

Le commerce international : frein ou accélérateur de l'inflation ?

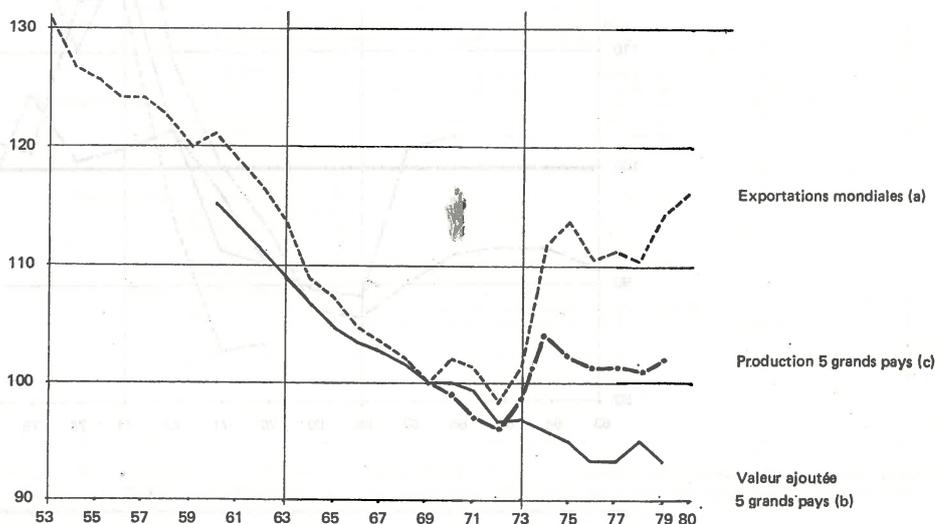
Le commerce international a pour raison d'être de permettre le jeu des avantages comparatifs : selon le principe de Ricardo, chaque pays exporte les produits pour lesquels ses conditions de production sont relativement les plus favorables. Par nature, l'échange international doit donc avoir un rôle essentiellement anti-inflationniste, les importations devant contribuer à modérer les hausses de prix intérieurs.

Or, depuis la fin des années soixante, il est de fait qu'un tel mécanisme ne fonctionne plus correctement. Pour l'énergie, la spécialisation opérée précédemment a créé des conditions favorables aux chocs pétroliers, et ceux-ci ont notablement accéléré le rythme mondial d'inflation, soit directement par la hausse des coûts, soit indirectement par les tensions que la ponction extérieure a suscitées dans le partage du revenu intérieur. En ce qui concerne les produits manufacturés, c'est un phénomène tout aussi pervers qui s'est exercé tout au long des années soixante-dix, et dont on peut aujourd'hui préciser certains ressorts afin de dégager les perspectives d'avenir.

1 Un brutal retournement de tendance

Pour l'ensemble des produits manufacturés, le graphique A représente différents indices de prix relatifs. Chacun de ces indices est exprimé en dollars, puis déflaté par la moyenne des prix PIB de l'ensemble des pays de l'OCDE (exprimée dans la même monnaie). La courbe (a) retrace ainsi, en termes réels, l'évolution des valeurs unitaires des exportations mondiales de produits manufacturés.

GRAPHIQUE A
Prix relatifs
des produits manufacturés
(par rapport
au prix PIB de l'OCDE,
base 100 = 1969)



Sources : Calculs CEPII à partir de :

(a) Rapport annuels du GATT sur le commerce international.

(b) Comptes nationaux des pays de l'OCDE convertis en dollars.

(c) Données nationales converties en dollars.

De 1953 à 1969, ce premier indice diminuait régulièrement. Un retournement de tendance apparaît alors : de 1970 à 1973, la baisse est subitement enrayée et cet indice se stabilise, puis il augmente fortement en 1974 et s'oriente depuis lors vers une hausse modérée. Il apparaît

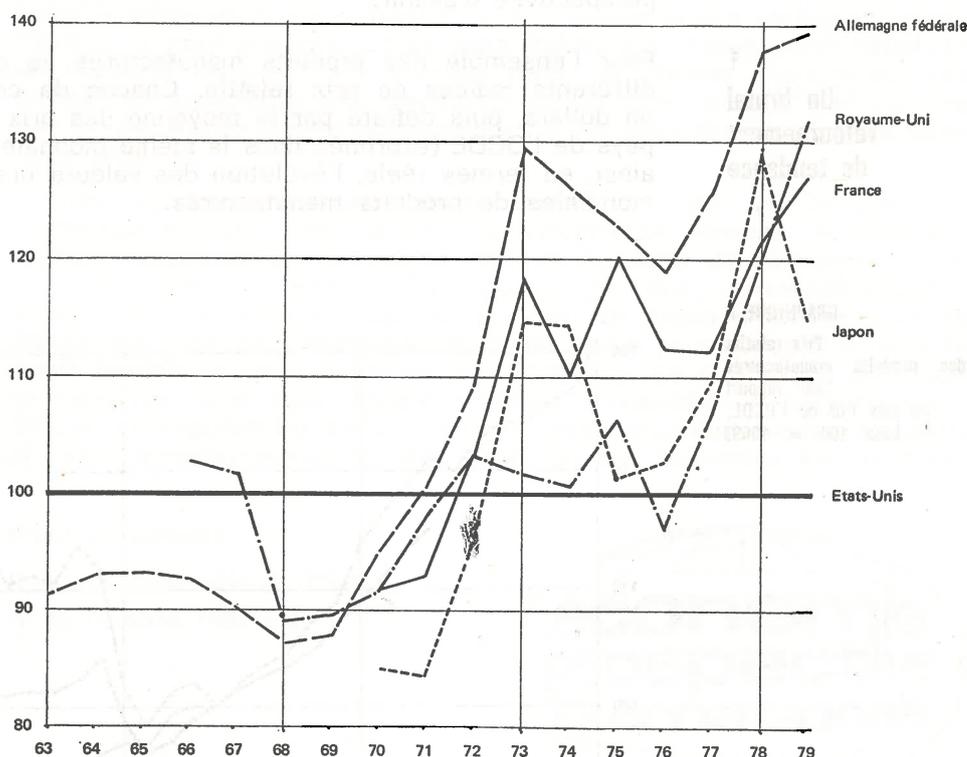
ainsi que les échanges internationaux de produits manufacturés ont perdu, au cours des années soixante-dix, le puissant rôle anti-inflationniste qu'ils avaient auparavant (1).

Ce phénomène ne saurait être imputé à des facteurs internes : dans les cinq grands pays industriels (2), qui assurent à eux seuls plus de la moitié des exportations mondiales de ces produits et jouent un rôle décisif sur le marché, l'indice moyen des prix relatifs de la valeur ajoutée manufacturière (courbe b) continue à décliner après comme avant 1969 (3). Sans doute peut-on invoquer l'incidence du renchérissement de l'énergie, qui contribue à élever les coûts des produits manufacturés, mais une telle explication reste très partielle : depuis 1969, les prix relatifs à la production dans les cinq mêmes pays, retracés par la courbe (c), restent nettement en deçà de ceux des exportations mondiales.

2 L'effet inflationniste de l'industrie allemande

Comment peut-on expliquer un tel phénomène ? Théoriquement, dans un régime de concurrence pure et parfaite, les prix nationaux et internationaux devraient tendre à s'aligner les uns sur les autres, tout au moins pour les produits échangés, et ce postulat demeure le fondement de la théorie de « parité des pouvoirs d'achat ». Dans la réalité, on sait que la parité des pouvoirs d'achat ne constitue qu'une référence sur très longue période, et que les niveaux de prix peuvent diverger durablement pendant plusieurs dizaines d'années.

GRAPHIQUE B
Disparités des prix
de la production
manufacturière
(Base 100 = Etats-Unis)



Source : Estimation CEPII à partir des données nationales et des données de Kravis (International comparisons of real product and purchasing power, World Bank, John Hopkins University Press, Baltimore and London, 1978).

(1) Sans doute les indices de valeurs unitaires ne peuvent-ils pas être considérés comme de véritables indices de prix, puisqu'ils n'intègrent pas les changements de qualité des produits. Le mouvement est cependant si marqué qu'il peut difficilement être imputable à une brusque distorsion entre prix et valeurs unitaires.

(2) Etats-Unis, Japon, Allemagne fédérale, France, Royaume-Uni.

(3) Le rythme de baisse tend toutefois à se ralentir : — 0,7 % par an de 69 à 79, contre — 1,6 % par an de 60 à 69.

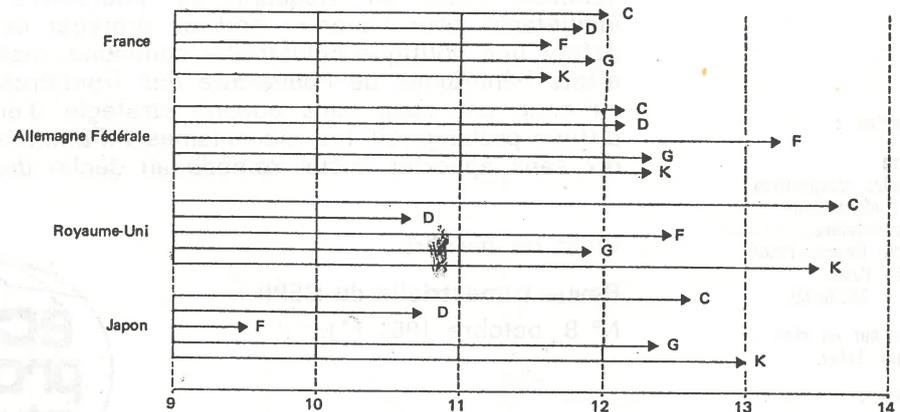
Le graphique B permet de comparer les niveaux moyens de prix des produits manufacturés dans les cinq grands pays industriels, les Etats-Unis étant pris comme base de référence (indice 100 pour chaque année). Après 1969, on observe un accroissement rapide des disparités de prix, et en particulier une montée très forte des prix allemands qui traduit l'incidence, sur le secteur manufacturier, de la réévaluation du deutsche Mark en termes réels (4). On peut donc se demander si, pendant cette période, la surévaluation croissante de la monnaie allemande n'a pas joué un rôle décisif dans l'élévation des prix internationaux des produits manufacturés.

Schématiquement, le mécanisme peut être analysé de la façon suivante : pour tous les produits où ils avaient acquis antérieurement une position dominante — en particulier pour un grand nombre de biens d'équipement — les producteurs allemands ont pu répercuter, sur leurs prix à l'exportation, la plus grande partie de la surévaluation réelle du deutsche Mark, sans que d'autres producteurs aient joué un rôle symétrique dans le sens de la baisse. Cette évolution s'est précisément déroulée pendant la période charnière où, à la fin des années soixante et au début des années soixante-dix, la demande mondiale en volume a subi une brusque mutation, perceptible dès 1970 et accentuée après le premier choc pétrolier (5). En exportant de la sorte l'inflation chez ses partenaires, l'économie allemande aurait d'abord donné l'exemple à l'ensemble des pays industriels, et ceux-ci auraient ensuite cherché à compenser — par la hausse des prix — les premières conséquences de la crise mondiale.

3 Des évolutions contrastées

Cette hypothèse semble corroborée par l'analyse de la hausse des prix à la production des grandes branches manufacturières entre 1970 et 1979. Le graphique C permet ainsi de comparer leurs taux annuels, exprimés en dollars, pour la France, l'Allemagne fédérale, le Royaume-Uni et le Japon. Bien que le niveau d'agrégation reste élevé, les configurations obtenues sont très révélatrices des stratégies de spécialisation suivies dans ces pays.

GRAPHIQUE C
Hausse des prix
à la production
des branches
manufacturières
(Taux annuels en dollars
de 1970 à 1979)



Source : Ph. Guinchard, « Evolutions comparées de prix relatifs et parités de pouvoir d'achat au sein des pays industrialisés » (Mémoire de DEA d'économie internationale, université de Paris I, oct. 1981).

Codes CHELEM

C : Sidérurgie-métallurgie ; D : Industries textiles ; F : Industries électromécaniques ; G : Chimie ; K : Industries agricoles et alimentaires.

(4) Voir *La lettre du CEPII* n° 9 : « Le taux de change est redevenu une arme économique » (sept. 1980).

(5) Cf. G. Lafay, « La mutation de la demande mondiale » (*Economie prospective internationale*, n° 1, La Documentation française, janv. 1980).

En France, l'éventail des prix est très resserré et manifeste l'absence de choix tranchés de spécialisation. En Allemagne fédérale, on observe également une faible dispersion entre les branches, à l'exception des industries électromécaniques dont les prix se détachent nettement : il s'agit, en l'occurrence, de la branche clé de l'économie allemande, qui a vécu sur sa lancée antérieure, et dont les entreprises ont profité de leur position dominante pour exercer un rôle typiquement inflationniste sur le marché mondial. La dispersion plus large des prix du Royaume-Uni reflète des évolutions très diverses : les hausses les plus fortes affectent aussi bien la sidérurgie-métallurgie, en net déclin, que les industries agricoles et alimentaires, où l'on assiste à un rattrapage des niveaux de prix européens ; les baisses les plus marquées concernent d'une part le textile, qui subit la concurrence des pays du Sud, d'autre part la chimie qui demeure la seule branche solide de l'industrie britannique.

4 L'Europe face à la poussée japonaise

Le cas le plus intéressant est celui du Japon, qui apparaît diamétralement opposé à celui de l'Allemagne fédérale. Les industries électromécaniques japonaises sont en effet spécialement compétitives, puisque leur rythme annuel de hausse des prix est inférieur de trois points à la moyenne tant des autres industries nippones que des industries concurrentes des autres pays considérés.

On comprend, dans ces conditions, que la position des pays européens dans les industries électromécaniques soit sérieusement battue en brèche, non seulement sur la filière électronique, mais aussi pour l'automobile et de nombreuses machines mécaniques. Sauf en 1978, le Japon a su éviter le piège de la surévaluation, et il a maintenu une croissance supérieure à la moyenne des autres pays industriels. Après avoir bénéficié des hausses de prix internationaux dans les années soixante-dix, les entreprises japonaises ont désormais acquis une compétitivité qui les met en mesure de freiner durablement les hausses de prix pour de nombreux produits.

L'Europe est par conséquent placée devant un choix crucial pour les prochaines années : soit accepter la concurrence nipponne, en commençant par retrouver le mécanisme anti-inflationniste du commerce international, mais en risquant de poursuivre une désindustrialisation inquiétante pour l'avenir ; soit se protéger de façon sélective, afin de définir une politique industrielle commune, mais en renonçant à certains effets bénéfiques de l'ouverture des frontières. Le pire serait de réagir au coup par coup sans aucune stratégie d'ensemble : une protection diffuse prolongerait les mécanismes inflationnistes des années soixante-dix sans apporter aucun remède au déclin des industries européennes.

Rédaction :

Centre
d'études prospectives
et d'informations
internationales,
9, rue Georges-Pitard,
75015 Paris.
Tél. : 842-68-00.

Rédacteur en chef :
Gérard Lafay.

Edition :

La Documentation française.
Abonnement d'un an
(8 numéros) : 120 F.

Commande adressée à
La Documentation française,
124, rue Henri-Barbusse,
93308 Aubervilliers Cedex.

Règlement à réception
de la facture.

Directeur
de la publication :
J.-L. Crémieux-Brilhac.

CPPP n° 1462 AD.
Dépôt légal :
4^e trimestre 1981.

Imprimerie LIR

Imprimé en France.

Vient de paraître

Revue trimestrielle du CEPII.

N° 8, octobre 1981 (*).



La désindustrialisation au cœur du modèle allemand

par L. de Mautort

La République fédérale d'Allemagne, qui avait brillamment surmonté le premier choc pétrolier, connaît depuis 1973 des difficultés persistantes. Celles-ci s'expliquent principalement par des faiblesses structurelles dont les causes remontent au début des années soixante-dix. Ce numéro de la revue CEPII analyse l'adaptation de l'industrie allemande à la croissance lente et aux réévaluations du deutsche Mark, avant d'envisager ses conséquences pour l'avenir.

(* En vente à la Documentation française.

● Abonnement d'un an (4 numéros)

● Prix au numéro

180 F
50 F