



La quête de la compétitivité ouvre la voie de la déflation

Céline Antonin, Christophe Blot, Sabine Le Bayon, Catherine Mathieu

► To cite this version:

Céline Antonin, Christophe Blot, Sabine Le Bayon, Catherine Mathieu. La quête de la compétitivité ouvre la voie de la déflation. Revue de l'OFCE, 2013, 129, pp.253 - 297. 10.3917/reof.129.0251 . hal-03470596

HAL Id: hal-03470596

<https://sciencespo.hal.science/hal-03470596>

Submitted on 8 Dec 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LA QUÊTE DE LA COMPÉTITIVITÉ OUVRE LA VOIE DE LA DÉFLATION

Département analyse et prévision¹

La crise de la zone euro a mis au grand jour la question des déséquilibres courants qui s'étaient amplifiés jusqu'en 2007. Un débat s'est engagé depuis pour déterminer l'origine de ces déséquilibres, certains y voyant le résultat d'une divergence accrue en matière de compétitivité. Depuis, la réforme de la gouvernance européenne tient explicitement compte de la situation macroéconomique de chaque État membre au-delà des seuls critères de finances publiques. La Commission a établi à cette fin un tableau de bord permettant d'exercer une surveillance macroéconomique élargie en intégrant notamment les évolutions de la compétitivité et des parts de marché à l'exportation. De fait, depuis 2007, les déséquilibres se sont résorbés, principalement en raison d'une réduction des déficits courants de l'Italie, l'Espagne, l'Irlande, le Portugal et la Grèce. Dans le même temps, le contexte macroéconomique marqué par la consolidation budgétaire et les mesures prises par ces différents pays, en vue notamment de rendre le marché du travail plus flexible, ont pu avoir un effet sur la compétitivité. Les effets sur la compétitivité pourraient être de deux ordres. D'une part, le maintien d'un niveau de chômage élevé crée des pressions déflationnistes. D'autre part, la baisse ou le gel des rémunérations, la réduction de la protection de l'emploi ou la décentralisation des négociations salariales pourraient également réduire les coûts salariaux unitaires. Les effets de ces réformes restent cependant débattus. Surtout ces réformes renforcent, à court terme, les pressions déflationnistes qui représentent dès lors le principal vecteur d'amélioration de la compétitivité. Certains pays ont d'ores et déjà regagné des parts de marché depuis le déclenchement de la crise, ce que corroborent les estimations d'équations de commerce. Il reste que la réduction des déficits courants résulte en grande partie de la baisse des importations liée à l'effondrement de la demande. Enfin, à terme, cette stratégie de recherche de compétitivité pourrait constituer une menace pour la croissance dans la zone euro en favorisant la généralisation du risque déflationniste.

1. Ont participé à cette étude : Céline Antonin, Christophe Blot, Sabine Le Bayon et Catherine Mathieu.

L'objectif de cette étude est d'analyser l'évolution récente des déséquilibres courants au sein de la zone euro au regard des évolutions de compétitivité observées depuis le début de la crise. Celle-ci a en effet révélé les dangers des déséquilibres courants à l'intérieur de la zone euro. Cette question, souvent négligée auparavant², notamment parce que les déséquilibres courants étaient censés refléter une situation de rattrapage économique dans un espace financièrement intégré, est désormais prise en compte dans la gouvernance européenne. De fait, les économies principalement touchées par le doute sur la soutenabilité des finances publiques enregistraient aussi des déficits courants élevés en fin d'année 2007. Ce déficit était supérieur à 10 % du PIB en Espagne, au Portugal et en Grèce. Il était de 5,4 % en Irlande³. À l'inverse, l'Allemagne est passée d'une situation d'équilibre extérieur en 2001 à un excédent de 7,4 % du PIB en 2007. Les Pays-Bas et l'Autriche ont également enregistré une nette amélioration de leur solde courant depuis la mise en place de l'UEM.

Un débat s'est engagé sur l'origine de ces déséquilibres macroéconomiques au sein de la zone euro et sur leur rôle dans la crise des dettes souveraines. Ils sont désormais intégrés dans une surveillance européenne élargie puisque la Commission européenne publie des rapports annuels sur les déséquilibres macroéconomiques des États membres. Comme pour la surveillance budgétaire, la Commission européenne peut formuler des recommandations. Depuis le début de la crise, les déséquilibres se sont partiellement résorbés en même temps que les pays qui étaient en déficit ont gagné en compétitivité. Néanmoins, ce rééquilibrage résulte en partie d'un effondrement de la demande intérieure dans les pays en situation de déficit. En outre, les gains de compétitivité résultant d'un ajustement à la baisse des coûts salariaux pourraient à terme enfermer la zone euro dans une stratégie non coopérative menant droit à la déflation généralisée.

2. Creel et Le Cacheux (2006) soulignaient déjà les carences institutionnelles de la zone euro et les risques inhérents liés au développement de politiques de désinflation compétitive dans l'UEM. Mathieu et Sterdyniak (2007) montraient le creusement des déséquilibres dans la zone euro.

3. Toutefois, dans le cas irlandais, la position débitrice s'explique par un solde des revenus débiteur de 14,7 % du PIB ; la balance des biens et services était effectivement excédentaire de 9,9 %.

Blanchard et Giavazzi (2002), s'appuyant sur une approche intertemporelle du compte courant, ont avancé l'hypothèse que l'apparition de déficits courants dans certains pays correspondait à un ajustement optimal des trajectoires de croissance résultant d'un processus de rattrapage. Dans la zone euro, ce processus aurait pu être enclenché du fait d'intégration monétaire et financière qui s'est opérée après 1999. Dans ce schéma, les déséquilibres devraient se résorber d'eux-mêmes à terme dès lors que les investissements engagés pendant la période de rattrapage stimulent l'offre et la croissance à long terme. Ahearne, von Hagen et Schmitz (2007) ou Belke et Dreger (2011) remettent en cause cet argument et soulignent les fortes divergences en matière de compétitivité observées après la mise en œuvre de la monnaie unique. Ces écarts de compétitivité, ne pouvant plus être réduits par une dépréciation de la monnaie, ont entraîné des déséquilibres croissants. Ces auteurs insistent sur la nécessité de restaurer la compétitivité au travers de réformes structurelles visant à réduire le coût du travail.

Une autre explication met en avant les conséquences négatives de l'intégration financière qui s'est renforcée avec la mise en place de la monnaie unique éliminant le risque de change et réduisant le risque de liquidité, ce qui a favorisé la baisse des taux d'intérêt et un boom de crédit (Giavazzi et Spaventa, 2011). S'il y a bien eu un effet de rattrapage du niveau de vie européen en Irlande⁴ ou en Espagne, celui-ci s'est largement appuyé sur un boom de l'immobilier qui a fragilisé le système bancaire en même temps qu'il a entraîné une hausse des prix des biens immobiliers et non échangeables, contribuant à la dégradation globale de la compétitivité (Gaulier et Vicard, 2012). Ainsi, l'hypothèse d'une convergence vertueuse a laissé place à l'idée selon laquelle un excès d'optimisme avait été alimenté par l'intégration financière. Finalement les acteurs de l'économie auraient été totalement myopes et auraient complètement ignoré le désastre inévitable (Lane et Pels, 2011) qui s'est finalement produit lorsque les pays de la zone euro ont été frappés par la crise financière. Cet enchaînement illustre les limites de l'attitude de « *benign neglect* » à l'égard des déséquilibres courants. La gouvernance de la zone euro ne peut se réduire à la surveillance des déficits budgétaires et elle intègre désormais

4. Voir Lane (2011) pour une analyse détaillée de la situation irlandaise.

le solde courant, bien que cela ne soit pas actuellement fait de manière symétrique (la contrainte étant plus forte pour les pays déficitaires que pour ceux qui sont excédentaires⁵).

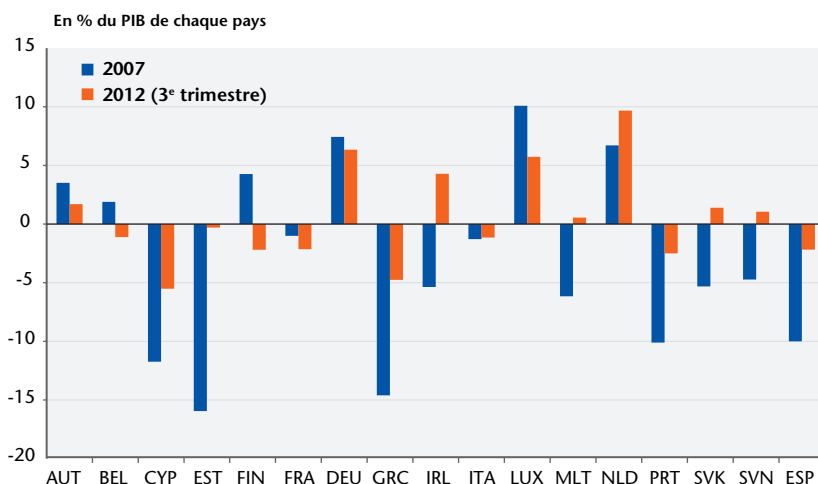
Récemment, Chen, Milesi-Ferreti et Tresselt (2013) ont suggéré que les déséquilibres résulteraient d'un choc externe : l'intégration de la Chine dans le commerce mondial aurait à la fois stimulé la demande de biens d'équipement allemands et renforcé la concurrence pour les pays du Sud de l'Europe.

Depuis, la nécessité d'une surveillance macroéconomique globale allant au-delà du seul critère des finances publiques a été reconnue. C'est le sens du tableau de bord mis au point par la Commission européenne et repris dans le cadre du Six-Pack entré en vigueur en décembre 2011⁶. La surveillance est élargie aux indicateurs macroéconomiques (solde courant, compétitivité, crédit, ...) de déséquilibres au sein de l'Union. Les pays en situation de déséquilibre s'exposeraient à des sanctions en l'absence de mesures permettant de les corriger. Cette incitation institutionnelle s'inscrit dans un contexte marqué par la poursuite de la consolidation budgétaire et une situation conjoncturelle dégradée qui a contribué à la résorption des déséquilibres (graphique 1), *via* un net recul des importations et une amélioration de la compétitivité-prix. La mise en œuvre de réformes structurelles sur le marché du travail, dont l'objectif est la baisse des salaires, s'ajoute aux restrictions budgétaires qui frappent les salaires publics et à l'effet déflationniste de la persistance du chômage. On assiste finalement à la mise en place d'une stratégie de déflation salariale dans certains pays de la zone euro. Si une telle stratégie peut apparaître, à court terme et pour un pays donné, comme une solution permettant de regagner des parts de marché et de soutenir la croissance, elle présente le risque d'une transmission de la déflation aux autres pays de la zone euro. La recherche de compétitivité s'inscrit dans la continuité de la stratégie non-coopérative suivie par l'Allemagne au cours des années 2000 (voir encadré et Blot et Cochard, 2010).

5. Voir Commission européenne (2012) pour une description des indicateurs inclus dans le tableau de bord.

6. Le 10 avril 2013, la Commission européenne publiait pour la deuxième fois une série de rapports sur les déséquilibres macroéconomiques des pays européens.

Graphique 1. Évolution des soldes courants des pays de la zone euro



On analysera ici les évolutions récentes en matière de compétitivité, particulièrement dans les pays en crise (Espagne, Italie, Portugal, Grèce et Irlande) ainsi qu'en France et en Allemagne. La première partie décrit les différents facteurs ayant pu contribuer à améliorer la compétitivité depuis 2008. À partir des mesures structurelles mises en œuvre ou des évolutions macroéconomiques récentes, nous étudions la dynamique de la compétitivité et des parts de marché dans une deuxième partie. Enfin, la dernière partie propose une interprétation de la réduction récente des déséquilibres courants.

1. Une taxinomie des facteurs pouvant affecter la compétitivité

La compétitivité reflète la capacité des entreprises d'un pays à exporter ses produits et/ou à les vendre sur son marché intérieur. Elle dépend non seulement des prix relatifs à l'exportation et donc des coûts relatifs de production, mais également de facteurs dits hors-prix qui recouvrent la qualité des produits, le contenu en innovation, le design ou l'image de marque qui peuvent être liés ou non aux facteurs précédents. La compétitivité hors-prix est sans aucun doute un élément moteur des échanges internationaux mais elle n'a pas de mesure statistique précise. Elle peut être évaluée approximativement par des enquêtes qualitatives mais se déduit

le plus souvent de la part non expliquée des équations d'exportations faisant le lien entre les parts de marché et un indicateur de compétitivité-prix mesuré de la façon suivante :

$$q_i = \frac{(1 + \lambda_i)CSU_i}{\sum_{j \neq i} \omega_j (1 + \lambda_j)CSU_j}$$

où q_i est la compétitivité-prix du pays (i), CSU représente les coûts unitaires du travail du pays (i) ou des concurrents (j), pondérés par la structure des exportations où ω représente le poids assigné à chaque concurrent) et λ le taux de marge. Pour chaque pays, le prix des exportations correspond donc au coût unitaire de production auquel est ajouté un taux de marge.

Ce taux de marge est le plus souvent considéré comme exogène, de telle sorte que l'analyse de la compétitivité se réduit souvent à l'évolution relative des coûts unitaires du travail. Blanchard, Jaumotte et Loungai (2013) considèrent qu'un pays ne peut gagner en compétitivité que s'il parvient à baisser le coût relatif du travail ou à augmenter sa productivité relative. L'effort de marge est cependant endogène et dépend du pouvoir de marché des entreprises. Les entreprises peuvent ajuster leurs marges à la baisse pour compenser une hausse des coûts. Elles peuvent aussi profiter d'une baisse des coûts pour restaurer leurs marges dans la perspective d'investissements futurs qui amélioreront leur compétitivité hors-prix. Compétitivité-prix et hors-prix sont donc liées comme le rappelle Gaffard (2012). Nous distinguons par la suite cinq facteurs résultant de la situation macroéconomique et des mesures prises par les pays, pouvant avoir un impact sur la compétitivité : les facteurs résultant de pressions déflationnistes pesant sur l'évolution des salaires, la fiscalité du travail, des effets liés aux réformes structurelles visant à flexibiliser le marché du travail et enfin les autres facteurs dont l'effet est notamment d'améliorer la productivité.

1.1. Des pressions déflationnistes liées au chômage et à la consolidation budgétaire

Les salaires jouent de fait un rôle prépondérant dans les coûts de production. Or, dans une situation récessive, l'augmentation du chômage réduit le pouvoir de négociation des salariés entraînant une moindre progression du salaire nominal par

un effet « Phillips »⁷. Or le contexte macroéconomique marqué par une forte hétérogénéité des performances en termes de croissance et d'emploi induit un ajustement de la compétitivité dans la zone euro. Le niveau record du chômage en Espagne, Irlande, Grèce ou au Portugal est un frein puissant à la hausse des salaires. Inversement, la situation de quasi plein-emploi en Allemagne renforce le pouvoir de négociation des syndicats allemands et leur capacité à obtenir des augmentations de salaire.

À cet effet s'ajoute celui d'un gel ou d'une réduction du salaire minimum. Ces mesures supposent donc explicitement qu'un coût du travail excessif est à l'origine de la crise. Askenazy (2008) rappelle cependant que le lien entre chômage et salaire minimum est peu avéré⁸. Le gel du salaire minimum a été annoncé en 2011 en Espagne tandis que le gouvernement grec a annoncé une réduction de 22 % du salaire minimum à 586 euros bruts sur 14 mois contre 680 euros auparavant. Le tableau A en annexe détaille pour l'Espagne, la Grèce, le Portugal, l'Irlande et l'Italie l'ensemble des mesures prises récemment qui pourraient avoir un effet positif sur la compétitivité-prix à court terme.

Par ailleurs, la volonté de réduire les déficits budgétaires a conduit les gouvernements à faire des coupes dans les dépenses comportant souvent un gel ou une réduction des salaires dans la fonction publique. Ainsi, le traitement des fonctionnaires italiens est gelé depuis 2011 jusqu'à fin 2013. En Espagne, les salaires ont été réduits de 5 % dès 2010 puis gelés en 2011 et pour 2012 ; la prime de Noël qui a été supprimée. Des baisses de salaires de 5 % à 15 % dans la fonction publique ont été adoptées en Irlande. Les réductions de salaires les plus fortes ont eu lieu en Grèce. Si l'évolution des salaires du secteur public n'a pas d'importance directe sur la compétitivité des exportations, le gain de compétitivité pourrait résulter d'un effet d'entraînement sur les salaires du secteur privé. C'est ce que suggèrent Afonso et Gomes (2008) à partir d'une estimation économétrique où une hausse de 1 % des salaires dans la fonction publique se traduit par une hausse de 0,1 % des salaires dans le secteur privé. Ils soulignent également un impact des effectifs dans la fonction

7. Voir OFCE (2012) pour plus de détails et pour une estimation de l'effet en Allemagne, France, Italie et en Espagne.

8. Voir également Chagny, Husson et Lerais (2012).

publique sur les salaires : une hausse de 1 % de l'emploi public entraînerait une augmentation de 0,45 % des salaires dans le secteur privé. Ces résultats sont expliqués par l'effet d'entraînement de la hausse exercé par les salaires publics. Selon Afonso et Gomes (2008), les agents feraient implicitement un arbitrage entre les emplois publics et privés. Une hausse exogène des salaires publics réduirait l'incitation des ménages à occuper les emplois dans le secteur privé, ce qui entraînerait une baisse de l'offre de travail et donc un ajustement à la hausse des salaires. Cette interprétation a cependant peu de fondements théoriques et n'a aucun sens dans une situation de sous-emploi où l'offre de travail est contrainte par la demande. Par ailleurs, même en situation de plein-emploi, l'emploi du secteur public a des caractéristiques spécifiques qui sont le plus souvent différentes de celles proposées par le secteur privé. Les métiers de la police, de l'enseignement, et dans une moindre mesure de la santé, ne peuvent être l'objet d'un arbitrage entre secteur public et secteur privé.

Les mesures de baisse des salaires dans la fonction publique conjuguées aux autres mesures de consolidation budgétaire contribuent à réduire la demande, ce qui accroît les pressions déflationnistes. Il peut certes en résulter une amélioration de la compétitivité *via* la boucle prix-salaire (voir supra) mais il n'est pas certain qu'*in fine* cet effet favorable en termes de parts de marché compense l'effet négatif en termes de demande intérieure.

1.2. La fiscalité du travail

Une partie du coût du travail est liée à la fiscalité *via* les cotisations sociales. Le gouvernement a donc la possibilité de prendre des mesures permettant d'améliorer la compétitivité en modifiant la fiscalité du travail. Néanmoins, en période de consolidation budgétaire, l'objectif de réduction des déficits budgétaires impose la mise en œuvre de mesures fiscalement neutres. La TVA dite sociale s'inscrit dans ce type de mécanisme. Elle revient à financer une baisse des cotisations sociales employeurs par une augmentation du taux de TVA. Ce type de mesure s'apparente à une dévaluation dans la mesure où elle permet de reproduire les mécanismes d'une dévaluation compétitive (Heyer, Monperrus-Veroni et Timbeau, 2007), dans la mesure où la baisse des cotisations sociales permet de réduire les coûts de production tandis que la hausse de la TVA s'applique aux biens consommés par les résidents

qu'ils soient importés ou produits sur place. L'impact de cette mesure dépend toutefois des effets d'entraînement de la hausse des TVA *via* la boucle prix-salaire⁹. Une analyse empirique réalisée par Keen et de Mooij (2012), sur un panel de pays de l'OCDE, suggère qu'une dévaluation fiscale équivalente à un point de PIB – soit dans la zone euro une baisse des cotisations sociales de 2,6 points financée par une hausse de 2,7 points de la TVA – entraîne une amélioration immédiate nette du solde extérieur de 0,9 % du PIB. Si la mesure a été mise en œuvre par l'Allemagne en 2007¹⁰, non seulement afin de réduire le coût du travail mais également de réformer le mode de financement de la protection sociale, aucun autre pays de la zone euro n'y a eu recours pour améliorer sa compétitivité depuis le déclenchement de la crise. Un temps envisagé par la France, elle ne fut finalement pas adoptée. Néanmoins, la création en France du Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) qui accordera aux entreprises un crédit d'impôt de 6 % de la masse salariale – ce qui correspond à une enveloppe de 20 milliards d'euros – devrait réduire le coût du travail du secteur marchand de 2,6 % (Plane, 2013). Le financement de cette mesure se fera pour partie sur une réforme de la TVA à compter du 1^{er} janvier 2014 et un renforcement de la fiscalité écologique, si bien qu'*in fine* la mesure s'apparente à une dévaluation fiscale. Le gouvernement précise que le complément de financement nécessaire viendra d'économies sur les dépenses. Cette mesure permettra donc à terme d'améliorer la compétitivité en pesant sur la demande intérieure.

1.3. Réformer le marché du travail

Outre les mesures de déflation salariale et d'allègement de la fiscalité, les pays sous aide conditionnelle ont commencé, dès 2010, à mettre en place des mesures dites structurelles. Ces dernières sont de plusieurs types.

9. Voir Le Cacheux (2012), Sterdyniak (2012) et Heyer, Plane et Timbeau (2012) pour des analyses complémentaires et détaillées sur le sujet.

10. En Allemagne, le taux maximal de TVA est ainsi passé de 16 à 19 % au 1^{er} janvier 2007, en contrepartie d'une baisse de 1,6 point des cotisations sociales. La mesure ne fut donc pas totalement neutre fiscalement puisque le surplus de recettes estimé à 20 milliards d'euros ne finançait qu'une réduction de 11 milliards des recettes de cotisation sociales.

D'une part, la réforme du marché des produits avec l'ouverture des secteurs abrités de la concurrence et l'élimination progressive des barrières à l'entrée. Ainsi, les programmes de privatisation sont intervenus dans plusieurs secteurs, notamment le transport et l'énergie (Grèce, Irlande et Portugal), de même que le lancement de partenariats public-privé. Dans certains pays (Grèce et Portugal), le rôle des autorités de concurrence a été renforcé, de même que la législation (Irlande). Les démarches administratives à remplir pour démarrer une entreprise ont été allégées (Grèce, annonce d'un choc de simplification en France). Dans les industries de transport et de réseau, les barrières à l'entrée ont été réduites en Grèce, et les tarifs réglementés ont été éliminés en Grèce et au Portugal. Enfin, les barrières à l'entrée dans les services professionnels ont été réduites en Grèce, en Irlande et au Portugal. Le problème est que le premier effet de ces mesures, en faisant disparaître du marché les entreprises peu productives, est d'augmenter le chômage. L'effet sur la compétitivité résulte de l'accroissement de la concurrence qui peut créer des pressions à la baisse sur les prix et surtout qui augmente la sensibilité des prix aux conditions de marché.

En outre, le FMI promeut un modèle inspiré de la « flexisécurité » danoise et des réformes Hartz IV du marché du travail allemand (voir encadré), et prône une moindre protection de l'emploi, en facilitant le recours au licenciement et les ruptures de contrat, mais garantissant en contrepartie un niveau élevé d'assurance chômage, conditionné à une recherche active d'emploi, une politique de formation et de reconversion. Le FMI recommande de réduire la dualité du marché du travail, entre d'un côté des salariés bénéficiant d'un contrat qui offre une plus grande protection contre le risque de licenciement et de l'autre des salariés plus précaires. Ainsi, plusieurs pays ont réduit les indemnités de licenciement (Grèce, Espagne, Portugal), et simplifié les procédures de licenciement (Italie, Grèce, Portugal). Dans un contexte d'insuffisance de la demande, il est peu probable que ces réformes contribuent à réduire le chômage. Elles peuvent même avoir des effets néfastes en réduisant les revenus des chômeurs, ce qui amplifie l'effondrement de la demande. Un effet positif peut être observé en termes de compétitivité mais il résulterait à nouveau d'un effet déflationniste lié à l'amplification de la récession. Par ailleurs, Gautié (2009) rappelle qu'empiriquement, il est difficile

de rendre compte de l'impact des institutions, c'est-à-dire de l'ensemble des mécanismes de protection de l'emploi et d'indemnisation du chômage, et donc de leur effet sur l'emploi. Des mesures visant à flexibiliser la durée du travail ont également été mises en place : en Grèce, la majoration des heures supplémentaires a été réduite, de même que l'indemnisation du travail partiel. La décentralisation du processus de négociation salariale fait également partie des mesures structurelles actuellement mises en place dans plusieurs pays (Grèce, Irlande, Portugal). Ces mesures reposent généralement sur le développement de dérogations¹¹ permettant aux entreprises de suspendre l'application d'accords de branche. L'objectif est ici de réduire le pouvoir de négociation des syndicats et d'exercer une pression à la baisse sur les salaires. Il est toutefois délicat d'en apprécier l'impact sur la compétitivité. Il existe en effet peu d'études sur le sujet. Le lien entre degré de centralisation des négociations salariales est par exemple ambigu. Quoi qu'il en soit, les politiques de réduction des salaires récemment mises en place dans le sud de l'Europe et en Irlande, visent à améliorer la compétitivité-coût de ces pays, à la suite de la stratégie de dévaluation compétitive conduite en Allemagne depuis les années 1990 (encadré).

Encadré. Les facteurs d'amélioration de la compétitivité allemande depuis le milieu des années 1990¹²

L'amélioration de la compétitivité allemande dans les années 2000 et donc la réduction relative des coûts de production par rapport à ses partenaires a fait suite à une dégradation assez nette au début des années 1990, à la suite de la réunification. En effet, la hausse des salaires dans les nouveaux *Länder* de l'Est, conjuguée à une hausse du taux de cotisations sociales de 6 points entre 1990 et 1997 avaient dégradé la compétitivité allemande et le taux de marge des entreprises industrielles (Chagny, 2008). Cette détérioration de la compétitivité, couplée à une demande intérieure dynamique, avait conduit à l'apparition d'un déficit courant, alors que l'Allemagne de l'Ouest affichait à la fin des années 1980 un excédent courant. L'amélioration de la compétitivité

11. Voir FMI (2012) pour une liste plus précise des réformes de ce type mise en œuvre dans les différents pays.

12. Cet encadré s'appuie sur : Chagny (2005, 2008), Logeay et Rietzler (2008), Hege (2012), Erkel-Rousse et Garnero (2008), Fontagné et Gaulier (2008), Deutsche Bundesbank (2005), Hege (2005a, 2005b), Rehfeldt (2001).

à partir de la fin des années 1990 a reposé sur plusieurs facteurs. D'abord, *via* la modération salariale, dans l'industrie et dans les services. Les gains de productivité non redistribués aux salariés ayant progressé, les coûts salariaux unitaires ont baissé à partir de 1998, baisse qui s'est amplifiée à partir de 2003 et ce, jusqu'en 2008. Ensuite, *via* la stratégie d'externalisation des entreprises, en important notamment des produits intermédiaires à moindres coûts depuis les pays d'Europe de l'Est (Erkel-Rousse et Garnero, 2008). Enfin, la TVA sociale a participé à ce mécanisme de baisse des coûts salariaux, grâce à la baisse des cotisations sociales. Conséquence de ces politiques, le taux de marge des entreprises industrielles a retrouvé au milieu des années 2000 son niveau du début des années 1990, avant de le dépasser nettement par la suite. Les entreprises allemandes ont par ailleurs regagné des parts de marché à l'exportation et retrouvé un excédent courant conséquent. Ces bons résultats allemands à l'exportation, en permettant aux entreprises de financer des efforts d'innovation, ont en retour amélioré la compétitivité hors-coût, renforçant le dynamisme des exportations et limitant les effets des variations du taux de change de l'euro (Fontagné et Gaulier, 2008).

Cette modération salariale au sein des entreprises à la fin des années 1990 et durant les années 2000 est le résultat direct des accords de flexibilisation interne dans l'industrie visant à conserver l'emploi dans un contexte de concurrence internationale accrue et le résultat indirect des différentes réformes du marché du travail durant les années 2000. Ces dernières ont en effet d'un côté réduit la générosité du système d'indemnisation des chômeurs pour augmenter l'incitation à la reprise d'emploi, notamment pour les chômeurs de longue durée, ce qui a réduit leur salaire de réservation, et d'un autre côté favorisé l'emploi à bas salaires dans les services (libéralisation de l'interim, réforme des mini-jobs et introduction des midi-jobs, *cf. infra.*), les emplois précaires étant présentés comme un moyen de réinsertion des non-qualifiés sur le marché du travail. Les entreprises industrielles ont en retour bénéficié, dans le cadre d'une sous-traitance accrue, de ces faibles coûts dans les services.

Alors que durant la décennie 2000, les entreprises avaient peu redistribué les profits issus de la bonne tenue des exportations, les salaires ont récemment augmenté assez nettement dans un contexte de baisse du taux de chômage. Ce faisant, cette dynamique permettrait de stimuler la demande intérieure et pourrait ainsi atténuer la dépendance de l'Allemagne à l'égard des exportations. Les salaires bruts réels par tête ont ainsi progressé de 0,7 % en moyenne depuis 2008 (et même de 1,1 % en 2011-2012), après avoir quasiment stagné entre 1995 et 2000 (+0,1 % en moyenne) et reculé de 0,3 % en moyenne entre 2000 et 2007.

Les différents facteurs ayant influé sur la compétitivité au cours des années 1990 et 2000 sont détaillés ci-dessous.

Réforme de la législation sur les emplois à bas salaires et à temps partiel (1999)

La réforme de ces emplois, dont la rémunération mensuelle était plafonnée et qui ne devaient pas excéder 15 heures par semaine¹³, avait pour but de limiter leur développement et assurer une meilleure couverture retraite. Dorénavant, les employeurs doivent déclarer ces emplois auprès des organismes de sécurité sociale. Parmi les mesures adoptées, le taux de cotisations employeurs passait de 20 à 22 %, ces emplois exercés comme emploi secondaire n'étaient plus exemptés du paiement de l'impôt et des cotisations sociales employés. Enfin, le plafond mensuel passait à 325 euros par mois.

Lois, dites "Hartz"¹⁴ (*Gesetze für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt*, lois sur la prestation de services modernes sur le marché du travail).

Hartz I (2003) : réforme du service de l'emploi, libéralisation du recours à l'interim, durcissement des critères d'octroi de l'indemnisation chômage (et notamment des critères d'emploi acceptable pour les chômeurs sans attache familiale, réforme du service de l'emploi.

Hartz II (2003) : réforme des emplois à bas salaires (mini et midi-jobs) pour les améliorer, réforme du dispositif de soutien à la création d'entreprises unipersonnelles, réforme du service de l'emploi.

Concernant les *mini-jobs*, l'exonération de cotisations sociales salariés reste totale, le plafond mensuel passe à 400 euros¹⁵ et le taux de cotisations employeur augmente à 25 %¹⁶. Il n'y a plus de limite au temps de travail : un temps de travail plus important est donc possible avec le même salaire, ce qui pousse encore à la baisse le salaire horaire. L'exemption d'impôts et de cotisations sociales employés est à nouveau valable pour les personnes cumulant un emploi principal et un seul emploi supplémentaire à bas salaire. Les *midi-jobs* sont créés à cette occasion : leur rémunération est comprise entre 400 et 800 euros¹⁷ et l'exonération de cotisations sociales salariés est partielle, avec une

13. La création des mini-jobs remonte aux années 1960, même si leur appellation actuelle date de 2003. Initialement, ces emplois étaient occupés majoritairement par des mères de famille (mais aussi par des retraités, des étudiants ou comme emploi secondaire) qui bénéficiaient par ailleurs d'une couverture sociale. Ils permettaient aux ménages d'obtenir un complément de revenu non imposable et non soumis aux cotisations sociales salariés. Seul un prélèvement forfaitaire au titre des cotisations et impôts était prévu à la charge des employeurs à un taux de 20 %. Mais ce type d'emploi était tout de même attractif pour l'employeur du fait des bas salaires pratiqués.

14. Votées en décembre 2002 puis décembre 2003, elles sont entrées en vigueur entre 2003 et 2005 selon les mesures.

15. En 2013, ce plafond a été relevé à 450 euros.

16. Ce taux a été relevé à 30 % en juillet 2006, alors qu'il est de l'ordre de 20 % pour les emplois classiques.

17. Ce plafond est de 850 euros depuis le 1^{er} janvier 2013.

augmentation progressive du taux en fonction du salaire¹⁸. Enfin, les procédures d'emploi et de paiement sont simplifiées.

Hartz III (2004) : réforme du service de l'emploi, durcissement des conditions d'indemnisation chômage (prise en compte de deux ans contre trois précédemment pour le respect des conditions d'affiliation), réforme des dispositifs d'emplois aidés.

Hartz IV (2005) : réforme de l'indemnisation chômage.

Pour mémoire, avant cette réforme, trois allocations coexistaient en Allemagne : l'allocation d'assurance chômage (*Arbeitslosengeld*), l'allocation d'assistance chômage (*Arbeitslosenhilfe*) et l'aide sociale (*Sozialhilfe*). L'assurance chômage, financée par les cotisations, était proportionnelle au dernier salaire ; l'assistance chômage, financée par l'impôt, était versée aux chômeurs en fin de droits, proportionnelle au dernier salaire, dégressive avec le temps mais sans limitation de durée ; l'aide sociale, financée par l'impôt et versée par les municipalités, était forfaitaire et pouvait si nécessaire compléter l'allocation d'assistance chômage. Le nouveau système conserve l'allocation d'assurance chômage (dorénavant appelée *Arbeitslosengeld I*¹⁹ ou ALG I), mais fusionne – pour les personnes en âge de travailler et aptes au travail – l'aide sociale et l'allocation d'assistance chômage qui deviennent une prestation forfaitaire (*Arbeitslosengeld II*²⁰ ou ALG II), soumise au critère de revenu et impliquant une recherche active d'emploi. Dans la majorité des cas, ce revenu est inférieur à l'ancienne allocation d'assistance chômage. Désormais, l'aide sociale ne concerne plus que les personnes qui sont en incapacité de travailler. De plus, les bénéficiaires de l'ALG II sont obligés d'accepter tous les types d'emplois (emplois dont la rémunération peut être jusqu'à 30 % inférieure aux minima inscrits dans les conventions collectives en vigueur localement, *mini-jobs*, emplois aidés, *ein-euro-job*...) pour conserver leur allocation. Les fameux *ein-euro-job* font partie des nouveaux dispositifs d'insertion des chômeurs dans le secteur non marchand : rémunérés environ 1 euro de l'heure, ils sont d'une durée limitée (6-9 mois) et concernent les allocataires de l'ALG II, prestation avec laquelle ils se cumulent. Enfin, les possibilités de cumul de l'ALG II avec un salaire sont élargies afin d'inciter à la reprise d'un emploi.

Lois sur les réformes du marché du travail (2004 et 2006)

Tout d'abord, la loi sur la protection contre le licenciement (*Kündigungsschutzgesetz*) a été assouplie, avec une augmentation de 5 à 10 salariés du seuil à partir duquel s'applique la protection contre

18. La couverture sociale de ces contrats est limitée puisque les *mini-jobs* ne donnent aucun droit au titre de l'assurance chômage ou maladie et des droits réduits à l'assurance invalidité/vieillesse et que les droits acquis dans le cadre des *midi-jobs* sont proportionnels aux taux de cotisations sociales. Depuis 2013, l'affiliation à l'assurance vieillesse est obligatoire pour ces contrats.

19. Régi par le chapitre III du Code social allemand (*Sozialgesetzbuch III* ou SGB III).

20. Régi par le chapitre II du Code social allemand (*Sozialgesetzbuch II* ou SGB II).

le licenciement. Par ailleurs, en février 2006, une réduction de la durée maximale de l'allocation d'assurance chômage pour les plus de 45 ans est entrée en vigueur. Pour les plus de 57 ans, par exemple, la durée d'indemnisation est passée de 32 à 18 mois. Elle a été relevée en 2008, à 24 mois pour les plus de 58 ans.

TVA sociale (2007)

En 2007, la hausse de la TVA de 3 points n'a été que partiellement sociale, puisqu'un tiers des recettes supplémentaires a été affecté à la baisse des cotisations à l'assurance chômage. Cette dernière a donc été de « seulement » 2,3 points, à parts égales pour les cotisations des salariés et des employeurs. De plus, elle a été en partie compensée par la hausse de 0,4 point des cotisations pour la retraite cette année-là et de 0,6 point des cotisations à l'assurance maladie.

Modération salariale pour les emplois « classiques »

La modération salariale pour les salariés en place avec un emploi « assujetti aux cotisations sociales » a reposé sur plusieurs facteurs. D'abord, elle s'est inscrite dans le cadre du processus tripartite de concertation sociale, lancé en 1998 par le « Pacte pour l'emploi, la formation et la compétitivité » (*Bündnis für Arbeit*), au moment de l'arrivée au pouvoir de la gauche. Les sommets qui vont suivre confortent peu à peu cette modération salariale et une flexibilisation des horaires (annualisation, comptes d'épargne-temps, ...) en contrepartie de la réduction des heures supplémentaires et de création d'emplois. Ensuite, la baisse de la part des salariés couverts par une convention collective de branche a favorisé la modération salariale pour ceux non couverts. Ainsi, selon Ellguth et Kohaut (2012), en 2011, 54 % des salariés étaient couverts par des conventions collectives de branche dans les anciens *Länder* et 37 % dans les nouveaux *Länder* (contre respectivement 70 % et 56 % en 1996). En prenant en compte les salariés couverts par des conventions collectives d'entreprise et ceux travaillant dans des entreprises non couvertes mais s'orientant sur les résultats des accords de branche, ce sont 81 % des salariés dans les anciens *Länder* et 74 % dans les nouveaux *Länder* qui sont plus ou moins couverts par des normes conventionnelles. Par ailleurs, 34 % des salariés du secteur privé dans les anciens *Länder* n'étaient couverts ni par une convention collective (de branche ou d'entreprise) ni par une représentation du personnel (*i.e.* un conseil d'établissement ou *Betriebsrat*) en 2011. Enfin, de nombreux accords dérogatoires à ces conventions de branche ont été signés dans les années 2000. En effet, les conventions collectives de branche peuvent comporter des clauses (appelées clauses d'ouverture) qui permettent de conclure des accords dérogatoires au niveau des entreprises. Ces accords sont temporaires et les normes conventionnelles s'appliquent de nouveau quand ils arrivent à expiration. Selon les données de l'IAB, en 2005, 29 % des salariés étaient couverts par des conventions collec-

tives prévoyant des clauses d'ouverture. De nombreux accords dérogatoires aux conventions collectives sont intervenus dans les années 2000. Afin de préserver les emplois et les sites de production face aux menaces patronales de délocalisation, les syndicats de nombreuses entreprises (Volkswagen, Siemens, Mercedes, ...) ont accepté des allongements du temps de travail avec ou sans compensation salariale, des suppressions de primes ou de congés payés, ... La flexibilité interne s'est donc nettement renforcée durant ces années en jouant à la fois sur les horaires et sur les salaires pour limiter l'ajustement des effectifs.

Externalisation

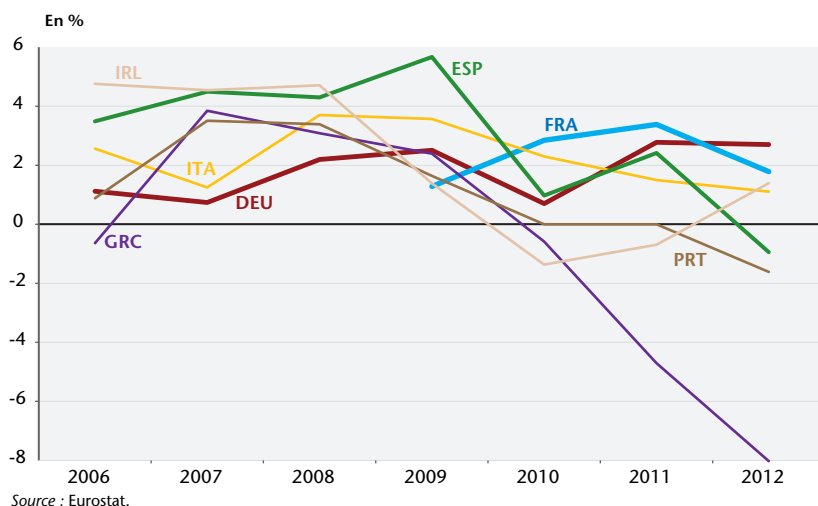
Le phénomène d'externalisation ne concerne non seulement l'approvisionnement à l'étranger, dans des pays à faible coût, notamment les pays d'Europe de l'Est, mais aussi la sous-traitance au niveau local d'un certain nombre d'activités. L'externalisation a par ailleurs concerné tant la production de consommations intermédiaires que les activités de services à faible valeur ajoutée. Ainsi, on a observé au cours des années 1990 et 2000 une restructuration des grandes entreprises industrielles qui sous-traitent de plus en plus d'activités à des entreprises plus petites, dont les salariés sont moins bien protégés et souvent moins bien rémunérés, notamment dans le secteur des services. Tous ces éléments ont induit pour les entreprises allemandes un avantage en termes de compétitivité-prix par rapport aux entreprises des autres pays européens.

En ce qui concerne l'externalisation à l'étranger, Erkel-Rousse et Garnero (2008) calculent que la part des consommations intermédiaires importées des pays à bas coûts dans la consommation intermédiaire totale, qui était de l'ordre de 4 % en 1991 en France comme en Allemagne, est passée à un peu plus de 16 % en 2007 en Allemagne (contre environ 9 % en France). D'après leurs estimations, l'externalisation à l'étranger dans des pays à bas coûts expliquerait au moins la moitié de la meilleure performance à l'exportation de l'Allemagne par rapport à la France sur la première moitié des années 2000.

Si la compétitivité ne se réduit pas aux coûts salariaux, les différentes réformes mises en œuvre devraient créer des pressions à la baisse du coût du travail, principalement *via* les salaires.

Le graphique 2 montre que ce processus déflationniste est déjà à l'œuvre dans certains pays de la zone euro. Le coût horaire du travail a baissé de 8 % en Grèce en 2012, de 1,6 % au Portugal et de 0,9 % en Espagne. Si le gain de compétitivité ne peut pas être négligé, l'effet est incontestablement déflationniste.

Graphique 2. Évolution du coût horaire du travail



1.4. Une autre source de gains de compétitivité

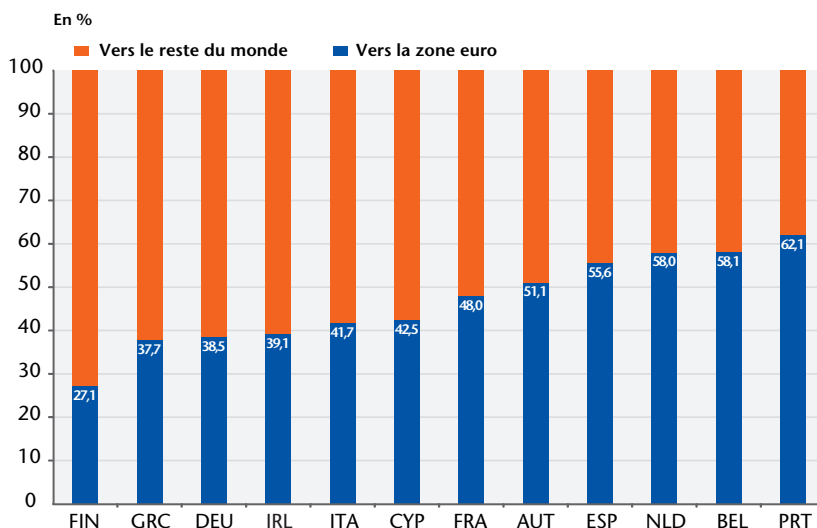
Blanchard *et al.* (2013) écartent les solutions reposant sur les gains de productivité au motif que qu'elles n'auraient des effets qu'à long terme. Pourtant, la mise en œuvre d'une stratégie visant à améliorer la productivité *via* un programme d'investissement public ou des mesures fiscales favorisant l'investissement ou l'innovation pourraient permettre à la fois de soutenir la demande à court terme et l'offre à long terme *via* une amélioration de la productivité, de la compétitivité prix et hors-prix, qui augmente la croissance potentielle. De même, la recherche de gains de productivité peut passer en amont par une amélioration des marges des entreprises. La compétitivité-prix peut alors apparaître formellement dégradée. Néanmoins, à court terme une stratégie d'amélioration de la productivité ou de la compétitivité hors-prix fondée sur une politique de soutien public à l'innovation semble incompatible avec la volonté de réduire les déficits budgétaires. Elle n'a de fait été choisie par aucun des pays en crise. De même, une stratégie de compétitivité pourrait s'appuyer sur des investissements en capital humain *via* une amélioration des qualifications. Une telle voie n'a cependant pas été considérée jusqu'ici.

1.5. Quid du taux de change ?

En faisant le choix de la dévaluation interne (salariale), les pays de la zone euro entrent en concurrence dans une stratégie de moins-disant fiscal et social qui n'a d'effet qu'à court terme. Ainsi, faut-il aller jusqu'à s'aligner sur les nouveaux entrants des pays d'Europe centrale et orientale, en pratiquant un alignement vers le bas ? Il semble que cette stratégie atteigne très rapidement ses limites, et la zone euro a sans doute intérêt à sortir globalement de la crise plutôt que d'opter pour la stratégie du « sauve qui peut ».

Une autre arme existe pour regagner de la compétitivité, il s'agit du taux de change. Certes, les pays de la zone euro sont liés par une monnaie commune, ce qui rend toute dépréciation unilatérale impossible. Pourtant, une baisse de l'euro pourrait avoir des effets bénéfiques. En effet, même si la part des exportations des pays de la zone euro en direction de la zone euro est élevée, elle ne représente en moyenne qu'environ la moitié des exportations totales de la zone euro (graphique 3). Bien qu'étant institutionnellement une compétence partagée, la politique de change de la zone euro a été confisquée par la BCE (Creel, Laurent et Le Cacheux, 2007).

Graphique 3. Parts des exportations intra- et extra-zone euro (2011)



Source : Chelem.

La faiblesse de la politique de change en zone euro vient de l'incapacité des ministres des Finances en zone euro à trouver un consensus, l'Allemagne prônant l'euro fort et les pays du Sud l'euro faible. À l'heure où tous les pays industriels, États-Unis et Japon en tête, utilisent l'arme de la politique de change, l'Europe ne peut pas plus longtemps se priver d'un instrument aussi précieux. Il faut donc peut-être songer à revoir le processus de décision au sein de l'Eurogroupe et envisager, le cas échéant, une décision à la majorité qualifiée.

2. Compétitivité et parts de marché à l'exportation pendant la crise

Parmi les différents facteurs mentionnés auparavant, seule la baisse relative des salaires est susceptible de se répercuter rapidement sur la compétitivité. Dans un contexte de chômage élevé, l'effet d'entraînement de la baisse des salaires dans la fonction publique pourrait accélérer la baisse des salaires privés résultant initialement de la hausse du chômage. L'effet sur le commerce extérieur dépend ensuite du délai moyen d'ajustement des exportations et des importations. Par ailleurs, dans le cas du CICE en France, la montée en charge progressive de la mesure retarderait la pleine réalisation de ses effets bénéfiques, attendue à 2015 en ce qui concerne l'amélioration du solde extérieur. Enfin, l'impact des réformes structurelles du marché du travail sur le niveau des salaires et la compétitivité reste incertain et difficilement quantifiable. Afonso et Gomes (2008) ne parviennent par exemple pas à mettre en évidence un effet significatif de la durée ou du taux d'indemnisation du chômage. Dans ces conditions, la partie suivante ne cherche pas précisément à évaluer le rôle respectif des différents facteurs sur l'évolution récente de la compétitivité et des parts de marché mais plus simplement à en retracer les évolutions au cours de la crise.

2.1. Compétitivité

La compétitivité-prix d'un pays peut être mesurée selon plusieurs indicateurs. À l'OFCE, nous construisons et utilisons pour notre exercice de prévision une base de données rassemblant les importations et exportations de marchandises, selon 30 pays/zones de l'économie mondiale (20 grands pays, comprenant les pays

les plus anciennement industrialisés, ainsi que la Chine, la Corée du sud, le Mexique, le Brésil, et 6 zones géographiques regroupant les pays émergents d'Asie, Afrique, Amérique latine, CEI/Ex-URSS, ...). Pour chacun de ces 30 pays/zones, nous calculons les exportations et importations en volume, valeur et prix. Les données de notre base de commerce extérieur sont trimestrielles et disponibles à partir du début des années 1970. Cet outil permet de calculer la « demande mondiale », et de construire plusieurs indicateurs. L'un d'entre eux est une demande adressée à chaque pays/zone, obtenue en pondérant les importations de chaque pays/zone par la structure géographique des exportations de ce pays pour une année de base, en l'occurrence 1998. En rapportant les exportations de chaque pays/zone à sa demande adressée, nous obtenons un indicateur de parts de marché à l'exportation en volume. Nous calculons par ailleurs un indicateur de prix relatifs à l'exportation de marchandises pour chaque pays/zone, autrement dit un indicateur de compétitivité prix.

Par ailleurs, la Commission européenne (DG ECFIN) publie chaque trimestre un rapport sur la compétitivité et les prix (*Price and Competitiveness Report*), prenant en compte plusieurs regroupements géographiques, dont le plus large couvre 36 pays industriels, le plus restreint les seuls pays de la zone euro. Sont ainsi construits 4 indicateurs de compétitivité-prix : prix à la consommation, coûts unitaires de l'ensemble de l'économie, coûts unitaires de l'industrie manufacturière, déflateur des exportations des biens et services. Cette base est trimestrielle mais ne débute dans sa version actuelle qu'en 1994.²¹

Ici nous comparerons principalement nos indicateurs de prix à l'exportation avec ceux de la Commission européenne, ce qui nous permet de suivre l'évolution de 5 indicateurs portant sur des variables différentes de l'économie dont 4 sont construits de façon cohérente par une même source. Mais le FMI publie aussi des taux de change réels, en termes d'indices de prix à la consommation et de coûts unitaires de l'ensemble de l'économie qui ont l'avantage d'être disponibles sur une périodicité mensuelle.

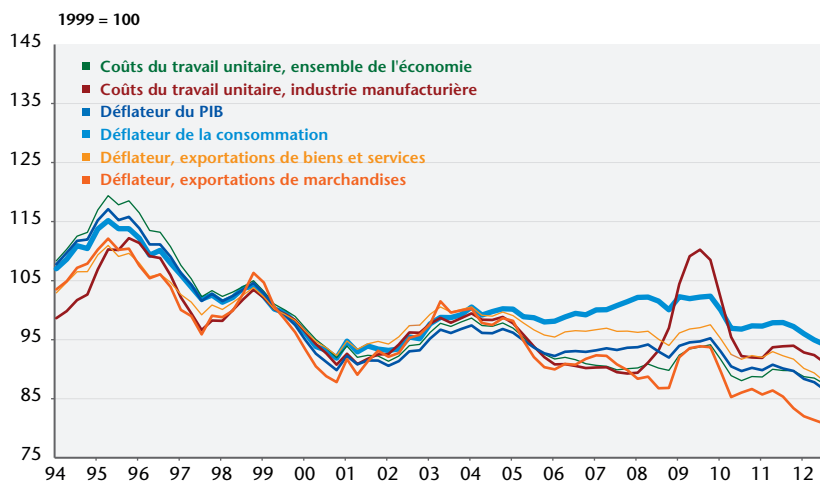
21. Le lecteur intéressé pourra se reporter par exemple à J. Fayolle et C. Mathieu : « Les positions compétitives en Europe à la veille de l'Union monétaire », *Lettre de l'OFCE* n° 176, lundi 22 juin 1998, <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/lettres/176.pdf>, où les auteurs avaient présenté une analyse sur la base des séries de la Commission qui débutaient alors en 1987.

Par construction, les indicateurs de compétitivité-prix, ou de taux de change réels, ne nous disent rien quant aux niveaux relatifs des prix de pays mais permettent de retracer les évolutions de compétitivité au cours du temps. Ainsi, ils permettent de répondre à la question : les compétitivités ont-elles divergé ou convergé entre pays membres depuis le lancement de l'union monétaire ? Y-a-t-il eu des gagnants et des perdants dans la course à la compétitivité ?

On peut tracer un bref panorama des évolutions des compétitivités en Allemagne, France, Italie, Espagne, Grèce, Portugal et Irlande depuis 20 ans. Les graphiques qui suivent présentent l'évolution des compétitivités de ces pays depuis 1999, année de lancement de la monnaie unique.

Le graphique 4 montre que l'Allemagne s'était engagée dans un processus d'amélioration de sa compétitivité au milieu des années 1990, mouvement qui s'est poursuivi jusqu'au début des années 2000. Au début des années 2000, la compétitivité-prix s'est érodée (ce que l'on retrouvera pour les autres pays sous-revue, du fait de la hausse de l'euro notamment par rapport au dollar), mais la compétitivité allemande recommence à s'améliorer à partir de 2005, à l'exception de l'indicateur mesuré en termes de prix à la consommation, resté à peu près stable.

Graphique 4. Allemagne – Taux de change effectif réel

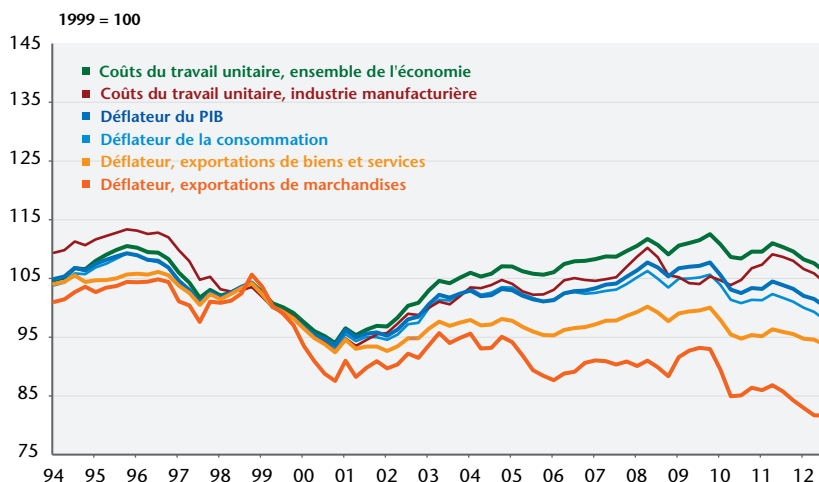


Note : Nous considérons les indicateurs ayant la plus large couverture géographique, soit 36 pays industrialisés.
Source : Commission européenne.

On voit que les exportateurs (que ce soient pour l'indicateur de l'OFCE portant sur le total des marchandises, ou le déflateur de l'ensemble des biens et services) ont comprimé leurs marges pour continuer à gagner en compétitivité. La compétitivité mesurée en termes de coût unitaires, dans l'industrie manufacturière comme dans l'ensemble de l'économie, s'est en effet moins nettement améliorée. Au plus fort de la crise de 2008, les coûts unitaires dans l'industrie ont fortement augmenté de façon temporaire (effet des mesures de chômage à temps partiel). En fin de période, la compétitivité allemande est meilleure qu'au lancement de la zone euro.

En France comme en Allemagne, on constate une baisse des taux de change effectifs réels, autrement dit une amélioration de compétitivité-prix dans la seconde moitié des années 1990 (graphique 5). Mais depuis le début des années 2000, tous les indicateurs de compétitivité ont tendance à se dégrader, sauf les prix à l'exportation de marchandises : les exportateurs compriment leurs marges pour rester dans la concurrence. Au final, les indicateurs de compétitivité-prix de la France ne donnent pas une image particulièrement dégradée de l'économie française sur l'ensemble de la période, notamment par rapport à l'Allemagne. Les indicateurs relatifs de coûts unitaires du travail ont cependant moins baissé qu'en Allemagne.

Graphique 5. France – Taux de change effectif réel

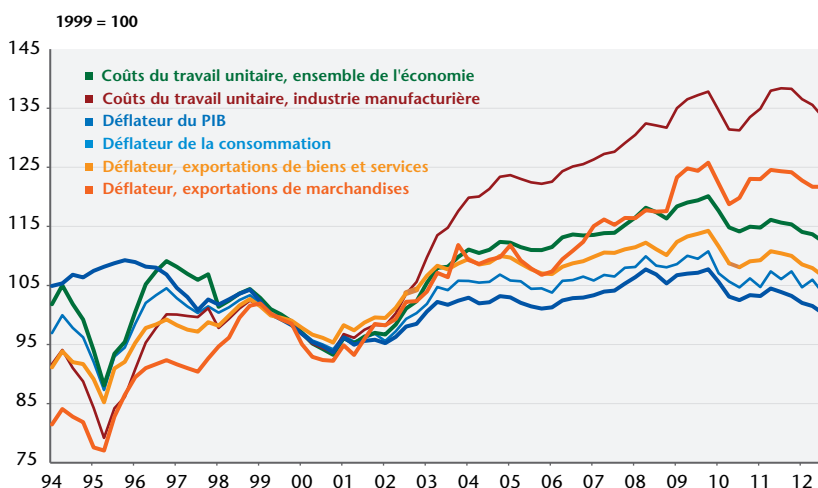


Note : Nous considérons les indicateurs ayant la plus large couverture géographique, soit 36 pays industrialisés.

Source : Commission européenne.

En Italie, la situation est très différente (graphique 6) : aucune amélioration de compétitivité avant l'entrée du pays dans la zone euro, légère amélioration jusqu'au début des années 2000, puis reprise de la dégradation. On trouve en Italie aussi une moindre dégradation du côté des prix à l'exportation (de marchandises et dans une moindre mesure de l'ensemble de l'économie) qu'en matière de coûts unitaires de production. Les exportateurs italiens ont comprimé leurs marges. En fin de période, la compétitivité-prix italienne est moins bonne qu'en début de période, quel que soit l'indicateur considéré. La dégradation des coûts unitaires du travail dans l'industrie manufacturière est frappante.

Graphique 6. Italie – Taux de change effectif réel

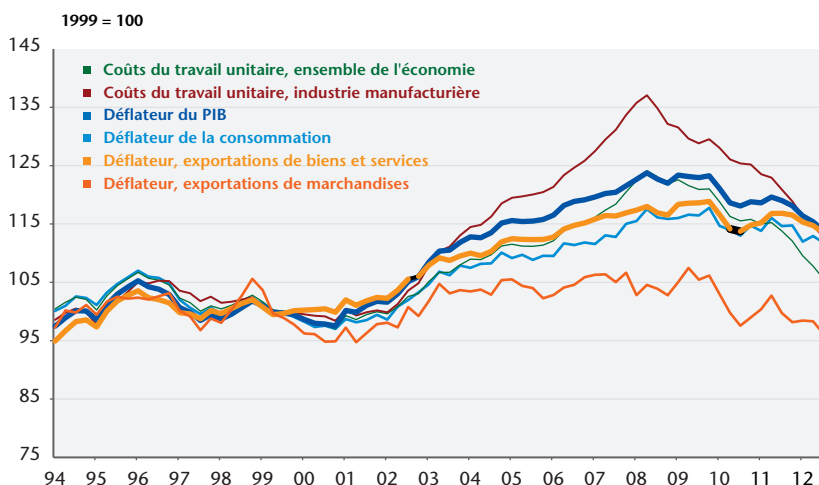


Note : Nous considérons les indicateurs ayant la plus large couverture géographique, soit 36 pays industrialisés.
Source : Commission européenne.

En Espagne, la compétitivité est restée *grosso modo* stable du milieu des années 1990 à l'entrée du pays dans la zone euro (graphique 7) ; elle s'est ensuite légèrement améliorée pour se dégrader rapidement à partir du début des années 2000. La dégradation est alors devenue spectaculaire, surtout en termes de coûts unitaires du travail dans l'industrie manufacturière, jusqu'au début de la crise, où la tendance s'est brutalement inversée. Ainsi, les coûts du travail unitaires relatifs avaient rejoint au troisième trimestre 2012 leur niveau de 2003. Les exportateurs espagnols (prix de marchandises et dans une moindre mesure biens et services) n'ont pas répercuté intégralement la dégra-

dation des coûts unitaires du travail nationaux. Néanmoins, à la fin 2012, la compétitivité-prix espagnole était moins favorable qu'en 1999 selon quatre des cinq indicateurs, et à peu près au même niveau que celui de 1999 pour les prix à l'exportation de marchandises.

Graphique 7. Espagne – Taux de change effectif réel



Note : Nous considérons les indicateurs ayant la plus large couverture géographique, soit 36 pays industrialisés.

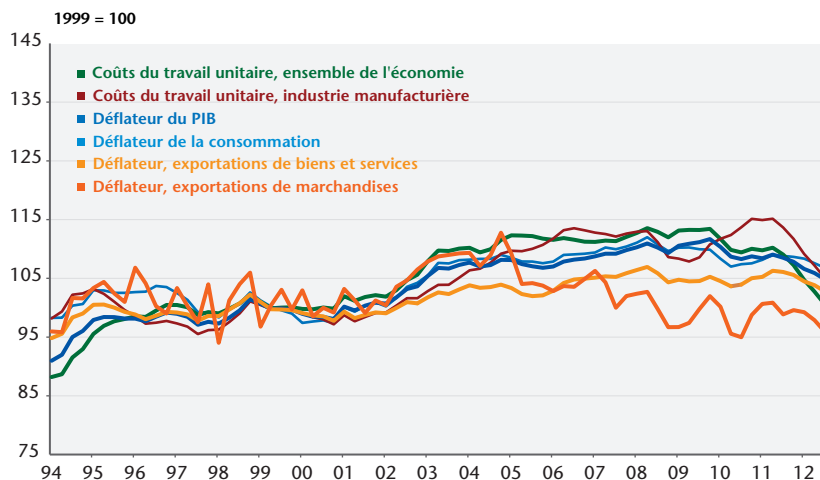
Source : Commission européenne.

Contrairement à l'Espagne, le Portugal n'a pas connu de forte dégradation de sa compétitivité-prix sur la période considérée, quel que soit l'indicateur retenu (graphique 8). On pourra noter, ici encore, que c'est l'indicateur de prix à l'exportation de marchandises qui a été le plus « comprimé » depuis le milieu des années 2000. Cet indicateur est celui qui porte le plus sur des biens échangeables internationalement, donc le plus soumis à la concurrence. Dans le cas du Portugal, c'est le seul des cinq indicateurs qui soit à la fin 2012 meilleur qu'en 1999.

En Irlande, la compétitivité-prix mesurée selon les coûts unitaires du travail s'était fortement améliorée avant l'entrée du pays dans la zone euro (graphique 9). Elle s'est dégradée durant les années de forte croissance en Irlande, mais depuis 2008, on observe une forte amélioration de la compétitivité-coûts due aux baisses de salaire. En fin de période, la compétitivité-prix a soit retrouvé son niveau de 1999 (coûts unitaires du travail), ou est plus favorable (prix à l'exportation de marchandises). En Irlande, on pourra noter

que l'amélioration de compétitivité depuis le début de la crise se fait sans compression des marges à l'exportation.

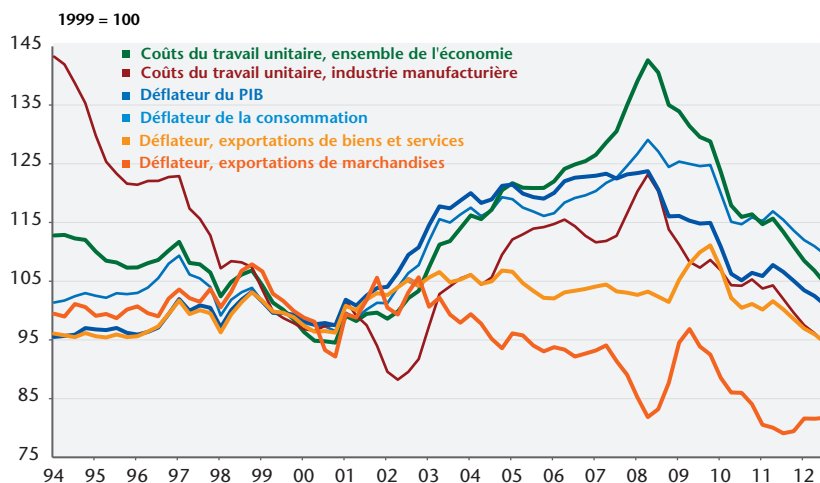
Graphique 8. Portugal – Taux de change effectif réel



Note : Nous considérons les indicateurs ayant la plus large couverture géographique, soit 36 pays industrialisés.

Source : Commission européenne.

Graphique 9. Irlande – Taux de change effectif réel



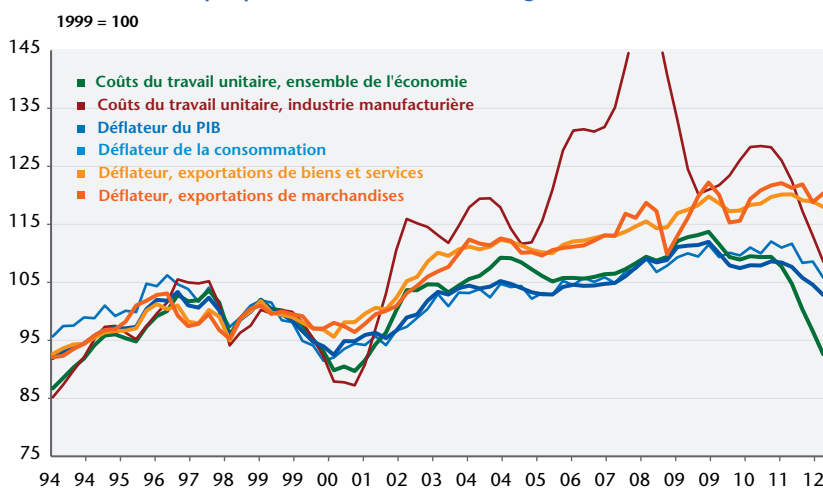
Note : Nous considérons les indicateurs ayant la plus large couverture géographique, soit 36 pays industrialisés.

Source : Commission européenne.

La Grèce a connu des évolutions de compétitivité plus proches de celles de l'Italie que des autres pays sous-revue (graphique 10) ; depuis 1994 jusqu'au début de la crise : tendance généralisée à la

dégradation de la compétitivité-prix. Depuis lors, les baisses de salaires permettent une forte amélioration de la compétitivité-coûts qui n'est pas entièrement répercutée dans les prix à l'exportation. À la fin de 2012, quatre indicateurs de compétitivité sont à un niveau moins favorable qu'en 1999. Seul l'indicateur de coûts dans l'ensemble de l'économie a rejoint son niveau d'avant-crise, sous l'effet des baisses des salaires des fonctionnaires. Ce n'était pas celui qui s'était le plus dégradé et ce n'est pas non plus celui qui peut permettre d'anticiper une meilleure performance à l'exportation. L'indicateur de prix à l'exportation (marchandises, comme biens et service) est simplement stabilisé. La stratégie grecque n'est pas celle de la recherche de gains de compétitivité à l'exportation.

Graphique 10. Grèce – Taux de change effectif réel



Note : Nous considérons les indicateurs ayant la plus large couverture géographique, soit 36 pays industrialisés.

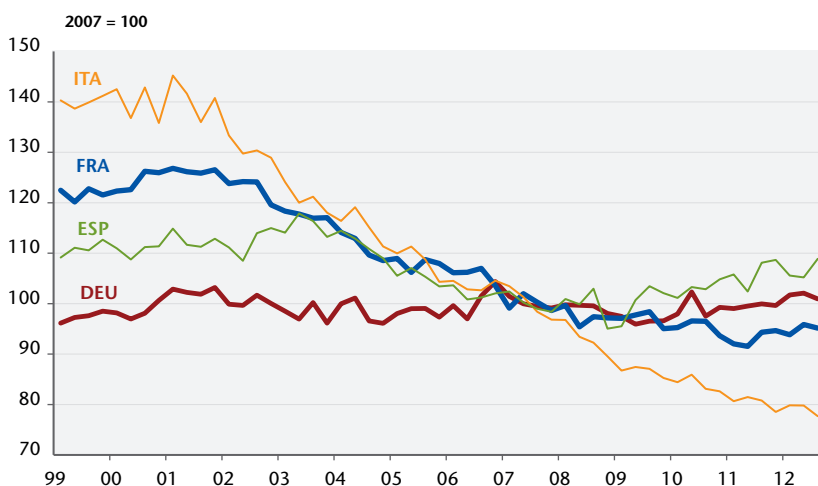
Source : Commission européenne.

L'Allemagne apparaît sans surprise comme le grand gagnant en termes de gains de compétitivité-prix depuis le lancement de la monnaie unique. Mais l'on voit les efforts énormes faits depuis 2007 pour gagner en compétitivité-prix dans plusieurs pays en crise, au premier rang desquels l'Espagne, suivie de l'Irlande. Ces efforts de compétitivité commencent à se refléter dans l'évolution des parts de marché (partie 2.2). L'Italie semble encore « hors-jeu », même si les indicateurs de compétitivité s'améliorent en toute fin de période. Les pertes de parts de marché de la France ne s'expliquent pas entièrement par l'évolution de la compétitivité-prix.

2.2. Parts de marché

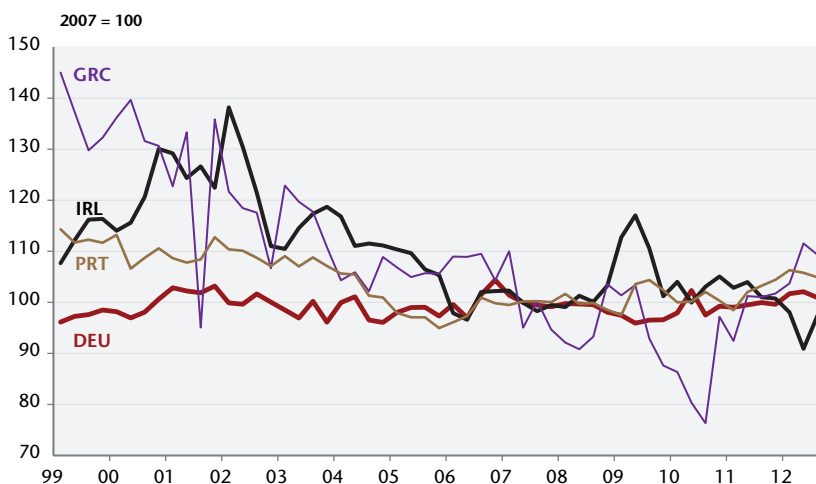
Les parts de marché permettent également de mesurer *ex post* l'évolution de la compétitivité en comparant les évolutions des exportations en volume et de la demande adressée. Les performances en matière de commerce extérieur doivent être jugées à l'aune de la capacité des entreprises d'un pays à répondre à la demande étrangère. Il faut tenir compte de la structure géographique des échanges puisque qu'un pays dont le commerce est orienté vers des zones en forte croissance bénéficie du dynamisme de leurs importations. La demande adressée de chaque pays correspond alors à la somme pondérée – par la structure géographique du commerce – des importations du reste du monde (encadré). Il apparaît que les pays en crise auraient regagné des parts de marché depuis 2007 (graphiques 11 et 12). Ce gain est au maximum de l'ordre de 9 points en Espagne et en Grèce et de moins de 5 points au Portugal. En Irlande, les parts de marché ont des fluctuations très volatiles et, au troisième trimestre 2012, seraient légèrement inférieures à leur niveau de l'année 2007. En Italie, l'absence de gains de compétitivité depuis le déclenchement de la crise est allée de pair avec la poursuite des chutes de parts de marché. En France, l'amélioration récente des parts de marché n'efface pas les pertes observées entre 2007 et 2011. Enfin, l'Allemagne a globalement stabilisé ses parts de marché sur l'ensemble de la période.

Graphique 11. Parts de marché de l'Allemagne, la France, l'Italie et l'Espagne



Sources : FMI, comptes nationaux, calculs OFCE.

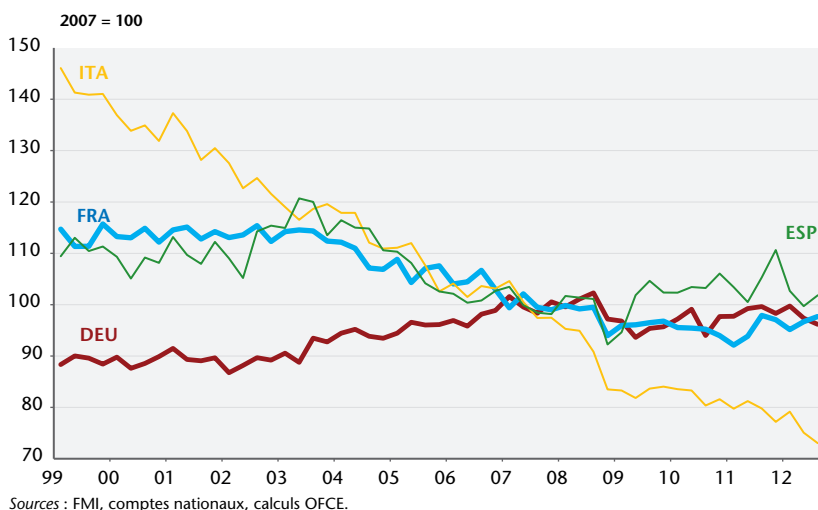
Graphique 12. Parts de marché de l'Allemagne, l'Irlande, la Grèce et le Portugal



Il est également intéressant de distinguer – pour les pays de la zone euro – la demande adressée émanant des pays de la zone euro de celle des pays hors zone euro. Des parts de marché intra-zone sont alors calculées en faisant le rapport des exportations en volume à destinations des pays de la zone euro à la demande adressée émanant des pays de la zone euro. Toutefois, les instituts statistiques ne fournissent généralement pas une décomposition géographique du volume des exportations. L'estimation des parts de marché intra-zone est effectuée en supposant qu'il n'y pas de comportements de prix différenciés des exportateurs en fonction des marchés de destination. Pour l'Allemagne, la France, l'Italie et l'Espagne, nous déflatons les exportations en valeur à destination des pays de la zone euro par l'indice de prix des exportations issu de notre demande adressée. La décomposition intra-zone euro est d'autant plus pertinente qu'entre pays de la zone, les évolutions de compétitivité résultent principalement des différences de prix et de coûts. Pour autant, le taux de change exerce une influence sur les parts de marché intra-zone dans la mesure où une appréciation de l'euro bénéficie aux entreprises concurrentes hors zone euro réduisant également les exportations des pays de la zone euro vers d'autres pays de la zone euro. Il reste que les écarts de compétitivité entre les pays de la zone euro devraient se transmettre plus rapidement et plus fortement aux parts de marché en raison de la forte intégration

commerciale, monétaire et financière. À l'exception de l'Italie, dont les pertes de parts de marché sont confirmées à l'intérieur de la zone euro, une relative stabilisation est observée depuis le début de la crise (graphique 13). La situation de l'Espagne s'est néanmoins légèrement améliorée relativement à celle de l'Allemagne et de la France. Il reste que l'essentiel des gains récents de parts de marché de l'Espagne serait plutôt vis-à-vis des pays extérieurs à la zone euro.

Graphique 13. Parts de marché intra-zone euro



Le lien entre l'évolution de la compétitivité et celle des parts de marché peut également être évalué à partir de l'estimation d'équations de commerce. Nous nous appuyons sur une approche standard où les exportations (respectivement les importations) sont expliquées par la demande adressée (respectivement la demande domestique) et un indicateur de compétitivité. Il existe une littérature empirique abondante sur ce sujet et l'estimation des élasticités-prix est très sensible à l'échantillon ainsi qu'à la mesure de la compétitivité retenue. Aussi, les résultats suivants doivent être considérés avec précaution. Par ailleurs, ce type de modèle ne permet pas de capter les effets de compétitivité hors-prix. Ces effets correspondent alors à la composante non expliquée des échanges. Cochard (2008), pour la France, teste différentes variables pouvant servir de *proxy* à ce type d'effets. L'approche développée s'appuie cependant sur une modélisation plus standard. Nous estimons alors pour 7 pays un MCE en

deux étapes. La relation de long terme ci-dessous est estimée dans une première étape par la méthode DOLS²² (Stock et Watson, 1993) :

$$x_{it} = \alpha_i * da_{it} + \epsilon_i * q_{it}$$

où x désigne les exportations du pays (i) à la date (t) ; da correspond à la demande adressée et q représente la compétitivité. Toutes les variables sont exprimées en logarithme. α et ϵ désignent respectivement les élasticités-demande et prix des exportations. Deux spécifications sont testées pour la relation de long terme selon que l'on contraint ou non l'élasticité-demande à être unitaire ($\alpha = 1$). Dans ce cas, nous introduisons également une tendance dans la relation de long terme. La dynamique de court terme s'écrit ensuite :

$$d(x_{it}) = \phi(x_{it-1} - \alpha_i * da_{it-1} - \epsilon_i * q_{it-1}) + \theta_i * d(da_{it}) + \sum_{j=1}^{p1} \rho_j * d(x_{it-j}) + \sum_{j=1}^{p2} \psi_j * d(da_{it-j}) + \sum_{j=1}^{p2} \mu_j * d(q_{it-j})$$

Le nombre de décalages retenu pour la dynamique de court terme est choisi selon un critère de significativité. Par ailleurs, un ajustement peut être effectué sur la variable endogène décalé afin de vérifier l'absence d'autocorrélation des résidus. La compétitivité est mesurée à partir de l'indicateur calculé par la Commission européenne. Nous retenons un indicateur de compétitivité-prix (prix à l'exportation) et un indicateur de compétitivité-coût (coûts unitaires du travail). Il s'agit d'un indicateur calculé pour tous les pays de la zone euro relativement à un échantillon de 36 pays industrialisés. Nous présentons en annexe les résultats d'équations similaires estimées à partir de l'indicateur de compétitivité-prix (prix des exportations) calculés par l'OFCE. Toutes les équations sont estimées à partir de données trimestrielles sur la période 1994Q1 – 2012Q3.

Premièrement, il ressort qu'à l'exception de l'Allemagne les élasticités-demande des exportations sont rarement proches de l'unité. Elles sont très inférieures à l'unité en France, en Italie, au Portugal et en Grèce tandis qu'elles sont supérieures à l'unité en Espagne et en Irlande. Il s'ensuit que dans l'estimation du modèle contraint, la tendance est significativement positive en Allemagne, en

22. Les *lags* et les *leads* sont sélectionnés en fonction de leur significativité et en supposant un décalage maximum de plus ou moins deux trimestres.

Espagne et en Irlande tandis qu'elle est négative pour les quatre autres pays. Indépendamment des effets de compétitivité, ce premier résultat témoigne de gains structurels de parts de marché en Allemagne, en Espagne et en Irlande et de pertes en France, Italie, Portugal et Grèce. Ces éléments doivent probablement être en lien avec des facteurs de compétitivité dite hors-prix qui ne sont pas pris en compte dans ces estimations.

L'estimation des élasticités-prix montre qu'il y a une forte hétérogénéité entre les pays de la zone euro (tableau 1). Parmi les pays en crise, l'élasticité-prix la plus élevée est obtenue pour l'Espagne. Le Portugal et la Grèce sont dans une situation intermédiaire tandis que les estimations suggèrent une élasticité-prix plus faible en Italie. Pour l'Irlande, le signe du coefficient est contre-intuitif. Néanmoins, on retrouve un effet significativement négatif lorsque la compétitivité est mesurée par un indicateur de coût (tableau 2). Par ailleurs, en Italie, il y a une différence importante selon que l'on retient un modèle contraint ou non contraint. Au regard des résultats sur la compétitivité-coût, une amélioration de 10 % de la compétitivité se traduit au plus par une augmentation de 9,2 % des exportations en Irlande, de 7,7 % en Espagne, de 5,8 % au Portugal, de 4,6 % en Italie et de 3,9 % en Grèce. L'impact serait plus élevé en France avec une hausse à long terme de 11,9 %. Cette estimation de l'élasticité-coût des exportations françaises est plus élevée que ce que l'on trouve généralement dans la littérature. Blot et Cochard (2008) trouvent par exemple que l'élasticité estimée pour la France (proche de 0,7) est inférieure à celle estimée pour l'Espagne et l'Italie. Enfin, l'Allemagne n'enregistrerait qu'un faible recul de ses exportations (1,7 %) en cas d'une augmentation de 10 % de ses coûts salariaux.

Une estimation identique est effectuée sur les exportations intra-zone euro expliquée par la demande adressée émanant des autres pays de la zone euro et par un indicateur de compétitivité-coût également relatif aux autres pays de la zone euro. Les résultats sont reproduits en annexe. Les estimations ont toujours des propriétés satisfaisantes dans la mesure où les forces de rappel sont significativement négatives. Pour tous les pays, les élasticités-coûts sont plus élevées si bien que le commerce intra-zone semble plus sensible aux variations de compétitivité à l'intérieur de la zone euro. À nouveau, les élasticités estimées pour la France sont

plus élevées que pour les autres pays ce qui indique une plus forte sensibilité des exportateurs français aux effets de prix.

Tableau 1. Résultats des estimations (indicateur de compétitivité-prix)

	<i>da</i> (α)	<i>q</i> (ϵ)	trend	Vitesse adj. (ϕ)	<i>da</i>	<i>q</i>	<i>R</i> ²	Breusch- Godfrey
DEU	1,05 (0,00)	-0,31 (0,03)		-0,41 (0,00)	0,95 (0,00)		0,68	4,65 (0,33)
	1	-0,26 (0,00)	0,001 (0,00)	-0,41 (0,00)	0,93 (0,00)	-0,24 (0,10)	0,72	1,67 (0,80)
FRA	0,52 (0,00)	-1,59 (0,00)		-0,15 (0,01)	0,77 (0,00)	-0,32 (0,07)	0,62	9,92 (0,04)
	1	-1,37 (0,00)	-0,007 (0,00)	-0,25 (0,01)	0,77 (0,00)	-0,37 (0,04)	0,64	6,07 (0,19)
ITA	0,22 (0,00)	-0,15 (0,54)		-0,07 (0,07)	1,07 (0,00)		0,59	1,53 (0,82)
	1	-0,28 (0,01)	-0,012 (0,00)	-0,31 (0,00)	1,08 (0,00)		0,64	0,46 (0,98)
ESP	1,17 (0,00)	-0,96 (0,00)		-0,18 (0,01)	1,38 (0,00)		0,61	5,32 (0,26)
	1	-0,93 (0,00)	0,002 (0,00)	-0,20 (0,00)	1,06 (0,0)		0,63	3,68 (0,45)
IRL	1,12 (0,00)	1,47 (0,00)		-0,04 (0,36)	1,16 (0,00)	0,78 (0,01)	0,22	2,12 (0,71)
	1	1,77 (0,00)	0,001 (0,34)	-0,04 (0,31)	1,16 (0,00)	0,77 (0,01)	0,22	2,11 (0,72)
PRT	0,77 (0,00)	0,04 (0,86)		-0,21 (0,01)	0,78 (0,00)		0,56	5,93 (0,20)
	1	-0,40 (0,24)	-0,003 (0,00)	-0,10 (0,10)	0,77 (0,00)		0,54	3,52 (0,47)
GRC	0,55 (0,00)	-0,50 (0,14)		-0,39 (0,00)	1,61 (0,00)		0,38	7,29 (0,12)
	1	-0,26 (0,55)	-0,008 (0,00)	-0,32 (0,01)	1,47 (0,00)		0,36	5,93 (0,20)

Source : Estimations des auteurs.

Par ailleurs, il faut tenir compte de l’ajustement des importations pouvant également être lié aux variations de compétitivité. À cette fin, nous avons estimé un modèle proche du précédent où les importations dépendent de la demande domestique et de l’indicateur de compétitivité. Les résultats de ces estimations sont reproduits dans le tableau 3. À l’exception de l’Allemagne, toutes les forces de rappel

sont significativement différentes de zéro. La relation de long terme indique que les élasticités-prix ne sont pas toujours significatives (Italie, Irlande, Portugal et Grèce) et qu'elles ont un signe négatif (Espagne et France) alors qu'il devrait positif. Il ressort donc que la compétitivité n'aurait qu'un faible impact sur les importations et donc, par ce biais, ne contribuerait pas à la résorption des déséquilibres. L'effet demande serait bien plus important et probablement le facteur contribuant le plus au rééquilibrage.

Tableau 2. Résultats des estimations (indicateur de compétitivité-coût)

	$da (\alpha)$	$q (\Xi)$	trend	Vitesse adj, (φ)	da	q	R2	Breusch- Godfrey
DEU	1,04 (0,00)	-0,17 (0,01)		-0,36 (0,00)	0,92 (0,00)	-0,24 (0,07)	0,70	1,90 (0,75)
	1	-0,15 (0,01)	0,00 (0,00)	-0,39 (0,00)	0,91 (0,00)	-0,26 (0,05)	0,71	1,78 (0,78)
FRA	0,72 (0,00)	-1,19 (0,00)		-0,41 (0,00)	0,96 (0,00)	0,35 (0,02)	0,71	4,44 (0,35)
	1	-1,01 (0,00)	-0,004 (0,00)	-0,55 (0,00)	0,91 (0,00)	0,31 (0,04)	0,72	4,12 (0,39)
ITA	0,26 (0,00)	-0,46 (0,00)		-0,09 (0,04)	1,07 (0,00)		0,60	2,07 (0,72)
	1	-0,18 (0,01)	-0,012 (0,00)	-0,30 (0,00)	1,08 (0,00)		0,64	0,74 (0,95)
ESP	1,10 (0,00)	-0,69 (0,00)		-0,21 (0,01)	1,30 (0,00)	-0,38 (0,11)	0,61	4,45 (0,35)
	1	-0,77 (0,00)	0,0015 (0,00)	-0,28 (0,00)	1,36 (0,00)		0,65	2,86 (0,58)
IRL	1,30 (0,00)	-0,92 (0,00)		-0,15 (0,00)	0,44 (0,05)	0,53 (0,03)	0,22	5,07 (0,28)
	1	-0,84 (0,00)	0,004 (0,00)	-0,11 (0,02)	0,99 (0,00)	0,51 (0,04)	0,21	3,44 (0,49)
PRT	0,84 (0,00)	-0,57 (0,00)		-0,39 (0,00)	0,59 (0,00)		0,60	3,33 (0,50)
	1	-0,58 (0,00)	-0,002 (0,00)	-0,27 (0,00)	0,61 (0,00)		0,56	5,06 (0,28)
GRC	0,46 (0,00)	-0,39 (0,09)		-0,40 (0,00)	1,56 (0,00)		0,38	7,05 (0,13)
	1	-0,29 (0,19)	-0,009 (0,00)	-0,30 (0,00)	1,40 (0,02)		0,35	5,61 (0,23)

Source : Estimations des auteurs.

Tableau 3. Résultats des estimations (équations d'importations)

	Pib (α)	q (€)	Vitesse adj. (ϕ)	Pib	Q	R2	Breusch- Godfrey
DEU	4,47 (0,00)	0,17 (0,35)	-0,03 (0,55)	1,33 (0,01)		0,34	4,72 (0,32)
FRA	2,85 (0,00)	-0,17 (0,00)	-0,31 (0,00)	2,86 (0,00)	-0,25 (0,07)	0,71	4,34 (0,36)
ITA	2,49 (0,00)	-0,20 (0,54)	-0,39 (0,00)	2,09 (0,03)	0,14 (0,94)	0,59	2,08 (0,73)
ESP	2,32 (0,00)	-0,17 (0,05)	-0,73 (0,00)	9,59 (0,00)		0,69	1,94 (0,75)
IRL	0,48 (0,00)	0,17 (0,29)	-0,10 (0,06)	1,09 (0,00)		0,20	3,62 (0,46)
PRT	2,11 (0,00)	0,44 (0,86)	-0,33 (0,00)	2,61 (0,00)	-0,71 (0,04)	0,49	5,96 (0,20)
GRC	1,62 (0,00)	0,001 (0,99)	-0,26 (0,00)	4,93 (0,00)		0,46	6,37 (0,17)

Source : Estimations des auteurs.

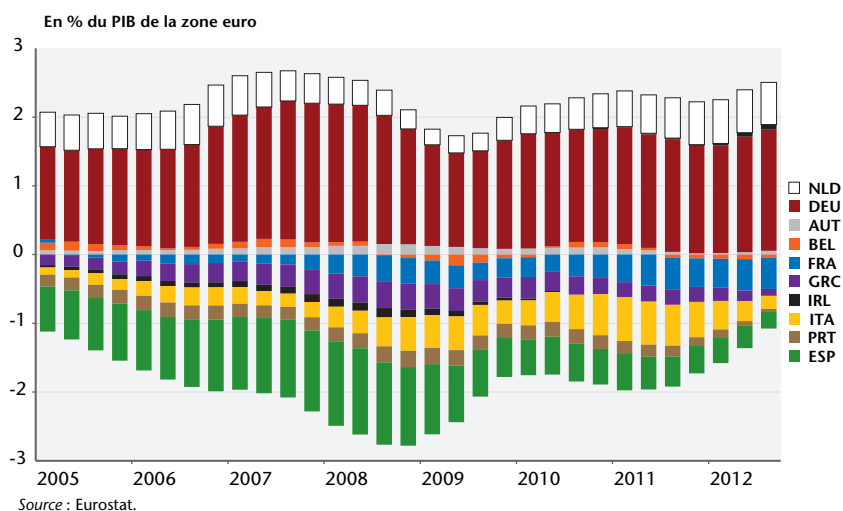
3. Rééquilibrage des comptes courants : en quête de symétrie

Les résultats précédents suggèrent donc que les ajustements de compétitivité-coût contribueraient partiellement au rééquilibrage des comptes courants dans la zone euro. Cet effet serait principalement lié à des gains de parts de marché à l'exportation ce qui, toutes choses égales par ailleurs, serait favorable aux pays en situation de déficit car le rebond des exportations serait favorable à la croissance. Cependant, une évaluation globale devrait tenir compte des ajustements de prix car une baisse des prix relatifs des exportations aurait également un effet négatif sur le solde en valeur. En tenant compte de la faible significativité des élasticités-coûts des importations, la contribution de l'amélioration de la compétitivité pourrait être marginale. C'est ce que suggèrent une évaluation récente de Berthou et Gaulier (2013) réalisée à partir du modèle multinational NiGEM. Ces auteurs font l'hypothèse d'élasticités-prix des exportations de long terme unitaires²³ pour l'ensemble des pays et simulent deux scénarios d'ajustement des coûts de production *via* les salaires. Dans le premier scénario, ils considèrent un ajustement asymétrique dans lequel les salaires baissent dans les

23. Ce qui correspond à des élasticités plus élevées que celles estimées ici sauf pour la France.

pays déficitaires (France, Espagne, Italie, Grèce, Irlande et Portugal). À l'horizon 2017, l'amélioration du compte courant, pour un ajustement *ex-ante* des salaires de 5 %, est comprise entre 0,06 point en Irlande et 0,30 en Espagne. Le deuxième scénario intègre également une hausse symétrique des salaires en Allemagne. Dans ce cas, le solde courant se dégrade de 1,25 point en Allemagne. L'amélioration est proche de 0,50 point en France, en Espagne, en Irlande et en Grèce. Quels que soit le scénario et les hypothèses retenues, Berthou et Gaulier (2013) concluent que le rééquilibrage des comptes courants ne peut pas reposer uniquement sur l'ajustement de la compétitivité.

Graphique 14. Déséquilibres courants



De fait, depuis le début de la crise, l'ajustement s'est partiellement opéré (graphique 14). En effet, les soldes débiteurs ont été réduits. Le déficit courant de l'Espagne représente 0,2 % du PIB de la zone euro au troisième trimestre 2012 contre 1,3 % au deuxième trimestre 2008. Les soldes de la Grèce et du Portugal se sont également nettement réduits tandis que l'Irlande est en excédent depuis le début de l'année 2012. Inversement, le déficit courant de la France a augmenté sur la période et constitue désormais le principal solde déficitaire en pourcentage du PIB de la zone euro (-0,5 %). Le rééquilibrage reste cependant partiel dans la mesure où les excédents de l'Allemagne et des Pays-Bas, qui s'étaient réduits

en 2008 et 2009, sont de nouveau proches de leur pic de 2007. Bien que la surveillance macroéconomique de la zone euro ait été élargie, les critères à l'aune desquels sont jugés les déséquilibres restent asymétriques ; les pays en situation de déficit courant étant plus contraints de s'ajuster que ceux en position excédentaire (de Grauwe, 2012).

Par ailleurs, cet ajustement s'explique en partie par celui des importations en ligne avec l'effondrement de la demande intérieure dans les pays qui étaient en position de déficit en 2007, notamment au cours de la première phase de la Grande Récession (tableau 4). Ainsi, la chute des importations a fortement contribué à l'amélioration du solde du compte courant en Grèce au Portugal et en Espagne entre 2007 et 2009. Pour la Grèce, cet ajustement des importations est bien plus fort que celui observé entre 2009 et 2012 alors même que la récession s'amplifie. En pourcentage du PIB grec, les importations de biens et services ont atteint un creux (26,1 %) en fin d'année 2009. Le ratio a regagné 3 points en début d'année 2012 et baisse à nouveau depuis. Même si le ratio des importations au PIB dans ces trois pays est légèrement remonté depuis 2009, il reste inférieur à celui observé avant le déclenchement de la crise. Ces ajustements sont directement liés à la baisse de la demande. Les gains de compétitivité pourraient même, à cet égard, avoir un effet pervers dans la mesure où l'ajustement à la baisse des coûts salariaux se traduit par une baisse du pouvoir d'achat qui renforce l'effet négatif sur la demande. L'ajustement des déséquilibres macroéconomiques résulte donc au moins partiellement d'un choc de nature déflationniste.

Les exportations ont également rebondi et contribué à l'amélioration du compte courant en Espagne, en Grèce, au Portugal et en Irlande, ce qui pourrait être lié à l'amélioration de la compétitivité et aux gains de parts de marché qui en ont résulté. À l'exception de l'Irlande, ce boom des exportations est principalement lié aux échanges de biens. En Irlande, la part des exportations de services dans le PIB a augmenté de 12,2 points depuis 2009 tandis que celle des biens a augmenté de 5 points. La situation de l'Italie est restée stable sur l'ensemble de la période tandis que le déficit courant de la France s'est creusé notamment depuis 2009 en lien avec une contribution négative des importations de biens et services qui fait plus que compenser la reprise des exportations.

Tableau 4. Décomposition de la variation des soldes courants

En % du PIB		Exports B&S	Imports B&S	Revenus	Transferts	Solde courant
DEU	2007-2012	4,2	-5,6	0,3	-0,1	-1,1
	2007-2009	-4,7	2,6	0,7	-0,1	-1,5
	2009-2012	9,0	-8,2	-0,3	0,0	0,4
NLD	2007-2012	10,1	-9,7	2,3	0,2	3,0
	2007-2009	-7,8	5,9	-0,2	0,6	-1,5
	2009-2012	17,9	-15,6	2,6	-0,4	4,5
FIN	2007-2012	-5,5	0,7	-0,3	0,0	-6,5
	2007-2009	-8,2	4,8	1,0	-0,2	-2,5
	2009-2012	2,7	-5,5	-1,3	0,2	-3,9
AUT	2007-2012	-1,6	-0,3	0,3	-0,2	-1,8
	2007-2009	-8,5	7,7	0,2	-0,1	-0,8
	2009-2012	6,9	-8,0	0,2	-0,1	-1,0
BEL	2007-2012	2,6	-5,1	0,3	-0,7	-3,0
	2007-2009	-9,6	8,4	-1,6	-0,5	-3,3
	2009-2012	12,2	-13,5	1,9	-0,3	0,3
GRC	2007-2012	3,0	4,8	2,0	0,0	9,8
	2007-2009	-3,6	6,9	0,3	-0,2	3,4
	2009-2012	6,5	-2,1	1,8	0,2	6,4
PRT	2007-2012	5,9	1,3	0,0	0,5	7,6
	2007-2009	-4,1	4,6	-1,0	-0,3	-0,8
	2009-2012	10,0	-3,3	1,0	0,8	8,4
ESP	2007-2012	4,6	-2,6	0,7	0,0	7,8
	2007-2009	-3,0	7,9	0,4	-0,1	5,2
	2009-2012	7,6	-5,4	0,3	0,1	2,6
IRL	2007-2012	26,7	-12,6	-4,2	-0,3	9,7
	2007-2009	9,5	-3,5	-2,6	-0,4	3,0
	2009-2012	17,2	-9,0	-1,6	0,1	6,6
ITA	2007-2012	1,0	-0,2	-0,5	-0,1	0,1
	2007-2009	-5,1	4,8	-0,6	0,2	-0,7
	2009-2012	6,1	-5,0	0,1	-0,3	0,8
FRA	2007-2012	2,6	-3,3	0,2	-0,6	-1,1
	2007-2009	-1,3	1,4	0,1	-0,5	-0,3
	2009-2012	3,9	-4,7	0,1	-0,1	-0,8

Source : Eurostat.

Comparativement, les pays qui étaient en situation d'excédent en 2007 ont une contribution bien moindre au rééquilibrage des comptes courants. En Allemagne, le solde s'est réduit de 1,1 point

de PIB sur l'ensemble de la période. Si les exportations avaient baissé entre 2007 et 2009, elles enregistrent depuis un rebond important. Aux Pays-Bas, l'excédent représentait 0,4 % de PIB de la zone euro et est plus élevé en 2012. Les importations ont certes été dynamiques depuis 2009 mais bien moins que la reprise des exportations.

Il y a donc bien globalement une réduction des déséquilibres intra-zone euro mais le lien avec les gains de compétitivité et l'ensemble des mesures structurelles mises en œuvre dans les pays en crise ne peut pas être démontré. Zemanek, Belke et Schnabl (2009) ont récemment tenté d'appréhender directement l'effet des mesures structurelles sur les échanges bilatéraux. Néanmoins cette étude se heurte à la difficulté de trouver une mesure des réformes structurelles. Les auteurs utilisent des indicateurs *proxy* tel que le NAWRU (*Non-accelerating wage rate of unemployment*) ou les prestations sociales. La première mesure est très dépendante du modèle utilisé pour la déterminer et donc de l'idée que se fait le modélisateur de l'effet des réformes structurelles sur le chômage. Quant aux prestations sociales, elles reflètent bien plus que l'effet de mesures structurelles et rien ne garantit qu'une éventuelle corrélation entre cette variable et les soldes commerciaux résulte de mesures structurelles.

Enfin, il faut souligner d'une part que ces ajustements reposent sur une baisse des coûts salariaux qui n'est pas uniquement relative, c'est-à-dire qui résulterait d'une augmentation relativement plus rapide des coûts dans les pays excédentaires. Ici, il s'agit au contraire de mécanismes déflationnistes à l'œuvre en Grèce, en Espagne ou au Portugal qui résultent de l'envolée du chômage mais également de mesures visant directement à réduire nominalement le coût du travail. Ce faisant, la nature déflationniste de l'ajustement est renforcée créant de nouvelles difficultés. À court terme, la compression de la demande est renforcée. À moyen terme, c'est l'efficacité même du processus qui peut être remise en cause s'il entraîne un processus de déflation par la dette. La baisse des prix et des salaires accroît en effet le fardeau de la dette qu'elle soit publique ou privée. Dans ce schéma, il reste que les pressions déflationnistes augmentent et peuvent rapidement se transmettre aux autres pays de la zone euro. En effet, les gains de part de marché se feront au moins partiellement au détriment des autres pays euro-

péens qui seront alors tentés, ou n'auront plus d'autre choix que celui de mener une politique identique. Les baisses de salaires se transmettront et atténueront les gains de compétitivité et de parts de marché des premiers pays qui s'étaient engagés dans ce type de stratégie. Au bout du compte, la zone euro serait maintenue dans une situation de stagnation.

Références bibliographiques

- Afonso A. et P. Gomes, 2008, « Interactions between private and public sector wages », *ECB Working Paper*, 971.
- Ahearne A., J. von Hagen et B. Schmitz, 2007, « Internal and External Current Account Balances in the Euro Area », *mimeo*.
- Askénazy P., 2008, « SMIC : questions-réponses – Episode 2 », La Vie des idées.fr.
- Belke A. et C. Dreger, 2011, « Current account imbalances in the euro area : Catching up or competitiveness ? », *European University Viadrina Frankfurt Discussion Paper*, 297.
- Berthou A. et G. Gaulier, 2013, « Dynamique des salaires et rééquilibrage des comptes courants dans la zone euro », *Bulletin de la Banque de France* n° 191, 43-58.
- Blanchard O. et F. Giavazzi, 2002, « Current Account Deficits in the Euro Area : the End of the Feldstein-Horioka puzzle ? », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 147-186.
- Blanchard O., F. Jaumotte et P. Loungani, 2013, « Labor Market Policies and IMF Advice in Advanced Economies during the Great Recession », *IMF Staff Discussion Note*.
- Blot C. et M. Cochard, 2008, « L'énigme des exportations revisitée : que faut-il retenir des données de panel », *Revue de l'OFCE*, n° 106, 67-100.
- Blot C. et M. Cochard, 2010, « Compétitivité des pays de la zone euro : le coût de la compétitivité à tout prix », *Lettre de l'OFCE*, n° 322.
- Chagny O., 2005, « Les réformes du marché du travail en Allemagne », *Revue de l'IRES*, n° 48.
- Chagny O., 2008, « Retour sur les réformes du marché du travail en Allemagne », *Revue de l'IRES*, n° 58.
- Chagny O., M. Husson et F. Lerais, 2012, « Les salaires : aux racines de la crise de la zone euro ? », *Revue de l'IRES*, 73, 69-98.
- Chen R., GM. Milesi-Ferreti et T. Tressel, 2013, « Eurozone external imbalances », *Economic Policy*, 28 (73) : 102-142.
- Cochard M., 2008, « Le commerce extérieur français à la dérive », *Revue de l'OFCE*, n° 106, 29-65.

- Creel J. et J. Le Cacheux, 2006, « La nouvelle désinflation compétitive européenne », *Revue de l'OFCE*, n° 98, 9-36.
- Creel J., E. Laurent et J. Le Cacheux, 2007, « La politique de change de la zone euro ou le hold-up tranquille de la BCE », *Revue de l'OFCE*, n° 100, 7-30.
- De Grauwe P., 2012, « In search of symmetry in the eurozone », *CEPS Policy Brief*, 268.
- Ellguth P. et S. Kohaut, 2012, « Tarifbindung und betriebliche Interessenvertretung: Aktuelle Ergebnisse aus dem IAB-Betriebspanel 2011 », *WSI-Mitteilungen*, 65 (4).
- Erkel-Rousse H. et M. Garnero, 2008, « Externalisation à l'étranger et performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne », in Fontagné L. et Gaulier G., *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne, Rapport du Conseil d'analyse économique*, n° 81.
- European Commission, 2012, « Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances », *Occasional Papers* 92.
- Fayolle J. et C. Mathieu, 1998, « Les positions compétitives en Europe à la veille de l'Union monétaire », *Lettre de l'OFCE*, n° 176.
- Fontagné L. et G. Gaulier, 2008, *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne, Rapport du Conseil d'analyse économique*, n° 81.
- Gaffard J-L., 2012, « Le dilemme de la compétitivité », *Blog de l'OFCE*, 26 novembre 2012.
- Gaulier G. et V. Vicard, 2012, « Current account imbalances in the euro area : competitiveness or demand shock ? », *Banque de France Quarterly Selection of articles*, n° 27, 5-26.
- Gautié J., 2009, *Le chômage, La Découverte*.
- Giavazzi F. et L. Spaventa, 2011, « Why the current account may matter in a monetary union : lessons from the financial crisis in the euro area », *CEPR Discussion Paper*, 8008.
- Hege A., 2005a, « Allemagne. Le retour improbable à la normalité de la négociation collective, ou les dilemmes du mouvement syndical », *Chronique internationale de l'IRES*, n° 92, janvier.
- Hege A., 2005b, « Allemagne. Les salarié(e)s précaires, l'emploi normal et la représentation syndicale », *Chronique internationale de l'IRES*, n° 97, novembre.
- Hege A., 2012, « Allemagne : une décennie de modération salariale. Quelle emprise syndicale sur la dynamique des salaires ? », *Revue de l'IRES* n° 73, 205-235.
- Heyer E., P. Monperrus-Veroni et X. Timbeau, 2007, « De la TVA sociale à la désinflation compétitive », in *L'économie française 2007, La Découverte*.
- Heyer E., M. Plane et X. Timbeau, 2012, « Impact économique de la quasi-TVA sociale : simulations macroéconomiques et effets sectoriels », *Revue de l'OFCE / Débats et Politiques*, n° 122, 373-397.

- Keen M. et R. de Mooij, 2012, « Fiscal devaluation as a cure for Eurozone ills. Could it work ? », *voxeu.org*.
- IMF, 2012, « Fostering Growth in Europe Now », *IMF Staff Discussion Note*.
- Lane P., 2011, « The Irish crisis », *IIIS Discussion paper*, 356.
- Lane P. et B. Pels, 2011, « Current Account Imbalances in Europe », *mimeo*.
- Le Cacheux J., 2012, « TVA sociale, antisociale ? », *Blog de l'OFCE*.
- Logeay C. et K. Rietzler, 2008, « Réformes du marché du travail en Allemagne – aucun effet sur l'emploi et aggravation des déséquilibres en Europe », *Revue de l'IRES*, n° 56.
- Mathieu C. et H. Sterdyniak, 2007, « Comment expliquer les disparités économiques dans l'UEM ? », *Revue de l'OFCE*, n° 102, 315-352.
- OFCE, 2012, « Déflation sous-jacente », *Revue de l'OFCE / Prévisions*, n° 123, 160-199.
- Plane M., 2013, « Évaluation de l'impact économique du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) », *Revue de l'OFCE / Débats et Politiques* 126, 141-153.
- Rehfeldt U., 2001, « Allemagne : Pacte pour l'emploi, premier bilan », *Chronique internationale de l'IRES*, n° 71, juillet.
- Sterdyniak H., 2012, « Compétitivité : le choc illusoire ... Faut-il réformer le financement de la protection sociale ? », *Notes de l'OFCE* n° 24.
- Stock J. H., et M.W. Watson, 1993, « A simple estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems », *Econometrica*, (61) 4 : 783-820.
- Zemanek H., A. Belke et G. Schnabl, 2009, « Current Account Imbalances and Structural Adjustment in the Euro Area : How to Rebalance Competitiveness », *Discussion Paper German Institute for Economic Research*, 895.

Annexes

Tableau A1. Résultats des estimations (indicateur de compétitivité-prix)

	<i>da</i> (α)	<i>q</i> (€)	Trend	Vitesse adj. (φ)	<i>da</i>	<i>q</i>	R2	Breusch- Godfrey
DEU	1,04 (0,00)	-0,28 (0,00)	0,0005 (0,01)	-0,44 (0,00)	0,97 (0,00)		0,69	6,62 (0,16)
		-0,27 (0,00)		-0,46 (0,00)	0,97 (0,00)			6,06 (0,19)
FRA	0,58 (0,00)	-0,52 (0,00)	-0,007 (0,00)	-0,07 (0,04)	1,00 (0,00)	-0,27 (0,01)	0,62	3,53 (0,47)
		-0,71 (0,00)		-0,09 (0,07)	0,99 (0,00)	-0,26 (0,01)	0,62	4,08 (0,39)
ITA	0,62 (0,00)	-1,18 (0,00)	-0,009 (0,00)	-0,16 (0,00)	1,09 (0,00)		0,62	5,49 (0,24)
		-0,65 (0,00)		-0,50 (0,00)	1,12 (0,00)		0,70	2,42 (0,66)
ESP	1,02 (0,00)	-0,58 (0,00)	0,00 (0,77)	-0,15 (0,02)	1,07 (0,00)		0,62	3,61 (0,46)
		-0,55 (0,00)		-0,17 (0,01)	1,06 (0,00)		0,62	3,51 (0,48)
IRL	1,54 (0,00)	1,57 (0,00)	0,008 (0,00)	-0,07 (0,13)	1,05 (0,00)	0,34 (0,10)	0,19	1,28 (0,86)
		2,08 (0,00)		-0,08 (0,05)	1,02 (0,00)		0,17	2,58 (0,63)
PRT	0,78 (0,00)	-0,15 (0,11)	-0,003 (0,00)	-0,26 (0,00)	1,19 (0,00)	-0,13 (0,08)	0,59	0,65 (0,96)
		-0,35 (0,00)		-0,15 (0,03)	0,79 (0,00)	0,13 (0,08)	0,56	4,13 (0,39)
GRC	0,47 (0,00)	-0,13 (0,66)	-0,009 (0,00)	-0,39 (0,00)	1,62 (0,00)		0,38	0,65 (0,96)
		0,10 (0,78)		-0,32 (0,00)	1,47 (0,01)		0,36	5,87 (0,21)

Source : Estimations des auteurs.

Tableau A2. Résultats des estimations (indicateur de compétitivité-coût)

	<i>da</i> (α)	<i>q</i> (€)	Trend	Vitesse adj. (φ)	<i>da</i>	<i>q</i>	R2	Breusch- Godfrey
DEU	1,05 (0,00)	-0,44 (0,01)	-0,001 (0,03)	-0,50 (0,00)	1,15 (0,00)	-0,13 (0,70)	0,72	7,19 (0,13)
	1	-0,76 (0,00)		-0,34 (0,00)	1,47 (0,00)	0,17 (0,60)	0,73	4,77 (0,31)
FRA	0,97 (0,00)	-4,11 (0,00)	-0,002 (0,00)	-0,22 (0,00)	1,05 (0,00)	0,30 (0,89)	0,56	6,19 (0,19)
	1	-2,73 (0,00)		-0,29 (0,00)	0,92 (0,00)	0,81 (0,46)	0,55	5,55 (0,24)
ITA	0,35 (0,00)	-1,66 (0,00)	-0,011 (0,00)	-0,08 (0,10)	1,14 (0,00)	0,242 (0,24)	0,52	1,86 (0,76)
	1	-1,10 (0,01)		-0,30 (0,00)	1,18 (0,00)	0,25 (0,19)	0,58	2,31 (0,68)
ESP	1,26 (0,00)	-1,37 (0,00)	0,003 (0,00)	-0,26 (0,00)	1,08 (0,00)	1,13 (0,04)	0,34	1,14 (0,89)
	1	-1,30 (0,00)		-0,28 (0,00)	1,03 (0,00)		0,37	0,78 (0,94)

Source : Estimations des auteurs.

Tableau A3. Taxinomie des facteurs pouvant avoir un effet sur la compétitivité

	ITA	ESP	IRL	GRC	PRT	CYP
Déflation salariale	Gel du traitement des fonctionnaires jusqu'en 2013	Baisse de 5 % en 201 ; suppression de la prime de Noël en 2012 ; gel en 2011 et 2012 Gel du salaire minimum en 2012	Baisse des salaires dans la fonction publique de 5 % pour le bas de l'échelle, de 15 % pour le haut, Gel du salaire minimum depuis 2009	Réduction et suppression des 13 ^e et 14 ^e mois de salaire et des primes/allocations. janvier 2010 : réduction des primes et gel des plus hauts salaires Février 2010 : gel des salaires étendu aux fonctionnaires gagnant plus de 2 000 euros/mois Mars 2010 : nouvelles coupes salariales : baisse de 10 % du salaire Février 2012 : réduction des salaires dans les régimes spéciaux de 12 % en moyenne. Nouveau budget pour 2013 : coupes dans les salaires des régimes spéciaux jusqu'à 35 % Février 2012 : baisse de 22 % du salaire minimum à 586 euros bruts (489 euros nets) sur 14 mois contre 680 euros bruts avant. Pour les jeunes de moins de 25 ans, le salaire minimum baisse de 10 % supplémentaires, à 510 euros bruts (440 euros nets) Gel des clauses d'augmentation des salaires dans les négociations collectives jusqu'à ce que le taux de chômage soit inférieur à 10 %	Baisse de la rémunération des heures supplémentaires : +25 % pour la 1 ^{ère} et +37,5 pour les suivantes (contre respectivement 50 et 75 % avant) Gel du salaire minimum en 2012 et 2013 à 565 euros par mois.	Gel des salaires dans le secteur public de 2012 à 2015 Abolition du 13 ^e mois pour les employés du secteur public et hauts fonctionnaires 2012 : Réduction des salaires de 10 % pour les nouveaux embauchés du secteur public

Tableau A3 (suite). Taxinomie des facteurs pouvant avoir un effet sur la compétitivité

	ITA	ESP	IRL	GRC	PRT	CYP
Réformes structurelles du marché du travail	La loi Fornero vise à introduire davantage de flexibilité sur le marché du travail : elle facilite le recours au CDD (tout en confirmant son caractère dérogatoire), le recours au travail temporaire ou intermittent et le licenciement	Réforme du marché du travail en 2012 : réduction des indemnités de licenciement ; création d'un CDI avec période d'essai d'un an ; possibilité pour les employeurs de réduire le temps de travail (et donc le salaire mensuel) en cas de chute du chiffre d'affaires.	Réforme visant à décentraliser le processus de négociations salariales par la réduction des accords de branche et l'intégration de clauses permettant aux entreprises de déroger aux accords sur les salaires en cas de difficultés financières.	Depuis 2010, les procédures de licenciements ont été assouplies, les indemnités versées réduites, les accords d'entreprise privilégiés aux accords de branche, etc. Les accords collectifs doivent être conclus pour une durée déterminée, et renégociés au maximum tous les 3 ans.	Mise en place du « licenciement pour inadaptation » en cas de baisse de la productivité ou de la qualité Baisse des indemnités de licenciement pour les contrats à durée déterminée et indéterminée signés à partir de novembre 2012 Possibilité d'accroître le nombre d'heures travaillées à 50 heures par semaine dans les négociations d'entreprise Quatre à sept jours de congés en moins, selon les entreprises, à partir de 2013 Gel de l'extension administrative des conventions collectives pour favoriser les négociations salariales au niveau de l'entreprise Réforme en 2012 de l'assurance chômage : augmentation de l'allocation pour certains publics (réduction de la période d'affiliation requise de 15 à 12 mois et hausse de 10 % de l'allocation pour les parents isolés et les couples de deux chômeurs avec enfants), mais réduction globale de la générosité du système pour inciter à la reprise d'emploi (baisse de l'allocation de 10 % au bout de 6 mois et baisse de la durée d'indemnisation).	Diminution de la taille du secteur public (baisse des effectifs de 5 000 sur la période 2012-2015, soit un remplacement sur 4 départs en retraite).

Tableau A3 (suite). Taxinomie des facteurs pouvant avoir un effet sur la compétitivité

	ITA	ESP	IRL	GRC	PRT	CYP
Fiscalité du travail	Les entrepreneurs individuels bénéficieront d'une nouvelle exemption d'impôt sur les activités productives (IRAP).					Introduction d'une contribution temporaire sur les revenus bruts des salariés et retraités, pendant une période de 2 ans 2011 : Contribution de 3% sur les revenus bruts dans le secteur public, en échange des futurs droits à pension Contribution temporaire sur les revenus bruts des salariés et retraités du privé: €0 - € 2500 : 0% € 2501 - € 3500 : 2,5 % € 3501 - € 4500 : 3,0 % > € 4501 : 3,5 %
Autres réformes ou stratégies améliorant la compétitivité						Suppression du COLA dans le secteur public (indemnité de vie chère)