

Les niveaux de prix en Europe de 1970 à 1985

Loukas Stemitsiotis *

Le cas des pays membres de la CEE, nations qui présentent un niveau de développement relativement homogène, vérifie-t-il l'idée longtemps défendue par les théoriciens qu'à long terme, les niveaux de prix nationaux s'égalisent ? Il semble en fait, d'après les résultats des travaux présentés ici, que les niveaux de prix en Europe se caractérisent par la persistance de disparités par rapport à une moyenne communautaire et que les structures de prix relatifs varient beaucoup entre les pays; ces conclusions rejoignent celles de recherches qui ont récemment mises en évidence qu'en réalité, le maintien de disparités des prix ne s'observe pas uniquement sur le court terme.

La plupart des approches théoriques affirment qu'à long terme les niveaux nationaux de prix tendent à l'égalisation; elles admettent la possibilité de disparités à court terme, mais les considèrent comme temporaires. Toutefois, les recherches empiriques récentes sont claires à ce sujet. Elles révèlent l'existence de disparités non seulement fortes mais aussi systématiques et durables. Ces disparités sont observées entre pays semblables mais elles sont d'autant plus importantes que les niveaux de développement sont différents. Dans la dernière étude du Projet de comparaisons internationales qui porte sur l'année 1975 [10], les pays les plus développés faisant partie de la comparaison ont des niveaux de prix trois fois plus

* Loukas Stemitsiotis est chercheur associé au CEPPI; il tient à remercier Gérard Lafay pour l'aide qu'il lui a apportée dans l'élaboration de ce travail.

élevés que ceux des moins développés. Comme l'affirment I. Kravis et R. Lipsey [13], les tentatives d'explication des variations des taux de change ne peuvent aboutir si l'on ignore les facteurs structurels.

Il existe une convention implicite selon laquelle, pour procéder à des comparaisons internationales en termes monétaires, on convertit les chiffres donnés en monnaie nationale de chaque pays en dollars américains au taux de change courant. Les données converties de cette façon en dollars peuvent sembler comparables mais en fait elles ne sont pas évaluées de la même façon d'un pays à l'autre. Elles reflètent non seulement l'inexistence d'un seul panier de biens et services, mais aussi et surtout elles ne sont pas évaluées en fonction du même ensemble de prix [7], ni même en fonction de celui des Etats-Unis.

Les taux de change courants ne remplissent pas leur rôle de taux de conversion, en vue de procéder à des comparaisons des produits nationaux entre eux. Ceci parce que, comme l'expérience des quinze dernières années l'a montré, les taux de change sont susceptibles de fluctuer très fortement, même au cours de périodes de temps très brèves, à la suite de l'abandon du régime des taux de change fixes.

Ce phénomène n'est pas dû uniquement aux rythmes d'inflation divergents. En effet, les taux de change courants ne compensent pas seulement les écarts entre les niveaux de prix nationaux. Après conversion dans la même unité de référence, les disparités entre les niveaux de prix des différents pays subsistent; ce qui induit que ces disparités sont structurelles et que les structures de prix relatifs varient considérablement entre pays.

C'est précisément pour tenir compte de ces différences structurelles entre pays qu'il faut calculer et étudier le *taux de change en termes réels*.

Celui-ci est défini, pour chaque monnaie nationale, par le rapport entre le taux de change nominal et une norme de parité de pouvoir d'achat (PPA). Selon l'agrégat sur lequel la norme PPA est calculée, des taux de change différents sont ainsi déterminés. Au niveau du PIB, de tels indices mesurent la valorisation du revenu national [15, 16]. On peut aussi les calculer au niveau d'un secteur pour effectuer des comparaisons en termes de prix ou de coûts salariaux unitaires [6]. Dans le cadre de la présente étude, ce calcul a été effectué au niveau des principales composantes de la *demande finale*.

Au niveau du PIB et de ses emplois finals, on construit des indices de taux réels en rapportant la valeur de l'agrégat considéré, calculée aux prix nationaux, à celle calculée aux prix internationaux, toutes deux converties en une unité commune.

Le groupe de pays considéré dans le présent article est constitué des pays membres de la CEE à douze. Pour ces douze pays européens, Eurostat a effectué dans sa publication de 1983 des calculs de parités de pouvoirs d'achat et de mesures de volumes pour l'année 1980 [5]. On est ainsi en mesure de calculer pour

cette année, considérée comme année de base, des indices de taux de change réels — indices spatiaux — au niveau le plus désagrégé de 324 positions élémentaires de la demande finale intérieure, au niveau plus agrégé en 11 grands postes et au niveau du PIB. La base 100 de cet indice correspond à la moyenne des pays de la Communauté européenne.

Toutefois, il est aussi intéressant de calculer des indices « spatiaux » de ce genre pour une série d'années, afin d'étudier leur évolution à moyen-long terme. Pour ce faire, étant donné que le travail de base élaboré par l'Office statistique n'est pas disponible sur une base annuelle, on a dû extrapoler les résultats obtenus pour l'année de base à l'aide d'indices appropriés (encadré)¹. La période retenue ici est une série de seize années, 1970-1985, suffisamment longue pour rendre compte, au-delà des fluctuations conjoncturelles, des évolutions relatives des changes et de leur tendance à long terme. Pour cette période, les calculs ont été effectués (en appliquant des indices de prix relatifs des différents pays) au niveau des onze

Calcul des indices de taux de change réel dans le temps

L'extrapolation est effectuée selon la formule suivante :

$$tcR_{il} = \frac{\sum_{k=1}^{11} (DF_k^{mn} \times tc_i^{80} \times I_{ilk}^{val}) + B_{il}}{\sum_{k=1}^{11} (DF_k^{spa} \times I_{ilk}^{vol} \times I_{ik}^p) + B_{il}},$$

i : pays

l : année

k : poste de demande finale

où :

DF_k^{mn} , DF_k^{spa} : La valeur des postes de demande finale en monnaie nationale et en standard de pouvoir d'achat.

tc_i^{80} : Le taux de change nominal de l'ECU en monnaie nationale.

I_{ilk}^{val} , I_{ilk}^{vol} : L'indice de valeur en ECU et l'indice de volume (base 1980)

I_{ik}^p : L'indice de prix moyens européens

B_{il} : Le solde de la balance des paiements en ECU

L'indice de prix moyens européens est un indice de type PAASCHE, les prix étant pondérés par le poids de chaque pays dans l'ensemble du PIB de la CEE à 12 en SPA.

1. Sur la méthode, voir [19].

grands postes de la demande finale ² et (en agrégeant ceux-ci) au niveau du PIB. Les indices de change réel au niveau du PIB ainsi obtenus représentent les prix relatifs de chaque pays par rapport à la structure moyenne communautaire.

Si, pour extrapoler, on appliquait les indices du PIB lui-même, on n'obtiendrait pas exactement les mêmes résultats. Le biais observé traduirait les différences de structure du PIB entre pays. En effet, le poids d'une branche dans l'ensemble du PIB d'un pays n'est pas forcément identique au *poids moyen* communautaire de cette même branche. Le premier calcul fournit le « taux de change réel », le deuxième le « taux de valorisation ». Ainsi, le taux de valorisation combine deux facteurs : non seulement le taux de change réel, mais aussi l'incidence directe des termes de l'échange international sur le PIB, soit l'écart résultant de l'évolution des prix relatifs des produits.

Cette incidence des termes de l'échange calculée pour les pays et années retenus est présentée dans le tableau 1. On observe que pour la plupart des pays et années, l'indice oscille autour de 100, ce qui signifie que cette incidence est minime pour la plupart des pays européens. Cependant, au cours des dernières années, on observe une hausse de l'indice dans le cas des Pays-Bas et surtout du Royaume-Uni. Ceci s'explique vraisemblablement par le poids relatif important des ressources énergétiques dans la production de ces pays, poids effectivement accru après 1980 pour le premier et après 1977 pour le second.

TABLEAU 1

Incidence des termes de l'échange international au niveau du PIB.

base 100 en 1980

Années	RFA	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Luxembourg	Royaume-Uni	Irlande	Danemark	Grèce	Espagne
1970	100,43	100,30	99,77	—	102,93	107,30	97,29	101,76	99,41	101,88	101,32
1973	100,04	101,61	99,27	—	103,29	104,52	96,73	107,55	100,30	106,15	101,07
1976	101,63	100,50	98,52	—	102,39	102,19	95,69	102,50	99,39	104,19	102,99
1979	100,64	100,03	98,02	100,90	101,50	99,59	97,86	102,03	99,67	102,12	100,26
1982	99,77	98,89	99,19	102,89	97,84	98,77	102,32	99,51	100,21	101,53	98,97
1985	98,84	101,39	100,89	102,24	96,63	101,67	101,52	99,30	99,20	102,06	97,60

Sources : Eurostat; OCDE, *comptes nationaux et perspectives économiques*; calculs CEPII.

2. En raison de l'indisponibilité de données, les calculs n'ont pas été effectués pour les Pays-Bas (1970-1976), et le Portugal (1970-1985), au niveau de tous les postes, et pour la Belgique (1970-1985) au niveau des postes 10 et 11.

Le numéraire de référence

Pour effectuer ces calculs, on doit convertir les données en monnaie nationale en une monnaie commune de référence. Le choix de cette monnaie de référence ne peut modifier les indices de taux de change réel, que par un facteur multiplicatif constant. Cependant, il vaut mieux retenir un numéraire indépendant des monnaies entrant dans la comparaison.

Dans le cadre des pays européens, l'unité commune choisie est l'ECU. Ainsi, en valeur nominale, on convertit par le taux de change nominal en ECU; en valeur réelle, on convertit dans cette même unité suivant la parité de pouvoir d'achat. Pour effectuer cette conversion, Eurostat introduit la notion de standard de pouvoir d'achat (SPA).

Cette unité a été calculée de telle façon qu'en 1975* le PIB communautaire obtenu comme somme des PIB des pays membres, transformés en unités communes à travers les PPA, est égal à la somme des mêmes PIB transformés en ECU à l'aide des taux de change moyens annuels. Pour bien distinguer ce numéraire de l'ECU, on lui a donné le nom de Standard de pouvoir d'achat (SPA).

* L'année 1975 a été choisie car elle est actuellement l'année de base pour les comptes nationaux.

Si, pour l'année 1975 l'expression du PIB de la CEE à 10 en ECU coïncide avec celle du PIB de la CEE à 10 en SPA, pour les autres années, ceci n'est pas le cas. Pour l'année 1980 par exemple, un écart de l'ordre de 3 % est observé.

Concernant le taux de change nominal des monnaies nationales en ECU, d'une part, celui-ci en tant que monnaie officielle de la CEE n'a été introduit qu'en 1979, année d'entrée en vigueur du SME; d'autre part, même pendant la période de fonctionnement effectif du SME, la composition du panier ECU a été modifiée. Ainsi, étant donné que la période retenue dans cet article s'étend de 1970 à 1985 et que le schéma de pondération devait rester inchangé, il a été nécessaire de calculer un *ECU conventionnel*, dont la composition est celle de septembre 1984, car elle est la seule qui comprenne les monnaies des dix pays membres de la Communauté européenne en 1985 [19].

Taux de change réels et avantages comparatifs

Certains soutiennent que l'objectif recherché par les calculs de PPA est d'obtenir une seule PPA globale au niveau du PIB, que l'on pourrait utiliser comme substitut des taux de change. Cependant, la PPA du PIB ne représente que l'une des PPA qui peuvent être calculées. Pour chaque agrégat, chaque catégorie de dépenses, on obtient une PPA spécifique. Or, on observe des écarts considérables entre ces PPA spécifiques et entre celles-ci et la PPA du PIB. Pour chaque pays, le niveau relatif de prix des différents agrégats s'avère être supérieur ou inférieur à celui du PIB. Bien sûr, plus la ventilation est poussée, plus ces écarts entre les niveaux de prix des différents agrégats deviennent importants.

Pour mettre en évidence ces écarts de prix, on a rapporté le taux de change réel de chacun des onze postes de demande à celui du PIB global de chaque pays durant toute la période. Présenté sous forme d'indice, le taux de change réel du PIB étant pour chaque pays égal à 100, ceci reflète l'avantage ou désavantage comparé d'un poste donné. La configuration d'ensemble de chaque pays par rapport à celle des autres reflète la structure relative de prix.

Le taux de change réel entre dans une logique d'*avantage absolu*. En effet, en termes monétaires, le pays dont le change réel pour un produit donné est moins élevé que celui d'un autre pays détient par rapport à lui un avantage absolu de prix. En rapportant le taux de change réel d'un produit à celui du PIB, on raisonne alors au niveau des *avantages comparés*. Dans le cas où le prix relatif du produit est plus bas que celui du PIB, le pays a pour ce produit un avantage comparé.

On ne peut pas assimiler les écarts observés à de purs écarts de compétitivité, car les taux de change réels sont calculés à partir de données de la demande finale. Entre ces données et les niveaux de prix de la production, quatre sources importantes de biais existent : les biens intermédiaires, les taxes, les subventions et les marges commerciales [6]. On peut toutefois, en observant les graphiques, tirer des enseignements significatifs :

— on n'est pas étonné de voir, en premier lieu, l'*Allemagne* détenir des avantages comparés dans des secteurs tels que l'équipement des entreprises, le matériel ménager et les transports, et être relativement désavantagé pour le logement, les services médicaux et la consommation des administrations publiques (graphique 1);

— en second lieu, la *France* présente des avantages pour l'équipement des entreprises et les transports, de même que pour la construction, tout en ayant des désavantages comparés pour la consommation publique, l'habillement et les articles de ménage (graphique 2);

— troisièmement, la Grèce et l'Espagne détiennent leurs avantages relatifs les plus forts au niveau des services médicaux et de la construction et pour la première également au niveau des services d'enseignement et de transport. Leurs désavantages relatifs se situent au niveau de l'habillement et de l'équipement des entreprises et de celui des ménages (graphiques 3 et 4).

En tenant compte de la configuration de l'ensemble des pays dont les cas extrêmes sont présentés ci-dessus, on peut arriver à une conclusion qui est loin d'être étonnante : parmi les pays de la Communauté, les plus industrialisés présentent, en règle générale, des avantages comparatifs dans les secteurs industriels dynamiques et certains dans les produits alimentaires, tandis qu'ils présentent des désavantages dans les postes de services, publics ou privés.

La configuration exactement inverse est observée dans le cas des pays les moins développés de la Communauté, tels que l'Espagne, la Grèce et l'Irlande (graphiques 3, 4, 5).

Il est tout de même frappant de remarquer que le cas du Royaume-Uni présente les mêmes caractéristiques que celles du deuxième groupe de pays. En effet, il présente des avantages comparés pour les services médicaux, la consommation publique, l'habillement, et les services divers (graphique 6).

Cette remarque rejoint un résultat du Projet des comparaisons internationales de l'ONU [8, 9, 10] formulé théoriquement comme « théorie des productivités relatives », bien que les écarts de niveau de vie entre pays européens soient beaucoup moins importants qu'entre les pays étudiés dans le Projet de comparaisons internationales.

La structure de prix relatifs

En rapportant le taux de change réel des différents agrégats au taux de change réel du PIB lui-même de chaque pays, on parvient non seulement à mettre en évidence l'avantage-prix des divers postes de demande mais aussi à mettre en évidence la structure de prix relatifs de chaque pays.

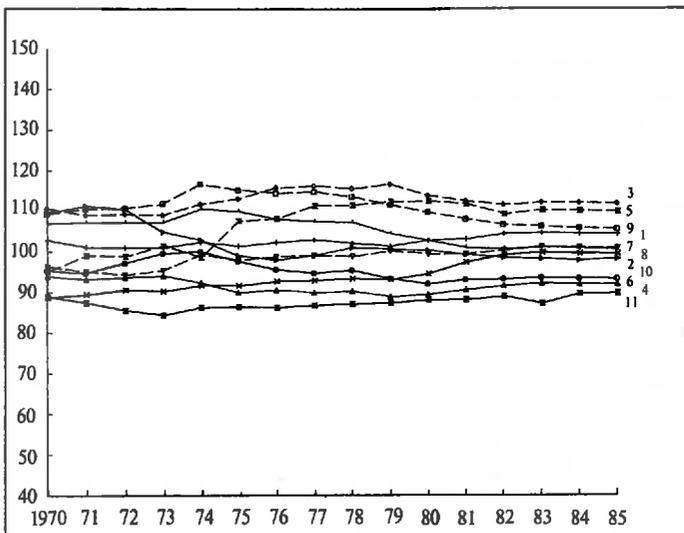
En effet, étant donné que la base 100 de l'indice du taux de change réel est la moyenne du PIB de la CEE à 12 en PPA pendant toute la période, il s'agit là d'une standardisation du taux de change réel des agrégats. Ce nouvel indice montre dans quelle mesure la structure de prix relatifs à l'intérieur d'un pays donné se rapproche de la structure moyenne des prix européens. Une valeur de cet indice égale à 100 pour tous les agrégats d'un pays montre une structure de prix relatifs identique à la structure moyenne communautaire.

GRAPHIQUE 1

Indice de niveau relatif des prix* en RFA.

* Taux de change réel des postes de demande finale rapporté à celui du PIB (= 100).

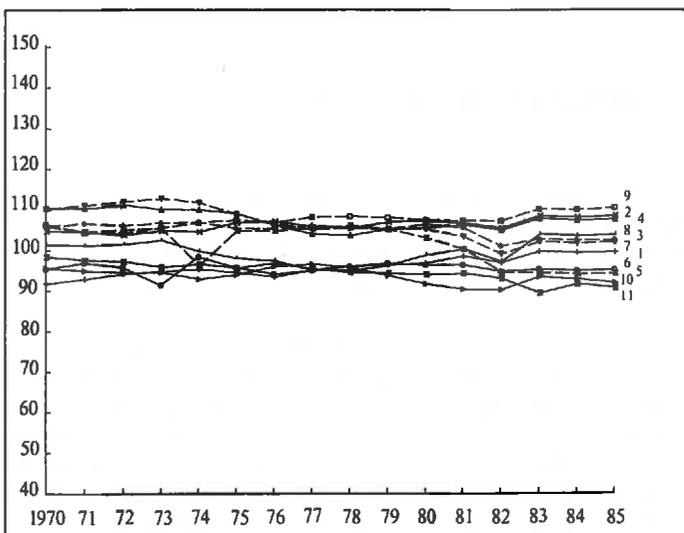
- 1 Produits alimentaires, boissons et tabac.
- 2 Articles d'habillement et chaussures.
- 3 Logement, chauffage et éclairage.
- 4 Meubles, articles de ménage, dépenses d'entretien courant.
- 5 Services médicaux et dépenses de santé.
- 6 Transports et communications.
- 7 Loisirs, spectacles, enseignement et culture.
- 8 Autres biens et services.
- 9 Consommation collective des administrations publiques.
- 10 Construction.
- 11 Biens d'équipement.



Sources : Eurostat ; OCDE ; comptes nationaux et perspectives économiques ; calculs : CEPII

GRAPHIQUE 2

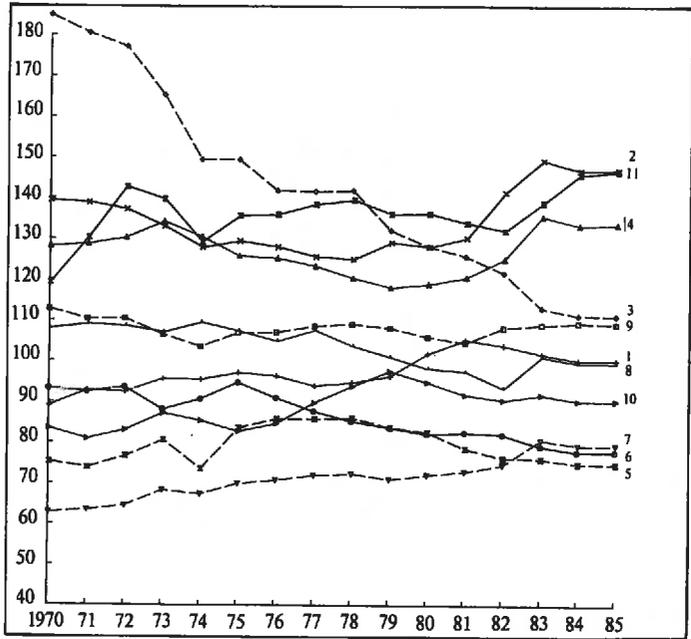
Indice de niveau relatif des prix* en France.



Source, légende et * : cf graphique 1.

GRAPHIQUE 3

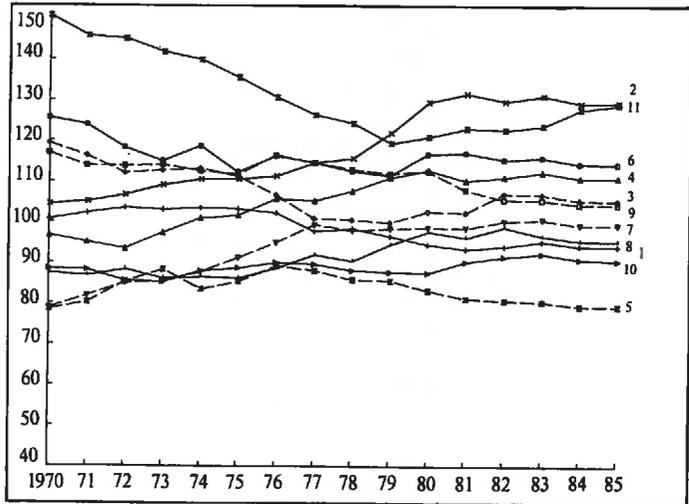
Indice de niveau relatif des prix* en Grèce.



Source, légende et *: cf graphique 1.

GRAPHIQUE 4

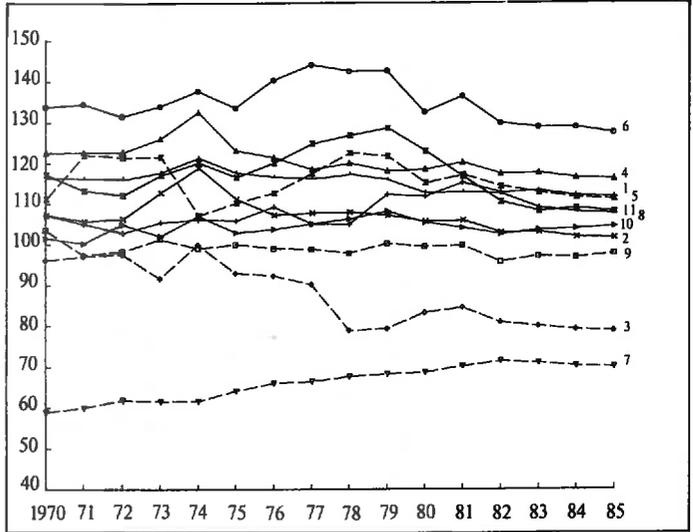
Indice de niveau relatif des prix* en Espagne.



Source, légende et *: cf graphique 1.

GRAPHIQUE 5

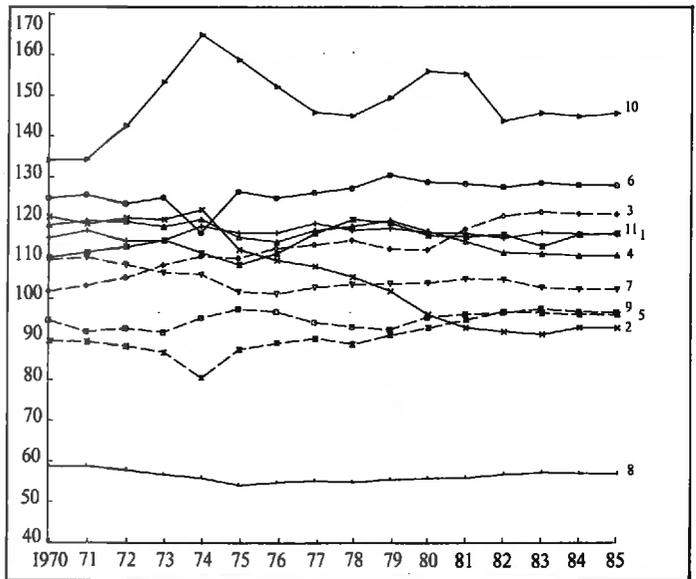
Indice de niveau relatif des prix* en Irlande.



Source, légende et *: cf graphique 1.

GRAPHIQUE 6

Indice de niveau relatif des prix* au Royaume-Uni.



Source, légende et *: cf graphique 1.

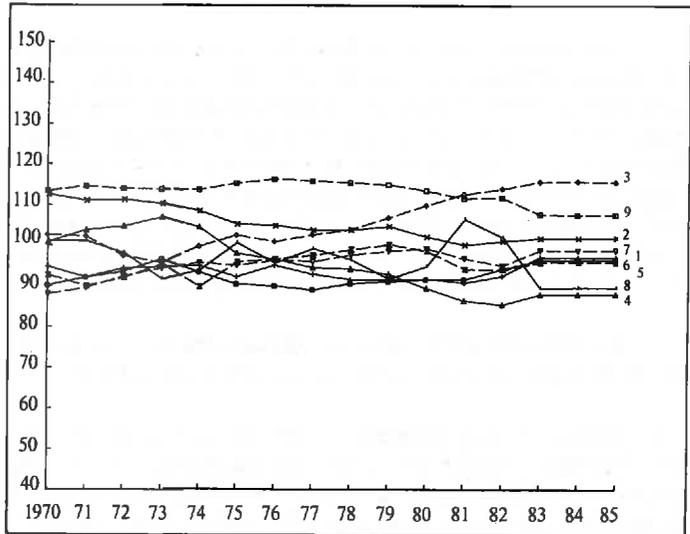
Le pays dont la structure de prix relatifs est la plus proche de la moyenne est indiscutablement la France. Sur les graphiques présentés au paragraphe précédent, on constate que le faisceau des niveaux de prix est durant toute la période particulièrement proche de la moyenne. Après la France, les pays qui ont aussi une structure de niveau des prix très proche de la moyenne sont la Belgique (graphique 7), pays très ouvert au commerce international, et l'Allemagne, dont le poids dans les échanges intracommunautaires est également très important.

D'autre part, les pays dont la structure de prix s'avère la plus éloignée de la moyenne sont, en ordre décroissant, la Grèce, le Royaume-Uni, l'Irlande et l'Espagne. Par conséquent, on remarque que la structure des prix relatifs des différents pays tend à s'écarter de plus en plus de la moyenne CEE à mesure que baisse le niveau du PIB réel par habitant.

Il convient de distinguer ici aussi une exception marquante, celle du Royaume-Uni. Bien que le niveau de développement de ce pays ne soit pas un des plus faibles de la CEE, sa structure de prix est particulièrement dispersée par rapport à la moyenne communautaire et ne tend à aucun moment à la convergence durant toute la période.

GRAPHIQUE 7

Indice de niveau relatif des prix* en Belgique.



Source, légende et *: cf graphique 1.

Si l'on considère le cas de tous les pays de la Communauté, il est clair que les structures de prix relatifs varient considérablement d'un pays à l'autre. Cette hétérogénéité des structures est d'autant plus importante que le niveau de développement est différent. Elle est par ailleurs persistante dans le temps.

L'évolution des taux de change réels par poste de demande finale (1970-1985)

Considérons maintenant l'évolution dans le temps des taux de change réels d'un poste donné de demande finale dans tous les pays. A première vue, on peut dire que les niveaux de prix des différents postes ne s'avèrent pas aussi proches de la moyenne communautaire qu'attendu. Toutefois, les configurations observées sont très différentes suivant les cas. C'est pourquoi il est nécessaire de les distinguer.

Pour mesurer la dispersion des niveaux de prix autour de la moyenne communautaire, on a calculé les coefficients de variation par poste de demande pour chaque année. L'évolution dans le temps de ces coefficients est présentée sur le graphique 8. A la lecture de ce graphique, on peut faire les observations suivantes :

— concernant le niveau, on constate que, tout au long de la période, la plus faible dispersion concerne les branches « équipement des entreprises » et « meubles et équipement ménager ». A l'extrême opposé, avec le niveau de dispersion le plus prononcé, on trouve les postes « logement, chauffage, éclairage », « services médicaux », « loisirs, enseignement, culture », « biens et services divers » et « construction »;

— concernant l'évolution dans le temps, on constate que le degré de dispersion des postes, relativement bas en 1971-1972, s'accroît pour atteindre son maximum entre 1976 et 1978, et diminuer nettement par la suite dans la plupart des cas. Ainsi, après 1979, les prix de la consommation publique des produits alimentaires, de l'habillement et du logement se rapprochent plus que les autres de la moyenne. Cette convergence étant particulièrement marquée dans les deux premiers cas, on peut l'attribuer aux politiques restrictives appliquées par la plupart des pays pour le premier, le second cas pouvant être interprété comme le résultat de la politique des prix dans le cadre de la politique agricole commune;

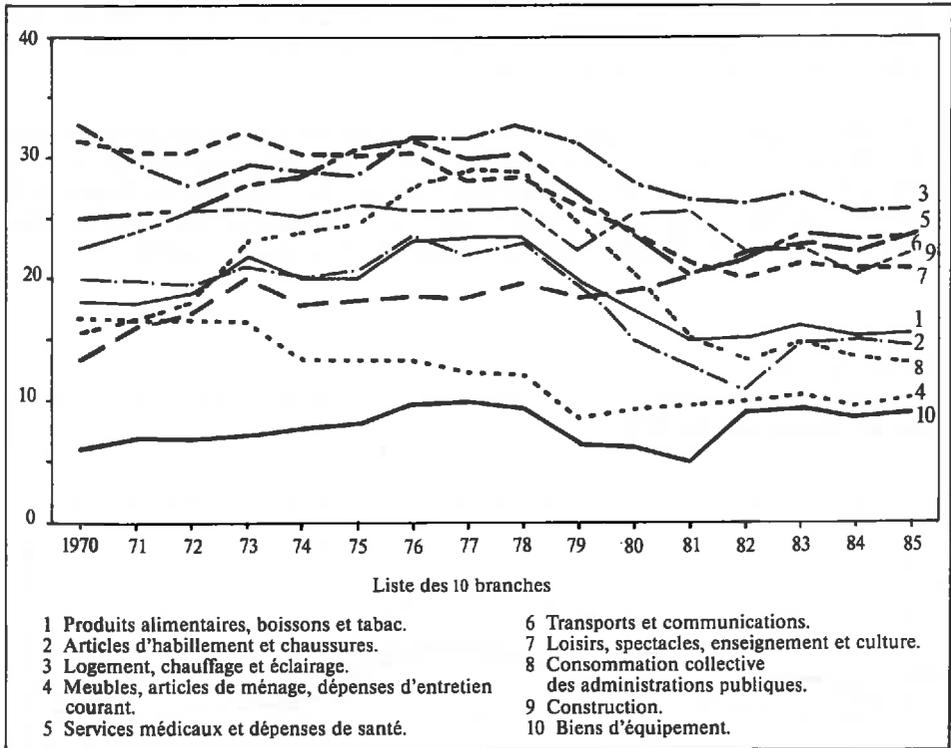
— on constate enfin, pour la plupart des postes, que le degré de dispersion en fin de période est plus faible qu'au début de celle-ci.

Le principal enseignement à tirer est que, pour les branches dont les produits font fortement l'objet de commerce international, on tend vers des prix particulièrement proches, tandis que pour les biens consommés localement et les postes de services, une dispersion des prix parfois forte persiste.

GRAPHIQUE 8

Dispersion des taux de change réels par poste de demande finale

coefficients de variation



Sources : Eurostat et OCDE, calculs CEPII

Toutefois, il faut être prudent dans l'interprétation de ces données et noter que la classification en onze emplois finals retenue dans cet article ne convient pas parfaitement à de telles conclusions car il ne s'agit pas de branches de production. Dans certains postes de demande, en effet, coexistent des biens échangés fortement ou pas du tout. C'est le cas par exemple du poste « transports et communications » : les sous-rubriques dont il est composé comprennent aussi bien l'achat de véhicules que l'achat des services de transport et de communication. Cependant, la logique « secteur abrité-secteur concurrencé » [3] est vérifiée nettement ici, surtout quand on se réfère aux postes sans ambiguïté, représentant les deux extrêmes : d'une part, l'équipement ménager et l'équipement des entreprises ; d'autre part, le logement, les services médicaux, les loisirs-enseignement et la consommation des administrations.

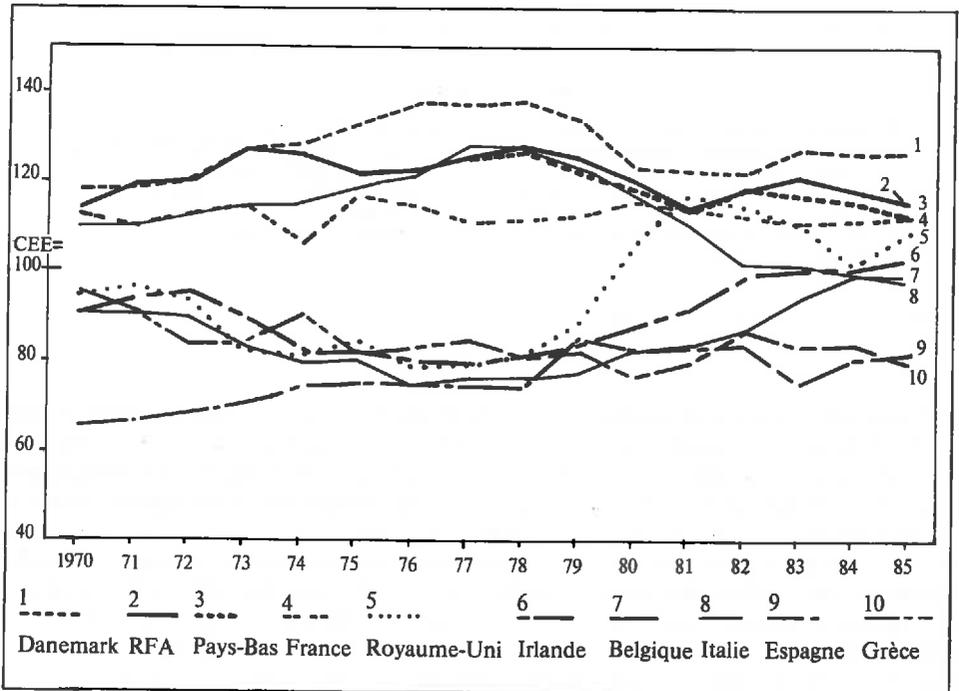
L'évolution des taux de change réels du PIB (1979-1985)

En observant l'évolution des taux de change réels au niveau du PIB, on peut en tirer des enseignements sur les niveaux relatifs des prix, mais aussi sur la compétitivité globale de chaque économie.

D'après le graphique 9, par rapport à la moyenne communautaire et pour l'ensemble de la période, les pays dont la monnaie est, selon le critère de la PPA, *surévaluée* sont : le Danemark, l'Allemagne fédérale, les Pays-Bas, la France et la Belgique. Les pays dont, au contraire, la monnaie est *sous-évaluée* selon le même critère, sont la Grèce, l'Italie, l'Espagne, l'Irlande et le Royaume-Uni.

GRAPHIQUE 9

Taux de change réel du PIB



Sources : Eurostat; OCDE, comptes nationaux et perspectives économiques; calculs CEPII

Ces deux catégories de pays forment tout au long de la période deux groupes bien distincts de part et d'autre de la moyenne. Les écarts persistants creusés entre ces deux groupes peuvent être interprétés comme une preuve des différences persistantes de structures entre eux.

Si l'on observe *les pays un par un*, on ne peut que distinguer le cas de l'*Allemagne* : le mark apparaît considérablement surévalué pendant toute la période. Il représente le cas typique d'une stratégie de « monnaie forte » appliquée sans interruption. Cette stratégie, dont certains pensaient qu'elle influencerait favorablement la qualité de spécialisation d'un pays, a un caractère spécifique dans le cas de l'*Allemagne* : ce pays a déjà une structure industrielle forte et a acquis des positions dominantes qui lui offrent la possibilité de les valoriser en imposant ses prix sur le plan international [1]. D'après L. de Mautort [17], cette stratégie aurait amené ce pays sur une voie de désindustrialisation.

Le *Danemark* suit l'exemple allemand à des niveaux plus élevés, sans disposer pourtant d'une structure industrielle comparable à celle de l'*Allemagne*.

Les *Pays-Bas*, pour la période pour laquelle les données sont disponibles, présentent les mêmes tendances que celles des deux pays précédents [14], ce que justifie leur très bonne spécialisation industrielle, mais aussi les ressources énergétiques importantes.

Le cas de la *Belgique* ressemble aussi fortement au cas allemand, sauf qu'elle enregistre une baisse prononcée après 1979, qui amène à une sous-évolution relative en 1984. Ce pays, qui s'efforçait de suivre l'évolution de surévaluation du mark, se conforme à des niveaux de change réel plus réalistes à partir de 1979.

La France suit une évolution relativement stable et peu surévaluée au cours de cette période. Elle a essayé, dans le cadre des différents accords monétaires, de suivre, durant quelques années, le modèle allemand. Toutefois, l'infériorité de la spécialisation française doit être compensée, en permanence, par un écart favorable de prix au niveau de l'ensemble du PIB. Lorsque la parité franc-mark est restée fixe à la fin des années soixante-dix, cet écart s'est réduit en raison d'un différentiel persistant d'inflation; les trois dévaluations de 1981 à 1983 ont permis de restaurer temporairement un avantage de compétitivité, mais celui-ci s'est de nouveau amenuisé jusqu'au début de 1986 en dépit d'une réduction des écarts inflationnistes.

En-dessous de la moyenne se trouvent les pays à « monnaie faible », qui sont aussi, sauf le Royaume-Uni, les pays les moins développés de la Communauté.

Dans le cas de l'*Italie*, jusqu'à la fin des années 1970, des dévaluations cumulatives allaient de pair avec une accélération de l'inflation. Ce pays était l'exemple d'un cercle vicieux où dévaluation et inflation semblaient s'auto-entretenir. Depuis, l'évolution favorable de sa spécialisation (complémentaire de celle de

la RFA), conjuguée à une politique subtile de taux de change, est à la source de la réévaluation progressive de son taux de change réel, qui continue malgré tout de rester en-dessous du niveau moyen européen.

La Grèce et l'Irlande, dont les structures industrielles s'avèrent les plus faibles parmi les pays de la CEE, ont suivi une politique de sous-évaluation relative durant la même période, s'efforçant par ailleurs de ne pas s'éloigner de la tendance moyenne communautaire.

L'Espagne se distingue des autres pays car elle poursuit, de 1970 à 1979, une hausse continue de son taux de change réel; elle part d'un niveau fortement sous-évalué en début de période pour approcher à sa fin la moyenne communautaire. Cette évolution, due à la progression rapide de son tissu industriel et à une évolution favorable de sa spécialisation, se renverse vers la fin des années 1970.

Le cas du Royaume-Uni est très particulier. La situation structurelle de son économie n'étant pas du tout enviable, elle s'est vue entraînée pendant les années 1970 dans un cercle vicieux « dévaluation-inflation »; les évolutions nominales ont acquis une grande autonomie et la baisse nominale de la parité n'entraînait ni altération durable du taux de change réel, ni amélioration du déficit des paiements courants [2]. Ainsi, jusqu'à la fin de la décennie, son taux de change réel s'est maintenu considérablement sous-évalué par rapport à la moyenne communautaire. Après 1979, la modification radicale de la politique économique a conduit à un fort ralentissement de l'inflation. Cependant, par suite de l'exploitation du pétrole et bien que sa structure industrielle ne se soit pas modifiée par ailleurs, le Royaume-Uni est emporté par le statut de pétromonnaie de la livre sterling; son taux de change réel s'apprécie considérablement et, après 1981, devient nettement surévalué par rapport aux autres monnaies. L'industrie britannique subit alors une dégradation considérable de sa compétitivité.

Depuis 1972, les taux de change des pays européens font l'objet de politiques traduisant une volonté commune des différents pays de limiter au maximum les fluctuations entre leurs monnaies respectives. Sur le graphique 9, on avait décelé deux groupes de pays : le premier à monnaie surévaluée, le second à monnaie sous-évaluée par rapport à la moyenne. Les pays faisant partie du premier groupe sont précisément ceux dont la monnaie a participé la plupart du temps aux accords de change. Aucune monnaie du deuxième groupe n'a réussi à s'y intégrer sinon pour des périodes de temps très brèves.

De son côté, le SME, après son instauration en 1979, en tant que système de gestion de change mais aussi, ce qui est plus important, à travers le rapprochement des politiques économiques et monétaires, a réussi d'abord à réduire fortement la dispersion des taux de change des monnaies qui en font partie; ensuite, il a réussi à élargir durablement le groupe initial de pays sans faire apparaître de nouvelles tensions parmi eux, en créant ainsi une plus grande zone de stabilité en Europe. De plus, la convergence observée vers la moyenne des Douze concerne pratiquement tous les pays.

Les éléments explicatifs des niveaux de prix du PIB

Les déterminants des niveaux de prix nationaux peuvent être différenciés selon qu'il s'agit de facteurs dont l'influence porte à court terme ou à long terme. Il est généralement admis que les prix sur les marchés des biens s'ajustent moins vite que les taux de change. Ainsi, les facteurs dont l'influence s'exerce à long terme sont considérés comme des facteurs d'ordre réel et ceux dont l'influence s'exerce à court terme sont essentiellement d'ordre monétaire. Les premiers déterminent la tendance à long terme du taux de change réel, tandis qu'aux seconds sont imputées les déviations à court terme par rapport à cette tendance. Dans la littérature, les modèles explicatifs des taux de change nominaux sont pour la plupart des modèles monétaires, tandis que les modèles orientés vers des considérations d'équilibre de la balance des paiements sont fondés sur les taux de change réels.

Les facteurs s'exerçant à *long terme* sont des variables structurelles qui reflètent la position relative d'un pays par rapport à ses partenaires. Parmi ces variables structurelles, les plus importantes sont le PIB réel par habitant [8, 9, 10], elle-même fonction des productivités relatives [12], de la position relative du secteur manufacturier dans les économies nationales [11], de l'ouverture de l'économie et de son adaptation à la demande mondiale [14], puis l'existence de mesures de protection [4], et enfin la richesse relative du pays en ressources naturelles [20]. Pour ce qui est des facteurs dont l'influence s'exerce à *court terme*, la littérature est abondante, surtout depuis l'abandon du régime des changes fixes, qui a accéléré la recherche dans ce domaine. Parmi ceux-ci, les plus souvent évoqués sont l'offre de monnaie, les taux d'intérêt nominaux ou réels et la balance courante.

Le rôle du PIB réel par habitant comme variable explicative a été pour la première fois mis en évidence dans l'étude de M. Gilbert et I. Kravis en 1954. Depuis, dans les étapes successives du Projet de comparaisons internationales de l'ONU, la corrélation positive entre le PIB réel par habitant — reflet du niveau de développement — et le taux de change réel a été à chaque fois vérifiée.

Dans le cadre du Projet des comparaisons internationales, la base de référence retenue était les Etats-Unis. Pour cet article, on a examiné cette relation entre le PIB réel par tête (Q) et le taux de change réel du PIB (T), tous les deux rapportés à la moyenne communautaire. Ainsi, pour l'ensemble des pays de la CEE (à l'exception du Portugal), on a testé une équation linéaire d'une part pour toute la période et, d'autre part, pour chaque année de celle-ci. Les résultats de ces régressions sont présentés dans le tableau 2. On remarque que cette relation est positive et significative, les estimations par année gardent la même configuration et se reflètent bien dans celle qui regroupe l'ensemble de la période. Par ailleurs, pour l'année 1980, on a présenté cette même relation sur le graphique 10, le produit réel par habitant étant porté en abscisse et le taux de change réel en ordonnée. En observant le graphique, on voit clairement la relation positive entre les deux variables; on décèle aussi la combinaison des variables T, Q, qui détermine la

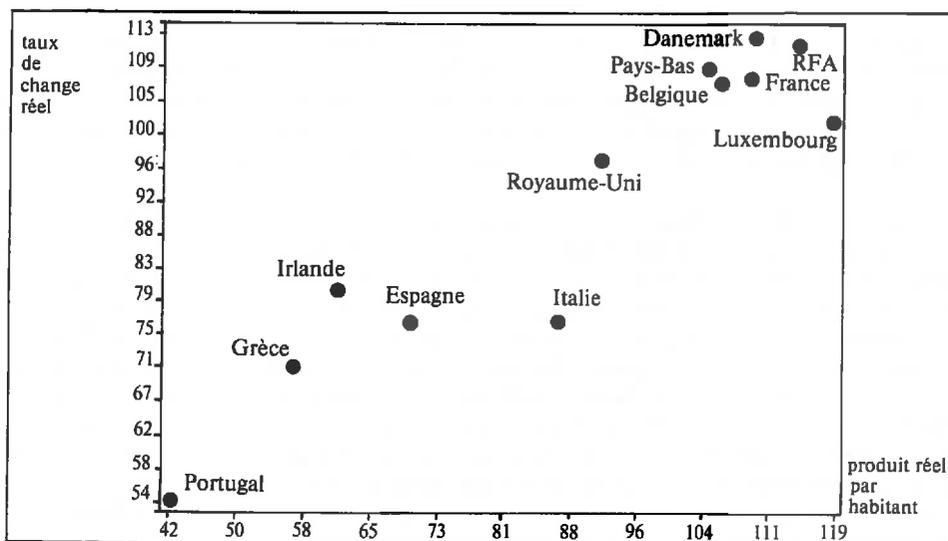
TABLEAU 2

Estimations de la relation taux de change réel - PIB réel/tête.

Ensemble de la période 1970-1985	$T = 0,5301 Q + 48,66$ (13,68) (12,27)	$R^2 = 0,5424$ DW = 2,52
1970	$T = 0,3673 Q + 63,26$ (2,7293) (4,5171)	$R^2 = 0,4822$ DW = 2,18
1973	$T = 0,5266 Q + 47,34$ (2,9549) (2,5649)	$R^2 = 0,5219$ DW = 2,00
1976	$T = 0,6793 Q + 32,06$ (3,2361) (1,4807)	$R^2 = 0,5669$ DW = 2,32
1979	$T = 0,6778 Q + 36,38$ (3,7108) (1,9416)	$R^2 = 0,6047$ DW = 1,90
1982	$T = 0,4437 Q + 59,61$ (3,2566) (4,2730)	$R^2 = 0,5409$ DW = 2,40
1985	$T = 0,4928 Q + 54,36$ (4,5315) (4,8757)	$R^2 = 0,6953$ DW = 2,33

GRAPHIQUE 10

Relation entre le taux de change réel du PIB et le PIB réel par tête pour l'année 1980



Sources : Eurostat; OCDE : comptes nationaux et perspectives économiques; calculs CEPII

position relative de chaque pays par rapport aux autres. Il s'agit des composantes prix et volume, qui déterminent le produit en valeur internationale du pays. La configuration étant essentiellement la même dans les graphiques correspondants aux autres années, il ne nous semble pas utile de les présenter ici. Selon I. Kravis et G. Lafay, cette relation est aussi valable dans le temps : le taux de change réel tend à s'élever avec la hausse du niveau relatif de développement.

Pour l'ensemble du produit intérieur brut, la parité de pouvoir d'achat n'est pas vérifiée. Au niveau de certains postes de demande tels les services et la construction, on est très loin d'une telle parité, qui n'est pas atteinte non plus au niveau des postes des produits échangeables. Ainsi, même parmi des pays ayant des niveaux de développement relativement proches, tels les pays de la CEE, les disparités de niveaux de prix par rapport à la moyenne communautaire subsistent à long terme. Les structures de prix relatifs varient considérablement entre pays et en définitive le rôle des structures nationales reste important.

Bien sûr, les structures de prix relatifs des pays de la Communauté sont beaucoup moins dispersées que celles des deux grands pays industriels, les Etats-Unis et le Japon, comme il ressort de la récente étude de l'OCDE pour l'année 1980 [22].

Dans le sens d'un plus fort rapprochement, doivent aussi jouer les progrès vers l'intégration européenne. Ainsi, la réalisation du grand marché intérieur européen, dont l'achèvement est prévu pour 1992 [21], sera bénéfique à l'intensification du commerce intracommunautaire et, par là même, renforcera l'homogénéisation des structures de prix.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Aglietta M., Orlean A., Oudiz G. : « Des adaptations différenciées aux contraintes internationales : les enseignements d'un modèle : *Revue économique*, n° 4, juillet 1981.
- [2] Aglietta M., Ewencyk P., Oudiz G. : « L'Europe dans l'affrontement international des années quatre-vingt », communication à la conférence « Western Europe in the 1980's », Cambridge, 1982.
- [3] Balassa B. : « The purchasing power parity doctrine : a reappraisal », *Journal of political economy*, décembre 1964.
- [4] Clague C., Tanzi V. : « Human Capital, Natural Resources and the Purchasing Power Parity Doctrine : some Empirical Results », *Economia internazionale*, n° 25, 1972.
- [5] Eurostat : « Comparaison en valeur réelle des agrégats du SEC pour 1980 », 1983.
- [6] Guinchard Ph. : « Différences de structures et ajustement international entre les économies dominantes », thèse de 3^e cycle, Paris I, 1983.
- [7] Hill P. : « Produit brut réel et parités de pouvoir d'achat », OCDE, document de travail n° 17, 1984.
- [8] Kravis I.B., Kenessey Z., Heston A. : « *A System of International Comparisons of Gross Domestic Product and Purchasing Power* », The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1975.
- [9] Kravis I.B., Heston A., Summers R. : *International Comparisons of Real Product and Purchasing Power* », The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1978.
- [10] Kravis I.B., Heston A., Summers R. : *World Product and Income : International Comparisons of Real Gross Product* », The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1982.
- [11] Kravis I.B., Heston A., Summers R. : « *The Share of Services in Economic Growth* », MIT press, 1983.
- [12] Kravis I.B., Lipsey R.E. : « Price Behavior in the Light of Balance of Payments Theories », *Journal of International Economics*, n° 2, mai 1978.
- [13] Kravis I.B., Lipsey R.E. : « Towards an Explanation of National Price Levels », *Princeton Studies in International Finance*, n° 52, novembre 1983.
- [14] Lafay G. : « Compétitivité, spécialisation et demande mondiale », *Economie et statistique*, n° 80, août 1976.
- [15] Lafay G. : « Pour des taux de change de référence », *Economie prospective internationale*, n° 17, 1^{er} trimestre 1984.
- [16] Lafay G. : « Les conditions du partage du revenu mondial », in *Mélanges en l'honneur de J. Weiller*, B. Ducros éd., 1985.
- [17] De Mautort L. : « La désindustrialisation au cœur du modèle allemand », *Economie prospective internationale*, n° 8, octobre 1981.
- [18] Mc Kinnon R. : « An International Standard for Monetary Stabilization », *Policy Analysis in International Economics*, Institute for International Economics, n° 8, mars 1984.
- [19] Stemitsiotis L. : « Taux de change réels entre les pays européens, CEE à 12, 1970-1982 », mémoire de DEA, Université de Paris I, 1985.

- [20] Usher D. : « *The Price Mechanism and the Meaning of National Income Statistics* », Oxford, Clarendon Press, 1968.
- [21] Vignon J. : « Sept ans pour construire le vrai marché commun », *Economie prospective internationale*, n° 25, 1^{er} trimestre 1986.
- [22] Ward M. : « Parités de pouvoir d'achat et dépenses réelles dans les pays de l'OCDE », OCDE, Paris, 1985.
- [23] Williamson J. : « The Exchange Rate System », *Policy Analysis in International Economics*, *Institute for International Economics*, n° 5, 1983, revised 1985.

