

CHAPITRE II :

Industrie et dualisme interne

L'analyse des économies dominantes menée dans le projet Sachem-Ouest a pour fondement la prise en compte des différenciations. Différenciations nationales d'une part qui se traduisent par des modes de régulation structurellement hétérogènes. Ce sont ces modes de régulation que l'on s'efforce de résumer à partir d'un ensemble de paramètres structurels qui interviennent dans les modèles réalisés pour chacun des pays. Différenciations internes aux systèmes économiques nationaux d'autre part, qui impliquent la prise en compte des formes de fractionnement de l'appareil productif et de la force de travail.

Ces formes de fractionnement interviennent à trois niveaux qui caractérisent trois découpages duaux de l'économie :

— dualité de l'appareil productif divisé en un secteur manufacturier qui impulse la dynamique de croissance et un secteur non-manufacturier plus inerte ;

— dualité de la force de travail fractionnée entre une main-d'œuvre qualifiée, syndiquée qui négocie ses salaires dans un cadre institutionnel et une main d'œuvre faiblement qualifiée au statut plus précaire ;

— dualité entre un secteur producteur de biens échangeables soumis à la concurrence internationale et un secteur abrité produisant des biens destinés à l'usage domestique.

On se propose ici d'exposer un constat empirique des principaux aspects que revêtent ces fractionnements dans les cinq économies dominantes et les équations qui en rendent compte dans les modèles de Sachem-Ouest.

I — L'usure du dynamisme industriel

Le choc pétrolier de 1973, par la récession qu'il déclenche, révèle l'arrivée à maturité des déséquilibres accumulés pendant la grande phase de croissance des années soixante. La mise en cause des modes de régulation des économies dominantes, de moins en moins à même de maîtriser

l'ampleur des coûts sociaux et de mettre en œuvre des politiques de stabilisation, s'effectue dans le cadre d'une inflation généralisée. Les industries des grands pays sont au cœur de cette rupture stagflationniste¹. Après avoir tiré l'expansion de l'après guerre, celles-ci voient leur croissance s'infléchir plus brutalement que les autres secteurs de l'économie (tableau II.1.).

A l'opposé, et c'est tout particulièrement le cas aux États-Unis, au Royaume-Uni et en RFA, les secteurs non-manufacturiers font preuve d'une certaine inertie.

TABLEAU II.1. — La chute de la croissance après 1973

(taux de croissance annuels moyens, en %)

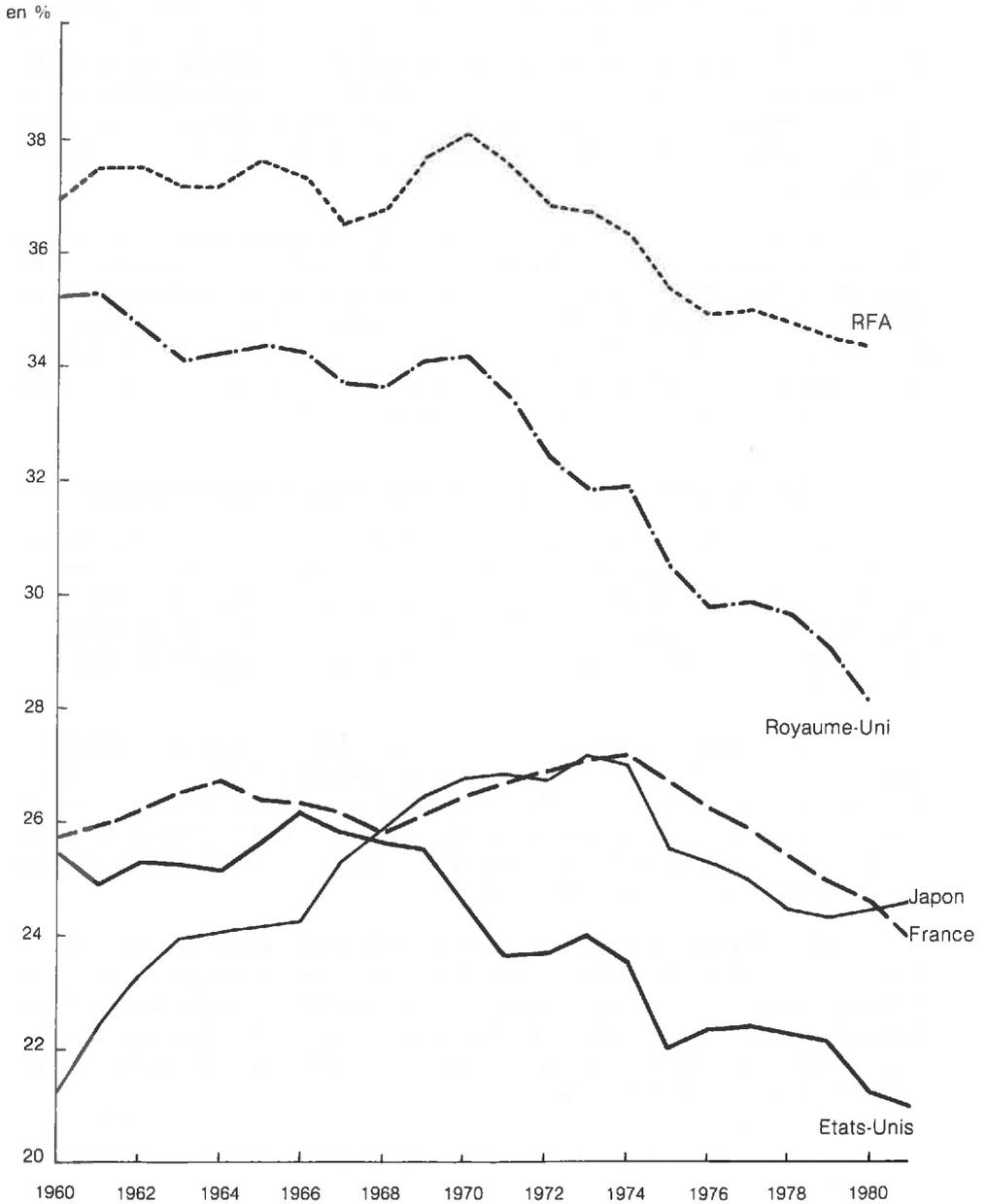
	États-Unis		France		RFA		Royaume-Uni		Japon	
	1960-1973	1973-1980	1960-1973	1973-1980	1960-1973	1973-1980	1960-1973	1973-1980	1960-1973	1973-1980
PIB	4,1	2,2	5,5	2,8	4,4	2,3	3,1	0,9	10,0	4,1
Secteur manufacturier .	5,0	1,1	7,3	2,8	5,2	1,6	3,0	-1,9	13,3	5,9
Secteur non-manufacturier ...	4,0	2,9	5,2	2,9	4,1	3,0	2,9	1,5	9,8	3,2

Source: CEPII — Base Sachem-Ouest

Par delà la seule croissance de la valeur ajoutée manufacturière l'année 1973 marque pour les pays étudiés l'aggravation d'un ensemble de tendances de moyenne période défavorables au secteur industriel. Cette désindustrialisation qui s'étend aux cinq grandes économies se traduit le plus clairement au niveau de l'emploi. L'industrie voit après 1973 ses effectifs stagner aux États-Unis et même chuter nettement en RFA ou au Royaume-Uni alors qu'elle avait largement contribué à l'expansion de l'emploi au cours des années soixante. Mesuré par la part des effectifs industriels dans la population employée, le poids de l'industrie dans les économies dominantes chute ainsi nettement (graphique II.1.). Il est clair

1. Voir *Économie mondiale: la montée des tensions*, chapitre 3, rapport du CEPII — *Economica* 1983.

GRAPHIQUE II.1. — Part des effectifs du secteur manufacturier dans l'emploi total



Source : CEPII — Base Sachem-Ouest

que les situations nationales sont loin d'être homogènes. Le mouvement de désindustrialisation apparaît d'abord aux États-Unis au milieu des années soixante puis en RFA et au Royaume-Uni après 1970, alors que l'importance de l'emploi industriel s'accroît en France et au Japon jusqu'à la veille de la crise pétrolière. Par ailleurs, jusqu'en 1970 le pourcentage de la force de travail employé par les secteurs industriels demeure nettement plus important dans les pays à tradition industrielle la plus ancienne que sont le Royaume-Uni ou la RFA. Dans ce dernier pays il atteint environ 35 % soit près de 10 % de plus que dans les trois autres économies dominantes.

Croissance et emploi ne sont cependant que les révélateurs d'une usure progressive qui, à travers le tissu industriel, mine l'ensemble de l'appareil productif. L'industrie manufacturière a vu progressivement se dégrader les conditions de partage du revenu à son détriment à travers la chute des termes de l'échange interne². La dégradation des profits et de l'investissement industriels a ainsi préparé les conditions de la rupture de productivité qui caractérise les années soixante-dix.

1. La mise en cause de l'investissement manufacturier

L'analyse de l'investissement manufacturier ne saurait être menée globalement pour l'ensemble des cinq pays que nous étudions. En effet, la dynamique de l'investissement s'avère différer assez nettement entre des pays tels que le Japon et les États-Unis, où le caractère cyclique de l'accumulation domine jusqu'en 1973, et les pays européens où celle-ci a largement moins fluctué.

Le graphique 11.2 qui présente les taux d'investissement nationaux souligne l'écart entre une économie japonaise dont l'effort d'investissement atteint des niveaux de près de 30 %, et les grandes économies européennes où celui-ci reste proche de 15 % du PIB³. L'industrie américaine se situe nettement au bas de l'échelle et s'avère avoir extrêmement peu investi par rapport à ses principaux partenaires.

Cette situation qui prévaut jusqu'en 1973 se transforme qualitativement par la suite. On assiste alors à une relative convergence des taux d'investissement nationaux à partir de deux évolutions opposées. Le taux d'investissement de l'industrie manufacturière s'effondre au Japon, chutant de près de moitié, tandis qu'il connaît une croissance quasi-ininterrompue aux États-Unis.

2. Prix de la valeur ajoutée industrielle rapporté au prix de la valeur ajoutée non-industrielle.

3. La comparaison de niveaux qui est faite ici n'est pas comparable aux calculs du chapitre I qui tenaient compte de taux de change de parité. Il ne s'agit donc pas ici de «quantités physiques» au sens où on l'a vu ci-dessus.

Ces retournements conditionnent les perspectives de sortie de crise et les rapports de force qui prévaudront entre les économies des grands pays. Leur interprétation est cependant loin d'être immédiate. En particulier les liens entre profits et investissement d'une part et investissement et productivité d'autre part semblent a posteriori beaucoup moins évidents qu'il n'est généralement admis.

Au cours des années 1973 à 1979, le taux de profit de l'industrie se dégrade dans chacune des cinq économies dominantes (tableau II.2.). Pour les États-Unis et la République fédérale d'Allemagne il s'agit là malgré tout d'une relative amélioration dans la mesure où la chute du taux de profit connaît un ralentissement par rapport aux années précédentes.

TABLEAU II.2. — Accumulation et profits du secteur manufacturier

(niveaux moyens, en %)

Années	États-Unis		France		RFA		Royaume-Uni		Japon	
	Taux d'accumulation	Taux de profit								
1961-1973 ...	7,3	18,7	9,4	14,4	8,6	16,4	4,9	10,0	16,2	28,1
1974-1979 ...	7,9	15,0	7,8	11,4	5,8	12,7	3,7	5,8	9,4	15,5
1980	9,4	11,5	7,4	9,3	6,5	11,3	3,4	3,7	9,8	15,0

Source : CEPII — Base Sachem-Ouest

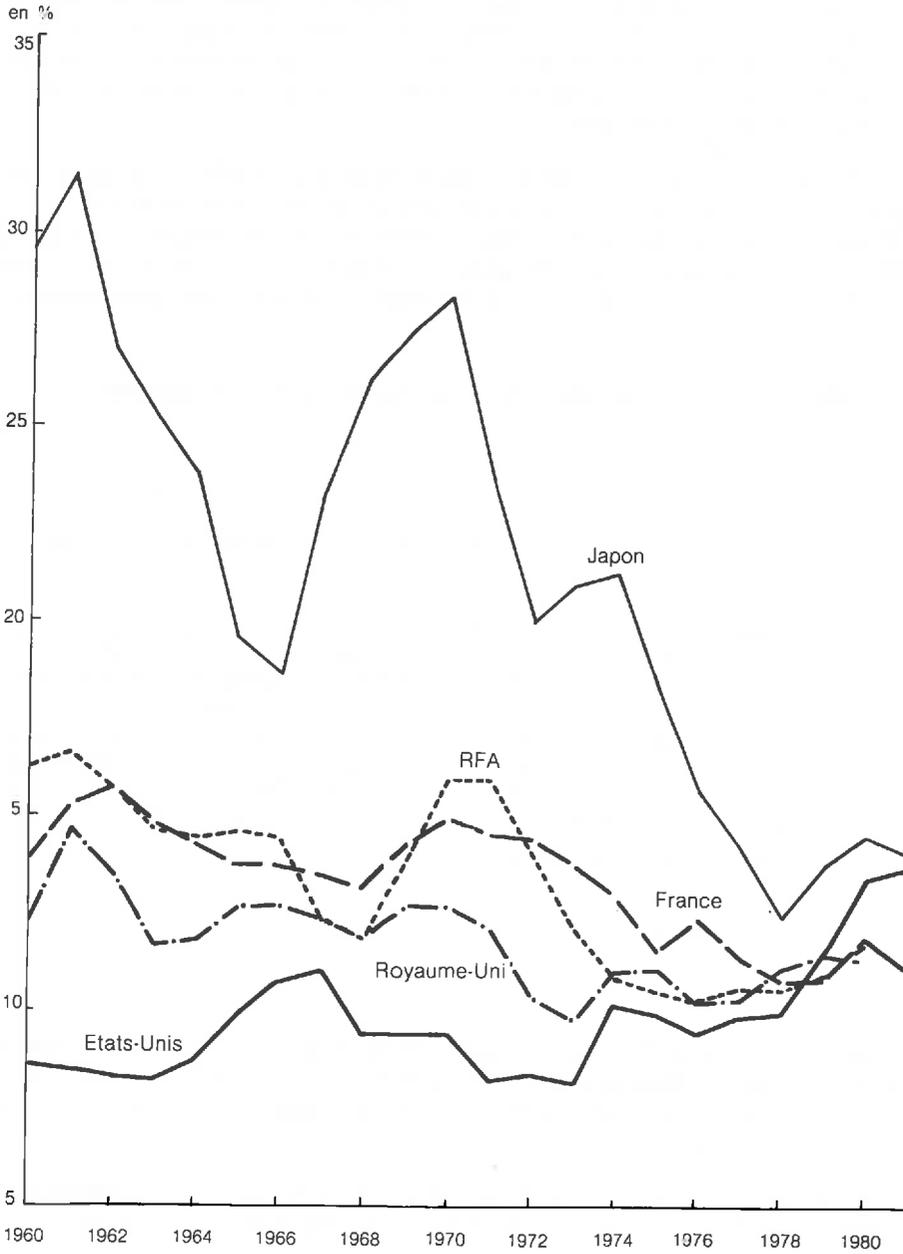
Note: pour les définitions cf. annexe 1.

Au contraire pour la France, le Japon et le Royaume-Uni où les taux de profit décroissent respectivement de 6,6 %, 7,7 % et 8,7 % par an sur la période, il s'agit d'une véritable rupture par rapport aux conditions qui prévalaient antérieurement.

La comparaison de l'évolution des profits et de l'investissement du secteur manufacturier permet de distinguer les cinq pays étudiés :

En France, en RFA et au Japon la perte de rentabilité s'est accompagnée d'une chute des taux d'accumulation manufacturiers et d'un redéploiement de l'investissement vers le secteur non-manufacturier. Ce

GRAPHIQUE II.2. — Taux d'investissement* du secteur manufacturier



*. Rapport de l'investissement en volume à la valeur ajoutée brute en volume, base 100 = 1970.

Sources: CEPII — Base Sachem-Ouest

redéploiement modeste en France, est impressionnant en RFA et surtout au Japon où l'investissement du secteur non-manufacturier continue de croître à plus de 3 % par an après le choc pétrolier.

Au Royaume-Uni la baisse de l'investissement manufacturier est largement acquise au cours des années 1969 à 1973 où celui-ci chute de 4,8 % par an (soit en termes de taux d'accumulation de 7,7 % par an). Durant cette période le différentiel de croissance entre les investissements des deux secteurs atteint 9 % par an. Les années 1973 à 1979 correspondent ainsi à un tassement, dans des conditions fortement défavorables, de la situation de l'industrie britannique.

Enfin les États-Unis se distinguent des autres économies dominantes par un double mouvement de croissance de l'effort d'investissement du secteur manufacturier (graphique II.2.) et de réduction relative de l'investissement non-manufacturier. Alors même que dans l'ensemble des grands pays les investissements se détournent progressivement du secteur manufacturier, l'industrie américaine voyait sa part dans l'investissement productif de l'économie s'accroître notablement⁴.

Ce regain de vigueur de l'investissement industriel américain est surprenant dans la mesure où les profits manufacturiers demeurent à un niveau bas par rapport aux années soixante⁵. Il est de plus en contradiction avec les évolutions de longue période qui ont montré que le taux d'accumulation manufacturier était bien rythmé par l'évolution de la rentabilité⁶.

La question de l'existence d'un mouvement structurel de réindustrialisation, aux États-Unis se trouve ainsi posé. L'industrie américaine aurait, si l'on s'en tient à ces indicateurs macroéconomiques, un net avantage d'antériorité sur ses principaux concurrents. Parmi ceux-ci seul le Japon semble connaître après 1978 un mouvement de redressement significatif de son taux d'investissement industriel susceptible de maintenir une différenciation durable vis-à-vis des États-Unis (graphique II.2.).

L'estimation de fonctions d'investissement pour les modèles de pays de Sagem-Ouest permet d'illustrer ces différences de comportement entre les secteurs manufacturiers des grands pays (tableau II.3.). Les États-Unis se distinguent par la modération de l'effet des variables de profit dont l'influence disparaît lorsque l'on prend en compte les années

4. *La lettre du CEPII* n° 28, décembre 1982.

5. A. Brender, A. Chevallier et J. Pisani-Ferry, *Économie Prospective internationale*, n° 2.

6. *La Lettre du CEPII* n° 28, décembre 1982 — Une évaluation plus précise des profits après impôts confirme la chute, quoique moins prononcée, de la rentabilité manufacturière.

1973 à 1980. Au contraire le poids des profits est déterminant dans l'explication de l'investissement qui ressort des équations concernant les autres pays. Un deuxième point important est la forte inertie de l'investissement industriel américain qui ne réagit que lentement aux fluctuations de la croissance. Pour les quatre autres pays, l'investissement industriel apparaît largement plus sensible aux fluctuations conjoncturelles comme le montre l'ordre de grandeur du coefficient du taux d'accumulation retardé d'une période dans les équations estimées.

TABLEAU II.3. — Fonctions d'investissement du secteur manufacturier

Pays	Constante	$\frac{I_1}{K_1}(-1)$	Accélérateur		Profit		\bar{R}^2	\overline{SER}	DW	Période d'estimation
			β	β^3	γ	γ^3				
États-Unis	0,008 (9,1)	0,837 (9,1)	0,127 (4,9)	0,375	—	—	0,81	0,47	1,90	1960-1980
États-Unis	-0,006 (0,7)	0,760 (8,3)	0,122 (3,7)	0,375	0,094 (1,9)	1,0	0,88	0,43	1,90	1957-1973
France ¹	0,037 (3,0)	0,414 (2,8)	0,086 (2,3)	0,60	0,140 (1,6)	1,0	0,84	—	1,52	1962-1978
RFA ²	-0,029 (2,2)	0,438 (3,2)	0,146 (4,5)	0,75	0,377 (3,8)	0,0	0,94	2,00	2,14	1962-1979
Royaume-Uni ²	-0,007 (0,8)	0,574 (3,4)	0,052 (3,1)	0,75	0,243 (3,6)	0,0	0,90	0,23	1,24	1963-1980
Japon ²	-0,014 (+ 0,7)	0,440 (3,2)	0,261 (2,4)	0,265	0,228 (2,0)	1,0	0,94	1,30	1,50	1962-1980

Équation estimée :

$$\frac{I_1}{K_1} = \alpha \frac{I_1}{K_1} (-1) + \beta (\bar{\beta} \dot{Y}_1 + (1 - \bar{\beta}) \dot{Y}_1 (-1)) + \gamma (\bar{\gamma} TPRO_1 + (1 - \bar{\gamma}) TPRO_1 (-1)) + Cte$$

Sources : CEPII - Base Sachem-Ouest.

Notations : annexe n° 1

1. Estimation Mini DMS - (le secteur manufacturier ne comprend pas les IAA, le profit utilisé est l'autofinancement des SQS de la branche manufacturière hors plus-values sur stocks, l'accélérateur est modulé par le terme $-\frac{UC_1}{UC_1}$ où UC1 est le taux d'utilisation des capacités de production, $\overline{UC_1}$ sa moyenne sur la période d'estimation). Cf. Mini-DMS modèle macro-économique de simulation, INSEE (1981).

2. Estimé par la procédure CORC ; RFA : $\rho = 0,202$; RU : $\rho = 0,63$; Japon : $\rho = 0,4$
(2,7) (3,3) (2,0)

3. Obtenus par balayage.

Source : CEPII — Base Sachem-Ouest

Les tests réalisés soulignent que l'investissement des secteurs non-manufacturiers n'est pas analysable dans le même cadre. Celui-ci, qui recouvre la formation de capital d'un ensemble de secteurs aussi hétérogènes que les services, l'agriculture ou le commerce, ne peut s'expliquer

de manière satisfaisante par les fluctuations de la demande et du profit⁷. Les mouvements observés sont à relier pour une part non négligeable à des phénomènes structurels internes au «secteur 2» de nos modèles et à la décision des autorités. Le taux d'investissement non-manufacturier est ainsi exogène pour les modèles de la France et du Japon et endogène mais très largement inerte, pour les États-Unis et la République fédérale d'Allemagne⁸.

2. L'inflexion de la productivité du travail

La détérioration généralisée de la productivité du travail dans les économies occidentales après 1973 est un phénomène qui a largement été discuté. Qualitativement et quantitativement cette évolution de la productivité est cependant loin d'avoir partout la même portée.

La productivité du travail a d'abord chuté dans les activités non-manufacturières dans une proportion importante sauf en RFA (tableau II.4.). Dans ce dernier pays, contrairement aux quatre autres, ce sont essentiellement les administrations et non plus les entreprises du deuxième secteur qui ont créé des emplois après 1973. Partout ailleurs c'est la détérioration du produit par tête non-manufacturier qui conduit à la perte d'efficacité globale de l'économie. Pour les États-Unis et le Japon, qui sont les deux pays à connaître la plus nette rupture, il s'agit d'une évolution tendancielle durable.

La dégradation de la productivité du travail est beaucoup moins homogène dans l'industrie. Les États-Unis et le Royaume-Uni qui avaient réussi à la fin des années soixante à retrouver un rythme de croissance de la productivité plus proche des autres économies occidentales, connaissent la rupture de productivité la plus grave. Celle-ci qui progressait de 4,3 % par an entre 1969 et 1973 voit son taux de croissance descendre à environ 1 % par an.

Pour le Japon, la France et la République fédérale d'Allemagne au contraire le ralentissement des gains de productivité de l'industrie manufacturière est un phénomène largement acquis au moment où éclate la crise pétrolière. Par rapport à la tendance antérieure ceux-ci ont ainsi ralenti de 2,1 % par an en France, de 1,6 % par an en RFA et de 1,7 % au Japon au cours des années 1969 à 1973. Par la suite, ce mouvement de décélération tend à se ralentir en France et en RFA et à se poursuivre au rythme précédent au Japon. Si on élimine les années de récession qui suivent la première crise pétrolière ce constat est encore plus net. De

7. De plus il est très difficile d'obtenir pour tous les pays un bon indicateur de la rentabilité de ce secteur (absence de séries de capital, importance des mouvements liés à la salarisation,...).

8. Voir le tableau 1 de l'annexe 1.

1975 à 1980 la productivité du travail dans le secteur manufacturier a crû de 4,8 % par an en France, de 3,6 % en RFA et de 9,2 % au Japon. Ceci signifie que l'industrie semble avoir partiellement retrouvé le rythme antérieur de progression de son efficacité⁹.

TABLEAU II.4. — Productivité du travail

(taux de croissance annuels moyens, en %)

Années	1960-1969		1969-1973		1973-1979		1975-1980	
	Secteur manu- facturier	Secteur non-manu- facturier						
États-Unis	3,2	2,4	4,3	1,6	1,2	0,3	1,7	0,2
France	7,0	4,9	4,9	5,3	4,4	2,5	4,8	2,3
RFA	5,5	4,7	3,9	4,1	3,4	3,8	3,6	4,0
Royaume-Uni	3,3	2,8	4,3	3,0	0,8	1,4	0,8	2,2
Japon	10,1	9,5	8,4	7,8	6,2	1,5	9,2	2,6

Source : CEPII — Base Sachem-Ouest

Il s'avère ainsi que les tendances à l'inflexion de la productivité sont loin d'être aussi accusées dans l'ensemble des économies dominantes qu'elles ne le sont aux États-Unis. Un ensemble de facteurs positifs peut avoir joué dans ce sens pour la France et la RFA¹⁰. Tout d'abord passé un délai d'ajustement non négligeable (voir ci-dessous), les effectifs se sont adaptés aux nouvelles conditions de la croissance. Ensuite le maintien dans ces pays de taux de salaires réels élevés liés aux processus de négociations salariales et à la bonne indexation sur les prix a continué à exercer une forte pression pour l'accélération des gains de productivité. Exprimés en termes de prix de valeur ajoutée (« product wage ») les salaires réels de l'industrie manufacturière n'ont ainsi cru que de 1,7 % par an aux États-Unis entre 1973 et 1979 alors qu'ils s'accroissaient de 4,2 % par an en RFA et de 5,3 % par an en France. Enfin, les contraintes exercées par la concurrence internationale sur des économies largement tributaires de leurs exportations ont poussé à un effort accru d'investissement des industries dont le niveau de productivité manufacturière demeurait significativement inférieur à celui des États-Unis (chapitre I).

9. A la différence des années retenues tout au long de cet article pour le calcul de taux de croissance annuels moyens les années 1975 et 1980 ne correspondent pas à des périodes de haute conjoncture (« pics »). Les chiffres présentés ne sont donc pas en toute rigueur comparables aux précédents.

10. R. Boyer, P. Petit, « Productivité et emploi : Évolution récente et perspectives », Document de travail n° 7924, CEPREMAP, 1979.

Sur longue période la nature même des gains de productivité industrielle se différencie suivant les pays traduisant ainsi des régimes d'accumulation fondés sur des logiques différentes.

D'un côté apparaissent des pays où les progrès de productivité sont liés à la dynamique de croissance et où ceux-ci sont rythmés par l'activité industrielle. Les États-Unis, la France, le Japon et le Royaume-Uni se caractérisent ainsi par la nature extensive des gains de productivité du travail. La loi de «Kaldor-Verdoorn» qui relie croissance et productivité manufacturières s'avère bien ajustée aux évolutions lissées de «pic à pic» de ces deux variables (tableau II.5.). Avec la récession mondiale qui se met en place en 1974 sont ainsi créées les conditions d'une dégradation cumulative de l'efficacité du secteur manufacturier. Pour ces pays le lien entre productivité du travail dans l'industrie et effort d'accumulation s'avère loin d'être direct. S'il est certain que de l'intensité de l'investissement dépendent les perspectives de redéploiement et d'adaptation de la spécialisation internationale, ceci ne s'inscrit pas au niveau d'une relation macroéconomique. Pour les États-Unis le phénomène est particulièrement frappant. La remontée du taux d'accumulation du secteur manufacturier après 1973 ne semble pas avoir permis d'empêcher le ralentissement de la productivité¹¹.

De ce point de vue la RFA se distingue nettement de ses partenaires. Malgré une croissance relativement modérée, le secteur manufacturier a pu réaliser des gains de productivité comparables à la moyenne des principales économies depuis vingt ans, et nettement supérieurs aux performances du Royaume-Uni et des États-Unis. Le caractère intensif de la croissance de la productivité du travail en RFA s'exprime par la forte corrélation entre celle-ci et le taux d'accumulation manufacturier (voir tableau II.5.). Cette corrélation résume une caractéristique importante et originale de l'industrie allemande dont l'efficacité est assise tout d'abord sur l'effort d'investissement. L'essoufflement de l'accumulation qui intervient dès la seconde moitié des années soixante contribue, plus que l'érosion de la croissance, au tassement des gains de productivité.

Phénomène largement plus tendanciel, qui trouve son origine dans les modes de régulations de chaque pays, la baisse de la productivité du travail dans le secteur non-manufacturier ne peut relever d'analyses équivalentes. Compte tenu de l'hétérogénéité des activités non-manufacturières il est difficile de faire ici la part de ce qui résulte des intenses mouvements structurels intervenus depuis vingt ans : développement des services, aux États-Unis et, dans une moindre mesure, en France

11. Paradoxalement une étude sectorielle fine montre que ce sont les secteurs les plus capitalistiques qui ont connu la plus forte dégradation de leur productivité globale. Voir : M. Bally, «The productivity slowdown by industry» — *Brookings Papers on Economic activity*, n° 2, 1982.

et au Royaume-Uni, exode rural au Japon. En revanche, le maintien du rythme de croissance de la productivité du travail qui caractérise le secteur non-manufacturier en RFA, souligne l'imbrication très étroite qui existe entre l'industrie et une partie importante des services (transports, commerces, banques,...).

TABLEAU II.5. — Productivité de travail tendancielle — secteur manufacturier

Pays	Élasticité productivité-croissance α^0	Élasticité productivité-accumulation α^1	α^2	R ²	Nombre d'observations	Période d'estimation
États-Unis	0,45 (3,2)	—	1,19 (2,0)	0,57	7	1948-1979
France	0,55 (3,7)	—	2,46 (2,6)	0,71	5	1959-1979
RFA	—	0,46	1,03	—	5	1960-1979
Royaume-Uni	0,51 (2,4)	—	0,01 (2,2)	0,60	5	1960-1979
Japon	0,60 (7,7)	—	2,22 (2,6)	0,92	6	1960-1980

Équations estimées: $\tilde{\text{PRÓD}}1 = \alpha_0 \tilde{Y}1 + \alpha_2$ où $\tilde{\text{PRÓD}}1 = \alpha_1 \left(\frac{I1}{K1} \right)_{-1} + \alpha_2$

Source: CEPII - Base Sachem-Ouest.

Notations: annexe 1. Le signe ~ désigne la valeur moyenne d'une variable entre deux périodes de haute conjoncture.

II — Régulation salariale et marché du travail

L'ensemble des éléments constitutifs de la gestion de la force de travail constitue un facteur essentiel pour expliciter les modes de régulation des économies occidentales. Les processus de fractionnement, évalués en termes macroéconomiques par les distorsions salariales et l'inertie de l'emploi dans les deux secteurs de l'économie, sont au cœur de la dynamique des modèles que nous avons spécifiés. Ils contribuent, à travers la détermination du système de prix relatifs, à la formation des revenus et des profits des différents agents et secteurs de l'économie.

Il est en conséquence particulièrement important de mettre en lumière ce qui dans les évolutions passées permet de justifier les hypothèses retenues dans nos modèles.

1. Le marché du travail

La montée du chômage souligne, si besoin en était, le caractère profondément déséquilibré du marché du travail dans les grands pays. Loin de s'aligner, tant du côté de l'offre que de la demande de travail, les caractéristiques structurelles de ces pays traduisent une grande diversité. Dans de telles conditions le poids combiné des pressions démographiques et de la récession mondiale sur la stabilité sociale interne s'avère de nature très différente.

La demande de travail

Au cours des années soixante-dix la réduction globale de l'emploi s'est accompagnée d'une modification structurelle de celui-ci. On a vu au début de cette partie comment les disparitions d'emplois manufacturiers ont été partiellement compensées par des créations d'emplois dans les autres secteurs au premier rang desquels les services. Cette transformation a des implications importantes sur la nature même de la demande de travail. D'une part le secteur non-manufacturier se différencie du secteur manufacturier par l'inertie que lui confèrent sa taille et le type d'activités, non soumises à la contrainte internationale, qu'il recouvre. D'autre part les emplois offerts concernent une fraction spécifique de la force de travail (femmes, jeunes, cols blancs,...).

A ces emplois non-manufacturiers il convient par ailleurs d'ajouter l'emploi public qui joue un rôle essentiel, notamment en RFA. Au total la demande de travail s'avère de plus en plus être fonction de choix stratégiques internes et de caractéristiques nationales. La réduction drastique de l'importance de l'emploi industriel tend ainsi à limiter le lien direct entre fluctuations conjoncturelles et emploi.

M. Piore dans ses travaux sur les économies industrielles a développé l'idée selon laquelle celles-ci se caractérisent par l'accroissement de l'incertitude liée à l'instabilité économique¹². Cette instabilité implique la possibilité de sous-utilisation durable des facteurs de production et d'abord de la force de travail. A cette instabilité M. Piore a montré que des systèmes socio-économiques ayant une histoire et un patrimoine culturel propres ont répondu différemment en créant un environnement spécifique à la gestion de l'emploi. Les cinq économies dominantes fournissent un exemple particulièrement éclairant du poids des caractéristiques nationales dans les modes de régulation. Le fondement libéral de l'économie américaine, même fortement amendé par la législation, a pour conséquence une flexibilité de l'emploi par mise à pied ou licenciement inconnue dans les économies européennes. A l'opposé des États-Unis, la nature même de la société japonaise fondée sur un consensus social et des relations de travail originaux explique les fortes rigidités dans l'ajustement de la main-d'œuvre.

Ces caractéristiques nationales sont bien évidemment loin de pouvoir être formalisées. Elles sont prises en compte dans nos modèles au niveau des équations de détermination de l'emploi manufacturier et non-manufacturier.

Dans chacun des secteurs, l'accroissement de l'emploi est déterminé par une relation simple qui le relie à un accroissement d'emploi «désiré» avec une inertie prise en compte par la présence de l'emploi décalé d'une période. L'emploi désiré est lui-même déterminé par la croissance de l'activité et de la productivité tendancielle.

Les estimations présentées dans le tableau II.6. sont cohérentes avec les informations qualitatives disponibles pour chacun des pays. Tout d'abord, l'examen des coefficients de détermination (\bar{R}^2) et des écarts-types résiduels (SER) de chaque régression confirme l'opposition très nette entre les deux secteurs. L'emploi non-manufacturier est à la fois plus inerte et moins dépendant des variations de l'activité. Dans l'industrie les différences dans la gestion de la force de travail de chaque pays apparaissent également clairement à la lecture des coefficients qui lient emploi effectif et emploi désiré. Si on interprète ces coefficients en termes de délais moyens d'ajustement, celui-ci est de moins de six mois aux États-Unis alors qu'il approche un an en Europe et dix-huit mois au Japon. Les spécificités de chaque pays dans la gestion de la main d'œuvre sont encore plus accentuées dans le reste de l'économie. Aux États-Unis et en RFA, les créations d'emplois traduisent une dynamique fortement concurrentielle. A l'autre extrême, l'emploi non-manufacturier du Japon évolue d'une façon quasi indépendante des fluctuations de l'activité.

12. S. Berger et M. Piore, *Dualism and discontinuities in industrial societies*, Cambridge University Press, 1981.

TABLEAU II.6. — Équations d'emploi

Pays	α	$\overline{R^2}$	SER (en %)	DW
États-Unis :				
— Secteur manufacturier	0,68 (12,0)	0,91	1,71	2,01
— Secteur non-manufacturier	0,67 (5,1)	0,63	1,33	2,59
France :				
— Secteur manufacturier	0,50 (6,8)	0,75	0,94	1,52
— Secteur non-manufacturier	0,37 (3,0)	0,35	0,67	1,70
RFA :				
— Secteur manufacturier	0,56 (12,2)	0,91	0,92	1,80
— Secteur non-manufacturier	0,65 (8,8)	0,84	0,56	2,77
Royaume-Uni :				
— Secteur manufacturier	0,48 (7,7)	0,80	1,22	2,23
— Secteur non-manufacturier	0,42 (4,3)	0,53	1,06	1,66
Japon :				
— Secteur manufacturier	0,40 (5,9)	0,69	1,72	1,93
— Secteur non-manufacturier	0,10 (1,2)	0,03	1,03	2,08

Équations estimées :

$$\dot{N}_i = \alpha \dot{N}_i^* + (1 - \alpha) \dot{N}_i(-1) + \beta \quad i = 1, 2$$

\dot{N}_i^* , l'emploi désiré, est obtenu en rapportant à la valeur ajoutée du secteur i en volume la productivité tendancielle (moyenne sur 5 périodes).

$$\dot{N}_i^* = \dot{Y}_i - \frac{1}{5} \sum_{K=0}^4 \text{PRÔD}_i(-k) \quad \text{PROD}_i = \frac{Y_i}{N_i}$$

Période d'estimation : 1965-1980

Notations : annexe 1.

Source : CEPII — Base Sachem-Ouest

L'offre de travail

Le contexte démographique est clairement pour les économies développées une donnée qui s'impose à long terme dans la mesure où les conditions socio-économiques interdisent une rupture brutale. Seul le

Japon, durant les années soixante, alors qu'il s'élève au rang d'économie dominante, fournit l'exemple atypique d'une décélération marquée du rythme d'accroissement de sa population.

Face à ces conditions structurelles sur lesquelles elles avaient finalement peu de prise, les économies que nous étudions ont fait preuve d'une plus ou moins grande capacité d'adaptation à la conjoncture de crise d'après 1973.

La hiérarchie des taux d'accroissement de la population active (tableau II.7.) est très loin de refléter ce qu'impliqueraient les données démographiques. Une marge de manœuvre importante a été utilisée par la République fédérale d'Allemagne et dans une moindre mesure par le Japon pour limiter la progression de la population active. Il est possible de considérer que pour ces pays a prévalu une relative endogénéité de l'offre de travail qui a autorisé une gestion active de l'environnement économique. Ainsi alors que la population active diminue de 1,1 % en RFA entre 1973 et 1980, malgré un accroissement démographique de 2,4 %, elle croît de 17,3 % aux États-Unis, une flexion des taux d'activité de 6,2 % venant se surajouter à la forte progression de la population.

TABLEAU II.7. — **Décomposition de la croissance de la population active sur la période 1973-1980**

(en %)

	Accroissement de la population active totale	Accroissement de = la population d'âge actif	+	Variation du taux d'activité
États-Unis	17,3	11,2		6,2
France	5,6	4,9		0,7
RFA	- 1,1	2,4		- 3,5
Royaume-Uni	3,2	2,4		0,8
Japon	6,1	6,0		0,1
OCDE	9,4	8,1		1,3

Source : OCDE

L'indicateur statistique de taux d'activité recouvre en fait des évolutions socio-économiques importantes directement fonction des régulations nationales.

Le phénomène le plus notable est sans doute la progression des taux d'activité féminins (tableau II.8.). Il est révélateur de la profonde

mutation des modes de vie qui s'est opérée depuis vingt ans avec l'extension du poids des services dans l'économie. Depuis 1973 ce mouvement s'est accéléré aux États-Unis, et, dans une moindre mesure, en Europe. Il est en revanche masqué au Japon par l'exode rural qui a déplacé la main d'œuvre féminine des emplois d'aide familiale, comptabilisés dans la population active, vers des tâches purement domestiques.

Ces tendances structurelles des taux d'activité ont de plus été influencées par des politiques spécifiques de gestion de l'offre de travail : contrôle de l'immigration ou de l'appareil de formation en particulier.

TABLEAU II.8. — Taux d'activité*

	1960			1973			1980		
	Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes	Total
États-Unis	91,7	42,6	66,8	86,2	51,1	67,8	85,4	59,7	70,9
France	95,5	45,4	70,3	86,3	48,7	67,6	82,5	52,5	67,6
RFA	94,4	49,2	70,3	88,9	48,7	68,3	81,7	49,3	65,4
Royaume-Uni	98,1	46,1	71,7	92,6	53,3	72,9	89,3	57,6	73,5
Japon	92,2	60,1	75,8	90,1	54,0	71,7	89,1	54,9	71,8
OCDE	94,5	45,7	69,6	88,4	48,5	68,1	85,6	53,2	68,9

* Rapport de la population active à la population d'âge actif (15-64 ans).

Source: OCDE

La comparaison des taux d'activité des jeunes entre 1973 et 1980 oppose une fois de plus le Japon et la RFA aux États-Unis (tableau II.9.). Pour ces deux premiers pays, le net retrait du marché du travail des moins de vingt ans semble lié à une intense politique de formation (extension de la durée de la scolarité en RFA, système d'apprentissage au Japon,...) qui contribue à l'amélioration de la qualification du travail. Aux États-Unis on assiste au contraire à une extension de l'activité des jeunes qui atteint des niveaux considérables dans la période récente.

La France et le Royaume-Uni quoique ayant à faire face à des pressions démographiques significativement plus modérées tendent à se trouver dans une situation plus proche de celle des États-Unis que du Japon et de la RFA. Pour ces pays aussi, l'offre de travail s'avère être relativement

exogène. Au cours des années soixante-dix le taux d'activité stagne en France tandis que le Royaume-Uni voit les taux d'activités des hommes et des femmes s'accroître alors même que les emplois se raréfient.

TABLEAU II.9. — Taux d'activité des 16 à 20 ans

(en %)

	1973		1980	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
États-Unis	59	45	60	54*
France	30	23	27	20
RFA	47	47	33	30
Royaume-Uni	55	47	57	52
Japon	27	28	18	18

* 1979

Source: OCDE

La détermination du chômage

L'évolution du taux de chômage permet d'appréhender synthétiquement la nature des tensions qui s'exercent sur la régulation économique et sociale. Cette variable résume tant la capacité de l'économie à générer des emplois à un rythme compatible avec l'accroissement de la population active, que la perception de la notion, toute relative, de sous-emploi qui prévaut au sein du pays étudié.

La maîtrise de l'offre de travail au Japon et en RFA se lit dans la stagnation du taux de chômage dans ces deux pays au cours des années soixante (tableau II.10.). Après le premier choc pétrolier le taux de chômage passe brutalement de 1 à 3 % en RFA où il demeure stable jusqu'en 1979. Il augmente très lentement jusqu'à 2 % au Japon. Cependant 1980 marque une rupture pour la RFA qui voit son taux de chômage commencer à s'aggraver cumulativement. La France, le Royaume-Uni et les États-Unis sont, comme nous l'avons vu, dans une situation différente dans la mesure où l'offre de travail y intervient comme une contrainte exogène. La réduction de l'emploi a pour conséquence une montée régulière du chômage que ne vient pas enrayer un phénomène de flexion compensatrice des taux d'activité. L'aggravation de la situation est particulièrement nette pour la France et le Royaume-Uni qui, partant avec un

taux de chômage inférieur de près de moitié à celui des États-Unis, atteignent en 1982 un niveau comparable pour le premier et supérieur de près de 4 points pour le second.

TABLEAU II.10. — Taux de chômage*

(en %)

	1960-1973	1973-1979	1980	1981	1982
États-Unis	4,9	6,5	7,1	7,6	9,6
France	2,1	4,4	6,5	7,7	8,4
RFA	0,8	2,7	3,0	4,2	5,9
Royaume-Uni	3,0	5,0	7,3	11,3	13,1
Japon	1,3	1,9	2,0	2,2	2,5

* Taux de chômage corrigés et harmonisés suivant les concepts américains.

Sources: Bureau of Labor Statistics (BLS)

Une politique structurelle de l'offre de main d'œuvre s'avère ainsi être un atout considérable dans la gestion des tensions sociales associées au chômage. Mais elle ne préjuge pas des effets de court terme dûs aux comportements d'entrée ou de sortie de la population active qu'induit la situation de l'emploi. En fait ces deux types d'effets sont indiscernables au niveau économétrique sans une formalisation très fine des taux d'activité. Les estimations réalisées pour les modèles de Sachem-Ouest permettent donc seulement d'apprécier globalement la capacité d'adaptation de l'offre de travail de chaque économie aux contraintes d'emplois. Elles relient les variations des flux de chômeurs aux variations des flux d'emplois. Les résultats soulignent l'opposition entre le Japon et les États-Unis (tableau II.11.). Il faut détruire 12 emplois au Japon pour faire apparaître un chômeur tandis qu'aux États-Unis, la répercussion est presque intégrale, 1,7 emplois détruits équivalant à un chômeur de plus. Le Royaume-Uni se caractérise par un coefficient très élevé de l'équation de chômage: 1,4 emplois correspondant à un chômeur. Cette configuration très défavorable fait que toute destruction d'emploi a pour contrepartie une aggravation des tensions internes.

2. Régulation salariale

les conditions globales de la régulation salariale dans les économies dominantes présentent une certaine homogénéité relativement à l'ensemble des grandes zones de l'économie mondiale. Dans les cinq pays

TABLEAU II.11. — Équations de chômage

PAYS	α	SER	DW
États-Unis	0,598 (11,5)	411,0	2,07
France	0,412 (5,1)	61,8	2,97
RFA	0,390 (7,6)	86,2	2,74
Royaume-Uni	0,718 (7,0)	135,9	2,13
Japon	0,080 (1,6)	123,5	2,95

Équation estimée: $\Delta NCHO - \Delta NCHO (-1) = -\alpha (\Delta N - \Delta N (-1))^*$

Période d'estimation: 1962-1980

N: emploi total (milliers)

NCHO: Nombre de chômeurs (milliers) selon la définition américaine

* Cette équation peut être dérivée d'une équation de flux:

$$\Delta NCHO = \beta \Delta \bar{N} - \alpha \Delta N$$

où \bar{N} est une population potentiellement active (par ailleurs difficilement mesurable). Dans la mesure où les variations de $\Delta \bar{N}$ sont négligeables par rapport à celles de ΔN on en déduit par différenciation la formule estimable plus haut.

Sources: — N: Base Sachem-Ouest

NCHO: Bureau of Labor Statistics (BLS)

existent des syndicats ouvriers puissants, dont la légalité est reconnue depuis longtemps. Les formes de négociation collective se sont généralisées depuis l'après guerre dans tous les pays développés et tendent à exercer des pressions importantes pour unifier les gains de pouvoir d'achat des différentes catégories de travailleurs. On a ainsi assisté à une extension des mécanismes d'indexation des salaires sur les prix à la consommation après l'explosion salariale de la fin des années soixante. Enfin, l'intervention explicite ou implicite des pouvoirs publics, dans un domaine qui en droit relève des agents privés, s'est avérée déterminante à plusieurs reprises durant les vingt dernières années.

Au sein des économies que nous étudions les différenciations sont cependant loin d'être négligeables même si elles ne remettent pas en cause cette relative homogénéité. La nature de la régulation salariale dans

TABLEAU II.12. — Nature de la négociation collective du salaire

	États-Unis	France	RFA	Royaume-Uni	Japon
Pourcentage de la population active couvert par les conventions collectives.	26,5 % (50 % dans le secteur manufacturier).	La plus grande partie des salariés (80 à 90 %).	90 %	50 %	80 % des syndiqués et par extension l'ensemble des grandes branches.
Durée des conventions.	80 % de 2 à 3 ans (50 % pour 3 ans).	Durée indéterminée ou limitée à une année assortie d'une clause de reconduction tacite.	12 mois	Pas de durée déterminée.	12 mois
Niveau.	Les accords de branches sont peu nombreux. Surtout au niveau de l'entreprise.	Accords d'entreprise. Les accords de branche nationaux ou régionaux et les accords nationaux interprofessionnels jouent un rôle important.	En général niveau régional. Conventions d'entreprises et accords de branches.	Accords de branches sur les problèmes de fonds (durée du travail, congrès, salaire minimum,...) et de procédure. Accords d'entreprises autonomes.	Accords d'entreprise.
Synchronisation.	Cycle de 3 ans consistant en deux années pendant lesquelles les négociations sont nombreuses et une année plus calme. Les accords sont les plus nombreux au 2 ^e trimestre.	Négociation collective peu structurée dans le temps. Le caractère indéterminé de la durée des contrats n'impose aucune périodicité.	Le premier trimestre de chaque année.	Aucune synchronisation notable.	Les négociations d'entreprise sont coordonnées au niveau national dans le cadre du Shunto (offensive de Printemps) en mars et avril de chaque année.
Interdiction des conflits du travail en cours de convention.	90 % des accords. Recours à des procédures d'arbitrage.	Inexistante.	Pour toutes les conventions. Recours à des procédures d'arbitrage.	Légalement quasi-impossible (trade union and labour relations act).	Parfois explicite en fait presque partout implicitement respectée.
Indexation des salaires.	Dans 60 % des accords. A posteriori : le rythme des révisions et des plafonds conduisent à une indexation à 70 %.	Initiée en 1969 par la politique contractuelle du secteur public. Échelle mobile ou clause de renégociation si l'indice des prix dépasse un seuil fixé.	Non prévue en général.	Rare sauf en 1974 où elle était imposée par la réglementation.	Non prévue.

Sources: OCDE — *Négociations collectives et politiques gouvernementales dans dix pays de l'OCDE, OCDE, 1979.*

ces cinq pays trouve son fondement dans des modes de négociation propres à chacun d'entre eux. En termes macroéconomiques elle se traduit par des relations salaires-prix-productivité-chômage distinctes et par l'existence de distorsions plus ou moins prononcées entre les salaires des secteurs manufacturiers et non-manufacturiers.

Modalités de la négociation collective

Le tableau II.12. présente un résumé synthétique des principales caractéristiques de la négociation collective dans les cinq grandes économies. Il s'avère d'emblée que les pays diffèrent par l'ampleur et la synchronisation du processus de négociation.

La RFA et le Japon se caractérisent par le rythme annuel d'une grande vague de négociations au niveau des entreprises synchronisées sur le plan national. L'offensive de Printemps (Shunto) au Japon ou les accords de branches en République fédérale d'Allemagne fournissent l'exemple d'une vaste négociation entre des organisations patronales et des syndicats largement intégrés à la gestion des affaires du pays. Si cette périodicité assure une relative garantie dans la progression du pouvoir d'achat, révisée chaque année, elle est aussi un facteur de souplesse dans la gestion des revenus salariaux en fonction des problèmes conjoncturels de l'ensemble de l'économie. L'existence, explicite en RFA, le plus souvent implicite au Japon, de clauses interdisant les conflits du travail pendant la durée des conventions confère aux relations sociales dans ces deux pays un caractère certain de stabilité.

A l'opposé en France et au Royaume-Uni aucune forme de synchronisation des négociations n'existe dans la mesure où la durée des accords est indéterminée. Dans de telles conditions le recours à la grève est nettement plus important et est un élément normal du processus de négociation. Dans ces deux pays l'intervention publique a été fréquente à l'occasion de grandes phases de négociations nationales (Accords de Grenelle en 1968 en France, Trade Union and Labour relations Act. en 1974 au Royaume-Uni, ...).

Les États-Unis occupent une position originale par rapport à ces deux groupes de pays. Des contrats, le plus souvent tri-annuels, couvrent une grande part des travailleurs syndiqués. La situation de ceux-ci, qui disposent de la faculté de négocier leurs salaires et du soutien de leurs syndicats, s'oppose nettement à celle des travailleurs non syndiqués, essentiellement présents dans les branches non-manufacturières¹³. La

13. A. Brender et *alii* (1980) — ch. II, *op. cit.*

proportion des salariés couverts par ces contrats est ainsi modeste : moins de 30 %, mais 50 % dans le secteur manufacturier. La durée triennale des contrats interdit une synchronisation des négociations comparable à celle du Japon et de la RFA. Mais le fait que cette durée soit déterminée impose un processus de renégociation à échéances fixes et permet la mise en place de clauses interdisant les conflits. Une relative inertie distingue ainsi le processus de négociation collective américain de ceux qui prévalent en Europe et au Japon.

Dans l'ensemble des cinq pays le maintien du pouvoir d'achat est l'objet central des négociations menées. Cependant, à l'exception du Royaume-Uni en 1974-1975, aucun mécanisme automatique assurant une indexation à 100 %, comparable à l'échelle mobile italienne, ne s'est généralisé. C'est donc la périodicité du système de contrats qui permet aux salariés de gérer leur pouvoir d'achat. De ce point de vue la situation est beaucoup plus défavorable pour les salariés américains liés par des contrats pluriannuels, même si ceux-ci peuvent comporter des clauses de révision, que pour les salariés français qui peuvent avoir recours à une renégociation à tout moment. Les conventions annuelles du Japon et de la RFA présentent en quelque sorte une situation intermédiaire qui n'impose pas une rigidité des salaires nominaux mais permet un processus de négociation structuré.

Les salaires du secteur manufacturier

Les salaires du secteur manufacturier constituent l'enjeu essentiel du processus de négociation collective évoqué ci-dessus. Dans les cinq grandes économies, les travailleurs de l'industrie représentent en général la fraction la mieux organisée de la force de travail et se caractérisent par leur niveau de qualification et surtout par la qualité de leur statut professionnel.

La détermination du taux de salaire manufacturier intervient à un double titre dans notre modèle. D'une part elle joue dans la formation des prix et des profits du secteur manufacturier et à ce titre conditionne l'équilibre extérieur et l'effort d'accumulation. Et d'autre part elle sert de référence à la détermination des salaires non-manufacturiers comme on le verra plus loin.

Dans les cinq pays la montée de l'inflation à la fin des années soixante s'est accompagnée d'une forte progression des salaires nominaux. Modérée aux États-Unis où elle correspond à une quasi-stabilité de la progression des salaires réels (tableau II.13.) elle est brutale en France et en RFA où les salaires nominaux voient leur rythme de croissance presque doubler entre les périodes 1960-1969 et 1969-1973. En termes réels, au cours de la période 1969-1973, les salaires manufacturiers

augmentent plus rapidement que les gains de productivité à l'opposé des tendances qui prévalaient au cours des années soixante. Ce phénomène est particulièrement marqué en RFA où le coût salarial réel progresse de plus de 2 % par an entre 1969-1973 alors qu'il avait lentement baissé pendant les dix années antérieures.

TABLEAU II.13. — Salaires réels et productivité du secteur manufacturier

(taux de croissance annuels moyens, en %)

	1960-1969		1969-1973		1973-1979		1980	
	Salaires réels par tête	Productivité du travail par tête	Salaires réels par tête	Productivité du travail par tête	Salaires réels par tête	Productivité du travail par tête	Salaires réels par tête	Productivité du travail par tête
États-Unis	2,1	3,2	2,0	4,3	1,6	1,2	0,7	-0,5
France	4,8*	7,0*	5,5	4,9	4,1	4,4	1,9	-1,9
RFA	5,1	5,5	6,2	3,9	3,7	3,4	1,6	-0,1
Royaume-Uni	2,4	3,3	4,7	4,3	2,2	0,8	1,0	4,7
Japon	7,1**	10,0**	8,7***	8,4***	2,5	6,2	-0,5	7,9

Note: le salaire est déflaté par le prix de la consommation

* 1959-69

** 1960-70

*** 1970-73

Source: CEPII — Base Sachem-Ouest

Après 1973 on assiste dans les cinq pays à un ralentissement de la progression des salaires réels très modeste aux États-Unis, mais significatif en Europe et massif au Japon. Les chiffres fournis pour 1980 montrent qu'au lendemain du deuxième choc pétrolier les tendances de la progression du pouvoir d'achat se sont durablement ralenties dans l'ensemble des économies dominantes.

L'estimation de relations de salaire pour le secteur manufacturier permet de quantifier l'impact des différents déterminants macroéconomiques sur la progression des salaires nominaux (tableau II.14.).

L'indexation sur les *prix à la consommation* apparaît quasi-parfaite à court terme partout à l'exception des États-Unis. Dans ce dernier pays la prédominance des contrats salariaux tri-annuels explique une rigidité des salaires nominaux prise en compte par la valeur décalée de la croissance du taux de salaire¹⁴. A long terme les salaires américains restent partielle-

14. Une justification théorique se trouve par exemple dans J. Sachs, « wages, profits and macroeconomic adjustment: a comparative study », *Brookings papers on economic activity*, n° 2, 1979.

ment sous-indexés, environ 20 % de l'inflation n'étant pas répercutée. Dans tous les autres pays, la sous-indexation ne dépasse pas 10 % et on observe même une surindexation en France, qui a conduit à estimer une équation de salaires dans laquelle le coefficient d'indexation est contraint à l'unité.

TABLEAU II.14. — Équations de salaire — secteur manufacturier

Pays	Cte (%)	PC	$\sum_{K=0}^2 \beta_K \text{PRD1}^{1-(-K)}$	CHO	$\dot{W1}(-1)$	\bar{R}^2	SER	DW	Période d'estimation
États-Unis	0,02 (3,9)	0,61 (7,1)	—	—	0,22 (1,9)	0,90	0,92	2,12	1961-81
France	0,08 (8,2)	1,00 (a)	—	-0,47 (2,1)	—	0,16	1,55	2,12	1961-80
RFA	0,03 (b) (1,1)	0,96 (3,7)	0,73 (c) (2,3)	-0,23 (0,7)	—	0,46	2,04	1,54	1956-81
Royaume-Uni	0,05 (4,2)	0,88 (d) (7,1)	—	—	—	0,85	2,80	1,71	1960-80
Japon	0,15 (3,8)	0,89 (6,1)	0,24 (1,8) (=)	-6,39 (3,7)	—	0,78	3,10	1,56	1957-81

Équation estimée: $\dot{W1} = \alpha \dot{pc} + \beta \sum_{K=0}^2 \beta_K \text{PRD1}^{1-(-K)} + \gamma \text{CHO} + \delta \dot{W1}(-1) + \text{Cte.}$

Notations et sources: W1: indice de salaire horaire (direct et indirect) de l'industrie manufacturière (source BLS sauf pour la France où cette série présente une donnée aberrante en 1969). PROD1: indice de productivité horaire de l'industrie manufacturière (source BLS). CHO: Taux de chômage selon les normes américaines — (source BLS). PC: indice des prix à la consommation — (source OCDE).

- Notes:
- a. Indexation contrainte à l'unité.
 - b. Variable muette pour 1970, coefficient = 0,056 (2,7) (grèves sauvages).
 - c. RFA: $\beta_1 = \beta_2 = 0,5$, Japon: $\beta_1 = 1$.
 - d. La variable explicative est $(0,883 \dot{pc} (1 - D7475) + 1,113 \dot{pc})$
(7,1) (10,2)
où D7475 est une variable muette pour 1974 et 1975 (années où l'indexation est institutionnalisée).

L'influence du *taux de chômage* sur les salaires manufacturiers s'avère limitée à l'exception du Japon. Pour ce dernier pays l'importance du coefficient tient essentiellement au très faible niveau et à la grande stabilité du taux de chômage. Au total, l'impact d'une variation de l'emploi sur les salaires n'est pas au Japon d'un ordre de grandeur supérieure à ce

qu'il est dans les autres pays. Dans le cas des États-Unis le résultat obtenu est cohérent avec la dynamique «monopoliste» de la régulation salariale qui domine dans le secteur manufacturier. En France, la prise en compte des années récentes fait apparaître une sensibilité non négligeable de la formation des salaires de l'industrie au marché de l'emploi.

Enfin, les *gains de productivité* du travail s'avèrent n'influencer significativement la progression des salaires manufacturiers qu'au Japon et surtout en RFA. Dans ce dernier pays, cette indexation partielle sur la productivité montre bien la souplesse du mode de fixation annuel des salaires. Elle est également le reflet de l'importance des rémunérations annexes (primes, heures supplémentaires etc...) dans la formation des revenus salariaux. Aux États-Unis cette indépendance entre salaire et productivité est particulièrement flagrante. La croissance moyenne du salaire réel, évaluée entre deux «pics», y demeure proche de 2 % pour tous les cycles conjoncturels de 1957 à 1973.

Les salaires du secteur non-manufacturier

La formation des salaires non-manufacturiers est abordée ici non dans l'absolu mais en termes relatifs vis-à-vis du secteur manufacturier. Notre objectif est ainsi de mettre en évidence en quoi les formes de fractionnement du marché du travail qui peuvent exister dans certains pays ont contribué à la répartition de la valeur ajoutée entre secteur manufacturier et secteur non-manufacturier à partir de la déformation des termes de l'échange interne.

Il est clair que la division entre secteur manufacturier et secteur non-manufacturier est très loin de fournir pour tous les pays une partition de la force de travail adaptée à l'étude des disparités de la formation des salaires. Bien au contraire les données disponibles (tableau II.15.) indiquent qu'au moins dans le cas des États-Unis et du Japon la dispersion des salaires atteint un degré élevé au sein du secteur manufacturier.

Les analyses de la formation du salaire aux États-Unis montrent que l'on peut en résumer les caractéristiques essentielles à partir de la distinction entre un secteur «monopoliste» et un secteur «concurrentiel»¹⁵. Dans le premier, les salariés, largement syndiqués, qualifiés et bénéficiant d'une couverture sociale étendue ont la possibilité de négocier leurs salaires avec leurs employeurs, le plus souvent de grandes entreprises. Tandis que dans le second, les travailleurs, faiblement syndiqués, voient, compte-tenu de la précarité de leur statut et de leur faible qualification professionnelle,

15. A. Brender et *alii* (1980), Chap. II, *op. cit.*

leurs revenus fluctuer avec les conditions du marché de l'emploi. Ce fractionnement de la force de travail ne coïncide pas parfaitement avec la division secteur manufacturier—secteur non-manufacturier. Les chiffres du tableau II.15. montrent d'ailleurs qu'avec le développement du chômage les disparités se sont accrues au sein du secteur manufacturier. Cependant d'une part l'essentiel du secteur concurrentiel correspond aux branches non-manufacturières et d'autre part dans le secteur manufacturier ce sont les secteurs où la formation salariale est de type monopoliste qui se sont le plus développés. Au total il n'est pas étonnant que les phénomènes de fractionnement de la force de travail aient aux États-Unis une « trace » macroéconomique importante sous la forme d'une déformation du rapport des taux de salaire manufacturiers et non-manufacturiers (graphique II.3.).

TABLEAU II.15. — Dispersion des salaires au sein du secteur manufacturier*

(en %)

	Nombre de sous-secteurs	1965	1969	1973	1975	1978
États-Unis	16	19,3	18,0	20,5	22,0	24,2
France	16	19,1 ^a	15,7	15,7	13,5	13,8
RFA	16	12,0	13,6	13,3	14,3	14,0
Royaume-Uni	16	16,4	16,5	16,0	15,0	13,9
Japon	12	24,3	24,6	23,7	26,8	27,1

* Ecart-type, non pondéré, divisé par la moyenne, des taux de croissance annuels.

Pour chaque pays le calcul est basé sur les salaires du secteur manufacturier à l'exception du Japon où seul le coût salarial total est disponible.

a — 1967

Source: Shigohara, « Absorption of the two oil shocks: the Japanese case », *European Economic Review* 18, 1982.

Au Japon la comparaison des salaires des deux secteurs conduit à une conclusion toute autre. Le marché du travail se caractérise par la disparité structurelle entre les statuts des travailleurs des grandes entreprises où l'emploi est garanti à vie et où les rémunérations sont négociées par des syndicats d'entreprise, et les petites entreprises dont les salariés ne jouissent d'aucune garantie analogue. Ceci explique que la dispersion des salaires à l'intérieur même du secteur manufacturier, puisse être près de deux fois supérieure à celle que l'on observe pour les pays européens (tableau II.15.). Cependant la très nette stabilité du rapport des salaires manufacturiers et non-manufacturiers suggère que, au sein des deux grands secteurs existent des disparités d'ampleur comparable (graphique

II.3.). L'impact sur la régulation macroéconomique globale du type de fractionnement de la force de travail prévalant au Japon s'avère ainsi différent du cas américain. Celui-ci se traduit par l'importance de l'influence de variables macroéconomiques telles que l'inflation et surtout le taux de chômage dans la formation du taux de salaire moyen et il n'intervient pas dans la détermination du taux de salaire relatif du secteur manufacturier.

Pour les trois pays européens les salaires industriels sont, comme on l'a noté, beaucoup plus homogènes et voient même leur dispersion se réduire dans l'inflation en France et au Royaume-Uni. Des trois pays seule la RFA connaît un mouvement de distorsion salariale marqué entre les secteurs manufacturiers et non-manufacturiers (graphique II.3.). Il est vraisemblable que des transformations structurelles internes au secteur non-manufacturier ont contribué à cette évolution. En particulier l'examen de données désagrégées montre que l'emploi tertiaire s'est développé dans des secteurs où les niveaux de salaires sont traditionnellement bas (hôtellerie, restauration...) tandis que, après 1973, les créations d'emplois dans les branches où les rémunérations des salariés sont les plus élevées (banque, services financiers,...) étaient très nettement freinées. L'accroissement de la proportion de femmes dans les emplois de services, la déqualification de la main d'œuvre, l'extension du temps partiel sont aussi autant de facteurs qui contribuent à creuser l'écart entre les salaires des services et ceux de l'industrie. Comme ces transformations structurelles ne distinguent cependant pas la RFA de ses principaux partenaires européens, il faut donc faire appel à une explication microéconomique; il s'avère ainsi que, plus qu'en France ou au Royaume-Uni, les employeurs du secteur non-manufacturier ont pu tirer parti de la dégradation du marché du travail pour comprimer leurs coûts salariaux.

Après l'expansion des années soixante, qui avait conduit partout à de fortes tensions sur le marché du travail, la récession qui suit 1973 amène une modification des rapports de force entre salariés et employeurs, dont le taux de chômage fournit une mesure synthétique, quoiqu'extrêmement réductrice. Celle-ci s'avère cependant relativement pertinente pour différencier les cinq économies dominantes. Aux États-Unis et en RFA l'augmentation du chômage au cours de la période 1973-1979 conduit à un retournement de la tendance du salaire relatif du secteur manufacturier (tableau II.16.). Alors qu'il avait décliné de 0,3 % par an aux États-Unis et de 0,6 % par an en RFA de 1969 à 1973, celui-ci s'accroît de plus de 1 % par an dans les deux pays entre 1973 et 1979.

L'estimation économétrique d'une relation expliquant le taux de croissance du salaire relatif du secteur non-manufacturier vient conforter ce constat (tableau II.17.). Un coefficient nettement significatif du taux de

GRAPHIQUE II.3. — Rapport du salaire manufacturier* au salaire non-manufacturier



* Salaire annuel par tête, y compris cotisations sociales

Source: CEPII — Base Sachem-Ouest

chômage n'est obtenu que pour les États-Unis et la RFA. Pour ces deux pays on évalue ainsi à environ 0,5 % la baisse tendancielle du salaire relatif non-manufacturier qui résulterait d'une aggravation de 1 % du taux de chômage. Dans le cas de l'économie française un effet modéré du chômage apparaît mais celui-ci n'est pas significatif. L'estimation de la même relation en prenant l'indicateur de tension sur le marché du travail habituellement retenu dans les modèles français confirme ce résultat¹⁶.

TABLEAU II.16. — Salaire relatif du secteur manufacturier et chômage

(taux de croissance annuels moyens, en %)

	1960-1969		1969-1973		1973-1979		1980	
	Salaire manu- facturier/ salaire non- manufacturier*	Taux de chômage**						
États-Unis	-0,6	4,8	-0,3	5,0	1,1	6,5	1,2	7,1
France	-0,1 ^a	1,8 ^a	0,3	3,3	0,2	4,4	0,3	6,5
RFA	0,2	0,7	-0,6	0,8	1,3	2,7	-0,1	3,0
Royaume-Uni	-1,0	3,0	-0,3	3,5	0,5	5,0	-2,3	7,3
Japon	-0,9 ^b	1,3 ^b	0,2 ^c	1,3 ^c	-0,1	1,9	0,0	2,0

*: taux de croissance annuel moyen

** : niveau moyen

(a) : 1959-69

(b) : 1960-70

(c) : 1970-73

Source: CEPII — Base Sachem-Ouest

16. Cet indicateur est le logarithme du rapport des demandes d'emplois en fin de mois (niveau annuel moyen) aux offres d'emplois non satisfaites.

TABLEAU II.17. — Équations de salaire — secteur non-manufacturier

	α	β (%)	\bar{R}^2	SER (en %)	DW	Période d'estimation
États-Unis	0,58 (3,8)	2,88 (3,2)	0,504	0,84	1,66	1967-1980
France ¹	0,22 (1,3)	-0,68 (1,1)	0,035	1,21	1,94	1961-1980
RFA	0,52 (2,2)	0,25 (0,5)	0,168	1,30	2,09	1961-1980
Royaume-Uni ¹	-0,30 (0,7)	-0,60 (0,4)	0,030	3,09	2,50	1962-1980
Japon ¹	0,06 (0,0)	0,40 (0,2)	0,000	2,50	0,75	1961-1980

Équation estimée: $\dot{W}2 = \dot{W}1 - \alpha \text{ CHO} + \beta$

Notations et sources: $\dot{W}1, \dot{W}2$: salaires annuels (directs et indirects)

(Source: Sachem-Ouest)

CHO: Taux de chômage standardisé (source: BLS).

1. α a été fixé à zéro dans le modèle.

III — Contraintes extérieures, taux de change et régulations nationales

Au sein d'un monde ébranlé par les chocs pétroliers et l'instabilité du système monétaire international, les économies dominantes ont vu le poids des contraintes extérieures se transformer qualitativement. De 53,6 % en 1967 leur part dans le revenu mondial est ainsi passée à 49,0 % en 1980, la chute étant même plus importante pour les États-Unis dont le PNB qui atteignait plus du tiers du total mondial en 1967 n'en représente plus que 22,5 % en 1980.

Globalement mises en cause par la modification des rapports de force internationaux, les économies dominantes se sont cependant adaptées à leur nouvel environnement avec plus ou moins de succès. Leurs performances inégales s'expliquent par les conditions d'insertion internationale qui se révèlent à l'analyse des caractéristiques de la spécialisation de chacun des cinq pays¹⁷.

Ceux-ci se distinguent d'abord par l'ampleur de leur ouverture aux échanges extérieurs (tableau II.18.). Le mouvement tendanciel d'internationalisation des grandes économies s'est poursuivi au cours des années soixante-dix mais il n'a pas remis en cause le caractère propre à chacune d'elles.

TABLEAU II.18. — Indicateurs d'ouverture au commerce international

(en %, en moyenne sur la période)

	1960-1973					1973-1980				
	$\frac{X+M}{2Y}$	$\frac{X1}{Y1}$	$\frac{M1}{Y1}$	$\frac{X1}{X}$	$\frac{M1}{M}$	$\frac{X+M}{2Y}$	$\frac{X1}{Y1}$	$\frac{M1}{Y1}$	$\frac{X1}{X}$	$\frac{M1}{M}$
	États-Unis	4,8	10,3	8,3	53,3	41,1	6,5	15,1	12,7	54,3
France	12,9	31,9	27,6	72,0	64,0	20,7	49,9	47,5	77,6	78,6
RFA	16,6	41,3	24,7	79,6	52,6	23,3	62,0	41,9	85,9	66,1
Royaume-Uni	21,1	45,7	27,5	64,3	32,5	26,9	66,5	57,6	64,9	51,9
Japon	9,3	28,4	10,9	91,5	27,4	13,6	33,9	14,3	87,4	35,4

Source: CEPII — Base Sachem-Ouest

X = Volume d'exportations; M = Volume d'importations; Y = Volume de valeur ajoutée
 1 = Secteur manufacturier

17. *Économie mondiale: La montée des tensions*, rapport du CEPII, 1983, Economica.

Les pays européens largement ouverts au commerce international - leur ratio échanges/PNB dépasse 20 % — se distinguent nettement du Japon et des États-Unis. Les industries française, britannique et allemande exportent une fraction importante de leur production et doivent compter avec une forte pénétration de leur marché intérieur. Pour ces trois pays le poids de la contrainte extérieure repose d'abord sur le secteur manufacturier qui assure l'essentiel des échanges.

Les États-Unis ne sont plus, au seuil des années 80, l'économie principalement autocentrée qu'ils étaient vingt ans auparavant. Ils sont néanmoins beaucoup moins dépendants que les autres d'échanges extérieurs dont la part dans le PIB atteint en moyenne 6,5 %. Par ailleurs la structure de ces échanges montre que les produits manufacturés n'en représentent qu'à peine plus de la moitié.

Enfin le Japon diffère des autres économies dominantes d'un côté par la modération de son ouverture extérieure et de l'autre par le caractère asymétrique de celle-ci. Cette configuration est la contrepartie de la très forte dépendance d'une économie qui ne possède pratiquement aucune matière première. Les excédents réalisés grâce à des exportations effectuées à près de 90 % par l'industrie permettent au Japon de financer ses importations de produits de base. Ainsi les produits manufacturés ne représentent-ils qu'à peine plus du tiers des importations totales.

Dissemblables dans leur ouverture extérieure, les économies dominantes le sont du point de vue de leur spécialisation internationale et du déploiement géographique de leurs échanges. De même le poids international de leurs monnaies, monnaie de réserve universellement détenue comme le dollar, simple monnaie nationale comme le franc ou monnaie à parité fixe comme le yen de 1949 à 1971, conditionne la capacité de ces économies à gérer les déséquilibres de leurs paiements courants. Le poids des contraintes extérieures sur les régulations nationales des cinq grands est ainsi loin d'être de même nature et de même intensité dans tous les cas.

1. Le secteur manufacturier face à la contrainte extérieure

Les pressions qu'exerce la concurrence internationale sur les industries des cinq grands sont fonction de la qualité de la spécialisation et des positions de force acquises par celles-ci. En termes de modèle macroéconomique cette pression se mesure à trois niveaux :

- la sensibilité des exportations et des importations des produits manufacturés aux prix relatifs du pays concerné et de ses principaux partenaires ;
- la formation des prix des produits manufacturés ;

— les élasticités-demande des exportations et des importations.

Les évaluations des paramètres du commerce extérieur retenues dans les modèles de pays sont présentées dans le tableau II.19.¹⁸ Les États-Unis, la France et le Japon se distinguent par l'importance de la compétitivité dans la détermination de leurs échanges extérieurs. On notera en particulier que la somme des élasticités-prix de leurs exportations et de leurs importations dépasse très nettement l'unité. Ceci implique qu'en cas de dévaluation, l'effet négatif de la détérioration des termes de l'échange sur le solde des échanges de produits manufacturés est plus que compensé par les gains réalisés en volume («théorème des élasticités-critiques»). Dans ce groupe de trois pays la France apparaît en position relativement défavorable dans la mesure où ses importations, peu influencées par les prix, sont plus complémentaires que substituables à une production nationale¹⁹.

TABLEAU II.19. — Élasticités-prix et élasticités-demande des échanges extérieurs de produits manufacturés

Pays	IMPORTATIONS				EXPORTATIONS		
	Élasticités-demande		Élasticités-prix		Élasticités-demande	Élasticités-prix	
	Demande interne	Capacités de production	Évaluation FMI*	Évaluation Stern**	Demande Internationale	Évaluation FMI*	Évaluation Stern**
États-Unis	1,27	-0,02	-1,92	-1,84	1,32	1,51	1,24
France	1,38	-0,13	-0,82	-0,47 ^a	0,70	1,97	1,80 ^a
RFA	1,89	-0,18	-0,90	-0,88 ^b	1,11	0,66	1,11 ^b
Royaume-Uni	1,32	-0,07	-0,43	-0,65 ^b	0,90	0,54	0,48 ^b
Japon	2,04	-0,59	-1,45	-1,42	1,45	1,73	1,77

* Évaluation retenue dans le modèle. Voir Döppler M.C. et Rippley D.M., «The World Trade Model», I.M.F., Staff Papers n° 1, vol. 25, mars 1978.

** Stern, Francis et Schumacher, «Prices Elasticities in International Trade: Annotated Bibliography». Trade Policy Research Center, Londres, 1976.

(a) Évaluation Mini-DMS (déjà cité)

(b) Échanges tous produits.

18. La version multinationale du modèle Sachem-Ouest intégrera une formalisation des flux bilatéraux de commerce extérieur non encore achevée. Les modèles de pays présentés ici comportent au contraire une formalisation des flux agrégés d'importations et d'exportations pour chaque pays dont les paramètres sont tirés du modèle d'échanges internationaux réalisé par le FMI. A titre de comparaison le tableau 19 fournit les évaluations «moyennes» des élasticités-prix que Stern et alii ont tiré de l'examen des principales études empiriques.

19. La forte dépendance de la France pour les biens d'équipement est discutée par M. Aglietta, A. Orléan et G. Oudiz dans : «L'Industrie française face aux contraintes de change», *Économie et Statistique*, n° 119, février 1980.

A l'opposé l'industrie allemande s'avère avoir acquis des positions de force telles que ses exportations dépendent relativement peu des prix relatifs de ses produits.

Enfin le cas du Royaume-Uni est une fois de plus atypique. Loin de refléter une spécialisation dominante la faiblesse des élasticités-prix du commerce extérieur traduit les lacunes structurelles d'une industrie dont les pertes de parts de marché ne sauraient être ralenties par la dépréciation monétaire.

TABLEAU II.20. — Équations de prix de production — secteur manufacturier

Pays	Constante (%)	CÚ1	ΔUC1	$\frac{PD1}{PD1C} (-1)$	PS ₁ (-1)	R ²	DW	SER (%)
États-Unis	11,38 (2,7)	0,497 (8,3)	—	-0,111 (2,7)	0,358 (2,1)	0,93	2,05	1,21
France	8,19 (2,1)	0,564 (12,6)	—	-0,128 (2,6)	0,192 (1,5)	0,94	1,96	1,09
RFA	—	0,812 (30,9)	0,074 (1,6)	—	—	—	0,96	0,54
Royaume-Uni	—	0,523 (3,9)	—	-0,532 (2,8)	—	—	1,23	2,99
Japon	0,50 (1,2)	0,634 (15,4)	0,354 (4,4)	—	—	0,94	1,77	1,70

Équation estimée: $PD1 = \alpha CÚ1 + \beta \left[\frac{PD1}{PD1C} (-1) - 1 \right] + \alpha \Delta UC1 + \delta PS1(-1) + Cte$

Période d'estimation: 1964-1978.

Notations: annexe 1.

Sources: Les séries de prix de production (PD1) et de coûts unitaires totaux (CÚ1) y compris consommations intermédiaires n'existent pas dans les comptabilités nationales de chaque pays (sauf en France) puisqu'elles nécessitent le recours à des travaux d'échanges interindustriels qui ne sont pas élaborés annuellement.

PD1: Indice de prix de production — (sources nationales et estimations Sachem-Ouest)

PD1C: Prix de production des concurrents (pondération des PD1)

CÚ1: Approximation du coût unitaire total (CÚ1 ∝ 0,5 CUT1 ≈ 0,5 PM)

UC1: Taux d'utilisation des capacités de production (source OCDE)

Secteur ouvert l'industrie doit tenir compte de la concurrence internationale dans la fixation de ses prix. Les entreprises manufacturières ont ainsi à déterminer des prix pour la production vendue sur le marché domestique soumis à la pression des importateurs, et des prix de vente sur leurs marchés extérieurs où elles ont à se confronter aux producteurs

locaux et étrangers. L'estimation de relations de fixation des prix à la production et à l'exportation des produits manufacturés pour les cinq pays que nous étudions (tableaux II.20. et II.21.) permet d'évaluer les positions respectives de chacun d'eux.

Le niveau de compétitivité ne vient moduler la formation des marges sur le marché intérieur que dans le cas de trois pays : les États-Unis, la France et le Royaume-Uni. Pour ce dernier pays le coefficient estimé est particulièrement élevé : une détérioration de 1 % de la compétitivité des produits britanniques induit, toutes choses égales d'ailleurs, une baisse de 0,5 % du taux de croissance des prix à la production. Ce comportement très affirmé de « price-taker » vient confirmer la position essentiellement défensive de l'industrie britannique, même sur son marché intérieur.

Les pressions concurrentielles ne se limitent cependant pas à la formation des prix à la production. Les entreprises fixent le prix de leurs exportations en tenant compte tout à la fois de leurs prix de production et des prix de leurs principaux concurrents. Les estimations réalisées dans le cas d'une formulation simple suggèrent que seuls les États-Unis ont en

TABLEAU II.21. — Équations de prix à l'exportation — secteur manufacturier

Pays	α	Constante (en %)	\bar{R}^2	SER (en %)	DW
États-Unis	-0,077* (0,4)	0,755 (1,0)	—	2,74	2,15
France	0,315 (3,4)	0,265 (0,6)	0,41	1,71	1,87
RFA	0,446 (4,2)	0,139 (0,4)	0,53	1,50	0,87**
Royaume-Uni	0,269 (4,5)	0,522 (1,4)	0,56	1,47	1,82
Japon	0,303 (2,5)	0,266 (0,3)	0,25	3,83	2,23

Équation estimée: $P\dot{X}1 = \alpha P\dot{X}C1 + (1 - \alpha) P\dot{D}1 + Cte.$

Période d'estimation: 1964-1979

Notations: annexe 1

* Coefficient pris égal à zéro dans le modèle

** La valeur très faible du test DW révèle un comportement très asymétrique des exportateurs allemands : maintien des prix en cas de réévaluation et donc de baisse de compétitivité et relèvement dans le cas contraire. L'estimation d'une équation prenant en compte ces asymétries (non retenues dans la version actuelle des modèles) fournit un ajustement nettement meilleur.

Sources: Par souci d'homogénéité, on a préféré utiliser pour les prix à l'exportation (PX1) des valeurs unitaires de l'OCDE.

moyenne un comportement de «price-maker». Le poids de l'industrie américaine l'autorise ainsi à tenir compte essentiellement de ses propres coûts dans la fixation de ses prix.

Le poids global de la contrainte extérieure sur la valorisation de la production manufacturière, que celle-ci soit vendue sur le marché domestique ou à l'étranger, résulte de la conjonction des deux mécanismes de prix décrits ci-dessus. On peut se proposer d'évaluer l'impact initial d'un mouvement de parité sur le prix de l'ensemble de la production manufacturière des cinq pays ($\overline{PD1}$). Ce prix résulte de l'équation comptable suivante :

$$\overline{PD1} = (1 - a) PD1 + a PX1$$

où a est la part des exportations dans la production manufacturière, $PD1$ le prix de la production nationale destinée au marché intérieur et $PX1$ le prix des exportations.

A partir des relations estimées on peut montrer que, sous réserves d'approximation et en négligeant l'impact sur les coûts unitaires des mouvements de change :

$$\Delta \overline{PD1} = ((1 - a) \beta + a \alpha) \Delta \dot{e}$$

où :

Δ désigne une variation absolue et un $\dot{}$ désigne un taux de croissance.
 β = coefficient des prix des concurrents dans l'équation de prix à la production.

α = coefficient des prix des concurrents dans l'équation de prix à l'exportation.

Un calcul élémentaire conduit aux évaluations suivantes :

TABLEAU II.22. — Effet initial d'une dépréciation de 1 % du taux de change sur le prix de la production manufacturière.

	États-Unis	France	RFA	Royaume-Uni	Japon
$\Delta \overline{PD1}$	+ 0,11	+ 0,18	+ 0,09	+ 0,56	+ 0,03

Globalement les prix de la production manufacturière sont peu sensibles aux prix étrangers en RFA, au Japon et aux États-Unis. L'économie française est dans une position plus dépendante de l'étranger tandis que le poids de la concurrence internationale sur l'industrie britannique est le plus élevé.

2. Taux de change réels, prix relatifs et répartition des revenus

La forme que revêt la distribution des revenus au sein de chaque économie constitue un élément crucial des modes de régulation nationale. La structuration du système des prix relatifs qui conditionne ce partage de la production nationale est ainsi située au premier plan dans l'analyse macroéconomique des grands pays proposée par le projet Sachem-Ouest.

Le renversement des termes de l'échange

Au centre de ce système un triple jeu de termes de l'échange gère la répartition de la valeur ajoutée entre l'économie nationale et l'extérieur, entre les secteurs manufacturier et non-manufacturier et entre les salaires et les profits :

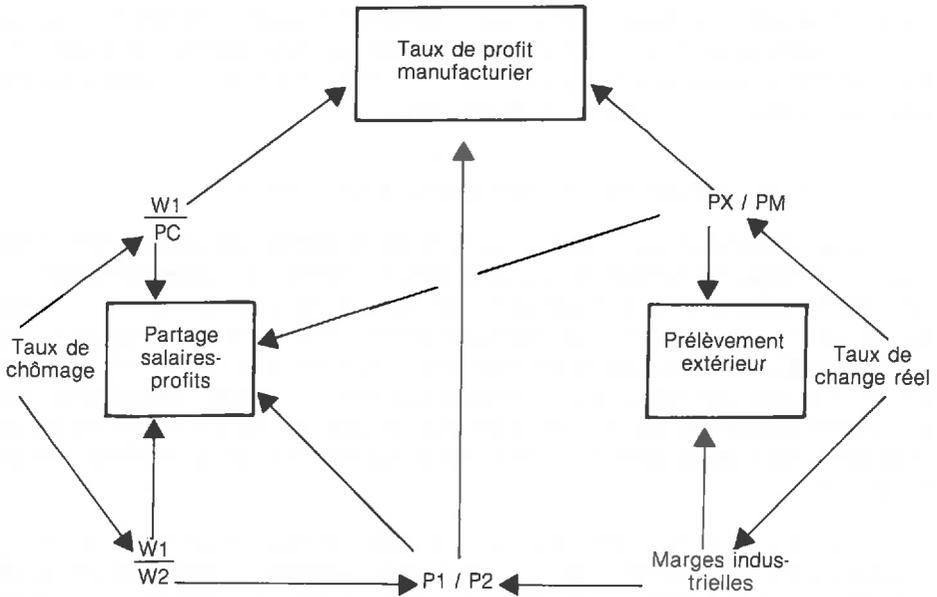
- les termes de l'échange externe, rapport des prix des exportations et des importations;
- les termes de l'échange interne, rapport des prix de valeur ajoutée des deux secteurs;
- le salaire réel, rapport des salaires nominaux au prix à la consommation.

Deux variables-clé interviennent conjointement pour réguler cet ensemble de prix relatifs: le taux de change réel et le taux de chômage (voir schéma). Le niveau réel de la parité détermine à travers l'intensité de la contrainte extérieure la valorisation des échanges et la formation des prix du secteur manufacturier. Le taux de chômage, intervient au cœur de la régulation salariale tant dans la fixation de la progression du pouvoir d'achat du salaire moyen que dans l'accroissement ou la réduction de la dispersion des salaires.

Les ruptures qui sont intervenues au cours des années soixante-dix, éclatement du système des changes fixes, augmentation du prix relatif de l'énergie, dépression cumulative et montée du chômage, ont en conséquence très directement retourné la configuration des rapports de force entre les parties prenantes au partage de la valeur ajoutée. Dans les cinq économies dominantes les tendances lourdes qui caractérisaient les différents termes de l'échange se sont inversées (tableau II.23.) conduisant à une montée des déséquilibres de paiements courants, à une stabilisation des profits industriels et à un freinage de la progression des salaires réels.

Globalement un mouvement de ciseau se dessine après 1973 entre des termes de l'échange externe brutalement infléchis à la baisse et des termes de l'échange interne dont la dégradation tendancielle se stabilise

GRAPHIQUE II.4. — Prix relatifs et partage de la valeur ajoutée



Notations : W = Taux de salaire par tête ; P = Prix de valeur ajoutée ; PX = Prix à l'exportation ; PM = Prix à l'importation ; PC = Prix de la consommation ; 1 = Secteur manufacturier ; 2 = Secteur non-manufacturier.

TABLEAU II.23. — Termes de l'échange internes et externes et salaires réels

(taux de croissance annuels moyens, en %)

	1960-1973			1973-1980		
	PY1/PY2	PX/PM	W1/PC	PY1/PY2	PX/PM	W1/PC
États-Unis	-2,2	-0,2	2,1	-0,5	-2,6	1,5
France	-2,4	+0,3	4,9	-0,6	-1,9	3,8
RFA	-1,4	+0,9	5,4	-0,6	-1,9	3,4
Royaume-Uni	-1,8	+0,4	3,1	-0,8	+0,5	2,1
Japon	-3,0	-0,3	7,4	-5,3	-7,1	2,0

Notations :

PY = Prix de valeur ajoutée

PX = Prix à l'exportation

PM = Prix à l'importation

PC = Prix à la consommation

W = Salaire par tête (y.c. cotisations sociales)

1 = Secteur manufacturier

2 = Secteur non-manufacturier.

Source : CEPII — Base Sachem-Ouest

notablement. Le Royaume-Uni qui bénéficie de la rente du pétrole de Mer du Nord et doit compter avec une forte inflation interne, et le Japon dont la dynamique inflationniste interne est originale (chapitre IV) font ici exception. Les termes de l'échange externe du premier pays demeurent relativement stables tandis que la dégradation du prix relatif de la valeur ajoutée manufacturière s'accélère pour le second.

Taux de change réel et évolutions structurelles

Contrairement à ce que postulent les théories conventionnelles les taux de change ne convergent pas à moyen terme vers une référence du type parité des pouvoirs d'achat ou loi du prix unique. L'étude des vingt dernières années montre que d'importantes déviations par rapport à ces parités d'équilibre subsistent de manière durable²⁰. Elle révèle de plus que les principales économies ont connu sur des périodes prolongées des évolutions régulières de leur taux de change qui ont façonné leur mode de régulation au même titre que les tendances lourdes de la productivité ou de la population.

La décennie soixante-dix est à ce titre particulièrement éclairante. L'éclatement du système des changes fixes conduit à des évolutions de parités qui surajustent durablement les distorsions de coûts de production entre les principaux pays (tableau II.24.). Au premier plan du système monétaire international le dollar connaît une baisse continue de près de trois pour cent par an entre 1970 et 1979. Liée aux problèmes de la balance des paiements américaine celle-ci n'a clairement pas de rapport direct avec la compétitivité de l'industrie. Bien au contraire on assiste sur toute cette période à une dégradation en termes réels du dollar de 4,7 % par an qui cumule les effets de la baisse du change nominal et de la moindre croissance des coûts salariaux manufacturiers aux États-Unis²¹.

La contrepartie de la dépréciation du dollar est l'appréciation d'environ 4 % par an que connaissent le deutsche-mark et le yen²². Dans ces deux cas la parité fait plus que compenser un avantage de coût au demeurant modeste pour le Japon, et conduit à une croissance du taux de change réel de 1,9 % par an pour le deutsche mark et de 3,5 % par an pour le yen.

20. M. Aglietta et G. Oudiz, « Real exchange rates and structural transformations » in P. Malgrange et P.A. Muet, *Recent developments in macroeconomic modelling*, à paraître en 1983 et les évaluations de niveaux de parité réelle présentées dans le chapitre I.

21. Le taux de change réel est mesuré ici par le coût salarial unitaire dans l'industrie rapporté au coût moyen des partenaires commerciaux corrigé des variations du change nominal.

22. L'évolution n'est relativement continue que dans le cas du deutschemark, la moyenne japonaise recouvre de fortes fluctuations du yen.

TABLEAU II.24. — Taux de change effectifs nominaux et réels*

(taux de croissance annuels moyens, en %)

	1963-1970		1970-1979		1979-1980		1980-1981		1981-1982	
	Taux de change effectif nominal	Indice de coût unitaire en travail (1)	Taux de change effectif nominal	Indice de coût unitaire en travail (1)	Taux de change effectif nominal	Indice de coût unitaire en travail (1)	Taux de change effectif nominal	Indice de coût unitaire en travail (1)	Taux de change effectif nominal	Indice de coût unitaire en travail (1)
États-Unis	0,4	0,4	-2,8	-4,7	0,1	1,3	12,9	11,3	10,3	11,3
France	-1,7	-2,8	-1,5	0,0	0,4	5,6	-6,5	0,0	-8,8	-1,7
RFA	2,0	2,0	4,4	1,9	0,6	-2,2	-4,3	-7,8	3,8	1,1
Royaume-Uni	-1,7	-1,1	-4,6	1,4	10,0	24,3	0,8	2,0	-5,0	-6,6
Japon	0,6	-0,5	3,8	3,5	-3,7	-14,5	13,9	8,2	-5,7	-9,8

1. Exprimé en dollars et rapporté à une moyenne pondérée des indices correspondants des partenaires commerciaux.

* Calculés à partir d'un « panier de monnaies » de référence spécifique à chaque pays, les taux de change effectifs ne sont pas directement comparables d'un pays à l'autre.

Source: OCDE

La France et le Royaume-Uni, se caractérisent par la dévaluation rampante de leurs monnaies du moins jusqu'en 1979. Ces deux économies se distinguent des États-Unis par leur incapacité à tirer de la dépréciation nominale une dépréciation réelle de leur taux de change. Malgré une chute nominale de 4,6 % par an le taux de change réel de la livre s'élève continuellement de 1970 à 1979 alors que les dévaluations du franc autorisent tout juste une stabilisation de la parité réelle. Pour ces deux pays toute interruption du mouvement de dévaluation a pour conséquence une appréciation réelle brutale préjudiciable à l'équilibre extérieur comme le montrent les chiffres de 1980.

La discussion des dynamiques macroéconomiques propres à chaque pays mettra en évidence le rôle clé de ces évolutions de taux de change réel qui, à travers le jeu des prix relatifs, conditionnent la répartition du revenu, l'insertion nationale et internationale du secteur manufacturier et par là la spécialisation et l'ensemble de la régulation.

Au delà des spécificités nationales il s'avère qu'un certain nombre de relations structurelles sont vérifiées pour l'ensemble des économies dominantes au cours des vingt dernières années²³.

23. M. Aglietta et G.Oudiz, (1983), *op. cit.*

