

Structure commerciale et système monétaire européen

Mario DEHOVE

IRES

Michel HUSSON

Direction de la Prévision

Jean MATHIS

CREI

INTRODUCTION

Il est assez généralement admis que la sortie de crise pour l'Europe ne peut venir que d'elle-même. L'endettement des pays en voie de développement et des pays de l'Est, la fermeture de l'économie japonaise, la montée du protectionnisme aux Etats-Unis, les performances des nouveaux pays industrialisés enfin, constituent autant de facteurs durables de la crise économique mondiale. De plus, celle-ci se double d'une crise spécifiquement européenne. Pour s'en convaincre il suffit d'invoquer les évolutions conjoncturelles récentes des pays membres de la CEE (divergences des taux d'inflation, des balances des paiements, des taux de change, des politiques économiques,...), les capacités structurelles inégales à soutenir l'épreuve de la crise ou la dissolution progressive de l'intégration commerciale et industrielle qui constituait l'enjeu central du traité de Rome. Enfin, la dernière création communautaire, le système monétaire européen, à la fois achèvement d'une première phase d'intégration économique et promesse d'un effort renouvelé vers l'accomplissement de l'unité européenne est continuellement soumis à des tensions dont la récurrence suggère que les conditions de son existence ne sont pas effectivement réunies.

Cet article, qui rassemble les premiers éléments d'un travail engagé sur plus long terme, cherche à livrer quelques éléments d'analyse de la crise européenne. Le point de vue adopté n'est pas, comme on le fait souvent, de considérer l'Europe comme un tout et de comparer ses performances à celles des autres blocs économiques, Japon et USA. Au contraire, ce sont les relations à l'intérieur de l'Europe, plus précisément les échanges commerciaux de produits industriels, dont on cherche à caractériser le rôle dans la crise européenne.

Aussi, après avoir rappelé, à grands traits, les évolutions principales du commerce au sein de la CEE, on s'attachera à décrire plus finement les évolutions bilatérales des échanges intra-européen en séparant les aspects structurels des facteurs liés à la compétitivité par les prix. Avec l'étude de la formation, au sein de

chaque pays, de la compétitivité-prix (décomposition entre les coûts unitaires, les taux de change et les marges des exportateurs) on disposera alors d'un ensemble de résultats qui permettront de mieux poser les questions de la réalité économique de l'Europe et de l'avenir du système monétaire européen, sous le double aspect de la place de chaque pays dans la division du travail au sein de l'Europe et des moyens monétaires dont il dispose pour en tirer profit ou la modifier.

Le parti a été pris de procéder à une analyse des flux d'échanges bilatéraux. Plusieurs travaux au cours de ces dernières années ont en effet montré que l'étude de la place d'un pays dans la division internationale du travail et de la qualité de sa spécialisation devrait être menée en terme de bilatéralité. Celle-ci permet, en particulier de hiérarchiser les relations économiques internationales [B. Lassudrie-Duchene et J.L. Muchielli, 1979], de rendre compte des paradoxes de la théorie classique des proportions de facteurs (échanges intra-produits), ainsi que d'élaborer des explications plus modernes telles que celle du cycle du produit.

LES GRANDS TRAITS DU COMMERCE INTRACOMMUNAUTAIRE : LES LIMITES DE L'INTÉGRATION

Apparemment, la Communauté est largement intégrée. Le commerce intra-communautaire domine le commerce de la CEE ; il représente à peu près la moitié du commerce extérieur total des pays de la Communauté : 51,2 % des exportations et 47,7 % des importations en 1981 contre respectivement 34,0 % et 34,9 % en 1958 (Source : Economie européenne).

Pour les seuls produits industriels les pourcentages sont du même ordre de grandeur pour les exportations (46,3 % en 1981), nettement plus élevé pour les importations (58,9 %), ce qui s'explique facilement par la non-disponibilité d'un certain nombre de produits primaires sur le sol des pays de la CEE.

Mais, un ensemble d'indices convergents suggèrent une réalité plus complexe et appellent un jugement plus nuancé.

• Intégration communautaire ou européenne

On observe en effet que le parts de marché industrielles de la Communauté sur les marchés de l'Europe méridionale et de l'Europe du Nord sont peu différentes de celles qu'elle obtient sur son propre marché (de l'ordre de 60 % [CEPII, 1983]).

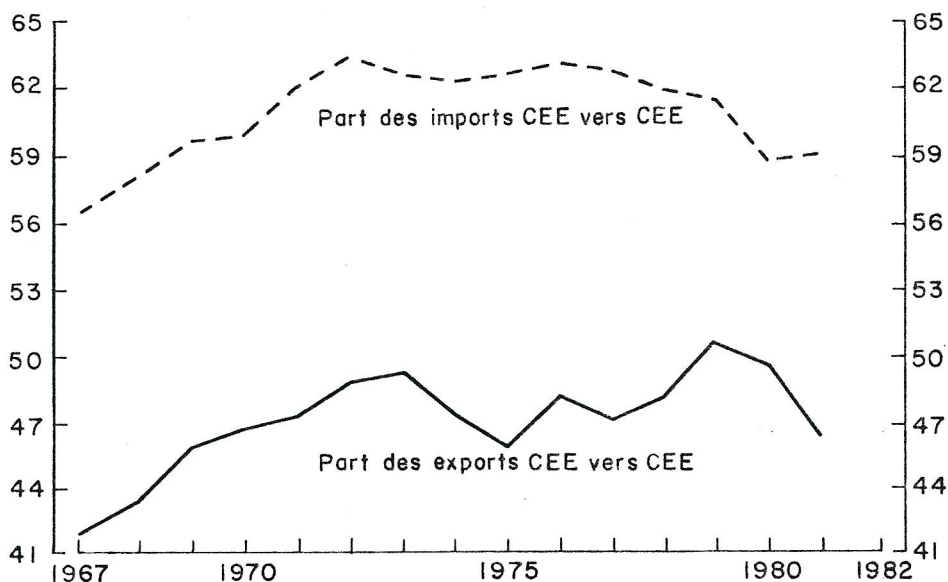
• Le plafonnement de l'intégration depuis 1973

Le graphique 1 (le contenu exact des séries est précisé en encadré) suggère que l'intégration commerciale de la Communauté atteint un maximum en 1973. On peut voir là l'effet de l'arrivée à maturation des effets positifs de l'intégration, l'effet de la pression du prélèvement pétrolier sur la Communauté qui oriente ses exportations vers l'extérieur et enfin la concurrence sur le marché communautaire d'autres pays industrialisés ; celle-ci, du reste, s'exerce aussi bien sur le marché communautaire que sur les marchés tiers ; on constate en effet (*graphique 2*) que non seulement les exportations industrielles vers la CEE des pays hors CEE ont crû plus rapidement depuis 1973 que le commerce intracommunautaire, alors

que c'était l'inverse de 1967 à 1973, mais que, de plus, les exportations industrielles de la CEE vers la hors-CEE ont crû au même rythme que le commerce à l'intérieur du hors-CEE alors qu'elles le faisaient à un rythme supérieur de 1967 à 1973.

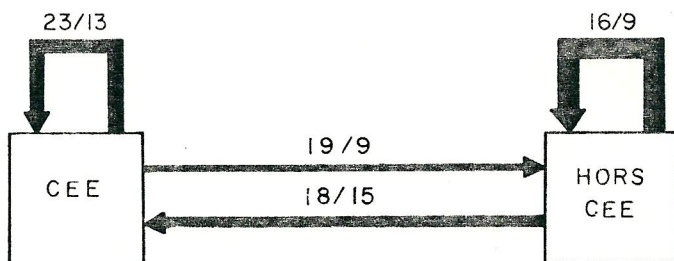
GRAPHIQUE 1. — *Part du commerce intra-CEE dans le commerce total de la CEE*
(Produits industriels)

Source : CHELEM



GRAPHIQUE 2. — *Evolution du commerce mondial industriel en deux zones : CEE et hors CEE*

Source : CHELEM

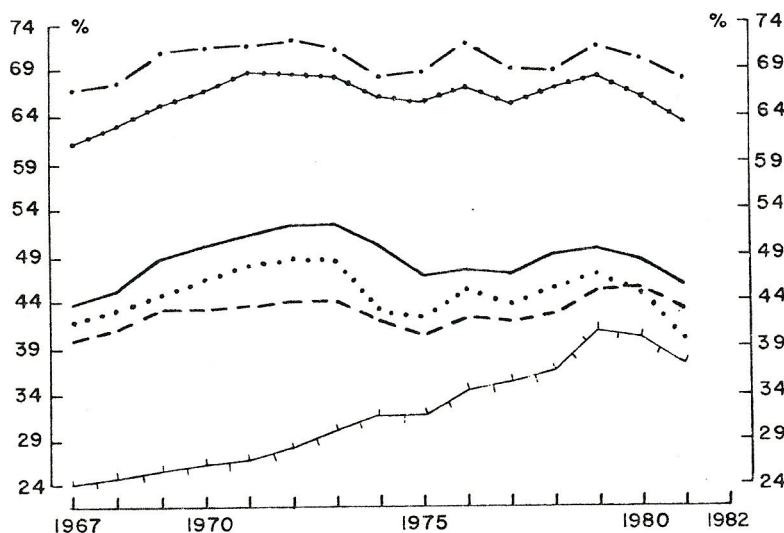


L'épaisseur des traits est proportionnelle à l'importance du flux en 1981. Pour chacun de ceux-ci figurent les taux de croissance correspondant aux deux périodes 1967 - 1973 et 1973 - 1981.

• Des degrés d'intégration différents selon les pays

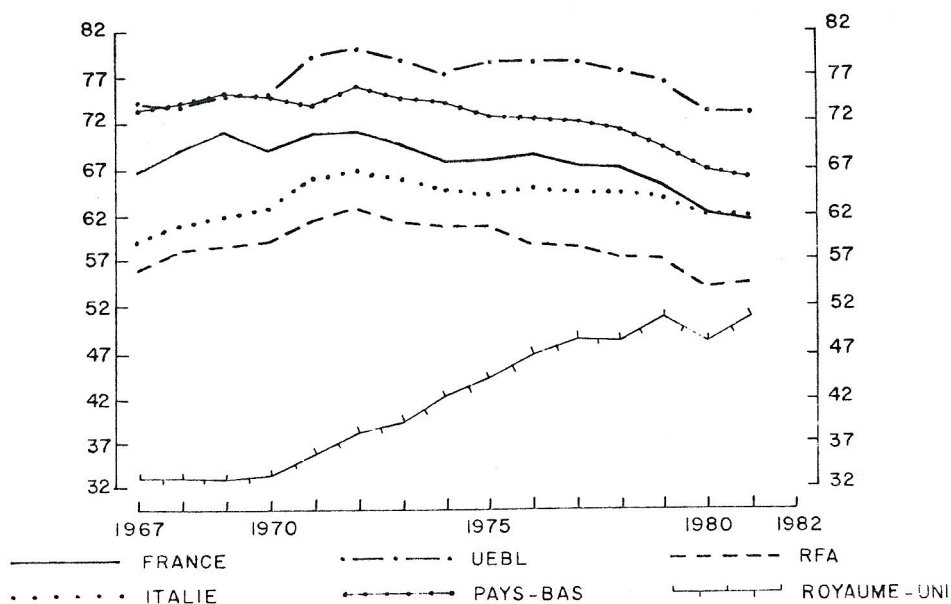
Les pays de la Communauté ne sont pas également dépendants de celle-ci (*graphiques 3A et 3B*). Les petits pays (Belgique, Pays-Bas) sont les plus ouverts et

GRAPHIQUE 3A. — Part des exportations vers la CEE dans les exportations totales par pays (produits industriels)



GRAPHIQUE 3B. — Part des exportations en provenance de la CEE dans les importations totales par pays (produits industriels).

Source : CHELEM



conservent à peu près au cours du temps leurs positions relatives. La France, l'Allemagne et l'Italie sont moyennement ouverts : l'Italie accroît relativement au reste de la CEE (Grande-Bretagne exclue) la part de ses importations en provenance de la CEE. Enfin les Iles Britanniques constituent un cas à part : très peu ouvertes sur la CEE au début de la décennie 70, elles se sont alignées sur le groupe des pays moyennement ouverts. Malgré leur appartenance à celui-ci, la France et surtout l'Allemagne, par le volume global de leur commerce extérieur, arrivent en tête pour la participation au commerce intracommunautaire. (*Graphiques 4A et 4B*).

- **Une spécialisation moyenne**

Pour caractériser à grands traits la spécialisation de la CEE, on évaluera séparément la division du travail au sein de la Communauté de celle qui s'est établie entre elle-même et le reste du monde, comparée à celle des autres pays industriels. La division du travail intracommunautaire s'est moins développée, comparativement aux autres pays industriels (*tableaux 1 et 2*), dans le secteur de la mécanique-électrique qui combine à la fois forte croissance de la demande et mutations technologiques particulièrement importantes. Inversement la Communauté reste une zone d'échanges relativement intense de produits textiles.

Les évolutions des parts de marché sur la CEE sur son propre marché (*tableau 3*) sont contrastées. Si elle occupe une place croissante sur le marché des produits alimentaires, en revanche, elle s'est dégagée de la mécanique-électrique. Dans les secteurs en déclin du textile et de la sidérurgie, on assiste à un retrait dans le premier cas, un repli sur soi dans le second.

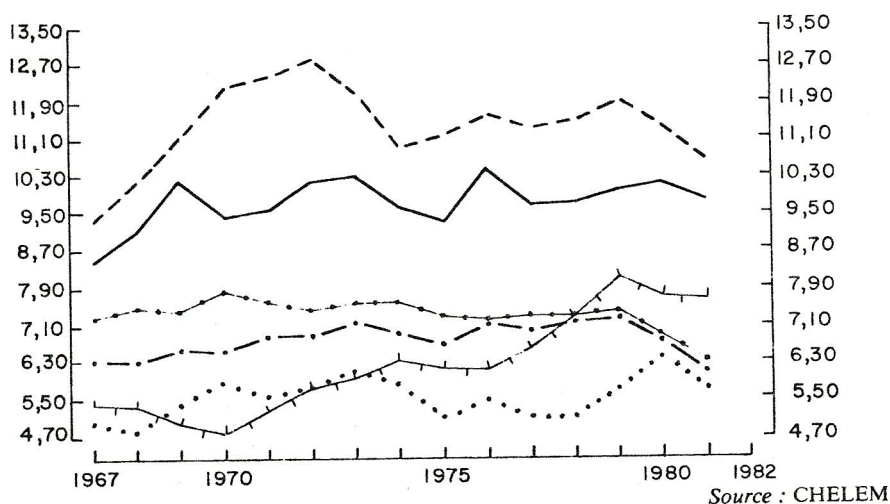
La comparaison avec le tableau 4, analogue au tableau 3 mais pour les pays industriels hors CEE, fait ressortir, là encore, la position de la CEE trop en retrait dans le secteur mécanique-électrique, trop engagé dans le secteur textile ; les autres pays industriels se caractérisent en effet par une part d'importations intrazone nettement plus élevée dans le premier de ces deux secteurs, et nettement plus faible dans le second en comparaison de la même part tous produits manufacturés.

Ces quelques observations confirment, compte tenu de ce que l'on sait des conditions de la production dans chaque secteur, les analyses de Ph. Rollet [1981] : la Communauté s'est bien spécialisée dans les produits à faible intensité en travail qualifié et cette caractéristique s'est renforcée au cours du temps, accentuant la menace des nouveaux pays industriels. Elle est moyennement spécialisée dans les activités à forte intensité de travail qualifié ainsi que dans les produits stratégiques (dites encore fondamentaux pour la maîtrise de la division internationale du travail).

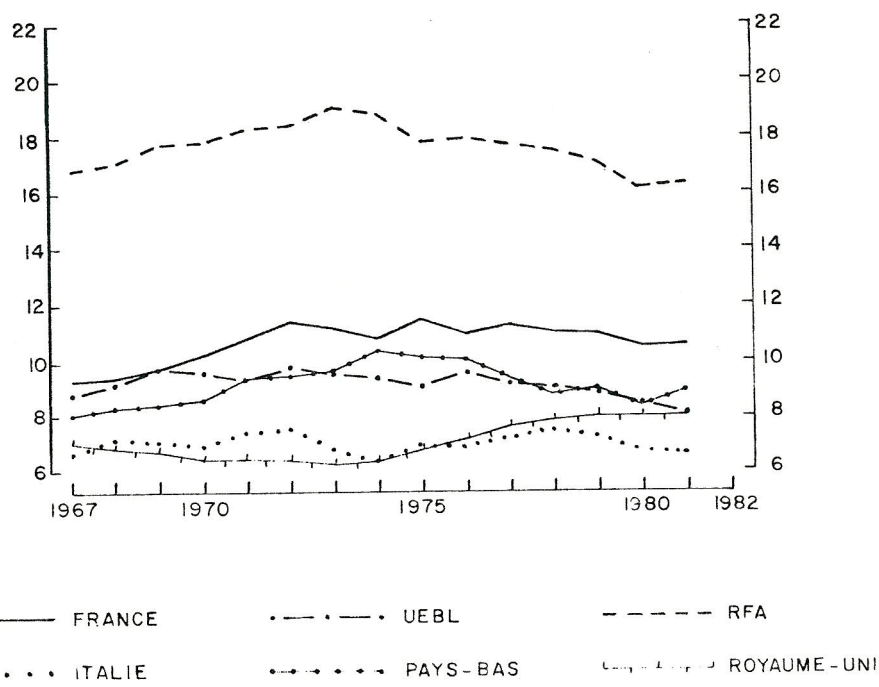
- **Des soldes extérieurs et des taux de change divergents**

A ce stade de l'analyse, le bilan qui peut être fait du rôle de la Communauté au cours de la dernière décennie est mitigé. L'intégration commerciale arrive à saturation dès 1973 ; celle des pays non-membres est équivalente à celle des pays membres et conduirait à reconnaître une certaine réalité à l'Europe plutôt qu'à la Communauté. La qualité de la spécialisation de la CEE reste moyenne. Plus inquiétantes sont les divergences qui apparaissent dès 1972 entre les soldes com-

GRAPHIQUE 4A. — Part de chaque pays dans les exportations de la CEE
(Produits industriels)



GRAPHIQUE 4B. — Part de chaque pays dans les importations de la CEE
(Produits industriels)



merciaux et simultanément les évolutions des monnaies. (*graphiques 5 et 8*). La question qui se pose alors, est de savoir si c'est la divergence des monnaies qui a pour conséquence celle des soldes, ou bien si, au contraire, c'est la rigidité des commerces extérieurs qui conduit, à l'occasion de divers chocs extérieurs (pétrolier en particulier), à des évolutions monétaires qui restent, malgré leurs amplitudes, impuissantes à ramener l'équilibre. En d'autres termes qu'elles sont les influences respectives des tendances structurelles et de l'évolution des compétitivités.

LA BASE DE DONNÉES CHELEM

La base de données CHELEM du CEP II (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales) utilisée pour cet article recense, depuis 1967, les flux bilatéraux en 32 pays ou zones et 71 produits. Elle n'isole pas le Danemark et la Grèce et regroupe le Luxembourg et la Belgique ainsi que l'Irlande et le Royaume-Uni. Six pays ou zones représentant huit pays de la CEE sont donc retenus : la France, l'UEBL, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas et les Iles Britanniques. Du côté des produits, l'ensemble de l'industrie a été désagrégée dans la nomenclature en 10 de CHELEM :

- matériaux de construction, verre et céramique
- sidérurgie et métallurgie
- textile
- bois, papiers, divers
- mécanique et électrique
- chimie
- produits dérivés du charbon, du lignite et du pétrole
- produits alimentaires
- divers N.D.A.

Cependant, pour des raisons de simplicité, la plupart des tableaux et des analyses ne portent que sur cinq produits industriels (sidérurgie et métallurgie, textile, mécanique et électrique, chimie, produits alimentaires) ainsi que sur le total des neuf produits industriels.

Les données sont en dollars courants.

La base CHELEM fournit aussi bien les exportations que les importations. Chaque flux bilatéral est donc recensé deux fois (exportations, de *i* vers *j* et importations de *j* en provenance de *i*, différentes pour diverses raisons statistiques).

Ce sont les importations qui ont été utilisées ici.

En annexe, figurent les flux bilatéraux et par produits au sein de la CEE en 1981.

**TABLEAU 1. — Structure des importations intracommunautaires
par catégorie de produits industriels
(en % du total des produits industriels)**

	1967	1981
Matériaux de construction	2,5	2,2
Sidérurgie, Métallurgie	12,5	8,5
Textile	9,5	6,9
Divers, Bois, Papiers	7,8	8,5
Mécanique, Electrique	38,2	37,3
Chimie	14,4	17,5
Produits du charbon et du pétrole	4,3	7,4
Produits alimentaires	9,2	10,1
Divers N.D.A.	1,6	1,5
TOTAL des produits manu- facturés	100	100

Source : CHELEM

**TABLEAU 2. — Structure des importations intra-pays industriels hors-CEE (1)
par catégories de produits industriels (en % du total des produits industriels).**

	1967	1981
Matériaux de construction	1,4	1,1
Sidérurgie, Métallurgie	10,0	8,6
Textile	5,2	2,6
Divers, Bois, Papiers	12,6	10,7
Mécanique, Electrique	48,8	55,3
Chimie	9,7	10,9
Produits du charbon et du pétrole	1,2	2,4
Produits alimentaires	8,3	6,4
Divers N.D.A.	3,0	2,0
TOTAL des produits manu- facturés	100	100

Source : CHELEM

(1) Etats-Unis, Japon, Canada, Pays Scandinaves, Pays alpins, Europe Méridionale, Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud.

TABLEAU 3. — Part des importations intracommunautaires dans les importations de la CEE par catégorie de produits industriels.

	1967	1981
Matériaux de construction	81,0	76,9
Sidérurgie, Métallurgie	51,0	58,9
Textile	70,5	53,9
Divers, Bois, Papiers	41,1	46,5
Mécanique, Electrique	66,1	60,1
Chimie	65,3	70,7
Produits du charbon et du pétrole	64,1	53,7
Produits alimentaires	35,1	59,5
Divers N.D.A.	40,5	39,7
TOTAL des produits manufacturés	56,6	58,9

Source : CHELEM

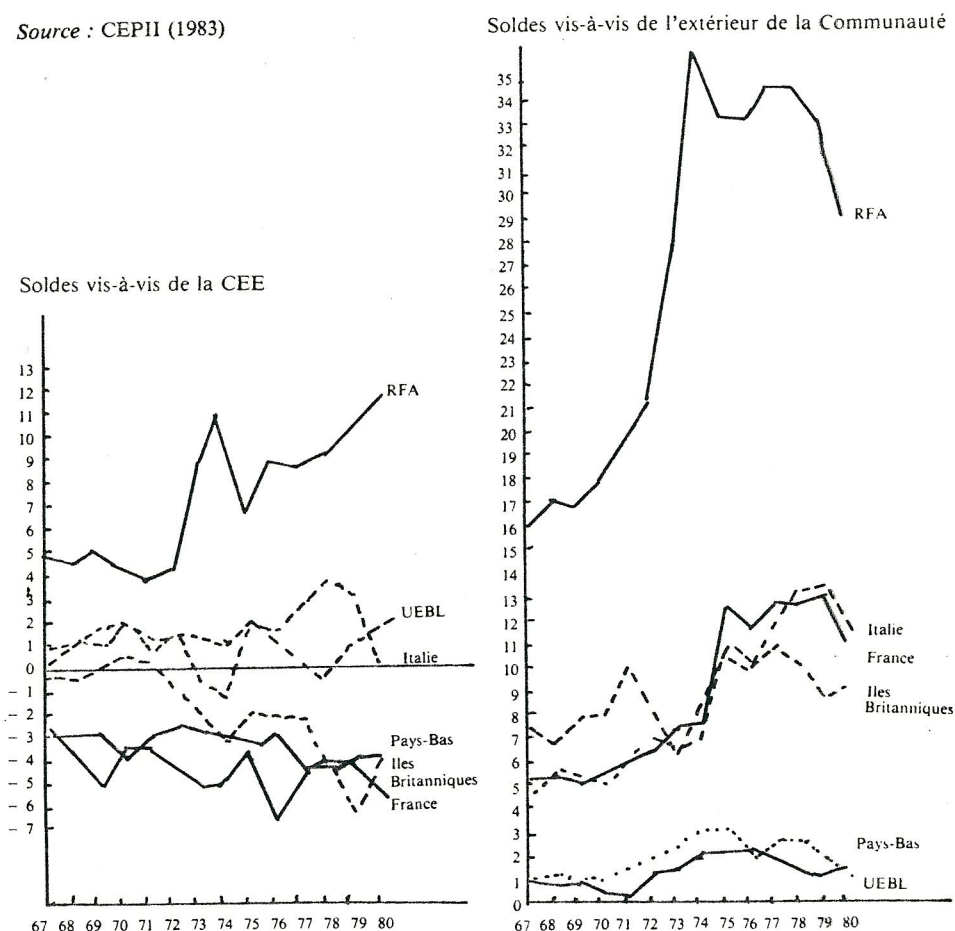
TABLEAU 4. — Part des importations intra-pays industriels hors-CEE dans leurs importations par catégorie de produits industriels

	1967	1981
Matériaux de construction	41,1	40,4
Sidérurgie, Métallurgie	40,8	47,7
Textile	34,4	21,5
Divers, Bois, Papiers	56,9	53,6
Mécanique, Electrique	52,8	60,0
Chimie	41,1	45,3
Produits du charbon et du pétrole	11,1	13,7
Produits alimentaires	40,8	41,8
Divers N.D.A.	44,7	49,5
TOTAL des produits manufacturés	45,8	48,6

Source : CHELEM

**GRAPHIQUE 5. — Soldes manufacturiers déflatés des pays de la CEE
(en milliards de dollars 1975)**

Source : CEPII (1983)



LES TENDANCES DU COMMERCE BILATÉRAL INTRA-COMMUNAUTAIRE

Les indices de spécialisation restent des instruments indispensables de l'analyse des relations commerciales, cependant, l'aspect bilatéral multiplie les problèmes. Pour un pays donné on peut concevoir a priori trois types de spécialisation : une spécialisation sectorielle sur un marché géographique donné, une spécialisation géographique pour un produit donné ou encore une spécialisation par secteur et par marché géographique. Les définitions précises de ces trois types de spécialisation sont données en encadré. Comme on analyse ici, le commerce intra-communautaire, les indices de spécialisation retenus rapportent une part de marché bilatérale à une part dans le commerce intra-communautaire (sauf l'indice de spécialisation sectorielle). Une première représentation résumée de l'évolution de ces indices est fournie par le tableau 5 où trois cas sont distingués : augmentation

DES INDICATEURS DE SPÉCIALISATION SECTORIELLES ET GÉOGRAPHIQUES

Notations : i et j représentent deux pays, k un produit. Un point note une sommation soit sur l'ensemble des produits industriels, soit sur l'ensemble des pays. cee indique une sommation restreinte aux seuls pays de la CEE.

X_{ij}^k = exportations de i vers j en produit k

$x_{ij}^k = X_{ij}^k / X_{.j}^k$ = part du pays i sur le marché j en produit k

$x_{ij}^{\cdot} = x_{ij}^{\cdot} / x_{.j}^{\cdot}$ = part du pays i sur le marché j tous produits industriels confondus

$x_{i\ cee}^k = X_{i\ cee}^k / X_{.cee}^k$ = part du pays i en produit k dans l'ensemble des importations de la CEE en ce produit.

Définitions des indices de spécialisation

$x_{ij}^k / x_{ij}^{\cdot}$ = est un indice de spécialisation sectorielle de i sur le marché de j .

$x_{ij}^k / x_{i\ cee}^k$ = est un indice de spécialisation géographique de i pour le produit k .

$x_{ij}^k / x_{i\ cee}^{\cdot}$ = est un indice de spécialisation de i sur le marché élémentaire : pays i x produit k .

de l'indice supérieur à 20 %, diminution supérieure à 20 %, situation intermédiaire, pour la période 1970-1981.

La question la plus immédiate, à propos de la spécialisation d'un pays i sur un marché élémentaire (en appelant ainsi un pays j pour un produit k) est de savoir si elle a une existence réelle ou si elle n'est que le produit des spécialisations sectorielles et géographiques. Plus précisément supposons que la spécialisation sectorielle de i sur le marché j ne dépende pas de j mais seulement du produit k et que la spécialisation géographique de i pour le produit k ne dépende pas de k mais uniquement du pays j . Dans ces conditions, la spécialisation de i sur le marché

élémentaire : pays j produit k s'exprime comme le produit d'une spécialisation sectorielle et d'une spécialisation géographique (1).

Les deux hypothèses ci-dessus se traduiraient graphiquement par une uniformité des colonnes de la première colonne des matrices du tableau 5 et des lignes de la seconde.

C'est, en première approximation ce que l'on constate ; une bilatéralité que l'on peut qualifier de « dégénérée » apparaît donc relativement fréquente.

La France, l'Italie et les Pays-Bas se spécialisent dans la sidérurgie-métallurgie à destination de presque tous les pays de la CEE. L'UEBL, l'Allemagne et le Royaume-Uni se spécialisent dans les produits alimentaires, là encore vers presque tous les pays. La France, la Belgique et les Pays-Bas se désécialisent dans les produits textiles. Ces évolutions se comprennent relativement aisément. Les difficultés de la sidérurgie amènent la CEE à un repli sur elle-même et les pays à faibles coûts de production (c'est le cas de l'Italie qui, de plus, bénéficie d'une organisation de la production en unités de tailles réduites) ou encore ceux qui n'ont pas su se dégager suffisamment rapidement (France, Pays-Bas) voient croître la part de leurs exportations de produits sidérurgiques dans leurs exportations totales de produits industriels. Le désengagement des produits textiles est la conséquence de la concurrence des nouveaux pays industriels. Enfin, les bonnes performances des économies allemandes, belges et anglaises dans les produits alimentaires soit, sont parallèles au développement de l'agriculture dans ces pays liés au fonctionnement du Marché commun agricole, soit découlent d'une bonne insertion dans la filière agro-chimique, de bonnes positions dans la chimie ayant permis un développement rapide des industries agricoles et alimentaires.

De même qu'il existe une spécialisation sectorielle (indépendante du marché géographique) des pays de la Communauté il existe également une spécialisation géographique (indépendante du produit) que retrace la relative uniformité des lignes de la deuxième colonne du tableau 3, mais celle-ci est due presque exclusivement à la rapidité de l'intégration britannique si on exclut le désengagement de l'Italie sur le marché néerlandais.

Mais, au-delà de cette forme « dégénérée » de la spécialisation sur un marché élémentaire, produit de deux spécialisations, l'une purement sectorielle et l'autre purement géographique, il reste des cas nombreux de spécialisations bilatérales « vraies ». Celles-ci peuvent tenir aux traditions commerciales entre les pays ou à la structure des réseaux de distribution. Cependant, plus fondamentalement, elles renvoient au caractère hiérarchisé de la division internationale du travail (répartition hétérogène des avantages de compétitivité hors prix de chaque pays par rapport à chacun des autres pour chaque produit) et la compétitivité prix associée au caractère plus ou moins « monopoliste » des marchés bilatéraux.

(1) Les deux hypothèses et la conclusion s'écrivent, avec les notations de l'encadré :

$$\frac{x_{ij}^k}{x_{i.}^k} = S_i^k \quad \forall j \text{ et } \frac{x_{ij}^k}{x_{i.}^k} = G_{ij} \quad \forall k \quad \Rightarrow \quad \frac{x_{ij}^k}{x_{i.}^k} = S_i^k \times G_{ij}$$

TABLEAU 5. — Évolution des indices de spécialisation de 1970 à 1981

IMPORTATIONS		de: vers: →																	
en provenance de:		↓																	
FRANCE		UBL																	
		RFA																	
		ITA																	
		PBA																	
		RUI																	
		CEE																	
		FRA																	
UEBL		RFA																	
		ITA																	
		PBA																	
		RUI																	
		CEE																	
		FRA																	
		UBL																	
RFA		ITA																	
		PBA																	
		RUI																	
		CEE																	
		FRA																	
		UBL																	
		RFA																	
ITALIE		PBA																	
		RUI																	
		CEE																	
		FRA																	
		UBL																	
		RFA																	
		ITA																	
PAYS-BAS		RUI																	
		CEE																	
		FRA																	
		UBL																	
		RFA																	
		ITA																	
ROYAUME UNI		PBA																	
		CEE																	
		FRA																	
		UBL																	
		RFA																	
		ITA																	
		PBA																	
		RUI																	
		CEE																	
CEE		FRA																	
		UBL																	
		RFA																	
		ITA																	
		PBA																	
		RUI																	
		CEE																	

Chaque case du tableau schématise l'évolution d'un des trois indices des spécialisations de l'encadré entre 1970 et 1981.

Colonne 1 : spécialisation sectorielle

Colonne 2 : spécialisation géographique

Colonne 3 : spécialisation sur un marché élémentaire

■ : augmentation supérieure à 20 %

□ : diminution supérieure à 20 %

▨ : situation intermédiaire

Par définition les cases trous produits de la colonne 1 sont normées à 1 de même que les cases CEE de la colonne 2 et les cases tous produits × CEE de la colonne 3. Les cases d'échange entre un pays et lui-même sont sans signification.

Les produits sont notés :

- 1 : Sidérurgie-Métallurgie
- 2 : Textile
- 3 : Mécanique-Electrique
- 4 : Chimie
- 5 : Produits alimentaires
- 6 : Tous produits industriels

L'EFFET DE LA COMPÉTITIVITÉ SUR LE COMMERCE BILATÉRAL INTRA-COMMUNAUTAIRE

La part de marché du pays i sur le marché du pays j en produit k dépend-elle de la compétitivité du pays i sur le marché j . Pour tenter de répondre à cette question on a estimé le modèle suivant :

$$x_{ij}^k = a t + b \text{COMP}_{ij} (\text{retards éventuels}) + c$$

x_{ij}^k : part de marché de i sur j en produit k

COMP_{ij} : compétitivité de i sur j .

t : temps.

La variable à expliquer étant la part du pays i dans l'ensemble des importations du pays j (2) la compétitivité est définie comme le rapport du prix à l'exportation du pays i aux prix à l'exportation des concurrents du pays i sur le marché j (3). Elle devrait être calculée pour chaque produit k mais, faute d'informations chiffrées disponibles à ce niveau, c'est la compétitivité de l'ensemble des produits manufacturés qui a été retenue (4).

La spécification peut paraître trop simple. Il faut cependant rappeler que les seuls éléments d'explication supplémentaires du commerce extérieur introduits par l'économétrie plus élaborée, celle par exemple des modèles macroéconomiques, sont les tensions sur les capacités de production (et encore celles du seul pays exportateur et non celles des concurrents).

Les résultats économétriques de l'estimation sur la période 1970—1981 sont rassemblés dans les tableaux 6 et 7 pour ce qui concerne respectivement le coefficient de la compétitivité et le trend temporel. La sensibilité des parts de marché aux prix semble modérée. On remarque ainsi qu'un marché élémentaire seulement sur six est sensible à la compétitivité. Néanmoins, au-delà de cette observation d'ensemble quatre réflexions peuvent être tirées de l'examen du tableau 6.

- Compte tenu du poids des différents flux les marchés sensibles représentent environ 30 % du total des marchés élémentaires pour les cinq produits du tableau 6.

(2) En valeur puisqu'on ne dispose pas de données en volume.

(3) Plus précisément la moyenne des prix à l'exportation des principaux exportateurs (France, UEBL, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni, USA, Japon) hormis i et j pondérés par la part de chaque fournisseur de j dans ses importations. Ainsi défini l'indicateur n'est pas « réversible ». La compétitivité de la France sur le marché allemand, dans laquelle le prix allemand n'intervient pas, n'est pas l'inverse de la compétitivité de l'Allemagne sur le marché français.

(4) L'approximation est raisonnable dans la mesure où les évolutions des taux de change sont souvent déterminantes dans celles des compétitivités.

- Une hiérarchie se dégage entre la France dont les parts de marché à l'exportation sont relativement plus sensibles à la compétitivité, l'UEBL et l'Allemagne pour lesquels s'observent une sensibilité moyenne et enfin l'Italie, les Pays-Bas et le Royaume-Uni dont les exportations apparaissent insensibles à la compétitivité.

- Pour les pays dont les exportations sont sensibles à la compétitivité, la « séparabilité » partielle de la spécialisation « sectorielle » et « géographique » se retrouve en partie dans le cas de l'Allemagne (sensibilité à la compétitivité du produit mécanique et électrique sur presque tous les pays) et de la France (sensibilité sur le marché belge pour presque tous les produits). Mais de nombreuses « bilatéralités » subsistent, c'est-à-dire des sensibilités aux prix d'un pays sur un marché élémentaire inséré dans une zone géographique ou une ligne de produits globalement insensible (ou inversement) ; par exemple le commerce de la mécanique-électrique allemande vers les Pays-Bas.

- L'influence de la compétitivité peut être « localement » importante. Elle peut être estimée sur chaque marché élémentaire en multipliant le coefficient de la compétitivité dans l'équation par la variation maximale de cette variable entre 1970 et 1982. Le tableau 8 rassemble les résultats. Il apparaît que lorsqu'elle existe, l'influence de la compétitivité peut être importante (l'Allemagne peut servir d'illustration). De 1967 à 1981 la part de celle-ci sur le marché français de la mécanique et électrique évolue à l'intérieur d'une bande large d'environ 10 points et la compétitivité allemande sur ce marché varie de 15 points ; compte tenu d'un coefficient de 0,3, il ressort que l'effet des prix sur la part de marché explique un peu moins de la moitié de l'évolution totale.

Il n'en reste pas moins que la mise en regard des tableaux 7 et 8 (les ajustements économétriques portent sur la période 1970-1982 ; il convient donc de multiplier les coefficients du tableau 7 par 12) fait apparaître clairement la supériorité de l'effet tendanciel sur celui de la compétitivité. Il y a là un certain paradoxe puisque l'on sait que, en longue période, la loi de prix unique est relativement bien vérifiée, ce qui revient à dire que les variations de prix sont suivies de modifications importantes des flux commerciaux. Mais ceci vaut pour la longue période. A échéance plus courte la spécialisation industrielle de chaque pays lui confère progressivement les privilèges du monopole et ceux-ci ne peuvent être remis en question qu'à relativement long terme.

L'écart à la loi du prix unique dépend des comportements microéconomiques et de la politique de change. Ce sont les entreprises qui fixent le prix des exportations en monnaie nationale et cherchent ainsi à réaliser un taux de marge optimal. Mais ce sont les Etats qui déterminent le taux de change à l'intérieur des contraintes de balance des paiements.

LA FORMATION DES PRIX DES BIENS ÉCHANGÉS SUR LE MARCHÉ EUROPÉEN

Paradoxalement, c'est au moment où le système monétaire européen est mis en place que les prix à l'exportation industriels des pays européens, exprimés dans une même monnaie, commencent à diverger. Par opposition, la loi du prix unique semble vérifiée au cours de la période antérieure (*graphique 6*). Cette divergence ne saurait être directement expliquée par le choc pétrolier de 1980 puisque le même phénomène n'est pas observé lors du premier choc de 1973-1976. De

TABLEAU 6. — Sensibilité économétriquement décelée à la compétitivité-prix
(coefficient *b* de l'équation 1)

	FRANCE	UEBL	RFA	ITALIE	PAYS-BAS	ROYAUME-UNI	CEE
FRANCE					0,06	0,06 0,02	
UEBL	0,23 0,80 0,16 0,38	0,10	0,17	0,02		0,04 0,11	
RFA	0,12 0,16	0,06	0,24				
ITALIE	0,10	0,23	0,39				0,48
PAYS-BAS	0,18	0,07	0,22				0,24
ROYAUME-UNI	0,20	0,25	0,19 0,27	0,04			0,45
CEE	0,09 0,07	0,25	0,16 0,13	0,06			
	0,06	0,07	0,08				

1 Sidérurgie - Métallurgie
2 Textile
3 Mécanique électrique
4 Chimie
5 Produits alimentaires
6 Tous produits

1	2	3	4	5
6				

0,10 Sensibilité économétriquement décelée à la compétitivité-prix.
1 point écart de compétitivité s'accompagne d'une variation de 0,10 de part de marche.

TABLEAU 7. — Variations tendanciellles des pars de marché
Coefficient a de l'équation 1 multiplié par 100

	FRANCE			UEBL			RFA			ITALIE			PAYS-BAS			ROYAUME - UNI			CEE												
FRANCE				-0,7	-1	-0,2-0,2	-0,6	-0,5	-0,7	-0,6	+0,5	+0,6				-0,5	-0,3	-0,4	+0,2	+0,2	-	+0,4	+0,6	-1,8	-1,1	-0,7	+1				
							-0,6						-0,2																		
UEBL								-0,2	-0,4	+0,4			+0,2	-0,1		+0,7	-0,8	-0,2	+0,1	+0,3	+0,2	+0,5	+0,9	-1	-0,9	-0,4	+1,1				
							-0,5																								
RFA				-0,9	-0,9	-0,1						+0,2	-0,3	-0,5	-0,2	-0,3	-0,8	-0,6	-0,4	-0,4	+0,2	+0,2	+0,2	+0,4	+0,4	-0,5	-2,5	-1,1			
				-0,2	-0,2								-0,2																		
ITALIE				+0,8	-1,1	+0,2	-0,6	-0,5	-0,8	+1,2						-0,4	-0,1	-0,2	-0,4				+0,2	+0,2	+0,4	+0,4	-0,5	-2,5	-1,1	-0,4	-0,7
							-0,2																								
PAYS-BAS				-0,2	-0,1	+0,3	-1,3	-1,2		+0,1						-0,1	-0,2														
							-0,3						-0,1																		
ROYAUME - UNI				+0,8	+0,2	+0,6	+0,3	+0,6	+0,2	+0,1	+0,4	+0,2	+0,2	+0,7		-0,2	+0,1	+0,3	+0,3												
							+0,3						+0,2																		
CEE				+0,2	-0,5						+0,1	+0,2	-0,1	-0,5	-0,2					+0,1	+0,2	+0,3	+0,5								
							-0,6						-0,1																		

1 Sidérurgie - Métallurgie
2 Textile
3 Mécanique - Electrique
4 Chimie
5 Produits alimentaires
6 Tous produits

1	2	3	4	5
6				

TABLEAU 8. — Influence maximale de la compétitivité sur les parts de marché
(en part de marché $\times 100$)

	FRANCE	UEBL	RFA	ITALIE	PAYS-BAS	ROYAUME - UNI	CEE
FRANCE			4		1	1,5	
UEBL	2 8 2 4	2	10			0,5	
RFA	2					1 3	
ITALIE	1,3	4	4				2,5
PAYS-BAS	2	15					2,5
ROYAUME - UNI	2,5	4	3 1	0,5			
CEE	1 0,7	4	2,4 2				

indique la variation maximale des parts de marché enregistrée sur le marché élémentaire.
compte tenu de l'amplitude de variation de la compétitivité sur la période.



brutales modifications de la structure du commerce extérieur ou des prix relatifs — bien échangés/bien non échangés — ne sauraient s'accomplir sur une période aussi courte et ne peuvent donc tenir lieu d'explication. Force est donc de repérer les transformations des conditions de formation de la compétitivité à chaque étape de la formation des prix à l'exportation : détermination du coût unitaire, application du taux de change pour obtenir le coût en monnaie internationale, application du taux de marge pour obtenir le prix à l'exportation.

• L'éclatement des coûts salariaux en 1974

Les coûts salariaux constituent la base à partir de laquelle se forment les compétitivités. L'examen de leur évolution sur la période 1970-1982 (*graphique 7*) confirme deux faits bien connus. En premier lieu, la situation relative des pays les uns par rapport aux autres, du point de vue des taux d'inflation, se caractérise par une forte rigidité qui ne connaît que des exceptions marginales (5). En second lieu, l'évolution des coûts salariaux par unité produite est parallèle à celle des prix à la consommation dans un nombre de pays suffisant pour que, compte tenu de leur poids, il en soit de même pour l'ensemble de la CEE (*tableau 9*). Néanmoins, cette règle ne vaut pas pour le Royaume-Uni, les Pays-Bas et l'UEBL dans lesquels les salariés ne reçoivent qu'une partie des gains de productivité (6).

Mais au-delà de ces deux observations, il comporte de remarquer les divergences d'évolution des coûts salariaux unitaires qui ont accompagné les deux chocs pétroliers de 1973-74 et de 1980 et ont conduit à fractionner les pays de la CEE en

TABLEAU 9. — Coûts salariaux et prix de la consommation
Indice d'évolution 1982-1970 en monnaie nationale

Pays	Coûts salariaux unitaires (dans l'industrie)	Prix de la consommation
Italie	520	521
Royaume-Uni	460	535
France	315	317
C.E.E.	234	252
R.F.A.	184	184
Pays-Bas	188	229
U.E.B.L.	193	238

(5) On utilise ici les séries de coûts salariaux unitaires dans l'industrie manufacturières publiées dans *Economie Européenne* n°11, mars 1982, auxquelles nous avons pu accéder grâce au fichier constitué à la direction de la prévision par Martine FOLLY que nous remercions ici.

(6) En taux de croissance : coût salarial unitaire = pouvoir d'achat du salaire - productivité + prix de la consommation.

**TABLEAU 10. — Coûts salariaux relatifs à l'ensemble de la CEE
Industrie**

	1970 - 1973 base 100 en 1970	1973 - 1979 base 100 en 1973	1979 - 1982 base 100 en 1979
France	98,4	117,1	116,8
U.E.B.L.	96,7	95,2	89,3
R.F.A.	97,2	83,8	96,3
Italie	108,9	160,0	127,3
Pays-Bas	100,4	88,0	90,8
Royaume-Uni	99,2	167,8	117,8
C.E.E.	100,0	100,0	100,0

deux groupes (*tableau 10*) : la RFA, l'UEBL et les Pays-Bas réussissent à modérer l'évolution de leurs coûts salariaux unitaires alors que celle-ci est bien plus vive pour l'Italie, le Royaume-Uni et la France.

Les écarts s'accroissent dans la période qui suit le second choc pétrolier. Si l'Italie reste en tête, le ralentissement du Royaume-Uni et l'accélération de la France les conduisent à une situation relative voisine en 1982. Dans l'autre groupe de pays, Pays-Bas et UEBL restent très proches et connaissent une hausse de leurs coûts plus modérée qu'en RFA.

• La déconnexion des coûts et des taux de change

Les taux de change nominaux suivent, de façon générale l'évolution des prix : les taux de change des pays inflationnistes se déprécient tandis que l'inverse s'observe pour les pays moins inflationnistes (*graphique 8*).

Mais ceci reste un principe de longue période. Il existe en effet des périodes de déconnexion de plusieurs années entre le taux de change et les coûts unitaires, qui manifestent l'influence soit de politiques de change soit de politiques conjoncturelles déphasées. Cette possibilité d'autonomiser le change par rapport aux coûts découle directement des observations du paragraphe précédent selon lequel la compétitivité est, à court terme, un piètre déterminant du commerce extérieur, et donc du change. Plus fondamentalement, ce phénomène peut s'analyser comme une conséquence de la structure relativement monopoliste du commerce intra-européen et plus généralement du commerce international qui, à court terme, ne peut s'écarter des courants d'échanges hérités de la division internationale du travail.

Ainsi observe-t-on des écarts à la parité des pouvoirs d'achats calculée à partir des coûts salariaux (*graphique 9*). A cet égard deux périodes bien différenciées peuvent être distinguées. De 1970 à 1979, la parité des pouvoirs d'achat est, en moyenne sur la décennie, vérifiée (Italie exceptée). Néanmoins des écarts importants apparaissent au cours de la période. A partir de 1979, les coûts salariaux en monnaie commune divergent de façon considérable ; il y a sous-compensation

par le change alors que la décennie antérieure voyait alterner sur — et sous — compensation (7).

Les deux chocs pétroliers ont donc eu sur la hiérarchie des coûts en monnaie commune des effets contraires.

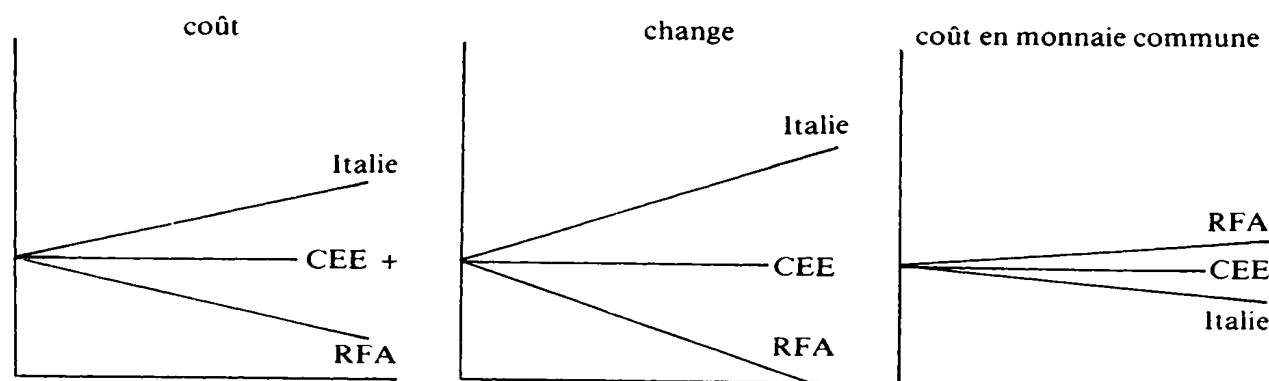
• La déconnexion des prix et des taux de change depuis 1979

Entre le coût en monnaie commune et le prix à l'exportation en monnaie commune, il y a le taux de marge de l'exportateur (*graphique 10*). Ainsi peut-il y avoir divergence des coûts corrigés du change (écart à la parité des pouvoirs d'achat) et parallélisme des prix à l'exportation (loi du prix unique). C'est ce que l'on observe sur la période 1970-1979 (*graphique 6 et 9*) pendant laquelle les taux de change varient de façon à compenser les écarts de coûts. Ainsi l'Italie dévalue au-delà de ce qui serait nécessaire pour compenser son taux d'inflation (sur-compensation) permet ainsi à ses exportateurs une forte augmentation du taux de marge.

A partir de 1979, les comportements de marge ne corrigent plus les sous-compensations des coûts par les changes et on observe une divergence très nette des prix à l'exportation exprimés dans la même monnaie. Quelle explication peut-on donner à ce changement du mode de régulation en 1979.

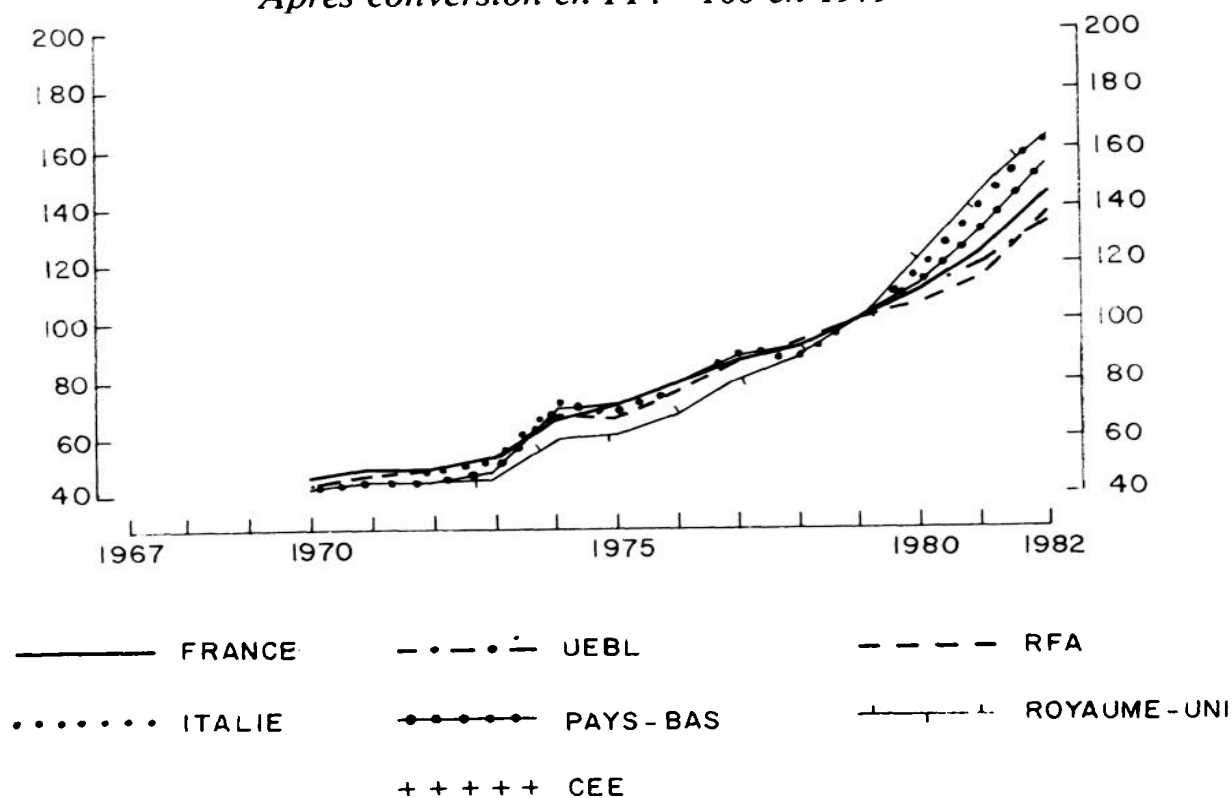
Surcompensation ou sous-compensation des coûts par le change indiquent bien que celui-ci est, soit directement l'objet d'un choix de politique économique, soit le résultat d'actions visant d'autres objectifs et notamment la régulation de la demande intérieure. Les effets de la politique de change sont fonction des choix privés effectués par les entreprises ; ceux-ci prennent la forme d'un arbitrage entre taux de marge et prix : une baisse du prix relatif peut conduire à un accroissement des ventes, plus ou moins important selon l'élasticité du marché, mais se traduit par une baisse du taux de marge. En sens inverse, l'obtention d'un taux de marge relativement élevé suppose un prix plus élevé mais permet à moyen terme,

- (7) Il y a sur-compensation lorsque, relativement à une référence commune (par exemple la CEE) les taux de change évoluent au-delà de ce qui serait nécessaire pour compenser les évolutions de coût. Il y a sous-compensation dans le cas inverse.

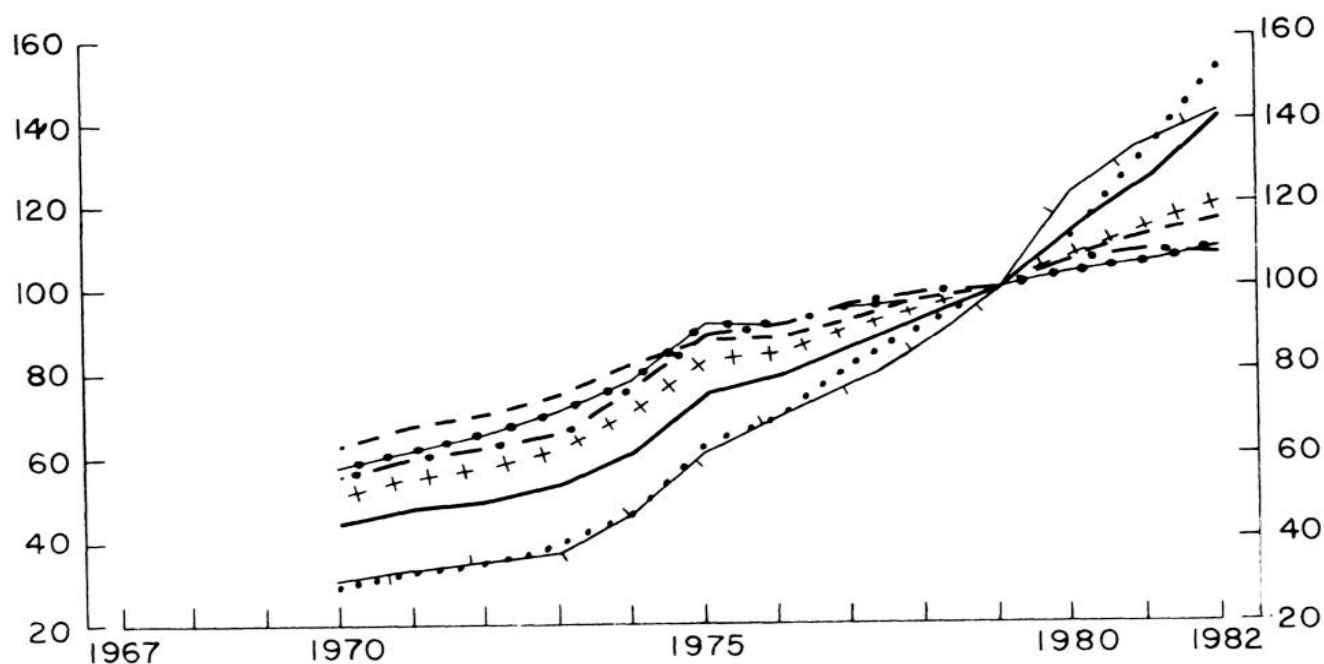


La sur-compensation illustrée par le graphique ci-dessus inverse la hiérarchie des taux d'inflation après correction par le change alors que la sous-compensation la respecte.

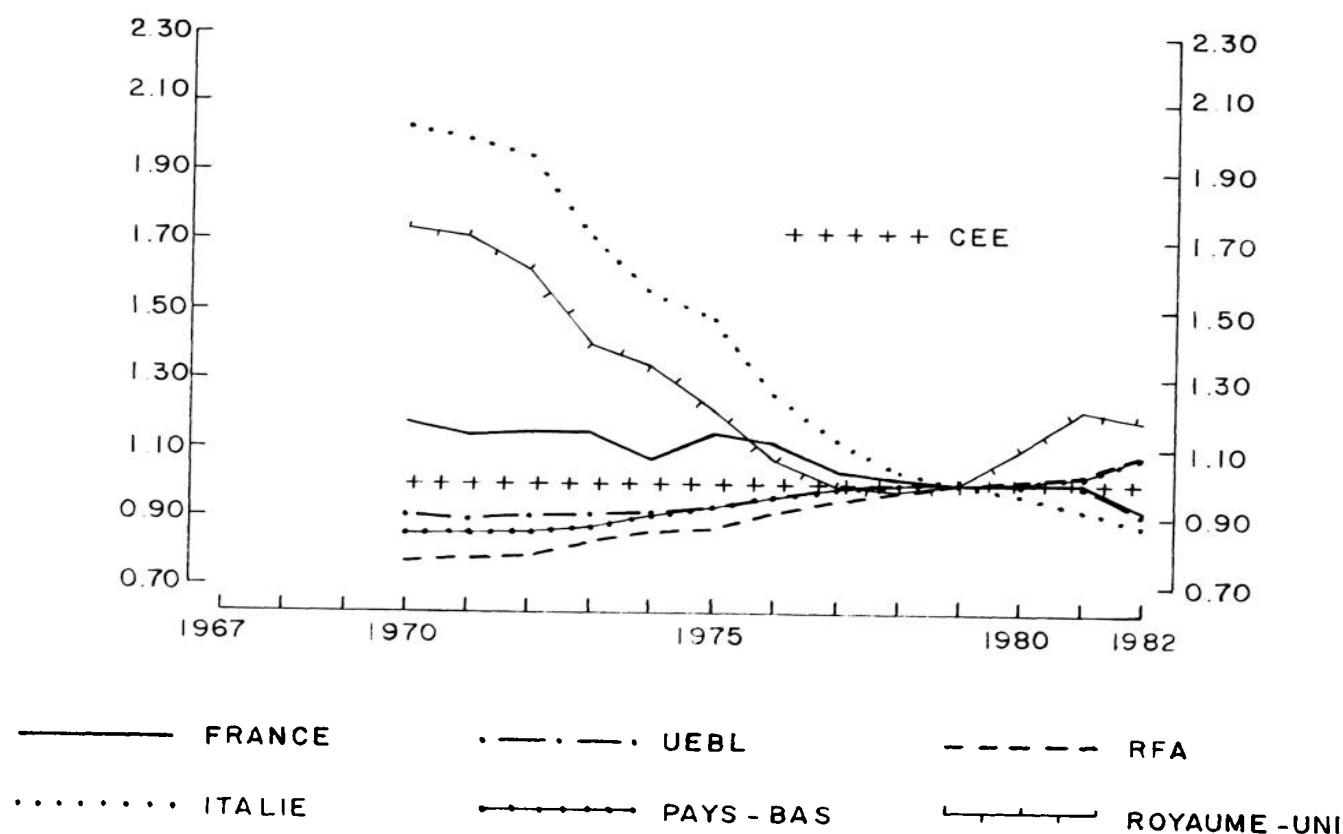
GRAPHIQUE 6. — Prix à l'exportation industriels
Après conversion en FF. - 100 en 1979



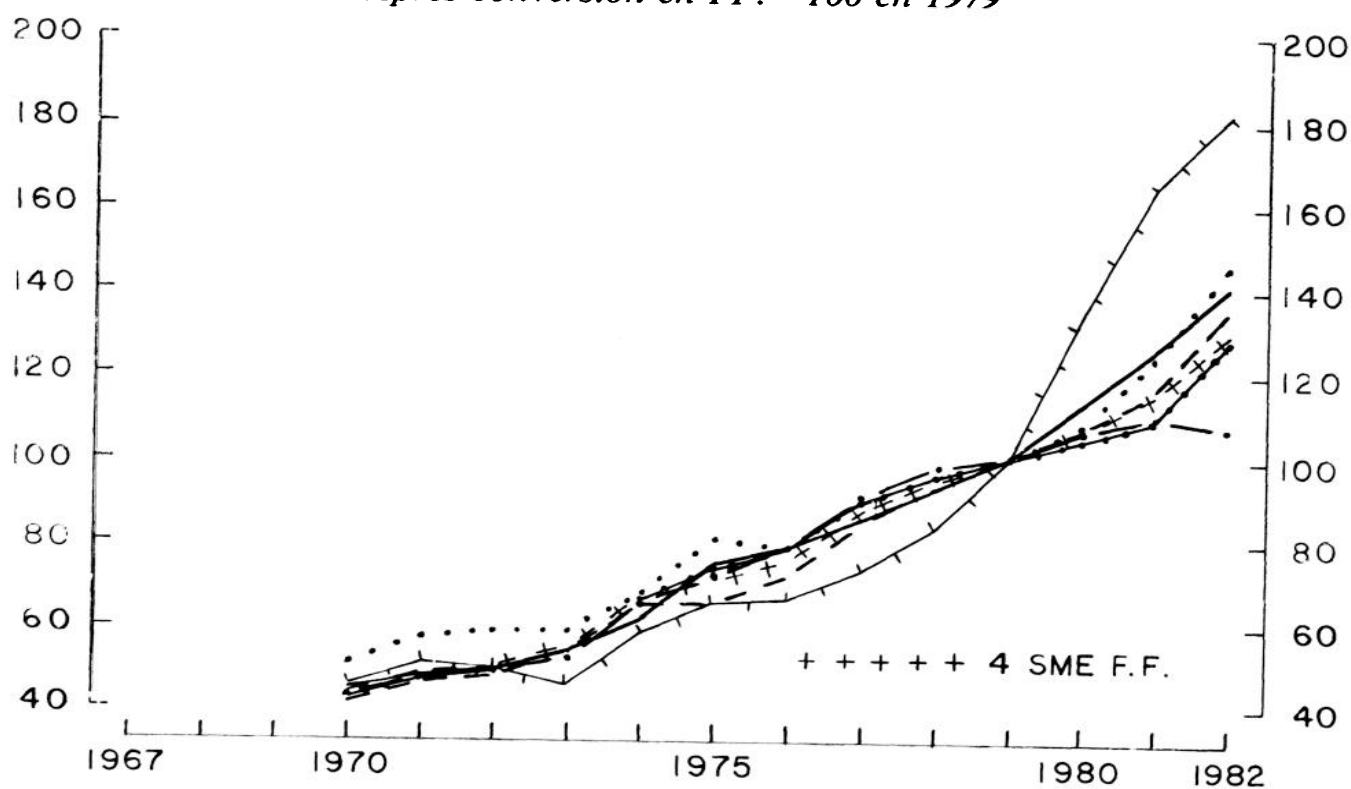
GRAPHIQUE 7. — Coûts salariaux unitaires dans l'industrie
Monnaie nationale. - 100 en 1979



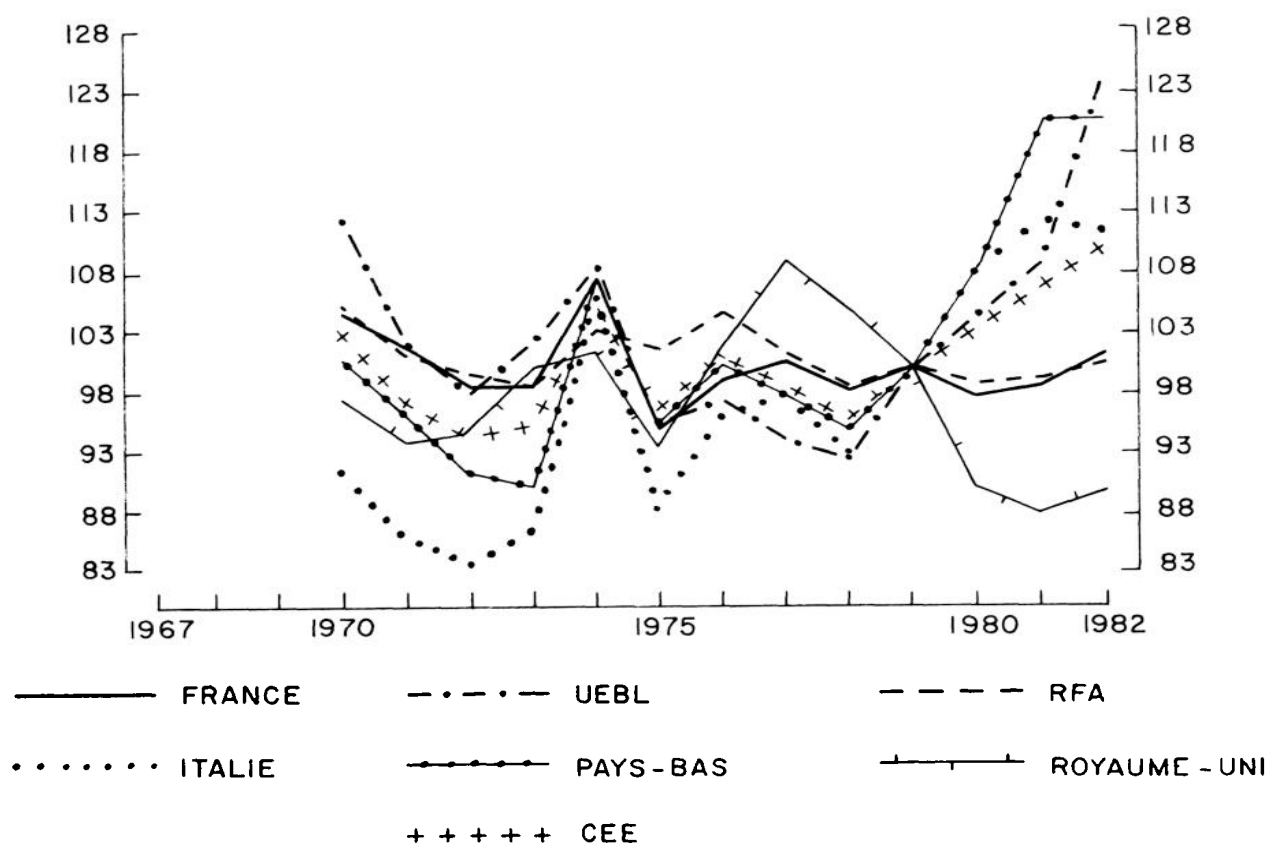
GRAPHIQUE 8. — Taux de change par rapport à la moyenne CEE



GRAPHIQUE 9. — Coûts salariaux dans l'industrie
Après conversion en FF. - 100 en 1979



GRAPHIQUE 10. — Taux de marge dans l'industrie -100 en 1979



via l'investissement de produire ou reproduire des avantages de compétitivité. Pour une entreprise le dilemme est moins pesant si celle-ci dispose d'avantages de compétitivité hors prix ; elle est supposée alors imposer ses prix et réaliser ainsi les taux de marge — et donc les investissements — nécessaires pour perpétuer cet effet de domination : c'est le cercle vertueux. Cette distinction est importante. Elle permet de comprendre pourquoi il n'y a pas de cohérence a priori entre les choix publics et privés. Les firmes exportatrices n'ont pas d'objectifs en termes d'équilibre du commerce extérieur. C'est, au contraire une des contraintes fortes de la politique étatique.

Celles-ci semblent s'être modifiées depuis 1979. Auparavant les politiques de change assuraient la formation d'un prix unique sur le marché européen. Comme les parts de marché dépendent peu, à court terme, de la compétitivité, la formation d'un prix unique sur le marché européen ne résultait pas des mécanismes spontanés des marchés mais d'une politique de change des autorités monétaires. A la fin des années 70, sous l'influence sans doute de la généralisation des politiques monétaristes, les taux de change sont gérés « nominalement » indépendamment de la compétitivité.

La période 70-79 voyait alterner des sous-périodes de sur ou sous-compensation d'ampleur limitée par rapport à celle de la sous-compensation systématique de la période postérieure à 79. Or la sous-compensation met en situation difficile les exportateurs des pays à fort taux d'inflation, a priori déjà pénalisé par une régulation déficiente. Ceux-ci, par conséquent, ne peuvent comprimer leurs marges de sorte à retrouver les prix européens.

Ainsi, les exportateurs des pays à taux de change réel élevé, Italie et Royaume-Uni, ne peuvent comprimer leurs marges (ou les compriment insuffisamment dans le cas du Royaume-Uni) et le prix à l'exportation se situe nettement au-dessus de la moyenne européenne (tableau 11). Dans le cas des pays à taux de change réel faible, Pays-Bas et UEBL, les taux de marges sont accrus et on observe les deux possibilités : prix supérieur à la moyenne au Pays-Bas, prix inférieur à la moyenne en UEBL. En situation intermédiaire la France et l'Allemagne se caractérisent par des taux de change réels et des prix à l'exportation proche de la moyenne européenne.

TABLEAU 11. — Stratégies de compétitivité 1977-1982

Indice d'évolution relative à la moyenne CEE

	Italie	Royaume-Uni	France	R.F.A.	Pays-Bas	U.E.B.L.
Croissance des coûts salariaux en monnaie nationale (industrie)	forte 142	forte 140	forte 124	moyenne 95	faible 87	faible 85
Evolution taux de change	faible 78	forte 119	faible 89	forte 114	forte 110	moyenne 94
Evolution taux de marge (industrie)	moyen 102	faible 74	faible 90	faible 88	forte 110	forte 118
Croissance du prix à l'exportation (industrie)	forte 113	forte 123	moyenne 99	moyenne 96	moyenne 105	moyenne 94

Le taux de marge est défini ici comme le rapport prix à l'exportation/coûts salariaux.

CONCLUSION

Trois conclusions semblent, avec toute la prudence nécessaire en cette matière pouvoir être dégagées des quelques considérations qui précèdent : le fractionnement de l'espace européen s'accroît, le change est incapable de résorber les déséquilibres à court terme, les politiques de change sont, à long terme, dangereuses.

Jusqu'en 1979 le système monétaire européen fait preuve d'une certaine capacité à homogénéiser les mouvements de prix à l'exportation : le jeu combiné du taux de change et du taux de marge assure la formation tendancielle d'un prix unique sur le marché international (*graphique 8*). Depuis le second choc pétrolier, les grandes disparités des politiques de change et des réactions des entreprises à ces politiques conduisent à un éclatement du système des prix. La sous-compensation signalée plus haut (appréciation réelle des changes des pays inflationnistes, dépréciation réelle de ceux des pays moins inflationnistes à l'exception de l'Allemagne) fait que les coûts salariaux exprimés en monnaie internationale sont très fortement dispersés par rapport à la période précédente. Une dispersion accrue des taux de marge (*graphique 9*) est alors nécessaire pour réduire en partie l'éventail des prix qui reste cependant très ouvert.

Ce fractionnement accru de l'espace économique européen s'accompagne d'une remise en cause de l'hégémonie allemande. L'image d'une RFA à bas

coûts, monnaie forte, dominante capable d'imposer ses prix et de reproduire sa position sur la base d'un taux de marge élevé s'estompe de la même façon que s'estompe l'opposition avec une économie française qui présenterait des caractéristiques inverses. En effet, l'Allemagne a, semble-t-il, perdu en partie sa position de « price maker » : depuis 1977 environ, elle a dû se plier au jeu de la compétitivité et compenser l'appréciation du mark par une baisse relative de son taux de marge dont l'évolution est paradoxalement semblable à celle qu'a connu le taux de marge français. Il est probable, et ce sera un point à préciser ultérieurement, que cette tendance au fractionnement de la CEE n'est pas seulement endogène mais a été déclenchée par l'offensive réussie des pays tiers ; l'incapacité à mener une politique industrielle commune pourrait avoir accéléré le processus.

On doit rappeler enfin que, dans une telle conjoncture, l'autonomisation de la politique de change apparaît plus fortement marquée que dans la période précédente : c'est l'un des facteurs essentiels de re-différenciation des prix. Et il est malheureusement probable que la somme de ces stratégies nationales combinant change et marge, ne débouchent pas au niveau global sur la stratégie optimale de l'Europe vis-à-vis de ses rivaux américains et japonais. Il n'y a aucun mécanisme ou institution assurant une telle convergence.

A court terme, du reste, cette re-différenciation des prix semble incapable de résorber les déséquilibres commerciaux au sein de la Communauté, les positions acquises l'emportent sur les élasticités-prix.

A plus long terme, peut-on porter un jugement sur les politiques de surévaluation du change qu'un certain nombre de pays ont cherché à mettre en œuvre ces dernières années. A ces politiques sont attribuées trois vertus :

- faire baisser le prix des importations non complémentaires et exercer par là des pressions désinflationnistes ;
- inciter les exportateurs concurrencés à maîtriser leurs coûts et à améliorer leur productivité ;
- permettre aux exportateurs non concurrencés de dégager des profits supplémentaires à l'exportation et obtenir ainsi de nouvelles pressions désinflationnistes à l'intérieur.

Les justifications de cet enchaînement vertueux doivent être recherchées du côté de la sensibilité du commerce extérieur au prix. De ce point de vue les résultats qui précèdent ne semblent pas confirmer cette thèse. Les produits qui dépendent des compétitivités, essentiellement la mécanique-électrique et la chimie sont ceux dont la demande mondiale (entendu au sens de la production mondiale) est en plus forte croissance. Toute surévaluation du change, par conséquent, pénalise des productions situées sur des marchés porteurs.

De façon plus générale l'espace industriel est, à l'intérieur de chaque pays, hétérogène, dans ces rapports avec le change. Ainsi un change élevé ou faible favorise certaines branches nationales plutôt que d'autres et crée des distorsions sectorielles dont certaines sont recherchées mais d'autres subies. L'absence de sélectivité caractérise la politique du change qui ne peut donc être considérée comme une véritable politique industrielle.

[illegible][illegible][illegible]

BIBLIOGRAPHIE

[1981] AGLIETTA M., ORLEAN A., OUDIZ G., « Des adaptations différenciées aux contraintes internationales » ; les enseignements d'un modèle, *Revue économique*, juillet.

[1980] COHEN D., OUDIZ G., DE VILLEPIN R., « Enjeux du système monétaire européen ». *Statistiques et Etudes financières*, Série orange, n°41.

[1979] LASSUDRIE-DUCHENE B., MUCHIELLI J.L., « Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international », *Revue économique*, mai.

[1981] ROLLET P., « Spécialisation internationale et orientation géographique du commerce extérieur : une analyse des phénomènes de spécialisation bilatérale de la Communauté européenne à 9, de la France, de l'Allemagne, du Royaume-Uni, des USA et du Japon de 1963 à 1979 ». Centre inter-universitaire de recherches en sciences humaines.

[1970] VERNON R., editor « The Technology Factor in International Trade », *N.B.E.R.*, N.Y.

[1983 © CEPII], *Economie mondiale : la montée des tensions*, Economica.
