

Les positions compétitives en Europe à la veille de l'Union monétaire

Jacky Fayolle, Catherine Mathieu

▶ **To cite this version:**

Jacky Fayolle, Catherine Mathieu. Les positions compétitives en Europe à la veille de l'Union monétaire. Lettre de l'OFCE, 1998, 176, pp.1-8. hal-01010672

HAL Id: hal-01010672

https://sciencespo.hal.science/hal-01010672

Submitted on 20 Jun 2014

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.

Lettre de l'OFCE

Observations et diagnostics économiques

Observatoire **F**rançais des **C**onjonctures **E**conomiques, 69 quai d'Orsay 75340 Paris Cedex 07 - Tél. : 01 44 18 54 00 - Fax : 01 45 56 06 15

N° 176 — Lundi 22 juin 1998

LES POSITIONS COMPÉTITIVES EN EUROPE A LA VEILLE DE L'UNION MONÉTAIRE

Lorsque les onze pays européens qui en ont décidé entreront en union monétaire le 1er janvier 1999, les parités nominales entre leurs monnaies seront irrévocablement gelées, aux taux de conversion annoncés début mai. Mais cette décision ne signifie pas que les parités réelles entre les membres de l'Union monétaire ne varieront plus. La parité réelle entre deux pays membres désigne les niveaux comparés de leurs prix, exprimés en une unité commune : hier, ce pouvait être l'une des monnaies nationales, l'ECU ou le dollar, demain ce sera tout naturellement l'euro. Ces prix comparés pourront continuer à manifester des différences, et ces différences pourront évoluer, en raison des inflations respectives. Evidemment, ces écarts de prix et leurs variations ne seront pas neutres pour la dynamique de l'Union européenne. De tels phénomènes interviennent dans les relations entre régions d'un même espace national, mais au sein d'une nation depuis longtemps dotée d'une monnaie unique, ils sont un peu laissés dans l'ombre, en interférant pourtant silencieusement avec l'allocation et la redistribution des ressources entre régions. Le rideau n'est pas tout à fait levé sur l'Union monétaire européenne. Visitons les coulisses avant que la pièce ne débute.

Des écarts de prix persistants et des reclassements

Les taux de change réels, mesurés selon les prix des PIB et calés sur l'évaluation des parités de pouvoir d'achat (graphiques 1 et encadré), offrent une image globale des écarts de niveaux de prix entre pays européens. Il convient d'éviter une lecture unilatérale de ces écarts : un pays, dont le prix relatif du PIB est élevé, dispose d'un pouvoir d'achat international avantageux..., s'il est capable de soutenir la concurrence. L'impact des différences entre niveaux de prix ne peut pas, en effet, être évalué indépendamment de la qualité de la spécialisation de chaque pays et de son niveau de développement.

Entre 1987 et aujourd'hui, la persistance des écarts de prix est tangible. Comme en 1987, l'Allemagne, l'Autriche, le Danemark et la Suède restent, au début 1998, des pays à prix élevés (supérieurs de 5 à 20 % à la moyenne communautaire) ; l'Italie, l'Espagne, le Portugal, la Grèce, voire l'Union belgo-luxembourgeoise, des pays à prix bas. Le point d'arrivée de 1998 est même étonnamment proche du point de départ de 1987 pour l'Allemagne, l'Autriche, le Danemark, l'Union belgo-luxembourgeoise, l'Espagne, voire l'Italie. Pourtant, ce maintien des écarts de prix ne signifie pas une invariance des positions tout au long de la décennie écoulée.

D'une part, d'autres pays ont sensiblement modifié leur position compétitive entre le début et la fin de période. C'est, dans le sens d'une amélioration, modérément le cas de la France, désormais proche du centre de gravité européen ; plus nettement, des Pays-Bas, qui ont suivi une trajectoire analogue mais plus marquée ; de la Finlande, qui a rompu l'homogénéité des pays scandinaves en devenant un pays à prix moyens ; de l'Irlande, qui a réduit quasi continûment ses prix relatifs. A l'inverse la Grèce, bien qu'elle demeure un pays à prix bas, voit le prix relatif de son PIB s'élever régulièrement. Le Royaume-Uni enregistre une trajectoire plus chaotique, en liaison avec l'instabilité de son régime de change. Il perd, depuis le début 1997, l'avantage compétitif qu'il maintenait irrégulièrement depuis 1987, en dehors de sa période de rattachement au SME, entre l'automne de 1990 et celui de 1992. Le décalage conjoncturel britannique par rapport au continent, qui est l'argument principal en faveur de l'exclusion volontaire du premier cercle de l'Union monétaire, la politique monétaire restrictive et l'association au dollar vigoureux se combinent pour emmener, au printemps 1998, le cours réel de la livre vers les sommets.

Edité par les Presses de Sciences Po, 44, rue du Four — 75006 Paris
Abonnements : Tél. 01 44 39 39 60 — Fax : 01 45 48 04 41

D'autre part, depuis 1987, des phases distinctes se sont succédées. Un resserrement partiel des prix est intervenu durant la période de stabilité au sein du SME, de 1987 à 1992, laissant à l'écart les monnaies suédoise et finlandaise franchement surévaluées. Il a été suffisamment net pour que les niveaux de prix du PIB apparaissent très proches, à la veille de la crise du SME en 1992, entre l'Allemagne, la France, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Espagne même : preuve, s'il en était besoin, que les parités de pouvoir d'achat, quasiment respectées à ce moment-là par les taux de change effectifs prévalant entre ces pays, ne constituent pas des taux de change d'équilibre, c'est-à-dire qui autorisent la conciliation de la contrainte extérieure avec une croissance satisfaisante. Les pays du Sud et le Royaume-Uni ont restauré l'avantage compétitif perdu en recourant à la dépréciation monétaire. La Finlande et la Suède se sont jointes à ce mouvement pour mettre fin à une surévaluation excessive de leurs monnaies. De 1992 à 1995, les écarts de prix se sont creusés de nouveau entre pays à monnaie forte et pays à monnaie faible ou affaiblie. Cependant, la France, ainsi que les Pays-Bas, ont sensiblement mieux contrôlé l'appréciation de leur change réel que l'Allemagne. Le franc a connu une faible dépréciation nominale par rapport au mark tandis que l'inflation allemande était relativement forte. C'est l'Allemagne qui enregistre principalement le contrecoup de la crise monétaire par la dégradation de sa compétitivité (une appréciation du cours réel du mark, comparativement aux autres monnaies européennes, de l'ordre de 25 % entre la mi-1991 et la mi-1995).

De la mi-1995 au début 1998, un mouvement de correction se développe. La hausse du dollar a contribué à calmer la zizanie entre les devises européennes, en facilitant l'amélioration commune de la compétitivité européenne. La lire italienne réintègre le SME à un niveau plus convenable que les bas-fonds où elle était tombée. Les écarts de prix des PIB reviennent dans une fourchette plus serrée. Les pays du Sud européen (Italie, Espagne, Portugal), dont la participation à l'Union monétaire a connu, avant le dénouement récent, bien des incertitudes, entrent cependant dans l'Union avec un avantage compétitif encore substantiel. Alors que la Finlande et la Suède se caractérisaient par des monnaies très surévaluées au début des années quatre-vingt-dix, la première, dont les prix se sont alignés sur la moyenne communautaire, a de meilleurs arguments pour participer à l'Union monétaire que la Suède, qui s'y refuse avec une certaine logique.

Entre 1987 et 1998, les économies participant à l'Union monétaire se sont transformées. L'inflation a été éradiquée, la convergence macroéconomique partiellement réalisée. Les points de départ et d'arrivée sont structurellement différents. Mais la persistance d'écarts de prix significatifs prend une portée d'autant plus tangible que l'espace monétaire est unifié et que les taux d'inflation sont faibles et proches. Dans cet espace de faible inflation, où la Banque centrale européenne fera bonne garde, les écarts de prix devraient susciter l'attention des agents économiques.

Compétitivité : le chassé-croisé des profils nationaux

La comparaison des évolutions, sur base 100 en 1987, des taux de change réels intra-européens, évalués en fonction de différents indices de prix et de coûts (graphiques 2), révèle la diversité des dynamiques nationales sous-jacentes aux mouvements agrégés des écarts de prix, précédemment résumés.

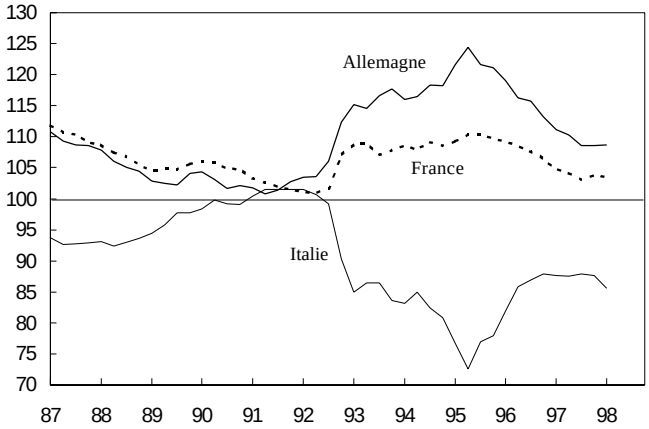
Certains profils nationaux sont suffisamment marqués pour tracer les bornes d'une typologie. A un extrême, la Grèce enregistre une appréciation quasi-continue de son taux de change réel, particulièrement prononcée si le déflateur utilisé correspond aux coûts salariaux unitaires. Elle ne parvient à maintenir la compétitivité de ses exportations qu'au prix de sacrifices considérables sur les marges bénéficiaires des exportateurs. La dépréciation de 13,8 % de la drachme, qui a accompagné son rattachement, en mars dernier, au SME, paraît logique. Si on prend en compte la dégradation de sa rentabilité relative à l'exportation, la Grèce est clairement dans l'incapacité de participer immédiatement à l'Union monétaire. Jusqu'en 1992, le Portugal suit une évolution « à la grecque », aggravée même. Il la corrige ensuite, d'abord grâce à la dépréciation de l'escudo en 1992. Puis il stabilise durablement sa compétitivité, en contenant ses coûts relatifs mais aussi la rentabilité de ses exportations. L'évolution de la compétitivité portugaise est appréciée très différemment selon la date de départ retenue.

A l'autre extrême, l'Irlande améliore continûment la compétitivité de ses coûts salariaux unitaires. L'amélioration est effective mais nettement moindre pour les prix, en particulier celui des exportations, ce qui traduit un arbitrage durable en faveur de la rentabilité. En 1996, les taux de change réels de l'Irlande se sont transitoirement redressés. La réévaluation de 3 % du cours pivot de la livre irlandaise, le 14 mars dernier, entérine une inflexion inscrite dans les cotations des marchés. La double affiliation de l'Irlande, européenne et anglo-saxonne, rend le cours de la livre irlandaise sensible à ceux du dollar et du sterling, mais la compétitivité des coûts des producteurs irlandais leur procure les moyens de s'adapter.

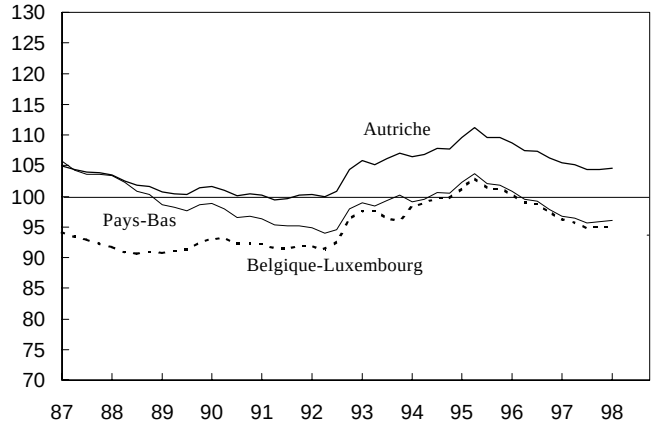
La France est l'archétype de la désinflation compétitive, dont les bienfaits ont été suspendus par les troubles du SME.

1. Ecarts de prix de PIB entre pays de l'Union européenne

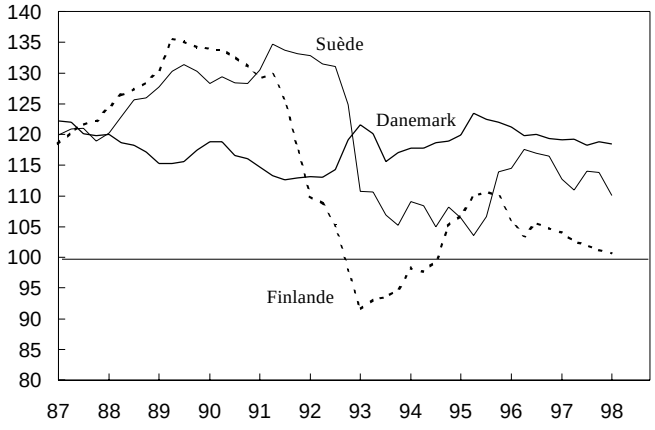
Allemagne, France, Italie



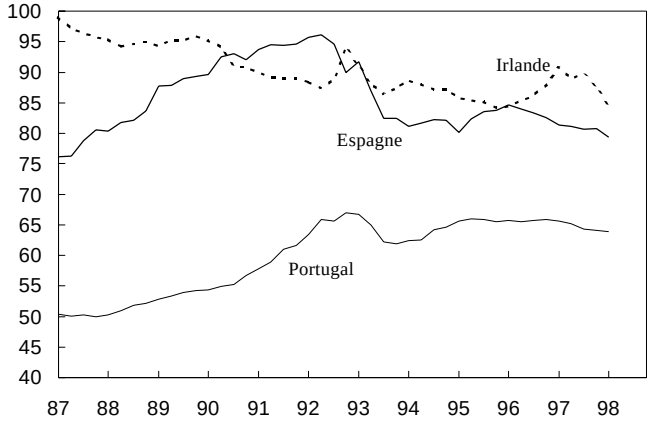
Autriche, Belgique-Luxembourg, Pays-Bas



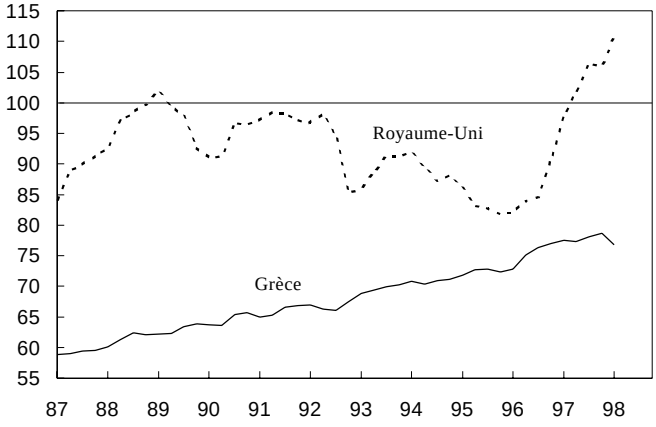
Danemark, Finlande, Suède



Espagne, Irlande, Portugal



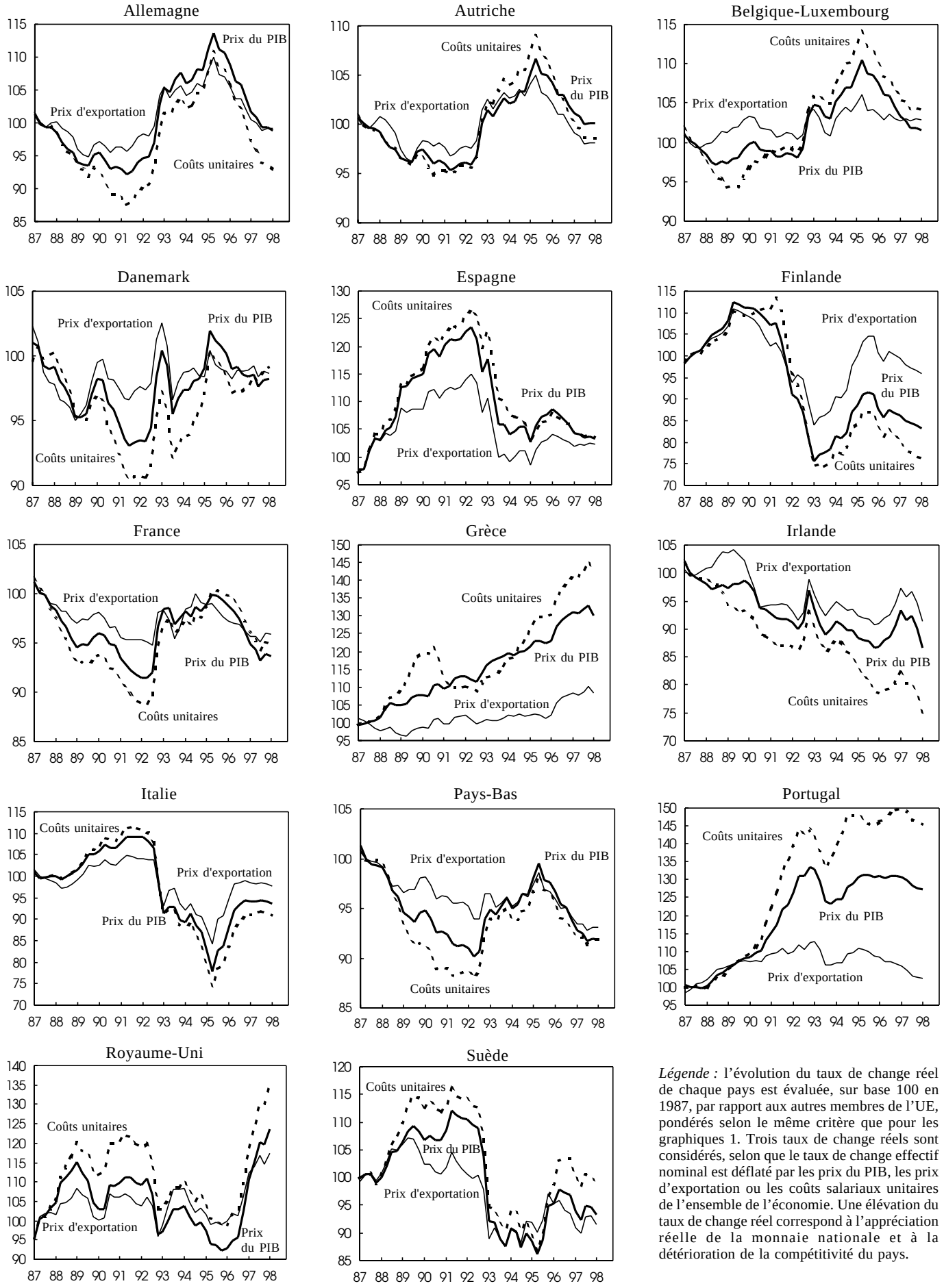
Grèce, Royaume-Uni



Légende : le prix du PIB de chaque pays européen est comparé à la moyenne des prix du PIB des autres membres de l'Union européenne. Chacun d'entre eux est pondéré par la part qu'il prend dans la concurrence à l'égard du pays considéré sur l'ensemble des marchés d'exportation. Le niveau 100 correspond à cette moyenne.

Sources : Commission européenne (DGII), OCDE, calculs OFCE.

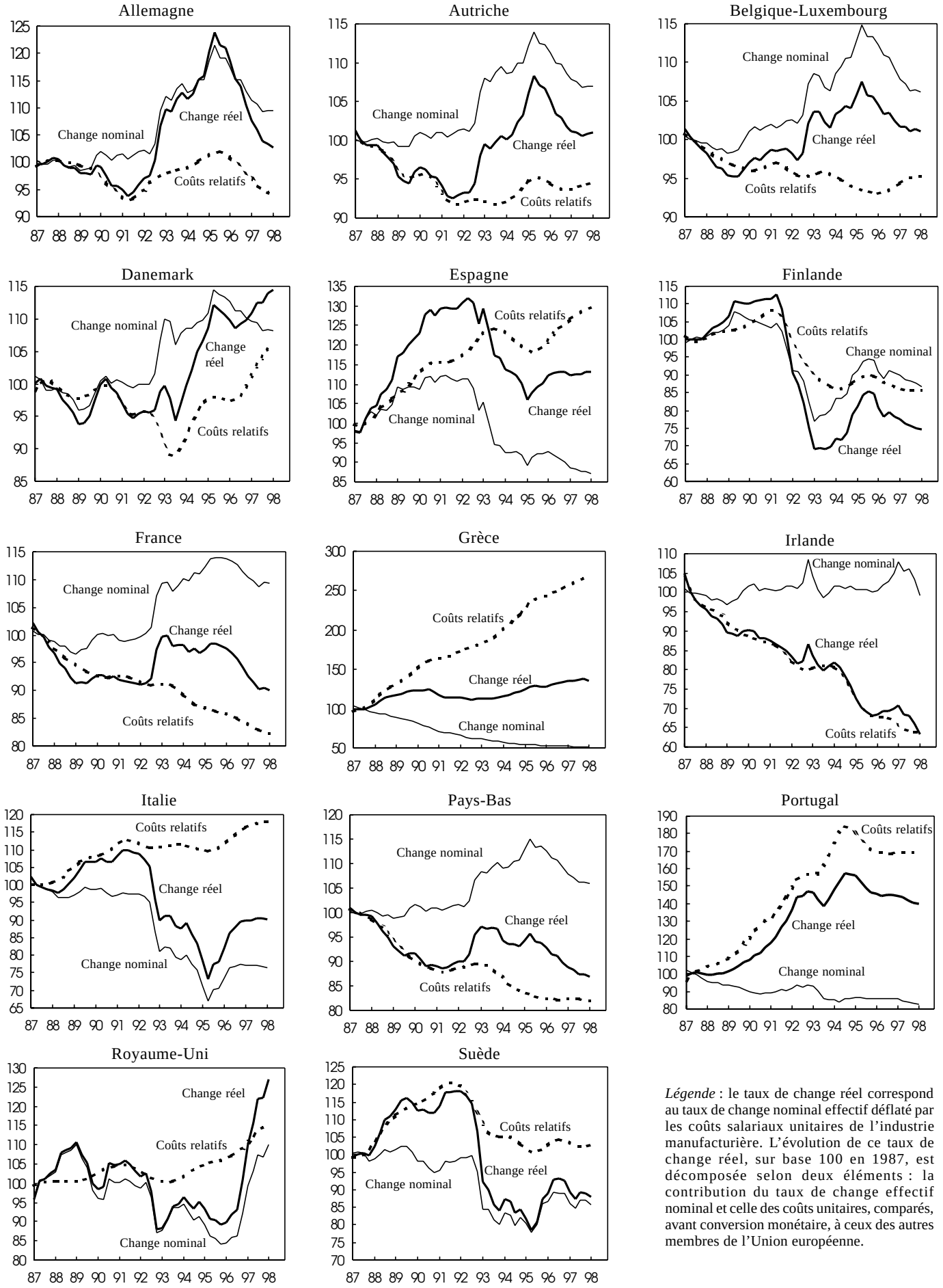
2. Taux de change réels des pays de l'Union européenne (base 100 en 1987)



Légende : l'évolution du taux de change réel de chaque pays est évaluée, sur base 100 en 1987, par rapport aux autres membres de l'UE, pondérés selon le même critère que pour les graphiques 1. Trois taux de change réels sont considérés, selon que le taux de change effectif nominal est déflaté par les prix du PIB, les prix d'exportation ou les coûts salariaux unitaires de l'ensemble de l'économie. Une élévation du taux de change réel correspond à l'appréciation réelle de la monnaie nationale et à la détérioration de la compétitivité du pays.

Sources : Commission européenne (DGII), calculs OFCE.

3. Taux de change nominal et réel (selon les coûts salariaux unitaires manufacturiers) des pays de l'Union européenne (base 100 en 1987)



Légende : le taux de change réel correspond au taux de change nominal effectif déflaté par les coûts salariaux unitaires de l'industrie manufacturière. L'évolution de ce taux de change réel, sur base 100 en 1987, est décomposée selon deux éléments : la contribution du taux de change effectif nominal et celle des coûts unitaires, comparés, avant conversion monétaire, à ceux des autres membres de l'Union européenne.

Sources : Commission européenne (DGII), calculs OFCE.

Les indicateurs de compétitivité et de parité de pouvoir d'achat

La comparaison des prix entre pays obéit à deux points de vue distincts, qu'il est souhaitable mais malaisé de concilier.

– La comparaison des niveaux de prix d'un même panier de biens dans différents pays permet d'évaluer les revenus comparés des producteurs nationaux de ces biens et les pouvoirs d'achat de leurs consommateurs. De tels calculs de parités de pouvoir d'achat (PPA) sont régulièrement effectués par l'OCDE et Eurostat pour les diverses catégories de dépenses finales et les PIB, selon différentes variantes méthodologiques. Des travaux récents s'efforcent de calculer des PPA spécifiques pour les productions industrielles, sur un échantillon plus réduit de pays. Ces calculs soulèvent une difficulté : un calcul de PPA est d'abord bilatéral, entre deux pays, car il faut définir un panier de biens qui leur soit commun ; la « multilatéralisation », à savoir la comparaison des prix d'un pays à ceux d'un ensemble de partenaires, nécessite certaines conventions méthodologiques(1).

– L'évaluation de la compétitivité des différents pays et de son évolution, pour les produits et sur les marchés où ils sont en concurrence, permet d'apprécier la dynamique concurrentielle. Le coiffeur de Vienne ne concurrence pas directement celui de Lisbonne, même si les tarifs de l'un et de l'autre influencent la comparaison des pouvoirs d'achat des autrichiens et des portugais (et peut-être leurs revendications salariales respectives). Les organisations internationales élaborent aussi de tels indicateurs de compétitivité : ils comparent les coûts et les prix d'un pays à ceux d'un ensemble de concurrents, en pondérant ces derniers par des coefficients qui tiennent compte à la fois de la part de chaque marché où s'exerce la concurrence et du poids de chaque concurrent sur chacun de ces marchés (critère dit de double pondération). Ces comparaisons nécessitent, pour chaque pays, le calcul de son taux de change nominal effectif, qui est une moyenne des parités bilatérales de sa monnaie avec chaque autre devise, pondérées par le même critère que précédemment. Parce que ces calculs sollicitent beaucoup d'informations fragiles, les indicateurs multilatéraux de compétitivité sont plus souvent disponibles en évolution qu'en niveau : ils comparent les trajectoires nationales sur la base d'une année de référence commune, sans donner d'information directe sur les niveaux comparés de prix.

Le croisement complet de ces deux approches est possible mais suppose des travaux lourds, qui ne permettent pas, en l'état actuel des choses, de disposer d'une information conjoncturelle à jour(2). Or, pour apprécier les conditions initiales de l'Union monétaire, c'est bien celle-ci qui est nécessaire, *a fortiori* si on a présent à l'esprit la vivacité des mouvements de change et de prix qui ont animé la transition à l'euro. Cet article utilise les indicateurs de compétitivité mis au point par la Direction générale des affaires économiques et financières de la Commission européenne, disponibles dans la périodicité trimestrielle de 1987 jusqu'à la fin de l'année 1997(3). Une estimation provisoire a été pratiquée pour le premier trimestre 1998. L'article se concentre sur les quinze pays de l'Union européenne, qu'ils entrent ou non dans l'Union monétaire : chaque pays est comparé à la moyenne de ses quatorze partenaires, chacun d'entre eux étant pondéré par la part qu'il prend dans la concurrence exercée sur le pays considéré, sur les marchés européens mais aussi sur les marchés tiers (critère de double pondération des exportations). C'est la position de chaque pays européen dans la compétition internationale, comparativement à ses partenaires de l'Union, qu'on évalue.

Cette évaluation n'obéit pas à un critère unique et dépend des indices de prix précisément utilisés pour calculer le taux de change réel d'un pays. Si e est le taux de change effectif nominal d'une monnaie, exprimé en nombre d'unités de monnaie étrangère par unité de monnaie nationale, p l'indice des coûts ou des prix nationaux, p^* l'indice étranger correspondant, le taux de change réel r est donné par la formule : $r = ep/p^*$. Selon cette convention d'écriture, adoptée dans cet article, la monnaie nationale s'apprécie et la compétitivité nationale se détériore lorsque le taux de change réel augmente : ce sont des expressions équivalentes.

L'article suit la progression suivante, en s'appuyant sur des jeux de graphiques couvrant les quinze pays européens (quatorze en pratique, car l'Union monétaire belgo-luxembourgeoise est traitée comme un seul pays).

– Une première approche, très globale, compare, en niveau et en évolution, les prix relatifs des PIB nationaux (graphiques 1). Pour cela, les indicateurs correspondants de la Commission européenne, disponibles seulement en évolution, ont été calés sur les évaluations de parités de pouvoir d'achat du PIB disponibles pour l'année 1995, à partir des calculs conjoints de l'OCDE et d'Eurostat. Comme ces PPA sont disponibles en termes bilatéraux (chaque monnaie européenne par rapport au dollar), elles ont été converties en « PPA effectives », de chaque pays par rapport au reste de l'Union, en utilisant aussi le critère de double pondération des exportations. C'est un calcul approximatif, qui a la signification suivante : avec l'Union monétaire, qui complète l'intégration du marché européen, tous les biens et services produits en Europe deviennent potentiellement échangeables, car la comparaison de leurs prix et les arbitrages conséquents deviennent des opérations plus aisées. Comparer les prix relatifs des PIB des pays européens et leur évolution donne une idée globale des tensions concurrentielles en Europe, à la veille de l'entrée dans l'Union monétaire.

– Dans un deuxième temps, les taux de change réels de chaque pays européen ont été comparés, selon qu'ils sont calculés à partir des prix du PIB, des prix d'exportation et des coûts salariaux unitaires de l'ensemble de l'économie (graphiques 2). Il ne s'agit plus que d'une comparaison des évolutions, sur une base 100 commune en 1987. La comparaison intervient entre les pays, pour mesurer les gains ou les pertes réciproques de compétitivité, mais aussi, au sein d'un pays, entre les trois indicateurs de compétitivité : elle permet alors d'apprécier l'évolution de la rentabilité relative de l'économie d'un pays ou de ses exportations. L'année 1987 constitue une période de référence convenable. C'est une année de croissance moyenne, avant l'accélération de 1988-1989. Elle clôt la première phase de la désinflation européenne, engagée depuis 1981. Elle correspond aussi à la relance de la construction européenne, en direction du marché unique. Après le repli du dollar depuis ses sommets de 1985, elle inaugure une période marquée par une plus grande coresponsabilité des grands pays dans l'encadrement des taux de change.

– Enfin, une décomposition des taux de change réels mesurés à partir des coûts salariaux unitaires de l'industrie manufacturière, toujours sur base 100 en 1987, est effectuée (graphiques 3). L'industrie reste l'activité la plus soumise à la concurrence internationale et les tensions intra-européennes s'y manifestent sans doute avec plus de visibilité. L'évolution du taux de change réel d'un pays est décomposée en deux éléments, l'un (la variation du taux de change nominal) qui disparaîtra avec l'Union monétaire, l'autre (l'évolution relative de ses coûts, avant conversion monétaire) qui deviendra le principal argument dans la concurrence réciproque : si on reprend la formule du taux de change réel $r = ep/p^*$, la première composante de son évolution correspond au taux de change effectif nominal e, la seconde au rapport des prix ou coûts nationaux et étrangers p/p^*. Cette décomposition est utile pour extrapoler prudemment la dynamique des tensions concurrentielles au sein de l'Union monétaire.

(1) Voir, pour une présentation des méthodes, le dernier volume publié par l'OCDE, *Parités de pouvoir d'achat et dépenses réelles 1993*, OCDE, 1996. La mise à jour annuelle des PPA est présentée régulièrement dans les *Principaux indicateurs économiques* de l'OCDE. Voir aussi Dirk Pilat, « Labour productivity levels in OECD countries : estimates for manufacturing and selected services sectors », *Economics Department Working Papers*, n°169, OCDE, 1996, ainsi que Dirk Pilat et D.S. Prasada Rao, « Multilateral comparisons of output, productivity and purchasing power parities in manufacturing », *Review of Income and Wealth*, Series 42, n° 2, June 1996.

(2) Voir pour un important travail de ce type : Jacques Mazier, Cécile Couharde, Marilia Dos Santos et Karine Hervé, *Parité du pouvoir d'achat, coût unitaire en niveau et taux de change réel*, Convention d'étude avec le Commissariat Général du Plan, CEDI, Université Paris XIII, décembre 1997.

(3) Ces indicateurs font l'objet d'une publication régulière, *Quarterly report on the price and cost competitiveness of the European Union and its Member States*. Les données originelles proviennent des bases AMECO (données harmonisées sur les comptes nationaux) et TXI (taux de change) de la Commission européenne et sont traitées de manière à fournir un ensemble d'indicateurs de taux de change effectifs nominaux et réels. Nous remercions vivement M. Daniel Vandewalle, de la Direction générale des affaires économiques et financières, de nous avoir grandement facilité l'accès à ces informations.

De 1987 à la mi-1992, la France améliore notablement la compétitivité de ses coûts unitaires (un gain de l'ordre de 10 %), un peu moins celle de ses prix, en particulier des prix à l'exportation (un gain de 5 %) : un équilibre a été recherché par les producteurs entre l'amélioration de la compétitivité et le redressement de la rentabilité. Ce bel ordonnancement est brisé par la crise du SME de 1992-93 et ses répliques, jusqu'en 1995. L'avantage de compétitivité engrangé par la France est alors largement perdu. En 1996-1997, la conjonction de la normalisation monétaire et de l'effort maintenu de désinflation redonne progressivement à la France un avantage modéré de compétitivité. L'inauguration de l'euro trouve la France à un niveau de compétitivité situé à mi-chemin du point de départ de 1987 et de la position avantageuse de la mi-1992. Les Pays-Bas présentent une évolution de nature proche, avec, depuis 1995, un effort de restauration de l'avantage de compétitivité un peu plus intense. Vu ainsi, le « modèle hollandais » ne serait autre que le « modèle français » poussé jusqu'au bout : la désinflation compétitive persévérante complétée par le partage du travail...

Le profil de la compétitivité allemande ressemble au schéma français. Mais l'amélioration, entravée par l'unification, est moindre avant 1992 et le point d'arrivée moins favorable, aussi bien en 1995, au pire moment, qu'au début 1998, du moins pour les prix. La France paraît avoir conquis un avantage sensible de compétitivité-prix sur l'Allemagne. Mais depuis 1995, l'Allemagne a engagé un effort remarquable pour redresser la compétitivité de ses coûts salariaux unitaires, en dégradation violente de 1991 à 1995, et restaurer sa rentabilité relative. Début 1998, la réussite de cet effort est en bonne voie. Le profil d'ensemble de la compétitivité allemande se retrouve en Autriche et dans l'Union belgo-luxembourgeoise.

L'Espagne montre des évolutions opposées à celles de la France : une détérioration continue de la compétitivité des coûts entre 1987 et la mi-1992 (de l'ordre de 25 %), atténuée dans le cas des prix (près de 15 % pour le prix des exportations). Les dépréciations qui interviennent de 1992 à 1995 restaurent la compétitivité initiale des coûts et des prix. Par la suite, l'Espagne contient la tendance à la réappréciation de son taux de change réel par un effort résolu de désinflation qui lui fait rejoindre le train de la convergence européenne. Le schéma espagnol se retrouve, avec des nuances, dans le cas des pays qui ont rejoint le camp dévaluationniste en 1992. La détérioration de la compétitivité italienne était effective mais modérée entre 1987 et 1992, tandis que l'Italie acquiert avec les dépréciations de 1992 et 1995, mais aussi l'effort de maîtrise de ses coûts, un avantage considérable de compétitivité. Le retour de la lire dans le SME se fait à un taux qui annule largement le « suravantage » conquis en 1995. La compétitivité des prix d'exportation italiens, à l'entrée dans l'Union monétaire, sera proche du niveau initial de 1987 mais celle des coûts garde un avantage notable, de l'ordre de 10 % : les entreprises italiennes sont en bonne santé et peuvent supporter les contraintes de l'Union monétaire.

Le profil italien se retrouve au Nord, en Finlande, dont le *timing* est cependant avancé. La Finlande, soumise au choc de la perte des débouchés soviétiques, a engagé plus tôt la période de dépréciation monétaire et l'avantage de compétitivité considérable qu'elle a acquis dès 1993 est partiellement annulé en 1995. Néanmoins, elle bénéficie finalement d'une amélioration consistante et sans doute structurelle de la compétitivité de ses coûts salariaux. Dans les dernières années, l'excellence de la désinflation finlandaise, qui figure régulièrement parmi les trois meilleures performances européennes utilisées pour établir la référence du critère de convergence, garantit le maintien et même l'amélioration de la compétitivité. L'évolution est analogue en Suède, plus proche cependant du *timing* italien. En fin de période, la Suède enregistre néanmoins une certaine dérive des coûts unitaires relatifs, qui pèse négativement à la fois sur la compétitivité de ses prix et la rentabilité relative de ses exportations.

Si l'examen des profils de la compétitivité permet ainsi de distinguer de petits groupes de pays, à l'évolution analogue, au sein de l'Union européenne, il montre aussi à quel point ces trajectoires ont jusqu'à présent obéi à des idiosyncrasies nationales. La substitution de l'euro aux monnaies nationales ne permettra plus d'user du taux de change national pour les gérer. Il est vrai qu'à la veille de l'unification monétaire les distorsions intra-européennes de change réel paraissent, si l'on accepte de prendre 1987 comme point de référence, globalement bien atténuées par rapport à ce qu'elles étaient de 1993 à 1995.

Compétitivité industrielle : le retour allemand

Les taux de change réels intra-européens, évalués par les coûts salariaux unitaires de l'industrie manufacturière (graphiques 3), ont connu des évolutions de nature proche des taux évalués par les coûts de l'ensemble de l'économie, mais souvent en amplifiant leurs variations. C'est *a priori* paradoxal, l'industrie étant une activité particulièrement concurrencée. Mais c'est aussi une activité où les différences de niveau de développement, inscrites dans la hiérarchie des productivités, sont sensibles et où la

divergence des rythmes conjoncturels influence à court terme les trajectoires comparées de la productivité. L'amplification est remarquable dans le cas de l'industrie allemande, qui a connu une dégradation d'environ 30 % de la compétitivité de ses coûts, entre la mi-1991 et la mi-1995. La correction ultérieure est aussi violente, même si elle n'est pas encore tout à fait complète début 1998.

L'évolution de ces taux de change réels peut être décomposée entre la contribution du taux de change effectif nominal, laquelle s'éteindra avec l'Union monétaire, et celle des coûts unitaires relatifs (exprimés en monnaies nationales). La variabilité du change nominal a été, depuis 1992, un facteur majeur des fluctuations de change réel. Mais les mouvements des coûts relatifs ont diversement accompagné ou compensé l'effet du change nominal. Les industriels français et néerlandais ont compensé pour partie la force nominale de leurs monnaies par un ajustement persévérant de leurs coûts relatifs à la baisse, qui se poursuit jusqu'à aujourd'hui. Les industriels allemands n'avaient pas fait preuve, jusqu'en 1995, de la même rigueur, si bien que la hausse de leurs coûts relatifs s'était ajoutée à l'appréciation nominale du mark. Ils se sont rattrapés depuis lors, et l'ajustement baissier encore inachevé de leurs coûts relatifs est sans doute un paramètre important de la configuration des tensions concurrentielles à venir au sein de l'Union monétaire.

L'Italie et l'Espagne rentrent dans l'Union monétaire avec un bon niveau initial de compétitivité, mais leurs industries connaissent une tendance haussière de leurs coûts relatifs, qui s'est réactivée depuis 1995. Ces pays devront maîtriser la dynamique de leurs coûts unitaires s'ils veulent conserver leur avantage. En revanche, l'Irlande en premier lieu, la Finlande aussi, et plus récemment, le Portugal paraissent désormais en situation de maîtrise de leurs coûts relatifs. Les trajectoires britannique, danoise et grecque peuvent justifier la non-participation immédiate de ces pays à l'Union monétaire, mais les dérives enregistrées par leur compétitivité sont peut-être facilitées par le rejet de la discipline concurrentielle associée à l'Union. Le cas suédois est ambigü : si la Suède reste à l'orée de l'Union monétaire, avec un niveau élevé de prix global, et peine à maîtriser l'évolution globale des coûts, elle contrôle bien mieux sa compétitivité industrielle, sensiblement meilleure qu'en 1987.

L'examen des indicateurs de prix et de compétitivité montre que la création de l'euro intervient au bon moment. La normalisation monétaire des dernières années permet aux onze pays d'entrer en Union monétaire à des parités réelles bien plus respectueuses de leurs compétitivités réciproques qu'on ne pouvait le craindre vers 1995.

Classement des pays de l'Union européenne selon le niveau et l'évolution de leurs taux de change réels

	Niveau relatif du prix du PIB en 1997*	Taux de change réel selon les coûts salariaux unitaires en 1997, base 100 en 1987**	
		Ensemble de l'économie	Industrie manufacturière
Portugal	65	148	142
Grèce	78	143	137
Espagne	81	104	113
Italie	88	92	90
Irlande	89	80	68
Belgique/Lux.	95	105	101
Pays-Bas	96	92	88
Finlande	102	78	76
Royaume-Uni	103	126	118
France	104	95	91
Autriche	105	99	101
Allemagne	110	95	105
Suède	113	100	89
Danemark	121	98	112

* Estimés à partir des PPA 1995 et des évolutions des déflateurs du PIB. Pour chaque pays, la référence 100 correspond à la moyenne pondérée des autres membres de l'Union européenne. Le niveau de prix relatif du PIB ainsi obtenu pour chaque pays a été utilisé pour classer les pays dans ce tableau, du moins cher vers le plus cher.

** La compétitivité des coûts salariaux unitaires, de chaque pays par rapport à ses partenaires de l'Union, est ici appréciée par l'évolution, entre 1987 et 1997, du taux de change réel correspondant. Elle s'est détériorée lorsque ce taux de change s'est élevé.

Sources : Commission européenne (DGII), OCDE, calculs OFCE.

Le périmètre de l'Union monétaire est également raisonnable : les pays qui restent pour l'instant à l'écart sont ceux dont la compétitivité paraît la plus vulnérable. Mais ce jugement ne doit pas dissimuler l'intensité des tensions concurrentielles qui s'exerceront au sein de l'Union monétaire (tableau). Certains pays partent avec un avantage substantiel de compétitivité. C'est le cas des pays méditerranéens (Espagne, Italie, Portugal) et de l'Irlande. C'était sans doute nécessaire pour la viabilité de leur participation à l'Union monétaire. Les pays du Bénélux sont aussi bien placés. La France est en position médiane : elle a compensé la force de sa monnaie par la persévérance dans la maîtrise de ses coûts. Derrière, l'Allemagne part avec un handicap, mais elle revient en force, car elle est lancée dans un effort impressionnant de redressement de sa productivité et de sa compétitivité. L'histoire de la concurrence en Europe n'est pas finie et la compétition ne fait peut-être que débuter.

JACKY FAYOLLE
Département des études

CATHERINE MATHIEU
Département analyse et prévision

ISSN N° 0751-66 14 — Commission paritaire n° 65424 — Directeur de la publication J.-P. Fitoussi — Imprimerie Bialec S.A., Nancy.