

Concurrence des émergents à coûts salariaux faibles et rigidités nominales

Les pays «avancés» sont confrontés à la concurrence de pays émergents à coûts salariaux très faibles. La particularité de cette nouvelle concurrence est qu'elle porte sur l'ensemble des biens échangés et pas seulement sur un segment (les biens de consommation courante, les biens peu sophistiqués). On peut donc considérer qu'il s'exerce une pression à la baisse homogène sur les prix de l'ensemble des biens et services échangés.

S'il n'y a pas de rigidités nominales, cette baisse des prix des biens et services échangés n'a pas d'effets réels, puisqu'il apparaît une baisse identique des prix des biens et services non échangés et des salaires nominaux.

Mais, dans la pratique, il y a dans la plupart des pays des effets réels de la concurrence (globale, portant sur l'ensemble des produits) des émergents :

- *la rigidité des salaires fait monter les salaires réels, vus de l'industrie (des secteurs concurrencés par les pays émergents), d'où des pertes d'emplois (des délocalisations....) ;*
- *la rigidité des prix des services (des prix des biens et services non échangés) fait baisser les salaires réels calculés avec ces prix (si elle est plus forte que celle des salaires nominaux), fait monter le prix relatif des services donc stimule la création d'emplois de services et réduit le pouvoir d'achat des revenus.*

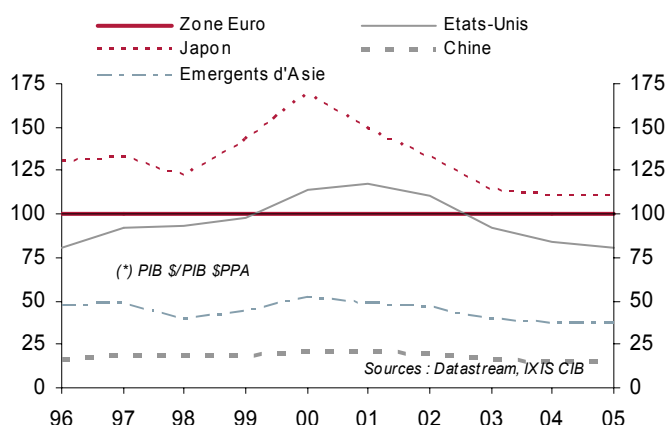
Nous montrons que ces effets sont bien présents, surtout aux Etats-Unis et donc dans la zone euro.

Rédacteur : **Patrick ARTUS**

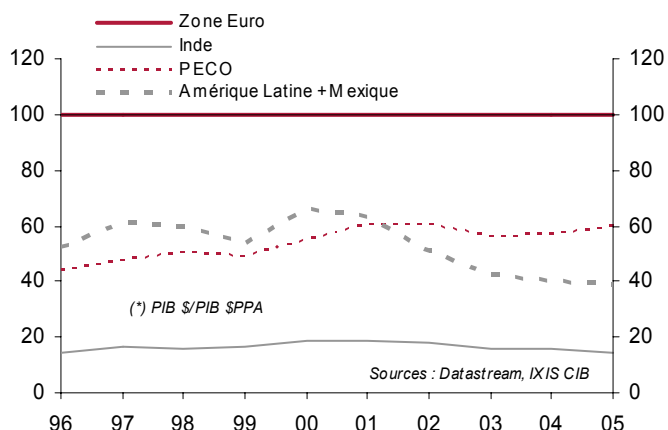
La nature de la concurrence des émergents est telle qu'elle conduit à une baisse des prix de l'ensemble des biens et services concurrencés

On sait que les pays «avancés» sont soumis à une **concurrence accrue des pays émergents à coûts salariaux faibles (graphiques 1 a/1 b)** et qui représentent une part de plus en plus grande du PIB mondial, du commerce mondial, des importations des pays avancés (**graphiques 2 a/2 b**).

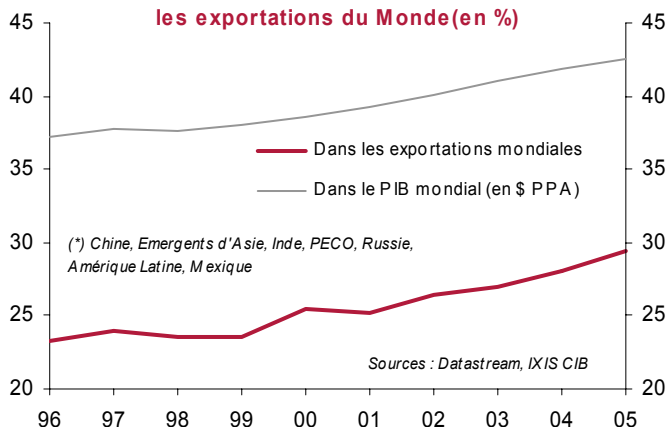
Graphique 1 a
Coût salarial unitaire* (Zone Euro = 100)



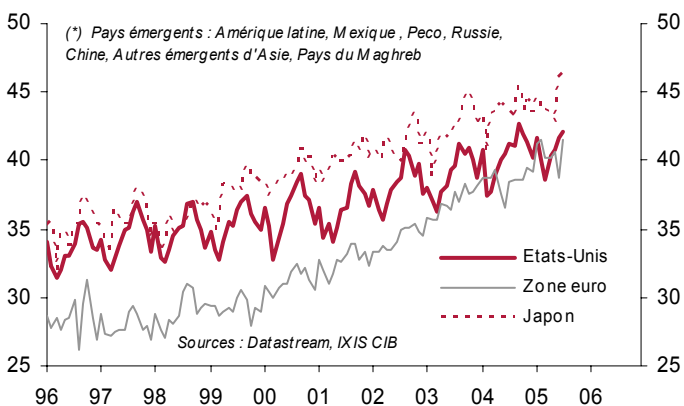
Graphique 1 b
Coût salarial unitaire* (Zone Euro = 100)



Graphique 2 a
Part des émergents* dans le PIB \$PPA et dans les exportations du Monde(en %)



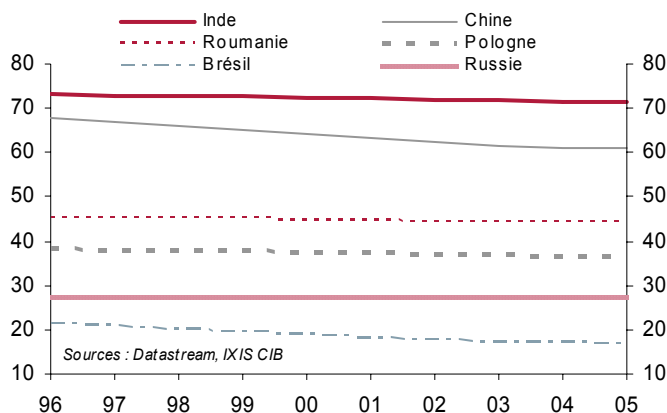
Graphique 2 b
Importations depuis les émergents*/Importations totales (ratio en %)



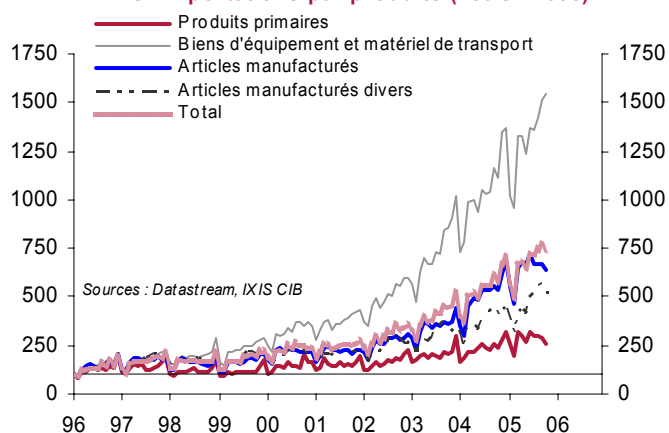
On sait aussi que cette concurrence des émergents a **deux caractéristiques particulières nouvelles** :

- en raison des réserves de main d'œuvre dans les campagnes (**graphique 3**), **les coûts salariaux vont rester durablement bas dans les pays émergents** ;
- **les pays émergents ne se spécialisent pas dans un groupe particulier de biens et services (biens de consommation, biens peu sophistiqués mais de plus en plus produisent tous les biens, des moins sophistiqués aux plus sophistiqués)**. Ceci se voit par exemple quand on regarde l'évolution de la production industrielle ou des exportations de la Chine (**graphiques 4 a/4 b/4 c**) ; ou des services technologiques en Inde (**tableaux 1 a-b-c-d**).

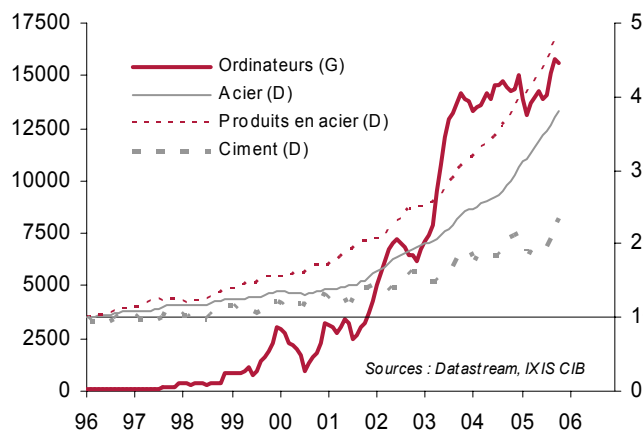
Graphique 3
Population rurale (en % de la population totale)



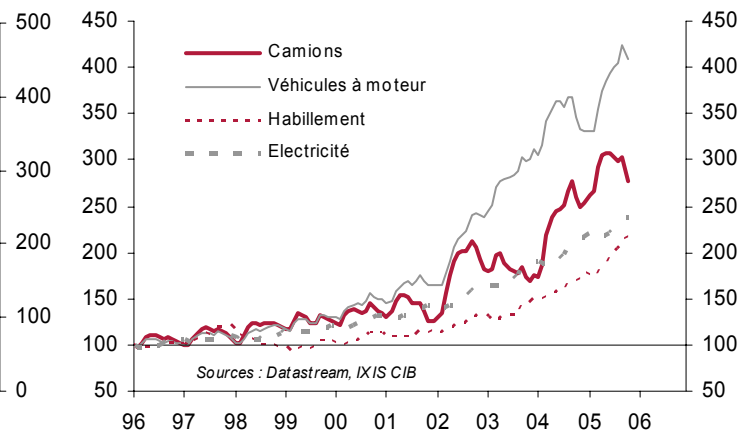
Graphique 4 a
Chine : Exportations par produits (100 en 1996)



Graphique 4 b
Chine : Production industrielle (100 en 1996)



Graphique 4 c
Chine : Production industrielle (100 en 1996)



Tableaux 1 a
Répartition sectorielle de la croissance des services en Inde (en %)

	Croissance moyenne			Part dans le PIB		
	1950/70	1980	1990	1950/70	1980	1990
Commerce, hôtels et restaurants						
Distribution	4,8	5,9	7,3	11,7	11,9	13,7
Hôtels et restaurants	4,8	6,5	9,3	0,7	0,7	1,0
Transports et communications						
Train	4,2	4,5	3,6	1,5	1,4	1,1
Autres moyens de transport	6,3	6,3	6,9	3,6	3,8	4,3
Communications	6,7	6,1	13,6	0,1	0,1	2,0
Finance assurance & services aux entreprises						
Banque	7,2	11,9	12,7	1,9	3,4	6,3
Assurance	7,1	10,9	6,7	0,5	0,8	0,7
Immobilier	2,6	7,7	5,0	4,0	4,8	4,5
Services aux entreprises	4,2	13,5	19,8	0,2	0,3	1,1
Services juridiques	2,6	8,6	5,8	0	0	0
Services publics et aux personnes						
Administration/défense	6,1	7,0	6,0	5,3	6,0	6,1
Services aux personnes	1,7	2,4	5,0	1,6	1,1	1,1
Services « publics » (recherche, éducation, santé)	4,8	6,5	8,4	4,4	4,3	5,5
Autres services (dont loisirs)	3,4	5,3	7,1	1,1	1,0	0,7
TOTAL	1,2	2,0	2,9	36,6	39,6	48,1
(contribution croissance PIB et % PIB)						

Sources : Central Statistical Organisation, Datastream

Tableaux 1 b
Inde : croissance de la production d'électronique (%)

	1999	2000	2001	2002	2003
Hardware	14,0	11,5	9,3	4,9	13,1
Software	59,6	53,8	55,1	27,6	24,5

Source : Banque Mondiale

Tableaux 1 c
Inde : secteur des services

	1951-1980	1981-1990	1991-2000
Croissance annuelle dans le secteur des services (en %)	4,5	6,6	7,5
Part de l'emploi dans les services	19	21	24

Source : Hansda (2002), CSO data India

Tableaux 1 d
Inde : valeur ajoutée secteur IT

	Mds de Roupi	Mds de \$	En % du PIB
1998	5,0	186,4	1,2
1999	6,0	253,1	1,5
2000	8,2	361,6	1,9
2001	12,1	565,9	2,7
2002	13,4	657,9	2,9
2003	16,1	779,6	3,2
2004	21,5	978,3	3,5
2005	28,2	1 275,8	4,1

Source : NASSCOM (National Association of Software and Service Companies)

La nouvelle forme de la concurrence des émergents conduit donc à une baisse globale durable des prix des biens et services concurrencés dans les pays avancés.

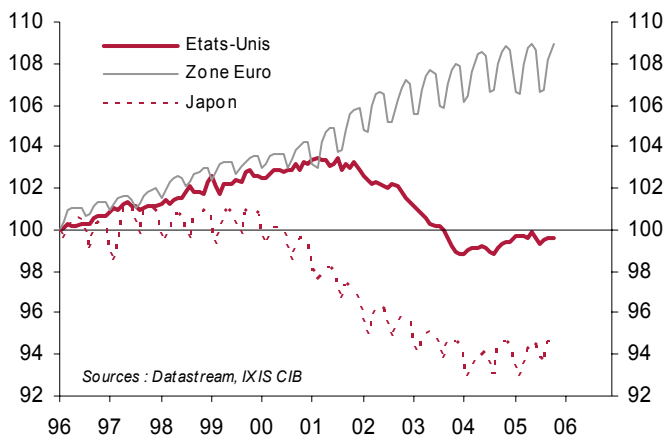
En effet :

- il va falloir qu'il y ait convergence des prix des biens et services concurrencés entre les pays avancés et les pays émergents ;
- cette baisse de prix touche l'ensemble des biens et services concurrencés, pas seulement les prix de groupes ou des segments de produits.

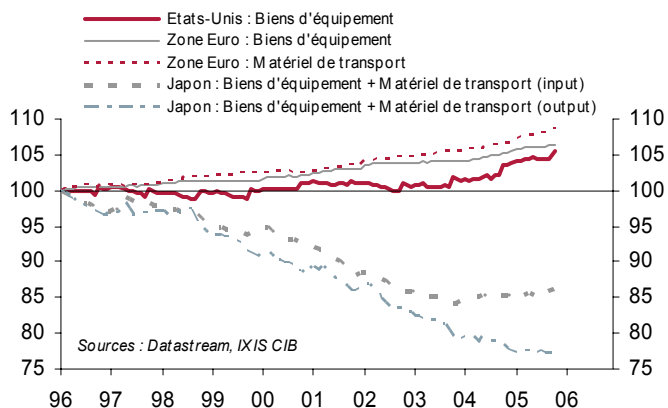
On observe déjà ce mouvement :

Les prix des produits manufacturés sont stables (zone euro) ou reculent (Etats-Unis, Japon **graphiques 5 a/5 b**) ; les prix des services délocalisables reculent (**graphique 5 c**) ; les prix d'importation sont stables depuis le début de la décennie, hors matières premières (**graphiques 5 d/ 5 e**).

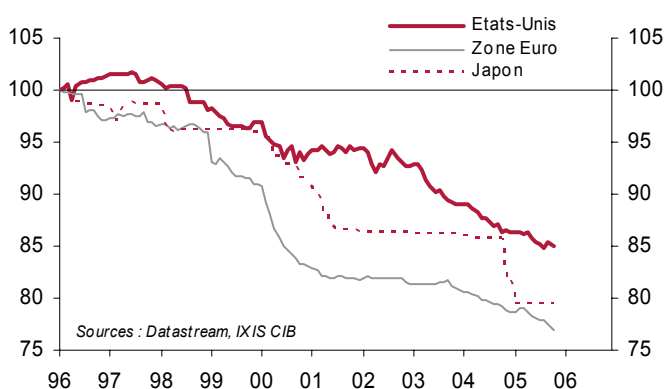
Graphique 5 a
IPC dans le secteur manufacturier (100 en 1996)



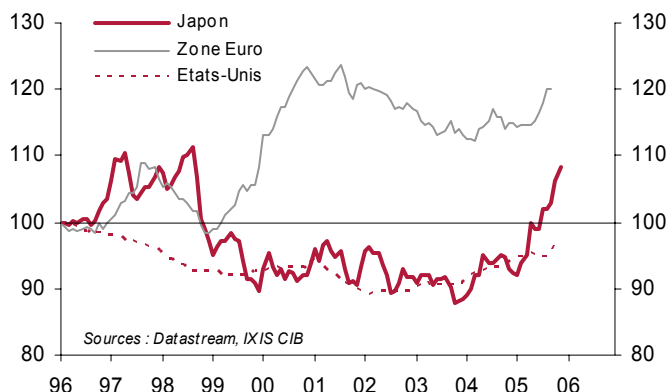
Graphique 5 b
PPI (Biens d'équipement et matériel de transport, 100 en 1996)



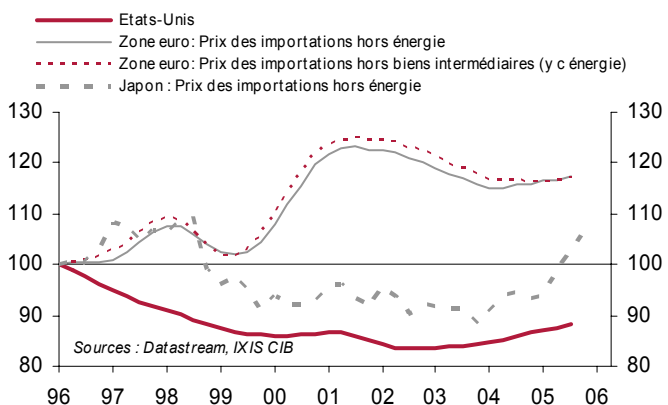
Graphique 5 c
IPC dans le secteur des communications (100 en 1996)



Graphique 5 d
Prix des importations hors énergie (100 en 1996)



Graphique 5 e
Prix des importations hors énergie et hors biens intermédiaires (100 en 1996)



Effets réels de la baisse de l'ensemble des prix des biens services échangés : de la théorie à la pratique

En théorie, cette baisse des prix n'a aucun effet réel (sur l'économie réelle, en volume). En effet, s'il y a absence totale d'inertie nominale, elle entraîne une baisse parallèle des salaires nominaux, des coûts salariaux unitaires, des prix des biens et services non échangés, et il n'y a d'effet ni sur les salaires réels, ni sur les prix relatifs.

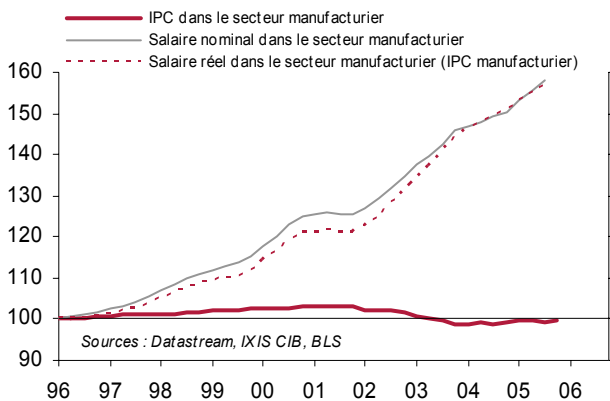
Qu'observe-t-on dans la pratique ?

(1) Salaires et coûts salariaux dans les secteurs exposés à la concurrence

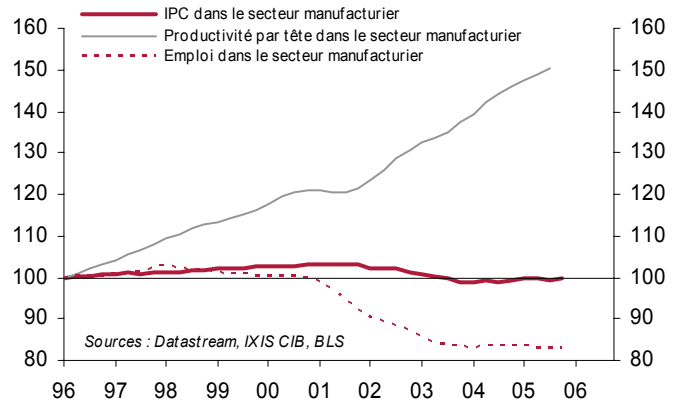
S'il apparaît une **rigidité nominale** qui implique que les salaires nominaux et les coûts salariaux unitaires dans l'industrie (dans les secteurs produisant les biens et services concurrencés) ralentissent moins que les prix de ces biens et services, alors il y a **une hausse des salaires réels** et, si elle n'est pas compensée par une hausse parallèle des gains de productivité, **perdes d'emplois** dans les secteurs exposés à la concurrence.

Aux **Etats-Unis** (graphiques 6 a/6 b), le salaire réel dans le secteur manufacturier a beaucoup progressé, plus que la productivité, et l'emploi a beaucoup reculé. Dans la **zone euro** (graphiques 7 a/7 b), le salaire réel dans le secteur manufacturier a progressé au même rythme que la productivité, d'où un recul plus réduit de l'emploi. Au **Japon** (graphiques 8 a/8 b), le salaire réel a baissé dans l'industrie, mais cependant les pertes d'emplois y ont été considérables. **La rigidité salariale nominale a surtout exercé des effets négatifs.**

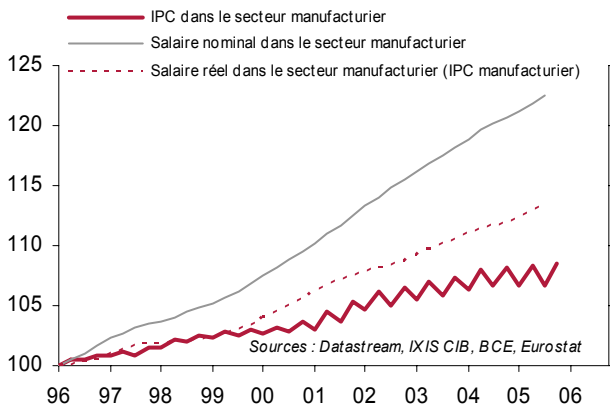
Graphique 6 a
Etats-Unis : Salaire et IPC du secteur manufacturier (100 en 1996)



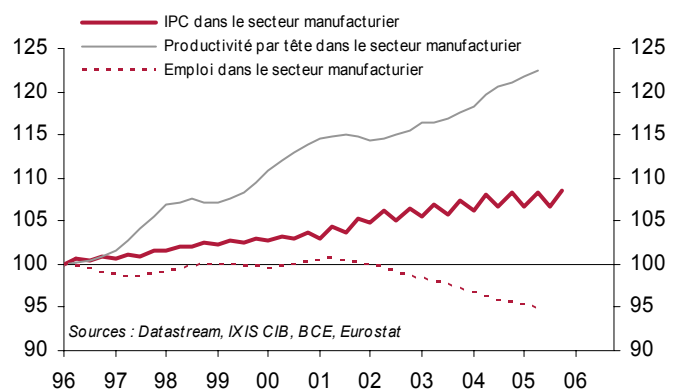
Graphique 6 b
Etats-Unis : IPC, productivité par tête et emploi dans le secteur manufacturier (100 en 1996)



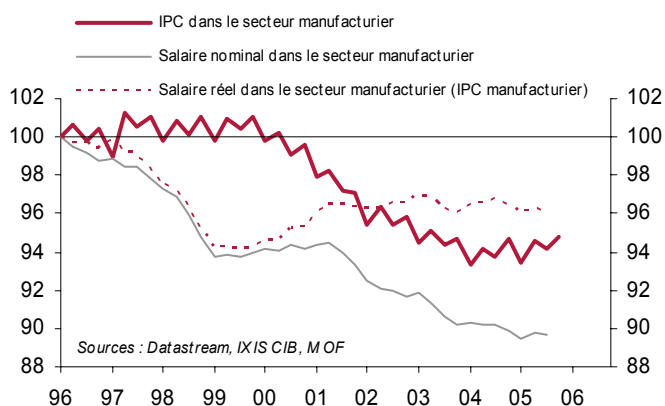
Graphique 7 a
Zone euro : Salaire et IPC du secteur manufacturier (100 en 1996)



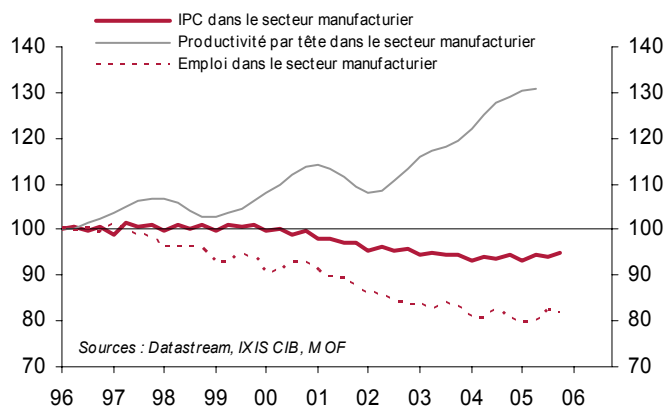
Graphique 7 b
Zone euro : IPC, productivité par tête et emploi dans le secteur manufacturier (100 en 1996)



Graphique 8 a
Japon : Salaire et IPC du secteur manufacturier
(100 en 1996)



Graphique 8 b
Japon : IPC, productivité par tête et emploi
dans le secteur manufacturier (100 en 1996)



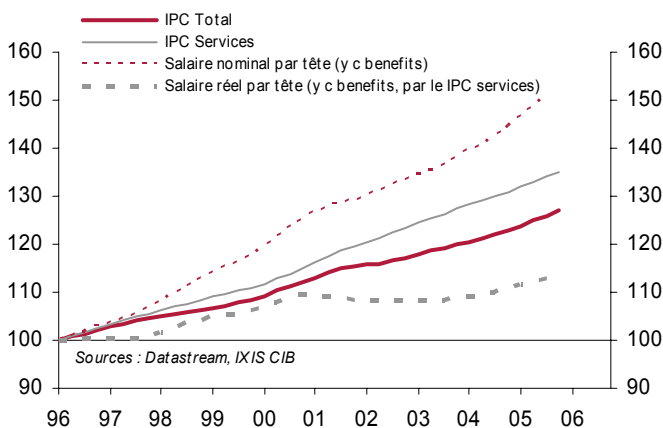
(2) Prix des services aux Etats-Unis

S'il y a rigidité nominale des prix des services (secteurs non concurrencés) :

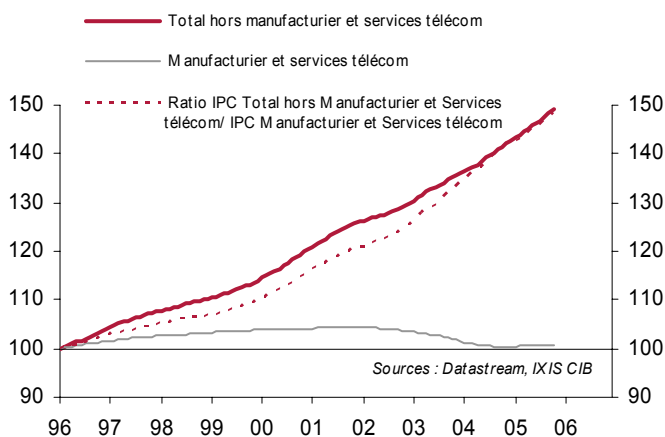
- si elle est plus forte que celle des salaires nominaux, elle conduit à une **baisse des salaires réels** calculés avec les prix des services, donc à une **stimulation de l'emploi de services** et à une perte de **pouvoir d'achat**,
- il y a **hausse du prix relatif des services** (au sens large de biens et services non échangés, non concurrencés par les émergents), d'où déformation de l'économie vers les services.

Aux **Etats-Unis (graphiques 9 a/9 b)**, le prix relatif des services augmente considérablement, et la déformation de l'emploi vers les services est très nette (**graphique 9 c**). La situation est identique dans la **zone euro (graphiques 10 a/10 b/10 c)**. Au **Japon**, il y a aussi hausse du prix relatif des services et de la part de l'emploi dans les services mais nettement moins forte qu'aux Etats-Unis ou dans la zone euro (**graphiques 11 a/b/c**). **Dans tous les pays, mais moins nettement au Japon, la rigidité nominale des prix des services déforme l'allocation des facteurs de production vers les services.**

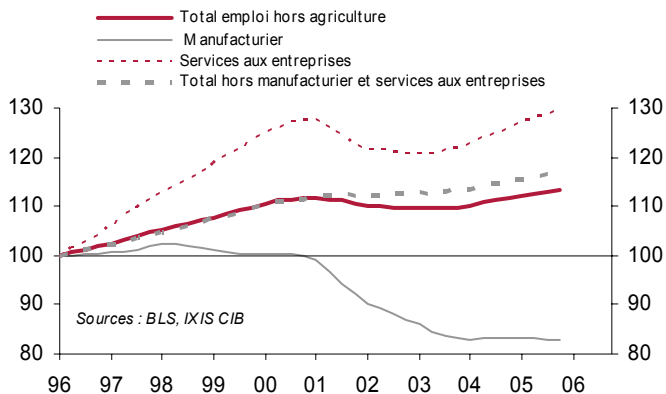
Graphique 9 a
Etats-Unis : IPC et salaire par tête (100 en 1996)



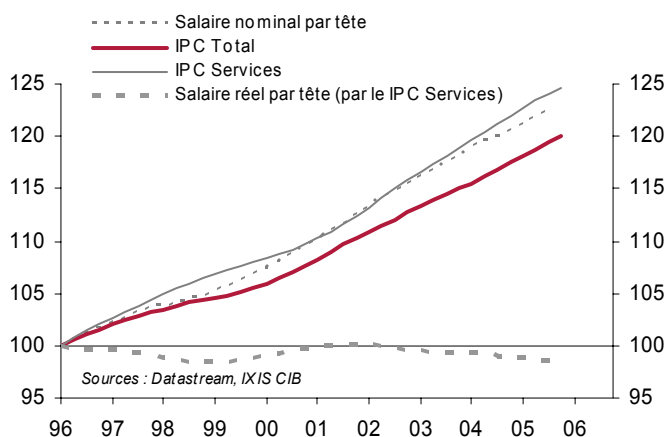
Graphique 9 b
Etats-Unis : IPC (100 en 1996)



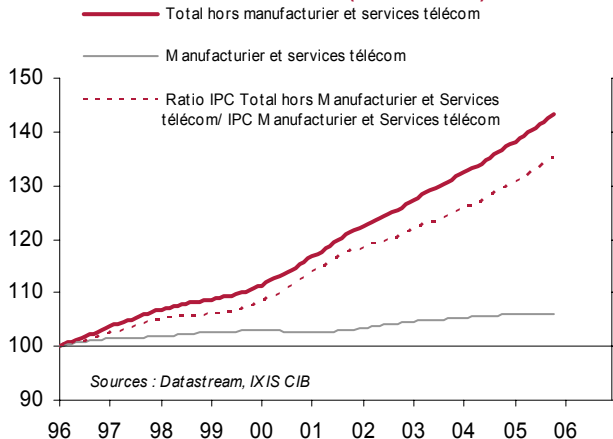
Graphique 9 c
Etats-Unis : Emploi (100 en 1996)



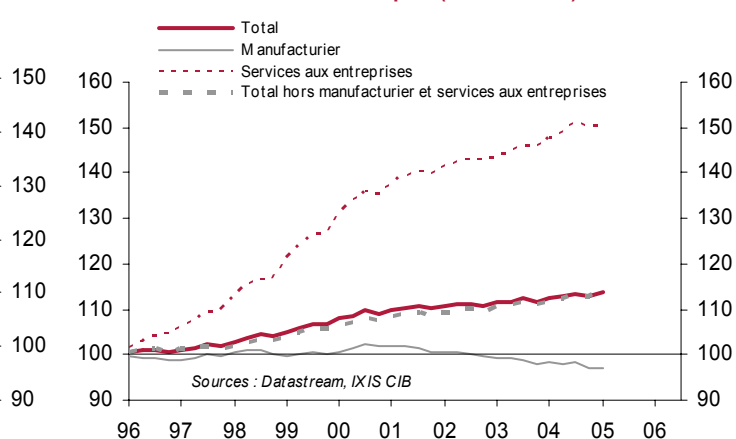
Graphique 10 a
Zone Euro : IPC et salaire par tête (100 en 1996)



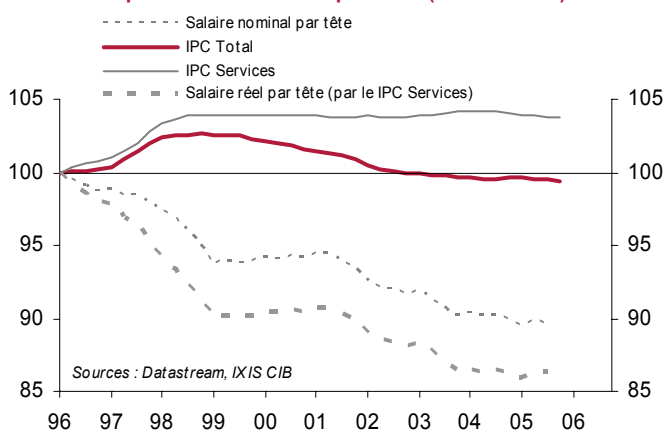
Graphique 10 b
Zone Euro : IPC (100 en 1996)



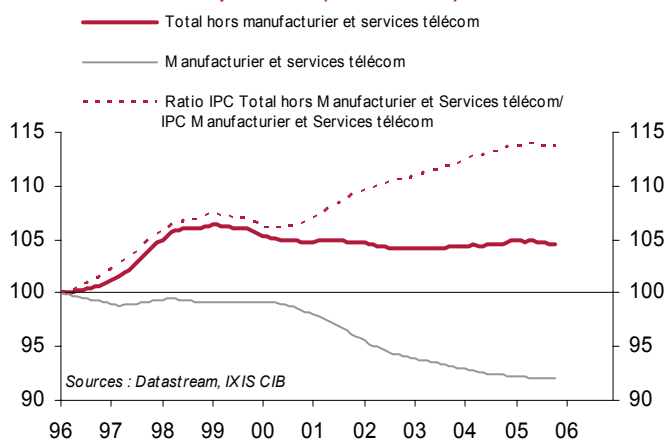
Graphique 10 c
Zone euro : Emploi (100 en 1996)



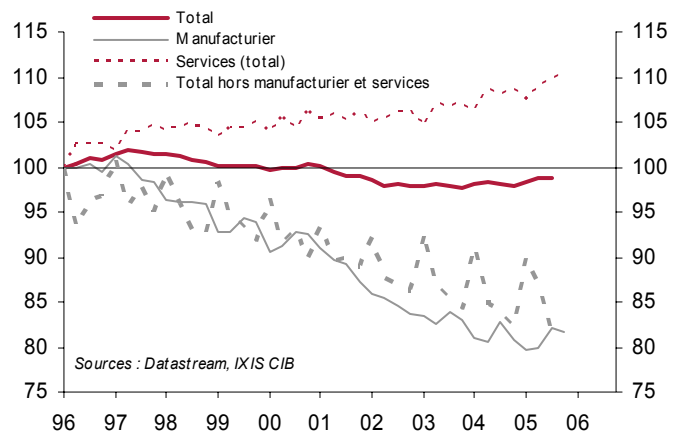
Graphique 11 a
Japon : IPC et salaire par tête (100 en 1996)



Graphique 11 b
Japon : IPC (100 en 1996)



Graphique 11 c
Japon : Emploi (100 en 1996)



Synthèse : les coûts de la rigidité nominale

En théorie, la nécessité qu'il y ait convergence des prix et des coûts unitaires dans les secteurs concurrencés (produisant des biens échangés) entre les pays avancés et les pays émergents, n'a pas d'effet global sur l'économie réelle en l'absence de rigidités nominales.

Mais il apparaît :

- **une rigidité salariale nominale globale aux Etats-Unis et à un moindre degré dans la zone euro, qui conduit à des destructions d'emploi ;**
- **dans tous les pays, une rigidité nominale des prix des services qui déforme l'économie en faveur des services (des secteurs non concurrencés).**