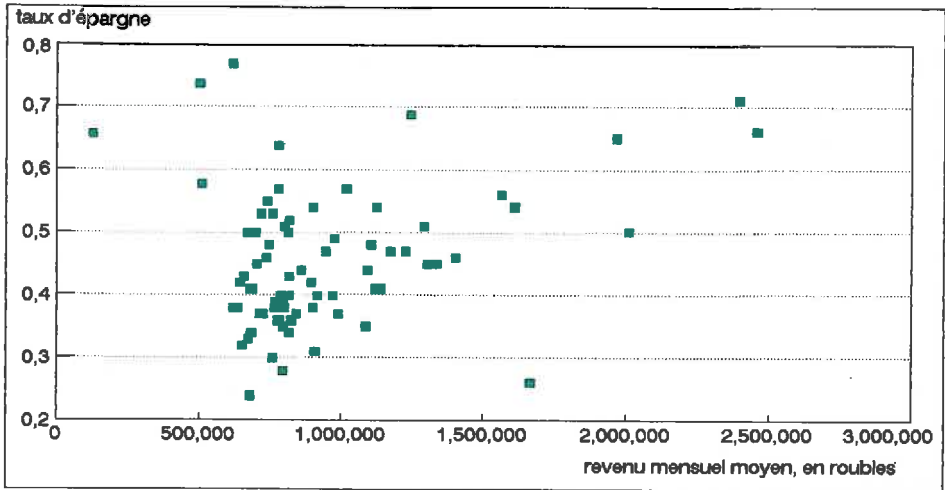
Un autre élément important d'appréciation de la situation réside dans l'existence de très fortes différences régionales affectant le revenu comme la dépense des ménages.

L'absence de relations claires entre les revenus, la monnaie, et les prix de la Russie, tient peut-être à la différenciation de ces relations au niveau régional ou local. L'hypothèse d'une forte segmentation économique pourrait sauver l'interprétation monétaire de l'inflation, en lui restituant une pertinence à l'échelon local.

Un test de cette hypothèse consiste à examiner comment la consommation s'adapte au revenu monétaire à ce niveau local. La propension à épargner étant fonction du niveau de revenu, les taux d'épargne dans les différentes régions devraient se distribuer de manière régulièrement croissante en fonction du revenu. Or, la comparaison des 76 circonscriptions administratives de la Russie, témoigne de ce que les prix sont loin d'être le facteur unique, voire même principal, de rationnement. On est au moins en présence de deux logiques (graphique 6).

GRAPHIQUE 6

Taux d'épargne et revenu nominal dans les différentes circonscriptions administratives, décembre 1992



Source : J. Sapir, *la Russie un an après*, document de travail CEMI-EHESS, janvier 1993

Dans une partie des circonscriptions administratives, la propension à épargner n'apparaît pas déterminée par le montant du revenu, ce qui témoigne d'un rationnement par les quantités. Mais cette situation n'est pas celle de l'ensemble du pays. Dans d'autres circonscriptions administratives, il existe une relation de proportion entre le pourcentage de l'excédent et le montant du revenu, ce qui laisse à penser que, dans ces circonscriptions, la contrainte de budget est bien pertinente.

L'existence de formes différentes de régulation monétaire suivant les régions, qu'impliquent ces observations, soulève alors le problème de la pertinence d'une politique macroéconomique unifiée sur l'ensemble du territoire. Elle confirme que la libération des prix n'a pas été une condition suffisante, ni pour unifier les dynamiques économiques en Russie, ni pour faire disparaître les phénomènes de pénurie. La segmentation des conditions de l'offre s'affirme comme l'une des caractéristiques dominantes de l'économie russe à la fin de 1992. Non seulement les prix varient dans des proportions considérables d'un endroit à l'autre, mais, et c'est essentiel, les produits de consommation ne sont pas parfaitement disponibles sur la totalité du territoire (tableaux 3 et 4). Par ailleurs, il faut noter

que les écarts de prix d'un lieu à l'autre semblent supérieurs à ceux constatés sur le marché noir, en URSS en 1990⁹.

TABLEAU 3

Mesure des pénuries pour les produits alimentaires

*Pourcentage de villes * où le produit considéré n'a pas été trouvé, juin 1992*

Viande de bœuf	10,61 %	Lait en poudre	68,18 %	Pain de froment de seconde qualité	50,00 %
Viande de porc	5,30 %	Fromage cuit	21,97 %	Riz	31,82 %
Pirochki	74,24 %	Fromage pasteurisé	57,58 %	Semoule	30,30 %
Pelmeni	63,64 %	Feta	85,61 %	Millet	48,48 %
Saucisses précuites	19,70 %	Conserves de poisson, à l'huile	43,94 %	Orge	59,09 %
Salami	25,00 %	Conserves de poisson à la tomate	81,06 %	« Gerkules »	50,76 %
Poisson vivant	85,61 %	Purée de tomates en conserve	38,64 %	Macaronis	84,09 %
Maquereau surgelé	90,15 %	Fruit au sirop pour enfants	68,94 %	Macaronis de premier choix	68,94 %
Filets de poisson, surgelés	91,67 %	Œufs	2,27 %	Nouilles	88,64 %
Poissons fumés	75,76 %	Sucre en poudre	14,39 %	Vermicelles	43,94 %
Harengs	59,85 %	Gâteaux	28,03 %	Macaronis « coudes »	15,91 %
Beurre	0 %	Pain d'épices	32,58 %	Vodka	40,15 %
Huile végétale	14,39 %	Caramels	52,27 %	Mayonnaise	23,48 %
Graisse de porc	62,88 %	Thé noir	33,33 %	Pommes de terre	44,70 %
Margarine	15,15 %	Sel	20,45 %	Choux frais	6,82 %
Lait pasteurisé	1,52 %	Farine de seigle	96,21 %	Oignons	9,09 %
Kefir	20,45 %	Farine de froment, 1 ^{re} catégorie	17,42 %	Ail	18,94 %
Smetana	2,27 %	Pain de seigle	70,45 %	Betteraves	30,30 %
Fromage	20,45 %	Pain de froment	50,76 %	Carottes	34,85 %
Fromage allégé	47,73 %	Pain de froment, de qualité supérieure	97,73 %	Pommes	34,85 %

* L'enquête est fondée sur un échantillon de 132 villes.

Source : Delovoi Mir, 11 juillet 1992, pp. 2-3.

9. Sapor, 1992a, tableau 2, p. 81.

TABLEAU 4

Ecart de prix * à la consommation en juin 1992

Produit	Ville du prix minimum	Prix minimum	Ville du prix maximum	Prix maximum	Rapport Min/Max
Viande de bœuf	Gornyak	53,50	Yakutsk	150,00	2,80
Saucisses cuites	Neftekamsk	67,00	Yuzhno-Sakhalinsk	211,50	3,15
Salami	Kazan	77,92	Yuzhno-Sakhalinsk	320,00	4,11
Beurre	Ulyanovsk	79,80	Petropavlovsk-Kamchatskyi	280,45	3,51
Huile	Neftekamsk	6,90	Magadan	154,07	22,33
Lait pasteurisé	Vladikavkaz	1,40	Arkhangelsk	22,96	16,40
Crème aigre	Naberezhnyie chelny	20,00	Nakhodka	159,23	7,96
Fromage	Chistopol	80,50	Yuzhno-Sakhalinsk	220,00	2,75
Œufs	Chistopol	12,10	Yuzhno-Sakhalinsk	46,50	3,84
Sucre	Lipetsk	7,00	Kemerovo	120,00	17,10
Pain de seigle	Kamyshin	1,67	Vorkuta	21,25	11,80
Pain blanc	Nalchik	1,80	Angarsk	20,00	11,11
Millet	Birobidzhan	3,00	Arkhangelsk	25,80	8,60
Vermicelles	Kyzyl	5,00	Syktuyar	60,00	12,00
Pommes de terre	Ishimbay	1,50	Volgograd	50,00	33,33
Choux	Yoshkar-Ola	4,40	Petropavlovsk-Kamchatskyi	65,00	14,77
Oignons	Novyy-Urengoy	4,00	Vorkuta	60,00	15,00
Pommes	Armavie	36,92	Yuzhno-Sakhalinsk	250,00	6,77

* Prix donnés pour un kg, en roubles.

Source : *Delovoï Mir*, 11 juillet 1992, pp. 2-3.

Cette situation persistait à la fin de 1992. Elle n'est donc pas imputable à un état transitoire de court terme, une lenteur particulière de la libération des prix à donner ses fruits.

Une inflation atypique

Trois conclusions se dégagent de l'analyse.

Il n'y a pas de lien évident entre la création monétaire (en terme de monnaie fiduciaire) et les prix de détail. Il en va de même pour la relation entre M2 et l'indice des prix de gros. Par contre il existe, désormais, une contrainte régionale sur la politique monétaire, et toute tentative pour rationner l'offre de monnaie fiduciaire – politique dont rien ne prouve qu'elle soit directement efficace – risque d'exacerber des tendances autonomistes, voire sécessionnistes.

La situation russe est assez éloignée du modèle classique de l'hyperinflation. La stabilité, voire la baisse, des vitesses de circulation montre qu'il n'y a pas, (pas encore ?), de méfiance généralisée envers la monnaie. Par contre, on est en présence d'une crise de système en ce qui concerne les institutions financières. Cette dernière introduit une nouvelle contrainte sur la politique monétaire. Dans la situation actuelle, on ne peut déterminer si l'insolvabilité d'une entreprise est le produit de son inefficience, ou de son incapacité à se faire payer à temps par ses clients. Une telle situation enlève bien entendu une bonne part de sa signification à l'indicateur de solvabilité, comme à la procédure de mise en faillite.

De très fortes disparités s'observent dans les dynamiques régionales. Le rationnement par les quantités continue de cohabiter avec le rationnement par les prix, mais, suivant les régions, l'un des deux systèmes domine. Les réformes de 1992 n'ont pas réduit la segmentation de l'espace économique russe. La présence de logiques économiques différentes fait que le problème de la segmentation ne se réduit pas à une simple question d'arbitrage, comme il pourrait en être le cas si les unités segmentées obéissaient, globalement, aux mêmes mécanismes. Les prévisions pessimistes concernant la mise en place d'une économie cellulaire en Russie seraient donc en passe de se réaliser (Sapir, 1992b).

La dynamique des prix

Actuellement, les hausses sont bien plus rapides pour les prix de gros que pour les prix de détail. Le phénomène est inquiétant parce qu'il renoue avec une vieille tradition soviétique. La capacité de certaines branches de l'industrie à échapper aux prix fixés (les *preiskuranty*) via le processus de la fausse innovation avait entraîné dans les années soixante et soixante-dix une série de dérapages (Sapir, 1986 & 1989b). Les secteurs en aval accumulaient les pertes et, pour éviter des tensions sociales, les hausses à la production n'étaient que très

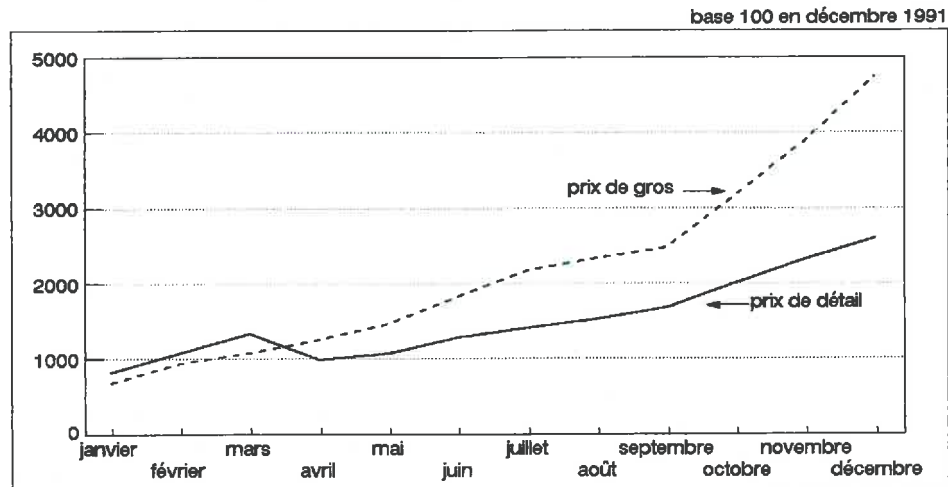
imparfaitement répercutées au niveau du détail. En conséquence, une partie de l'industrie et surtout l'ensemble du secteur du stockage et de la distribution opéraient « à pertes planifiées ». Ce fut l'une des raisons du sous-développement des infrastructures de distribution.

Les changements de prix administrés et la libéralisation partielle introduits par le premier ministre V. Pavlov en 1991 visaient à remédier à cette situation. La libération des prix devait permettre au secteur de la distribution d'accumuler suffisamment de ressources pour se développer rapidement.

Mais les prix de détail continuent à augmenter moins vite que les prix de gros (graphique 7). Ceci explique, au moins en partie, pourquoi la privatisation du commerce reste très difficile¹⁰ : les marges du secteur de la distribution sont en effet réduites, ce qui n'attire pas le secteur privé, sauf pour certaines activités très particulières, et ne permet pas non plus un développement spontané des infrastructures de stockage et de distribution.

GRAPHIQUE 7

Prix de gros et prix de détail en 1992



Source : Roskomstat, OREER 1-12, op. cit.

10. Sapir, 1992a, tableau 2, p. 81.

Prix et demande de biens de consommation

Le secteur de la consommation est celui sur lequel les contraintes de marché ont pesé le plus lourd. Non seulement les prix de gros y ont moins augmenté que l'ensemble, mais les prix de détail y ont sensiblement moins augmenté que les prix de gros (tableau 5). Il semble donc que le secteur de la consommation ait réagi à la forte réduction du salaire réel des ménages en modérant les prix.

TABLEAU 5

La formation des prix dans le secteur des biens de consommation en 1992

	Prix de gros dans le secteur des biens de consommation, en indice base 1 = décembre 1991	Rapport des prix de gros du secteur des biens de consommation à l'indice général des prix de gros	Prix des biens de consommation, au détail, en indice de base 1 = décembre 1991	Rapport entre l'indice des prix de détail et l'indice des prix de gros pour les biens de consommation
Janvier	7,18	1,10	4,66	0,53
Février	8,86	0,96	6,44	0,59
Mars	9,80	0,92	8,36	0,70
Avril	10,93	0,91	10,17	0,76
Mai	12,13	0,84	11,38	0,77
Juin	13,80	0,79	13,50	0,80
Juillet	15,10	0,74	14,99	0,86
Août	17,05	0,77	16,47	0,84
Septembre	20,64	0,85	18,50	0,78
Octobre	25,27	0,82	23,12	0,80
Novembre	32,54	0,84	29,15	0,78

Source : E. Vigdortchik et alii, « Liberalizatsija Tsen v Rossii : Itogi 1992 Goda », Ekspertnyj Institut, Rossijskij Sojuz Promyslennikov i Predprinimatelej, Diskussionnyj material, n° 6, Moscou, janvier 1993.

Cependant, la logique de ces ajustements doit être discutée en fonction des différentes situations régionales. Comme les prix peuvent varier de manière considérable d'une ville à une autre, que les circuits de distribution internes aux grandes entreprises continuent à fonctionner, et qu'il s'est avéré qu'un nombre réduit (3 à 5) de grandes villes disposent de capacités de stockage relevant des services du ministère de la Défense indépendantes du secteur de la distribution, la rétroaction de la demande sur l'offre a pu se faire dans des conditions très différentes d'un lieu à l'autre.

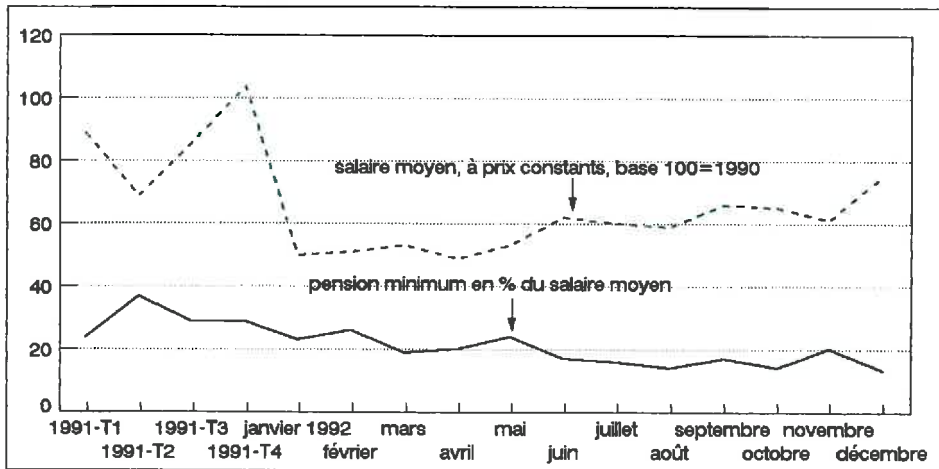
Revenus nominaux et consommation

La demande de biens a parallèlement été affectée par les modifications du niveau et de la structure des revenus. L'année 1992 a été marquée par une baisse importante du revenu réel des ménages témoignant qu'il n'y avait pas de réelle indexation. Certes, le salaire réel semble être revenu à son niveau de 1986/1987. En apparence la baisse du revenu n'est donc pas très dramatique, encore que les retraites aient très fortement chuté en valeur réelle. Une partie non négligeable de la population connaît déjà une paupérisation dramatique alors que le chômage n'a pas encore fait son apparition.

Il reste que raisonner sur un revenu moyen peut être trompeur. La pertinence du revenu moyen suppose implicitement que la moyenne corresponde peu ou prou au mode. Dans le cas d'une forte dispersion comme en Russie, qui aboutit à des distributions multi-modales, de fortes variations dans la structure de la consommation des catégories correspondant aux différents modes peuvent se traduire par une augmentation du revenu moyen alors qu'une majorité de ménages ont vu leur revenu baisser (graphique 8).

GRAPHIQUE 8

Salaires réels et pensions



Source : Coll, Russian Economic Trends - Monthly Update, Working Center for Economic Reform, Moscou, 25/02/1993

Les différences entre régions et entre activités sont considérables ; elles se recoupent dans la mesure où certaines activités sont concentrées dans certaines régions (tableau 6 et graphique 9). Elles sont dues à deux phénomènes distincts :
 – les très forts écarts d'évolution du salaire nominal selon les activités ;

TABEAU 6

Evolution des salaires réels par activité en 1992

Indice 100 en décembre 1991

	Janvier	Avril	Juillet	Octobre
Energie électrique	76	62	102	91
Industrie pétrolière	75	74	117	118
Raffinage	59	79	105	138
Industrie gazière	81	113	147	119
Industrie charbonnière	126	92	90	107
Autres branches du secteur de l'énergie	77	85	58	61
Métallurgie	69	79	100	85
Métallurgie non ferreuse	101	91	110	92
Chimie et pétrochimie	61	70	86	82
Constructions mécaniques	55	55	53	62
Bois et papiers	59	77	84	75
Matériaux de construction	57	58	74	65
Industrie légère	59	56	51	58
Industrie alimentaire	55	58	74	79
Moyenne de l'industrie	64	66	71	73
Construction	55	59	72	78
Agriculture	39	32	47	59
Transports et communications	96	68	90	96
Commerce et services	50	56	67	71
Autres branches de la production matérielle	56	47	55	60
Moyenne de l'industrie, sans le secteur de l'énergie	60	64	67	69

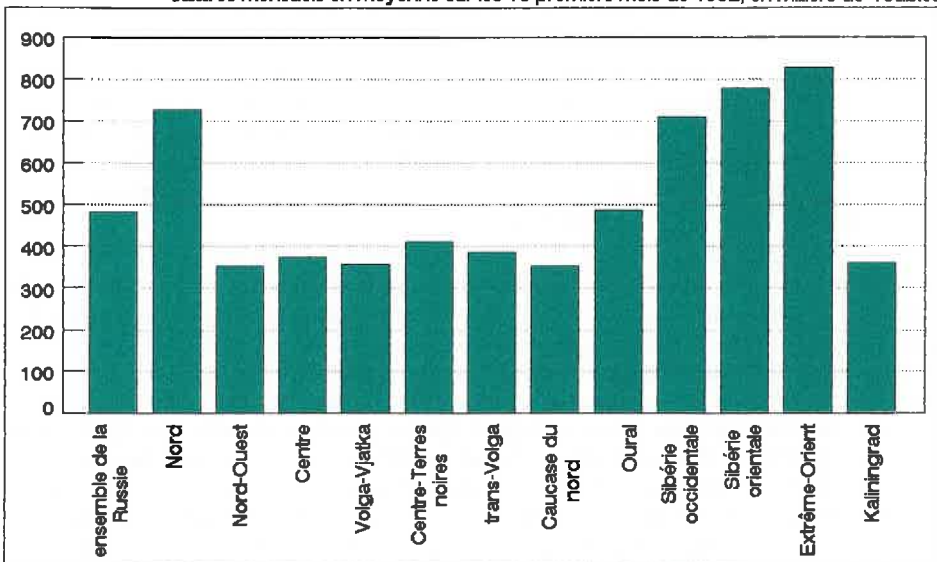
Source : E. Vigdortchik et alii, « Liberalizatsija Tsen v Rossii : Itogi 1992 Goda », Ekspertnyj Institut, Rossijskij Sojuz Promychlennikov i Predprinimatelej, Diskussionnyj material, n° 6, Moscou, janvier 1993.

- les disparités de niveau des prix et des formes de rationnement différentes selon les régions ;
- les dynamiques de formation des revenus, et donc d'expression d'une demande monétaire individualisée (i. e. non médiée par le cadre de l'entreprise), sont ainsi extrêmement différentes entre secteurs et régions.

GRAPHIQUE 9

Dispersion régionale des salaires nominaux moyens

salaires mensuels en moyenne sur les 10 premiers mois de 1992, en milliers de roubles



Source : Roskomstat, ORER 1-10, op. cit.

La stratification des revenus permet de distinguer les groupes suivants :

- les exclus de la sphère productive, pour l'instant essentiellement les retraités, dont la situation est clairement dramatique ;
- les bénéficiaires de rentes de situation, que celles-ci soient monétaires ou non ; les salariés de certaines branches du secteur énergétique et des branches produisant des matières premières exportables (comme l'aluminium), sont les privilégiés ; il en va de même, dans une moindre mesure, pour les travailleurs des grandes entreprises qui ont réussi à maintenir à peu près intactes leurs capacités de distribution et de protection internes ;

- un groupe intermédiaire est constitué des salariés des branches de l'industrie de transformation, des industries légères et alimentaires, et enfin des administrations, dont la situation se dégrade rapidement ;
- un quatrième groupe, numériquement très faible, est formé par les individus engagés dans des activités d'arbitrage au niveau local ou national ; ces activités impliquent des rapports étroits avec le pouvoir, et engendrent des flux de revenu considérables ; les fameux « nouveaux riches » de la Russie de 1992 ne proviennent nullement de la sphère productive, mais d'activités engendrées par la décomposition des pratiques nomenklaturistes.

Dans ces conditions, les raisonnements basés sur des indices moyens, comme ceux pratiqués par les experts du FMI, n'ont aucune validité (Koen & Pillips, op. cit.). La structure des revenus, et par là même celle de la consommation, n'ont aucun rapport avec celles de 1986, même si, en apparence, les niveaux de salaire réel sont équivalents. Le fait que dans de très nombreuses régions de Russie, le taux de mortalité ait été supérieur au taux de natalité en 1992, témoigne d'un effondrement du niveau de vie dont les indices moyens ne rendent pas compte.

Parallèlement se fait jour une demande de biens de consommation « haut de gamme », provenant des secteurs privilégiés de la population. Cette demande, qui ne peut être satisfaite par l'offre interne se tourne vers des produits d'importation (automobiles, alcools et parfums), engendrant une demande de devises qui, sur le marché des changes extrêmement étroit existant en Russie, est un facteur de chute du cours du rouble.

Les très forts écarts entre les rémunérations nominales pourraient avoir cependant un effet positif, en accélérant la transformation de la structure de l'emploi. Malheureusement, à l'exception d'une frange réduite de la population qui, à l'intérieur de grandes agglomérations, se déplace du secteur d'État vers le secteur privé, le marché du travail semble plus rigide en 1992 qu'il ne l'était dans les années soixante et soixante-dix. A cette époque, les différences entre les niveaux de rémunération d'une activité à l'autre jouaient un rôle non négligeable dans la répartition des embauches (Sapir, 1989b op. cit.). D'après les enquêtes faites en 1992, tel n'est plus le cas. L'internalisation croissante de la protection sociale par les entreprises, corrélative à la contraction brutale des dépenses publiques, le développement des systèmes de production-distribution intégrés, la pénurie de logements et d'infrastructures dans les régions où les revenus pourraient être attractifs, sont autant de phénomènes qui ont contribué à la rigidification du marché du travail.

Dans ces conditions, la persistance de très fortes différences peut être un facteur inflationniste. Les salariés des secteurs les moins favorisés tenteront sans doute d'indexer leur rémunération sur celles des secteurs les plus avantagés.

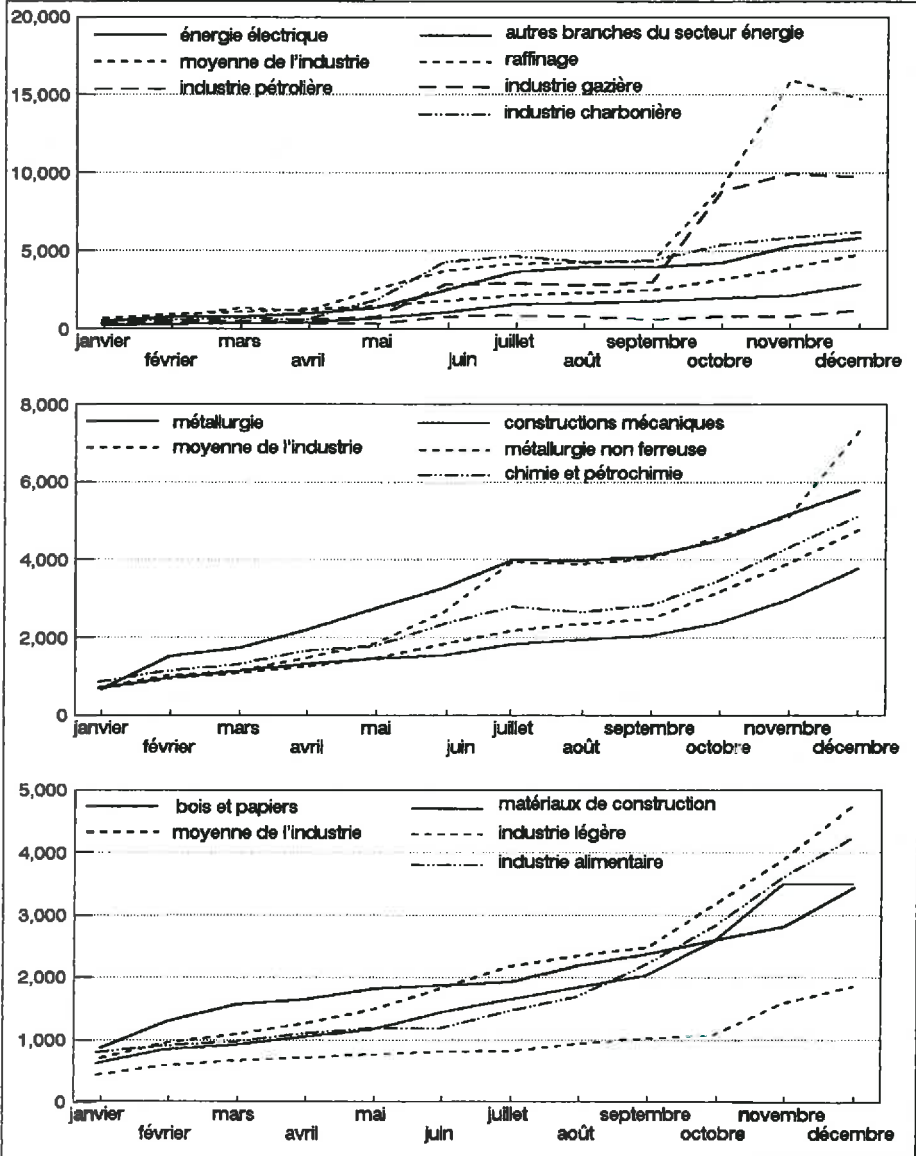
La fonction des prix de gros

La comparaison entre les dynamiques des prix dans les différentes branches est, ainsi, très instructive. Elle montre une différenciation entre les branches du secteur de l'énergie et les autres (graphique 10)

GRAPHIQUE 10

Evolution des prix dans l'industrie en 1992

base 100 en décembre 1991



Source : E. Vigdortchik, V. Volkonskij, E. Gurvitch, G. Kantorovitch et E. Jarkin, *Liberalizatsija Tsen v Rossii : itogi 1992 Goda*, Moscou, janvier 1993

Contrairement à ce qui a été souvent affirmé, les coûts, et donc les prix, n'ont pas été principalement tirés par les salaires, mais par les consommations intermédiaires (tableau 7).

TABLEAU 7

Structure des coûts de production

En % du total des prix à la production

	1991	1992 1 ^{er} trimestre	1992 2 ^e trimestre	1992 3 ^e trimestre	1992 Novembre
Prix à la production	100	100	100	100	100
Approvisionnements matériels dont énergie et carburants	61,8 3,3	60 2,4	63,8 4,1	69,3 5,9	70 7,2
Salaires et charges	14,8	7,6	9	9,6	10,5
Profits	19	30,2	25,2	19	17,4

Source : E. Vigdortchik et alii, « Liberalizatsija Tsen v Rossii : Itogi 1992 Goda », op. cit., p. 24.

La dynamique des coûts et des prix est largement liée à une rigidification massive des fonctions de production sous l'effet de la dépression macroéconomique. Dans un système productif composé de très grandes unités, une baisse de l'activité se traduit par un fonctionnement de ces unités en-deçà de leur régime techniquement optimal. La part des coûts et des consommations fixes, c'est-à-dire induits par le fonctionnement de l'unité quel que soit son niveau d'activité, s'accroît alors proportionnellement. Tant que le système productif est composé d'un très grand nombre de petits établissements, cette réalité microéconomique peut être ignorée sans dommage au niveau macroéconomique car une baisse de l'activité se traduit par la fermeture de certains, alors que les autres continuent à opérer dans leur plage d'efficacité. Mais, dans l'ex-URSS, cette réalité microéconomique doit être prise en compte car la taille des entreprises est considérablement plus grande que dans la CEE.

Le ralentissement de l'activité en 1992 a de plus pris la forme d'arrêts dans la production, suivis de redémarrages quand parvenaient de nouvelles commandes. La dépression a largement été produite par la désorganisation, qui a suivi la libération des prix de gros. Elle n'a pas été continue, mais s'est manifestée par une succession de « stop and go » au niveau des entreprises, ce qui a eu des conséquences graves sur l'efficacité des structures industrielles.

En outre, l'industrie n'a pas répercuté la totalité de ses coûts dans les prix à la production (tableau 8). Une certaine forme de contrainte budgétaire a bien été introduite. Cependant, l'explosion des impayés montre aussi que les capacités d'ajustement des entreprises industrielles sont extrêmement limitées.

TABLEAU 8

Elasticités des prix de gros aux coûts de production en 1992

	Janvier/ décem- bre 1991	Février/ janvier	Mars/ février	Avril/ mars	Mai/ avril	Juin/ mai	Juillet/ juin	Août/ juillet	Sep- tembre/ août	Octo- bre/sep- tembre	Novem- bre/ octobre
Secteur de l'énergie	0,75	1,26	2,09	0,43	1,32	1,15	1,44	2,15	0,20	0,96	2,01
Industrie hors énergie	1,24	0,89	0,91	0,98	0,74	0,64	0,91	0,77	0,90	0,97	0,98

Source : E. Vigdortchik et alii, « Liberalizatsija Tsen v Rossii : Itogi 1992 Goda », *Ekspertnyj Institut, Rossijskij Sojuz Promychnennikov i Predprinimatelej, Diskussionnyj material*, n° 6, Moscou, janvier 1993.

Au total, les prix de gros ont évolué en trois phases, toutes liées au prix de l'énergie.

La première a duré de janvier à avril. Les prix des produits pétroliers et de l'énergie ont été relevés d'un facteur cinq, et les autres prix libérés. Dans les branches où existaient de très fortes situations de monopoles, les prix se sont rapidement indexés sur ceux de l'énergie. C'est le cas pour l'industrie lourde et la chimie ; les industries légères et alimentaires n'ont pu adapter leur prix. La structure des prix relatifs s'est ainsi à nouveau déformée : l'énergie a perdu son avantage initial ; les entreprises des industries légères et alimentaires se sont trouvées quasiment en situation de faillite et ont dû recourir massivement à l'endettement interentreprises durant cette période. Elles ont aussi réduit leur production, leur demande en biens intermédiaires, et annulé tous les projets d'investissement. Les effets de la crise dans ces deux branches sont remontés vers l'amont et ont touché les entreprises de constructions mécaniques et de la chimie. Seules, les entreprises liées au complexe militaro-industriel qui bénéficiaient de chaînes logistiques bien constituées, ont pu résister (Sapir, 1993a op. cit.).

La seconde phase a duré de mai à août. Les prix de l'énergie ont à nouveau été augmentés d'un facteur six, mais cette fois les réactions des autres branches ont été plus faibles. Les contraintes sur la demande issues des effets de la première phase ont empêché les entreprises de l'industrie lourde et de la chimie de répercuter en totalité la hausse des coûts. La situation financière des entreprises s'est alors fortement dégradée, et l'insolvabilité limitée aux industries légères et alimentaires durant la première phase, a commencé à se généraliser. Les entreprises se sont mises à exiger des paiements en nature. La contraction de l'activité et la démonétisation des échanges se sont accélérées. La désorganisation des relations inter-industrielles a été un facteur supplémentaire de hausse des coûts, et les pénuries d'approvisionnement se sont multipliées. Malgré la très forte réduction des commandes pour les produits pétroliers, en raison de la hausse des prix, les livraisons ont été inférieures aux commandes, provoquant

des arrêts de production. D'août à octobre, l'économie a connu une phase transitoire, durant laquelle l'accroissement des crédits de la banque centrale a permis de limiter les effets de la crise d'insolvabilité.

Puis la troisième phase a été initiée en octobre, par un triplement des prix de l'énergie. Les phénomènes d'indexation sont réapparus, mais la chute de la production s'est arrêtée et le ratio livraisons/commandes s'est amélioré.

La dynamique des prix industriels combine ainsi des effets de cascade à partir des prix de l'énergie, et des effets de rente d'entreprises en situation de monopole. Le prix relatif de l'énergie s'est amélioré, mais pour le reste les déformations des prix relatifs se sont accentuées.

Ces conclusions n'impliquent nullement, comme le soutiennent certains experts russes, que les prix de gros soient déconnectés des variables monétaires. En fait, il y a bien un lien entre la politique du crédit et les prix de gros. La hausse des prix de l'énergie laisse aux autorités le choix entre une crise d'insolvabilité généralisée ou une création monétaire permettant l'indexation des prix sur ceux de l'énergie. En vérité, sauf à prendre le risque d'un effondrement de la production, dans un processus où la faillite d'une entreprise peut entraîner des dizaines d'autres, le gouvernement russe n'a pas eu le choix de sa politique.

Les échanges interentreprises

Les conditions concrètes de la formation des prix de gros dans les entreprises peuvent être appréciées grâce aux enquêtes par questionnaires qui ont été réalisées depuis la seconde moitié de 1991.

Un premier travail, constitué d'entretiens menés en 1991 et 1992 met en lumière les observations suivantes (Boeva, Dolgopiatova & Shironin, 1992).

Tout d'abord l'importance du bilatéralisme. Près de 70 % des réponses indiquent que les « contrats » entre les entreprises industrielles relèvent de « relations directes » entre deux directeurs (*priamye svjazy*). Les prix qui régissent ces relations restent influencés par l'ancienne méthode soviétique du calcul du prix de revient augmenté d'un taux de marge. Très peu d'entreprises profitent de leur position de monopole pour fixer les prix, craignant des représailles de la part de leurs clients qui sont aussi des fournisseurs de biens peu substituables. L'enquête fait alors mention d'une « éthique corporatiste » particulière aux directeurs. C'est peut être le cas ; mais cette situation pourrait aussi s'expliquer à partir des modèles de marchandage implicite à la Schelling (Schelling, 1960). L'importance de cette procédure de marchandage dans le système soviétique traditionnel (Sapir, 1990 op. cit.), peut s'interpréter comme un jeu de dissuasion basé sur la nécessité vitale de certains liens interentreprises. Tant que les capacités de nuisance des différents joueurs ne sont pas altérées, et peuvent entraîner non une simple perte d'utilité, mais la disparition de l'un des

joueurs, les situations de dissuasion sont particulièrement stables. Dans ces conditions, le bilatéralisme et le maintien de formes « soviétiques » de fixation des prix, ne relèvent pas d'une phase transitoire d'apprentissage des règles de l'économie de marché. Cette situation ne pourra certainement pas se résorber d'elle-même, en particulier dans un contexte de forte dépression.

Une seconde observation, à la lecture de ce rapport, est le rôle relativement mineur du troc. Selon les auteurs, le troc ne concernait directement que 12 % du volume des échanges interindustriels (Boeva, Dolgopiatova & Shironin, op. cit.). Cependant nombre de « contrats » relevant des liens bilatéraux sont « garantis » par un troc entre les deux entreprises. Cette pratique est très largement citée par des correspondants russes¹¹, qui indiquent que, dans ces échanges en troc, les entreprises ont tendance à se référer aux prix relatifs de 1984. Le chiffre de 12 % ne concerne sans doute que le troc « pur », il serait nettement plus fort si les contrats bilatéraux étaient pris en compte.

Une seconde enquête fournit des résultats intéressants¹². Elle indique d'abord que la hausse des prix a été plus forte dans les entreprises d'État que dans les entreprises privées. Ceci s'expliquerait par une hausse plus forte des coûts pour ces entreprises. Par ailleurs, si les salaires ont augmenté légèrement plus vite dans les entreprises d'État, le ratio entre la hausse du salaire et celle des prix y est plus faible que dans les entreprises privées, confirmant les données globales sur une baisse relative de la part salariale.

Ensuite, le problème des pénuries n'est plus le problème principal des directeurs, mais reste l'un des facteurs les plus cités parmi les obstacles au bon fonctionnement de l'entreprise. La première place est désormais occupée par la difficulté à obtenir le paiement des clients. Par ailleurs, les entreprises privées de l'échantillon semblent considérablement plus endettées auprès des banques que les entreprises d'État.

Enfin, les entreprises déclarent une part du troc dans leurs échanges bien plus élevée dans la première enquête. Entre avril et novembre 1992, les échanges de troc auraient ainsi représenté en moyenne plus de 40 % du total des échanges de ces entreprises¹³. Cette différence pourrait s'expliquer soit par le poids des « grandes entreprises » dans le premier échantillon, soit, plus probablement, par une sous-estimation du rôle implicite du troc dans les relations bilatérales.

Ces deux enquêtes éclairent les données agrégées sur les prix de gros.

En premier lieu, elles semblent confirmer l'indexation des prix sur les coûts, et en particulier ceux des intrants.

Elles indiquent que la multiplicité des prix pour le même produit, et l'imbrication des procédures de contrat « en valeur » et de relation de troc,

11. Discussions avec des chercheurs de l'IMEMO et du ministère des Relations économiques extérieures, à Moscou en mars 1993.

12. *The Russian Economic Barometer*, n° 4/1992, Moscou, janvier 1993, pp. 1-19.

13. idem, p. 37.

enlèvent tout sens allocatif aux seuls prix relatifs. Dans nombre de cas, les prix apparaissent plus comme des variables de financement, négociées dans le cadre de marchandages, explicites ou implicites. Il en résulte une insensibilité des prix aux agrégats monétaires, et par contre la relation, vérifiée plus haut, de la somme $M2 + \text{endettement interentreprises}$ aux prix.

Un troisième élément est la très grande disparité des situations microéconomiques, en fonction de la taille ou de la branche d'activité des entreprises.

Ces deux enquêtes incitent à relativiser les analyses reposant sur la persistance de positions de monopole. Ces dernières sont bien évidemment présentes. Néanmoins, les jeux de dissuasion induits par la non substituabilité et la faible divisibilité des produits composant les échanges interentreprises ont empêché l'émergence de véritables prix de monopole. Le principal obstacle à l'apparition de véritables prix de marché semble plus résider dans la perception des risques de dommages irréversibles simultanés.

■ Quel type d'inflation ?

L'approche traditionnelle et ses limites

Pour les conseillers occidentaux du gouvernement, la stratégie de réforme visait à remédier aux trois causes majeures d'inefficience : la structure de la propriété, les prix relatifs, et la contrainte politique de plein emploi (Dornbusch, 1991 ; Blanchard et alii, 1991 ; Lipton & Sachs, 1990 ; Sachs, 1990). Les déséquilibres macroéconomiques, et en particulier la conjonction entre inflation et pénuries, étaient vus comme résultant d'une contrainte budgétaire molle et d'un excès de monnaie dans une situation de prix fixés (Nutti, 1989). Une telle lecture conduisait à préconiser des politiques de libération des prix accompagnées d'une forte contrainte monétaire, d'une ouverture rapide à la concurrence internationale via la convertibilité, et d'une privatisation massive, ce qui est couramment appelé une « thérapie de choc » (Berg & Sachs, 1992).

Une récente étude du FMI met ainsi l'accent sur les déséquilibres monétaires accumulés depuis la fin des années quatre-vingt, et en particulier sur l'accélération de la création monétaire durant le second semestre 1991 (Koen & Phillips, op. cit.). Ces déséquilibres expliqueraient que la hausse initiale des prix de détail, en janvier 1992, ait substantiellement dépassé les prévisions. Aucune explication satisfaisante n'est donnée sur le mouvement relatif des prix de gros, par rapport aux prix de détail, si ce n'est la différence de dureté de la contrainte de budget entre les ménages et les entreprises. Mais, en même temps, cette étude suggère que la monétisation de l'économie est quasiment achevée :

« On peut encore trouver certaines pénuries, mais l'«économie de pénurie» a pris fin de manière abrupte. La monnaie, (au moins le fiduciaire), est devenue convertible à volonté pour les biens et services, établissant les bases d'une économie d'échanges (plus que d'une économie de commandement ou de troc) » (Koen & Pillips, op. cit. p. 29).

Cela est très contestable. En effet, dès le mois de mai 1992, le premier vice-ministre du Commerce extérieur, S. Glazev (qui en décembre 1992 a remplacé P. Aven au poste de ministre), faisait le constat suivant :

« Tant les facteurs technologiques qu'institutionnels, qui déterminent les proportions entre les prix ainsi que les comportements économiques, ont peu changé depuis le début de la réforme. Trois mois après la libération des prix, le comportement des entreprises n'est pas plus orienté par la demande ; l'élasticité-prix de l'offre reste faible, et dans la majorité des cas, même, négative ; le troc est la forme dominante de circulation des biens. (...) le résultat paradoxal de la libération des prix aura été un niveau réduit de monétarisation de l'économie. ¹⁴ »

L'existence de deux canaux de circulation des biens, l'un régulé par des prix et l'autre par des quantités et des commandements, se perpétue, même si la part relative de ces deux circuits s'est modifiée. Les agents, et en particulier les entreprises, sont confrontés à une multiplicité de signaux, au sein desquels les prix relatifs sont loin d'être dominants.

Un autre élément très discuté de l'approche traditionnelle réside dans l'accent mis sur le niveau d'emploi et sur celui du salaire réel (Koen & Pillips, op. cit.).

Pour ce dernier, la comparaison avec 1986, qui est souvent faite, est particulièrement trompeuse, comme cela a été montré plus haut. Pour l'emploi, la question de l'excès d'embauches est souvent liée à des motifs politiques et idéologiques. La réticence des directeurs des grandes entreprises à licencier témoigne de leur résistance à s'adapter à des comportements de marché. Que des préoccupations politiques et sociales puissent en partie expliquer le comportement de ces responsables est indéniable : la contraction des budgets publics signifie que la protection sociale, et plus largement l'ensemble des infrastructures sociales, reposent sur les entreprises. Mais, au-delà de cet aspect des choses, l'impact des dysfonctionnements logistiques sur la demande de travail des entreprises est ignoré. Dans le système soviétique traditionnel, l'excès de main-d'œuvre pouvait avoir deux causes distinctes : la priorité absolue dont jouissait une entreprise, ou au contraire sa relative sensibilité aux pénuries en matière d'intrants ¹⁵. Comme le phénomène des pénuries n'a pas disparu, cette forme d'excès de main-d'œuvre survit.

14. *Nezavissimaja Gazeta*, 21/05/1992, p. 2.

15. Sapir, 1993b, pp 96-101.

De nombreux observateurs occidentaux continuent à s'en tenir à une vision purement monétaire de la pénurie : un excès de demande solvable dans une économie où les prix ne sont pas flexibles¹⁶. Cette vision, qui s'appuie sur une interprétation littérale de la notion de contrainte budgétaire molle, héritée de J. Kornai (1980) reste très unilatérale, et abusivement simplificatrice. Elle s'avère incapable d'expliquer des faits bien connus, comme l'existence de l'endettement interentreprises dès les années cinquante, ou la pratique des hausses illégales des prix de gros dans l'industrie.

La délégitimation du système sur lequel reposait le pouvoir entre 1987 à 1991, a eu des implications économiques importantes. Elle a entraîné une dilution de la relation principal/agent, une perte des mécanismes contra-cycliques qui fonctionnaient dans l'ancien système, une dérive de la déconcentration endémique en une segmentation latente. La complexité des situations comptables qui en découle, conduit alors à un affaiblissement de la discipline de paiement. De même, le problème des dettes interentreprises n'a pu s'emballer qu'en raison de la désorganisation du système bancaire et en particulier des conditions de financement du capital circulant des entreprises.

La pénurie résulte du comportement d'agents ayant des capacités non négligeables d'influer sur leur environnement, et soumis à une forte incertitude, quant à leurs approvisionnements (Aglietta & Sapir, 1992). L'approche proposée ici ne nie pas le rôle de la monnaie dans le développement conjoint d'une inflation et de pénuries. Elle apporte une vision moins unilatérale des relations économiques, et s'appuie sur une analyse du comportement microéconomique, tenant compte des spécificités institutionnelles et organisationnelles des économies de type soviétique.

Cette analyse permet d'expliquer pourquoi la libération des prix et la thérapie de choc « à la polonaise » peuvent avoir des effets différents suivant les situations, et de comprendre les résultats observés dans le cas de la Russie, y compris l'existence de rémissions momentanées dans la dépression comme dans la déstabilisation (Aglietta & Sapir, op. cit.).

Les mirages de la libération des prix

La grande question est évidemment de savoir pourquoi des fonctionnements d'inflation pénurie ont pu survivre à la libération des prix.

Un premier élément de réponse tient aux caractéristiques des échanges inter-industriels, et en particulier à la faible divisibilité et à la faible substituabilité des produits. Dans ces conditions, se constituent des relations privilégiées entre entreprises qui sont simultanément producteurs et demandeurs de biens très faiblement substituables, dont l'absence est susceptible de paralyser le fonctionnement de l'unité industrielle, et de biens non infiniment divisibles.

16. Dont la formulation la plus rigoureuse est donnée dans Nuti, 1989, op. cit.

La culture technologique soviétique permet de comprendre les fondements de ces comportements. La notion de culture technologique traduit la constitution et l'utilisation d'un savoir collectif, qui peut exister sous des formes explicites ou implicites, qui est transmis au travers des relations de subordination personnelles, et qui oriente et organise les connaissances des individus et leurs savoirs acquis antérieurement (Mowery, 1983).

Contrairement aux explications valorisant exclusivement les formes de coordination marchande, l'analyse des entreprises, conçues comme des organisations, met en valeur les stabilités nécessaires aux processus d'apprentissages collectifs. Ceux-ci constituent, à partir d'un certain stade, un bien collectif pour l'organisation. La rupture de la stabilité, par la destruction des savoirs collectifs et des connaissances tacites, entraînerait la perte de ce bien collectif et donc une perte d'utilité pour l'ensemble des agents concernés (Gaffard, 1990 ; Foray, 1991 ; Loasby, 1976). Telle est l'une des bases de ce que certains observateurs appellent « l'éthique corporatiste » des directeurs d'entreprises russes.

L'organisation industrielle doit aussi chercher des compromis organisationnels qui sont le pendant, pour la gestion interne de la connaissance, des compromis transactionnels qui déterminent sa taille (Foray, op. cit. ; Penrose, 1968 ; Richardson, 1972). L'existence d'une forte incertitude sur les approvisionnements et le manque de relations entre entreprises qui relèvent de ministères de production différents ont poussé à la hausse les coûts de transaction, alors que l'absence de contrainte de vente limitait la possibilité d'importer des facteurs d'efficacité externes à l'organisation. En conséquence, dans le système soviétique traditionnel, les compromis transactionnels ont été biaisés en faveur de l'internalisation, et donc de l'accroissement de la taille de l'entreprise, ou bien en faveur de l'établissement de réseaux de relations personnelles qui ont pris la forme de coopérations bilatérales et qui, à l'évidence, survivent aujourd'hui. Les compromis organisationnels, quant à eux, ont penché vers la maximisation des apprentissages collectifs. On trouve ici une des bases à l'établissement de ces relations bilatérales et des jeux de dissuasion réciproque qui les sous-tendent.

Un tel comportement privilégie en fait les mécanismes de négociation et de marchandage dans la formation des prix. En raison des caractéristiques des filières industrielles intégrées, il aboutit à y évincer les prix de marché traditionnels (Mitchell, 1979). Dans une telle situation, le système peut exister avec une multiplicité de prix pour le même produit, et le prix ne contient qu'une partie de l'information nécessaire. En plus du prix affiché, les agents ont besoin d'informations sur les relations de proximité et de dépendance, et l'acquisition de cette information est coûteuse.

Dans ces conditions, soit on fait l'hypothèse, légèrement héroïque, que les marchés sont complets, et l'on tombe sur le paradoxe de Grossman-Stiglitz : il est impossible d'aboutir à un équilibre¹⁷. Soit on admet que les marchés sont

17. En effet si les agents doivent payer une information pour émettre un prix adéquat, l'ensemble des prix est révélateur. Le n-1^e agent peut donc se dispenser d'acquiescer l'information supplémentaire. Mais, comme tous les agents sont en mesure de tenir ce raisonnement, aucun ne voudra faire l'acquisition de l'information supplémentaire, espérant que les autres le feront (Grossman & Stiglitz, 1980).

incomplets, ce qui semble plus raisonnable dans la mesure où le nombre de signaux émis excède celui des prix relatifs ; et de nouveau, les possibilités d'équilibre sont extrêmement réduites, ces équilibres étant probablement instables (Jordan & Radner, 1982)¹⁸.

Il n'est donc nullement nécessaire de supposer une absence de concurrence pour démontrer qu'une libération des prix n'engendre pas spontanément un équilibre, et qu'en conséquence peuvent coexister des rationnements par les quantités et par les prix.

Comme s'observent, par ailleurs, des phénomènes évidents de monopole en Russie, la conjonction des deux approches permet de comprendre pourquoi la libération des prix de gros n'a pas mis fin aux dynamiques de l'inflation pénurique. Elle incite cependant à ne pas entretenir trop d'optimisme quant à l'efficacité de mesures structurelles comme les « grandes » privatisations (i. e. celles concernant l'industrie) ou quant au développement spontané de pratiques d'arbitrage, pour aboutir à une amélioration significative du marché interentreprises.

Le marché des produits de détail se caractérise par des approvisionnements irréguliers dus à la dégradation des transports et à des systèmes de stockage aux capacités très différenciées d'un endroit à l'autre, ainsi que par l'irrégularité des paiements, en raison de la désorganisation du système bancaire et financier. De fait les réactions de l'offre (qu'il s'agisse de celle des producteurs ou du système de commercialisation) pourront être temporairement décalées par rapport aux évolutions de la demande, avec la présence de délais incompressibles et de coûts fixes induits par la nature de l'activité ou celle de l'aléa. Cette situation correspond au Cobweb (le fameux « cycle du porc »), qui est caractérisé par d'amples fluctuations des prix et des quantités (ici représentées par des pénuries), n'aboutissant pas à des trajectoires convergentes (Ezekiel, 1938). De nombreux observateurs, tant russes qu'occidentaux, ont insisté sur l'erreur qu'il y avait eu à libérer les prix de détail avant d'avoir procédé à une privatisation du commerce de détail. Sans remettre en cause l'existence de cet élément, il faut indiquer qu'il néglige la pertinence des éléments techniques (matériels et financiers) dans les obstacles qui s'élèvent entre la demande et l'offre. Comme l'indiquait dès 1938 M. Ezekiel¹⁹, la présence d'équilibres de sous-emploi, voire l'impossibilité à aboutir à des situations d'équilibre, peut s'expliquer par la nature et les caractéristiques techniques de la production comme de la distribution.

Ainsi l'économie russe connaîtra encore pour une période indéterminée des situations où les prix ne sont pas les seuls facteurs d'allocation. Dans ces conditions, les enseignements de l'inflation pénurique restent toujours valides, même si le territoire de leur validité est bien entendu plus limité. Il est à craindre que la libération des prix ait abouti non à une suppression du système des deux

18. Pour une discussion plus générale sur les conséquences des multiplicités de signaux pour la même information, voir Green, 1977.

19. Ezekiel, op. cit..

modes d'allocation, mais à un simple déplacement de leur frontière, situation dans laquelle l'instabilité systémique est croissante (Aglietta & Sapir, op. cit.). Ceci redonne toute son actualité au type de *policy-mix* dont l'étude de l'inflation pénurique suggère l'efficacité et qui fait appel à un certain nombre de contraintes administratives (Aglietta & Sapir, op. cit., voir la conclusion).

Les apôtres de la libération totale des prix ont ainsi commis trois erreurs théoriques :

- la première est d'avoir identifié les déformations de la structure productive russe avec l'effet des prix relatifs et d'avoir cru qu'il suffisait de changer ces derniers pour résoudre les premières ;
- la seconde est d'avoir mis unilatéralement l'accent sur les monopoles en croyant qu'ils étaient le seul obstacle à un mécanisme efficient de formation des prix ;
- la troisième est d'avoir globalisé le raisonnement en traitant les phénomènes de prix et de pénurie de manière identique au détail et dans les échanges interindustriels. La spécificité des relations interentreprises, qu'une approche institutionnaliste met mieux en lumière a été négligée ²⁰.

Ces erreurs ne sont pas spécifiques aux analyses orthodoxes de la situation en Russie. Elles prennent cependant un relief particulier en raison des caractéristiques du système industriel russe, de la culture technologique qui y domine, et de son poids sur l'ensemble de l'économie.

Une inflation hybride

Le processus inflationniste en Russie combine au total des éléments de trois types différents.

En premier lieu, des éléments d'inflation pénurique subsistent sous des formes sans doute différentes de celles de 1991. La disponibilité des produits, notamment à travers des liens individuels d'une entreprise à l'autre structurés autour de productions faiblement ou non substituables et imparfaitement divisibles, continue à influencer sur les prix relatifs. Dans ces conditions, le fonctionnement de la firme reste polarisé sur l'amont de la production, et non sur son écoulement. La capacité à capturer des ressources continue d'être le critère d'efficacité pour l'organisation. Les prix ne sont pas des variables d'équilibre mais sont subordonnés à ces stratégies de capture.

En second lieu se manifeste une forme spécifique d'inflation inertielle, qui prend naissance dans l'ouverture de l'économie russe et dans la stratification sociale qui en résulte. A partir des capacités d'exportation de certaines matières premières, mais aussi de capacités de capture de flux en amont, certains secteurs ou types d'activités sont en mesure d'exploiter des situations de rente. Ils

20. Favereau, 1989, pp 273-328 et 304-313 en particulier.

peuvent alors offrir des rémunérations extrêmement élevées qui n'entraînent pas de modifications profondes de l'offre de travail, en raison des facteurs de rigidité microéconomiques existants sur le marché du travail (comme la pénurie de logements ou l'internalisation de la protection sociale dans le cadre des entreprises à la suite de l'effondrement des budgets publics en 1992). Ces rémunérations engendrent la constitution d'une fraction de la population en un groupe privilégié, dont la structure de la consommation tend à se polariser sur des biens importés. La demande de devises engendrée par ces importations entraîne une violente dévaluation du rouble, en raison de l'étroitesse du marché des changes. La dévaluation provoque une tendance à l'indexation des prix en roubles des produits de ces secteurs sur l'équivalent mondial en dollars. Elle renforce la rémunération relative en rouble et par là même l'aspect privilégié de la population salariée de ces secteurs, dont la demande conduit, via les importations, à de nouvelles dévaluations des roubles. Cette inflation inertielle combine ainsi des éléments de rigidité technique du secteur productif, et des éléments de conflit d'intérêt entre des populations dont les revenus dépendent des dynamiques des différents secteurs.

Enfin, il existe, à l'évidence, dans certaines régions, une inflation liée à la demande, de type monétaire, assez traditionnelle. La dépression conduit en effet à une chute des recettes fiscales, qui accentue le déficit que la politique restrictive était censée combattre. Il faut alors procéder à de nouvelles réductions de dépenses et au financement monétaire du déficit. Il y a une injection nette de liquidités, alors que la dépression se nourrit de la contraction de la demande publique. La dépression induit par ailleurs une profonde incertitude quant à la viabilité des investissements privés, qui tendent à s'orienter vers des opérations de court terme, en général spéculatives, ou tout simplement à disparaître dans une poussée de consommation alimentée par des comportements de type « tout, tout de suite » que favorise l'incertitude. De plus, là où fonctionnent des mécanismes de marché, en raison des facteurs de rigidité structurelle sur le marché du travail (pénurie de logements, protection sociale internalisée dans l'entreprise, etc.), les fortes différences entre les rémunérations nominales d'une branche à l'autre n'arrivent pas à jouer le rôle d'un mécanisme de réallocation des ressources, mais risquent d'induire des phénomènes d'indexation sur les revenus les plus élevés.

Enfin, le haut niveau d'incertitude quant au volume de la demande, dans un environnement d'agent monopolistes ou d'oligopoles, peut engendrer des comportements de maximisation du profit à court terme, dans les secteurs où les clients n'ont pas de moyens de rétorsion, comme par exemple en ce qui concerne la production de biens de consommation, ce qui est susceptible d'induire de fortes instabilités de prix et de quantité²¹. Cette instabilité structurelle détériore la trésorerie des firmes, y compris pour celles qui sont en théorie rentables. Outre une aversion au risque, les firmes tendent alors à exprimer une demande

21. Salop & Stiglitz, op. cit. 508.

de court terme en liquidités supérieure au niveau « normal »²², ce qui, compte tenu de la réponse offerte par un système bancaire sur lequel les autorités monétaires ont perdu tout contrôle, est un nouveau facteur d'accroissement de l'offre de monnaie.

Les contradictions de la lutte contre l'inflation

En fonction des éléments qui viennent d'être évoqués, il est clair que la lutte contre l'inflation se heurte à de véritables contradictions.

Les effets pervers de la politique anti-inflationniste

L'effet dépressif de la politique anti-inflationniste traditionnelle tend à renforcer les mécanismes de l'inflation hybride.

Si l'on considère que l'inflation est en Russie avant tout un phénomène monétaire, il faut rapidement réduire la création de moyens de paiements et équilibrer le budget de l'État. Dans le même ordre d'idées, une forte hausse des taux d'intérêt s'avère nécessaire. C'est la politique qui a été mise en œuvre durant le premier semestre de 1992.

Or, ses effets réels ont été assez différents de ceux escomptés. Compte tenu de la crise du système des paiements et de l'importance des relations bilatérales entre les entreprises, la restriction de l'offre de moyens de paiements, opérée de manière non sélective, a accentué le risque de système. Elle a fait apparaître des chaînes d'insolvabilité, qui ne traduisent pas nécessairement l'inefficacité des organisations économiques, mais révèlent au contraire celle du système lui-même. Une telle situation pousse au renforcement des pratiques d'internalisation. Les secteurs où ces pratiques sont le moins susceptibles de se développer, tant pour des raisons de techniques de production, que du fait de la taille moyenne de l'entreprise, comme les industries légères et alimentaires, ou le secteur privé émergent, ont alors dû réduire leur production plus fortement que l'industrie lourde, et en particulier celle qui était sous le contrôle du complexe militaro-industriel²³. On aboutit alors à ce qui a été qualifié dans un précédent travail de *restructuration perverse*.

La contraction des dépenses publiques, inévitable pour arriver rapidement à un équilibre budgétaire, produit elle aussi des effets pervers. Elle induit une baisse de l'activité qui entraîne celle des ressources fiscales et rend inaccessible, sauf nouvelles contractions de dépenses, l'objectif d'un équilibre rapide des finances publiques. Elle se traduit par une forte réduction des budgets sociaux,

22. Il est d'ailleurs montré par J. Leach que l'« aversion au risque » peut s'interpréter comme une certaine forme de demande d'encaisses de trésorerie (Leach, 1989, pp 255-269).

23. Sapir, 1993a, op. cit., section 3 de la première partie.

**Les instruments traditionnels de la politique de stabilisation :
leurs effets pervers dans le cas de la Russie**

Instruments	Objectifs	Effets pervers à court terme	Effets pervers à moyen terme
Réduction de l'émission monétaire (crédits de la Banque centrale et monnaie fiduciaire)	Lutte contre l'inflation	Développement de l'endettement interentreprises Création de monnaies locales	Risque de segmentation de l'espace monétaire et économique avec émergence de monnaies inconvertibles freinant le commerce interentreprises Risque politique de sécessions
Réduction rapide du déficit budgétaire	Lutte contre l'inflation et contrôle de la demande	Accentuation de la dépression Renforcement du rôle des organisations locales dans la protection sociale, par substitution aux organismes nationaux détaillants	Accentuation de la dépression et retard dans le développement des infrastructures de marché conduisant à un accroissement des coûts de transaction Renforcement de la rigidité du marché du travail Renforcement des pouvoirs locaux au détriment des autorités gouvernementales
Hausse des taux d'intérêt	Mise en place de la contrainte de budget « dure » ; contrôle de la demande de crédits	En raison de la crise du système des paiements et de la dépression, régime de sélection adverse et détérioration de la qualité des créances détenues par les banques Alourdissement des frais financiers sur les entreprises saines	Accentuation du risque de système dans la sphère financière Secteur privé plus pénalisé que le secteur d'Etat Contrainte sur l'investissement et ralentissement de la restructuration
Application de la loi sur les faillites	Renforcer l'efficacité des instruments de contrainte de budget « dure » ; accélérer la restructuration en permettant la mobilité du capital et du travail	Distribution aléatoire des faillites en raison de la crise du système des paiements Risque d'émergence de chaînes d'insolvabilité pouvant contaminer les entreprises saines Risque d'effondrement des systèmes locaux de protection sociale	Accentuation de la dépression Démoralisation de la main-d'œuvre et de la direction des entreprises en raison du caractère aléatoire des mises en faillite, conduisant à une désincitation à la restructuration interne Rétrécissement de l'horizon temporel des agents avec fort risque de défection généralisée dans des comportements du type « tout, tout de suite » Risque de disparition d'éléments clés de filières industrielles interdisant les futures restructurations

qui oblige les entreprises à accentuer l'intégration sociale qu'elles réalisaient déjà sur une large échelle dans le système traditionnel. Indirectement, la politique budgétaire contribue donc à rigidifier le marché du travail, créant de nouveaux obstacles à l'ajustement inter-sectoriel de l'emploi, retirant au salaire nominal son rôle de signal pour l'allocation du travail²⁴, et par là facilitant la transmission des effets inflationnistes propres à l'inflation hybride.

Quant à la hausse des taux d'intérêt, elle est à la fois peu efficace pour contrôler le comportement des grandes entreprises fortement intégrées et insérées dans un réseau de relations bilatérales (alors qu'elle est très pénalisante pour le secteur privé et les entreprises de taille moyenne), et dangereuse en raison de la forte probabilité de voir se mettre en place un mécanisme de sélection adverse quant au portefeuille des banques²⁵ (encadré).

Se forme alors un cercle vicieux où les effets de la lutte contre l'inflation nourrissent les mécanismes particuliers de l'inflation hybride. Dans ces conditions, l'introduction des mesures réputées renforcer la contrainte de budget, comme les lois sur la faillite devient inefficace. En d'autres termes, plus on utilise des instruments monétaires pour combattre l'inflation, et moins ces derniers sont efficaces dans la situation particulière qui est celle, aujourd'hui de la Russie.

Les risques de ruptures régionales

Une seconde contradiction réside dans la dimension régionale prise aujourd'hui par l'inflation. D'une manière générale, la politique menée par le gouvernement russe durant la première moitié de 1992 peut se résumer en une multiplication de contraintes accompagnées par une rupture des solidarités.

Face à une dégradation massive des conditions de fonctionnement d'une organisation dont ils sont membres, les agents ont le choix entre des politiques de défection et des politiques de prise de parole tendant à l'amélioration de l'organisation (Hirschman, 1970). Ces prises de parole ne sont pas nécessairement politiques et peuvent être économiques, par la mise en place de nouveaux comportements, ou par une utilisation plus agressive des potentialités d'action économique disponibles. Mais, comme le montre A.O. Hirschman, à qui ce schéma est emprunté, le choix des stratégies du second type suppose l'existence d'un sentiment de loyauté (Hirschman, 1986).

Or, la forte réduction du budget de l'Etat a conduit à une mise en cause des mécanismes tissant ces loyautés à l'échelle nationale. Par contre l'entreprise, voire la municipalité ou la région, parce qu'elles ont pu maintenir une large part de leurs fonctions sociales, ont donc émergé par défaut comme des pôles de

24. Sur le rôle des salaires nominaux et réels dans la distribution inter-sectorielle de l'emploi dans le système soviétique traditionnel, et en particulier dans les années soixante et soixante-dix, voir Sapir, 1989b, chapitres 6 et 7.

25. Le cas de la Pologne confirme le danger qu'il y a à utiliser sans discrimination l'arme des taux (Zlotowski, 1992 & 1993).

loyauté de substitution. La politique macroéconomique du gouvernement Gaïdar a mis en place un processus de transfert des loyautés vers les échelons locaux au détriment du cadre national. Elle a induit, de manière évidemment non-intentionnelle, la mise en place d'un cadre systémique qui privilégie les comportements de défection par rapport aux comportements de coopération et de prise de parole (Hirschman, 1992).

Le problème de la territorialisation des différentes dynamiques économiques est ici central. Comme les mesures de lutte contre l'inflation ont un impact différent selon les régions, la perception des avantages et des inconvénients de l'appartenance à un système économique unifié sera différente d'une région à l'autre. La régionalisation et la segmentation de l'économie de la Russie ne sont pas seulement des contraintes au sens où la présence de marchés segmentés freine et biaise les mécanismes d'ajustement. La régionalisation est désormais une contrainte directe sur la prise de décision, car la lutte contre l'inflation, en fonction des instruments qui sont utilisés, peut apparaître comme contradictoire avec le maintien de l'unité du pays. Mais, en même temps, la poursuite de l'inflation hybride conduit à l'approfondissement de la segmentation.

Conclusion

Le processus inflationniste qui se déroule aujourd'hui en Russie est étroitement lié aux logiques de déstructuration, systémiques et régionales, qui sont apparues durant la transition. Il serait donc extrêmement dangereux de vouloir absolument le ramener à un modèle canonique – si tant est qu'il en existe un – voire d'utiliser comme seul repère un exemple précis d'inflation. Deux conclusions se dégagent.

Tout d'abord, la libération des prix n'a pas suffi à imposer une contrainte de la demande. Des éléments de contrainte par l'offre survivent dans différents secteurs. Les désordres logistiques continuent de jouer un rôle important. Il en découlent trois conséquences :

- les prix n'ont pas la même nature pour l'ensemble des agents ;
- les prix ne sont pas l'unique facteur d'allocation, ce qui est vrai non seulement pour les prix proprement dits mais aussi pour les salaires et les taux ;
- les prix relatifs évoluent de manière perverse, qu'il s'agisse du rapport entre prix de gros et de détail ou des prix intersectoriels.

La seconde conclusion, en partie contenue dans la première, est la diversité extrême des situations micro et meso-économiques. Le problème n'est pas seulement la segmentation du marché. Il résulte aussi de la coexistence de dynamiques différentes, interagissant les unes sur les autres.

Dans ces conditions, l'application d'une contrainte monétaire globale est non seulement peu efficace, car certains agents sont peu sensibles aux indications fournies par les prix, mais elle peut aussi avoir des effets pervers.

L'impossibilité de dégager une signification claire de l'insolvabilité d'une entreprise, l'accentuation des processus de rigidification systémique engendrés par la dépression, la contraction des dépenses publiques, enfin l'accentuation des différences régionales qui résultent de l'application de cette contrainte, aboutissent à renforcer les comportements qualifiés de « soviétiques » et à multiplier les risques d'éclatement de l'espace économique russe.

Références

- Aglietta M. et A. Orléan (1982), *La violence de la monnaie*, PUF, Paris.
- Aglietta M. et J. Sapir (1992), « Stabilisation macroéconomique des économies de type soviétique en transition ». *document de travail CEMI-EHESS*, Paris, juin.
- Aslund A. (1992), « Russia's Road from Communism », in *Daedalus*, vol. 121, n° 2, printemps, pp. 78-95.
- Berg A. et J. Sachs (1992), « Structural Adjustment and International Trade in Eastern Europe : The Case of Poland », in *Economic Policy*, n° 14, avril.
- Blanchard O., R. Dornbusch P. Krugman, R. Layard et L. Summers (1991), *Reform in Eastern Europe*, MIT Press, Cambridge, Ma..
- Boeva I., T. Dolgopiatova et V. Shironin (1992), *Gosudarstvennie Predprijatija v 1991-1992 gg. : Ekonomitcheskie problemy i povedinie*, Institute of Economic Policy, Moscou.
- Boycko M. (1991), « Price Decontrol : the Microeconomic Case for the Big Bang Approach, in Microeconomics of the Transition in Eastern Europe », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 7, n° 4, winter, pp. 35-45.
- Cagan P. (1966), « The Monetary Dynamics of Hyper Inflation », in M. Friedman (ed.), *Studies in the Quantitative Theory of Money*, University of Chicago Press, Chicago, Mi..
- Calvo G. et J. Frenkel (1991), « From Centrally-Planned to Market Economies : the Road from CPE to PCPE », *IMF Staff Papers*, juin, Washington DC.
- De Boissieu C., D. Cohen et Gaël de Pontbriand (1993), « Gérer la dette interentreprises », *Economie internationale*, n° 54, 2^e trimestre.
- Dornbusch R. (1991), « Priorities of Economic Reform in Eastern Europe and the Soviet Union », *CEPR Occasional Paper*, n° 5, Londres.
- Ezekiel M. (1938), « The Cobweb Theorem », *Quarterly Journal of Economics*, février, pp. 255-280.
- Favereau O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol 40, n° 2, mai.
- Foray D. (1991), « Repères pour une économie des organisations de recherche-développement », *Revue d'économie politique*, vol 101, n° 5, pp. 79-808.
- Gaffard J.L. (1990), *Economie industrielle et de l'innovation*, Dalloz, Paris.
- Granville B. (1992), « Price and Currency Reform in Russia and the CIS », in M. Telo (éd.), *Vers une nouvelle Europe*, Presses de l'Université Libre de Bruxelles, Bruxelles.

- Green J. (1977), « The Non Existence of Informational Equilibria », *The Review of Economic Studies*, vol. 44, pp. 451-463.
- Gros D. et A. Steinherr (1991), « Economic Reform in the Soviet Union : Pas de Deux between Disintegration and Macroeconomic Destabilization », *Princeton Studies in International Finance* n° 71, Princeton, N.J., novembre.
- Grossman S.J. et J.E. Stiglitz (1980), « On the Impossibility of Informationally Efficient Markets », *American Economic Review*, vol. 70, juin, pp. 393-408.
- Hirschman A.O. (1970), *Exit Voice and Loyalty : Responses to Decline in Firms, Organization and State*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Hirschman A.O. (1986), « Exit and Voice : an Expanding Sphere of Influence », in idem, *Rival Views of Market Society and Other Essays*, Viking Press, New York, NY.
- Hirschman A.O. (1992), « Défection, prise de parole, et destin de la République démocratique allemande. Essai d'une Histoire conceptuelle », in *Allemagne d'aujourd'hui*, nouvelle série, n° 121, juillet-septembre.
- Jordan J.S. et R. Radner (1982), « Rational Expectations in Microeconomic Models : an Overview », *Journal of Economic Theory*, vol. 26, pp. 201-223.
- Koen V. et S. Phillips (1992), « Price Liberalization in Russia : The Early Record », *IMF working paper*, European II department, novembre, 49p., Washington DC.
- Kornai J. (1980), « Hard and Soft Budget Constraint », *Acta Oeconomica*, vol. 25, n° 3-4.
- Kuharenko V. et V. Serov (1992), *Sibirskaja Gazeta*, n° 26, juin p. 1 et 5.
- Leach J. (1989), « Liquidity-Constrained Employment Contracts », *Journal of Economic Dynamics and Control*, avril, pp. 255-269.
- Lipton D. et J. Sachs (1990), « Creating a Market Economy in Eastern Europe : The Case of Poland », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1.
- Loasby B.J. (1976), *Choice, Complexity and Ignorance. An Inquiry into Economic Theory and the Practice of Decision-Making*, Cambridge University press, Cambridge.
- Mitchell T. (1979), *Concession Making as a Determinant of Vertical Trade Relationships*, Ph. D., York University, Toronto.
- Mowery D.C. (1983), « Economic Theory and Government Technology Policy », *Policy Sciences*, n° 1, pp. 27-43.
- Nuti D.M. (1989), « Hidden and Repressed Inflation in Soviet-Type Economies : Definitions, Measurements and Stabilization », in C. Davis et W. Charemza, (edits.), *Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies*, Chapman & Hall, Londres ; voir aussi « Aspects internes et internationaux du déséquilibre monétaire en Pologne », *Economie européenne*, n° 43.
- Penrose E. (1968), *The Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford.
- Richardson G. (1972), « The Organization of the Industry », *Economic Journal*, n° 3, pp. 883-896.
- Sachs J. (1990), « Poland's Big Bang : a First Report Card », *The International Economy*, janvier-février, pp. 40-43.
- Salop S. et J. Stiglitz (1977), « Bargains and Ripoffs : A Model of Monopolistically Competitive Price Dispersion », *The Review of Economic Studies*, vol. XLIV, (3), n° 138, octobre, pp. 493-510.
- Sapir J. (1986), *Rythmes d'accumulation et formes de régulation de l'économie soviétique*, thèse pour le Doctorat d'état es-sciences économiques, Paris-X Nanterre, 3 vol., vol. 2.
- Sapir J. (1989a), « Les problèmes monétaires et financiers en URSS », *document de travail CEMI-EHESS*, Paris, juin, 50 p.

- Sapir J. (1989b), *Les fluctuations économiques en URSS : 1941-1985*, éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, Paris.
- Sapir J. (1990), *L'économie mobilisée. Essai sur les économies de type soviétique*. La Découverte, Paris.
- Sapir J. (1992a), « L'union économique, condition essentielle des indépendances », *Herodote*, n° 64, 1^{er} trimestre, pp. 74-88.
- (1992b), « Marchés régionaux ou régionalisation du marché ? », in R. Berton-Hogge (éd.), *La Fin de l'URSS*, La Documentation française, Paris, 1992, pp. 67-84.
- (1992c), « Inflation, Depression and Stabilization in Russia, » CEMI-EHESS, texte présenté au colloque *Global Finance*, Maison des sciences de l'homme, Paris, novembre.
- Sapir J. (1993a), « La Russie un an après », *document de travail* CEMI-EHESS, Paris, janvier 106p.
- (1993b), « Les bases futures de la puissance militaire russe », *Cahiers d'études stratégiques* n° 16, GSD-CIRPES, École des hautes études en sciences sociales, Paris, janvier.
- (1993c), « Quelle inflation aujourd'hui en Russie ? », *document de travail* CEMI-EHESS, Paris, mai, 112p.
- (1993d), « Différences économiques régionales, transition et politiques de stabilisation en Russie, *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, n° 1, juin.
- Sargent T.G. (1981), « The End of Four Big Inflation », *NBER Conference Paper Series*, New York, NY.
- Schacht H. (1927), *The Stabilization of the Mark*, Allen & Unwin, Londres.
- Schelling T.C. (1960), *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge, Mass..
- Sobolevskij A. (1992), *Nezavissimaja Gazeta*, 6 août, p. 1.
- Solovov V. (1992), *Ekonomika i Zhizn'*, n° 30, p. 11.
- Sovetskaja Sibir, (1992), 23 juin, p. 2 voir N. Uhin ; voir aussi le compte rendu de la réunion du conseil municipal de Novosibirsk, *Sovetskaja Sibir*, 17 juin, p. 1.
- Todres V. (1992), *Nezavissimaja Gazeta*, 5 août, p. 2.
- Zlotowski Y. (1992), *La thérapie de choc polonaise : bilan et remise en cause*, texte présenté à la troisième session du séminaire France-CEI, sur les problèmes monétaires et financiers de la transition, juillet, Paris.
- Zlotowski Y. (1993), « Politique monétaire et » thérapie de choc « en Pologne : les limites de l'expérience 1990-1991 », *Économie prospective internationale*, n° 53, 1^{er} trimestre.

