

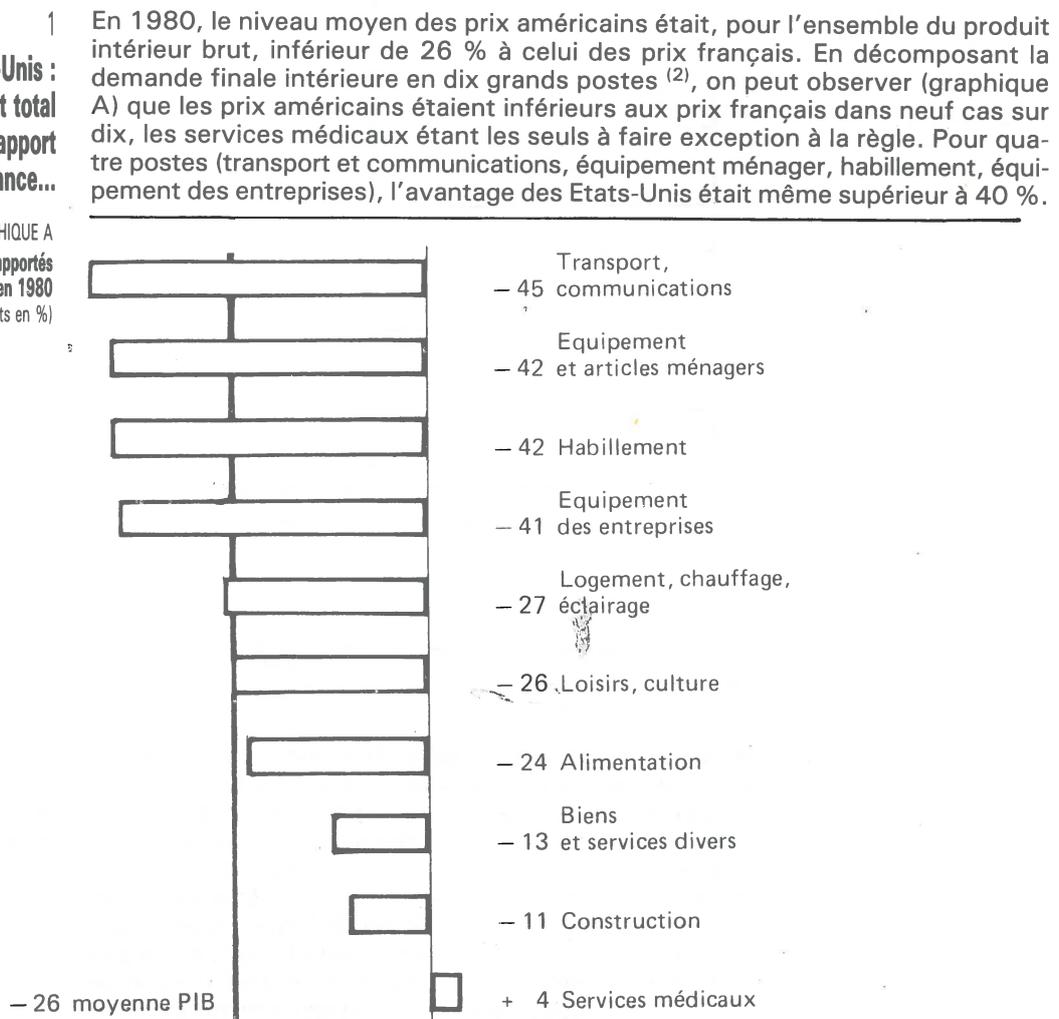
Quels sont les niveaux des prix américains et japonais ?

Les oscillations de grande ampleur des taux de change depuis une quinzaine d'années ont complètement brouillé les signaux du marché. La mesure même de la compétitivité par les prix semble être devenue fugitive et aléatoire. Sans doute est-il possible d'éliminer l'influence des rythmes divergents d'inflation en calculant des indices de « taux de change réel », mais l'interprétation que l'on peut en tirer dépend évidemment de la base de référence qui a été retenue.

Le projet de comparaisons internationales, qui a été lancé depuis de nombreuses années par Kravis et dont la quatrième phase commence à produire des résultats, offre à cet égard le recul nécessaire à l'analyse économique. Entre les différents pays de l'OCDE, on peut d'ores et déjà comparer les niveaux respectifs de prix, non seulement pour l'ensemble du produit intérieur brut, mais aussi pour les grands postes de la demande finale. Tant les résultats obtenus pour l'année de base 1980 que des estimations pour le premier semestre 1985 permettent de situer l'ordre de grandeur des niveaux de prix américains et japonais par rapport à ceux observés en France ⁽¹⁾.

1
Etats-Unis :
un renversement total
par rapport
à la France...

GRAPHIQUE A
Prix américains rapportés
aux prix français en 1980
(écarts en %)



Source : Calcul CEP II à partir du document de travail de l'OCDE, « Produit brut réel et parités de pouvoir d'achat dans les pays de l'OCDE » par Peter Hill (décembre 1984).

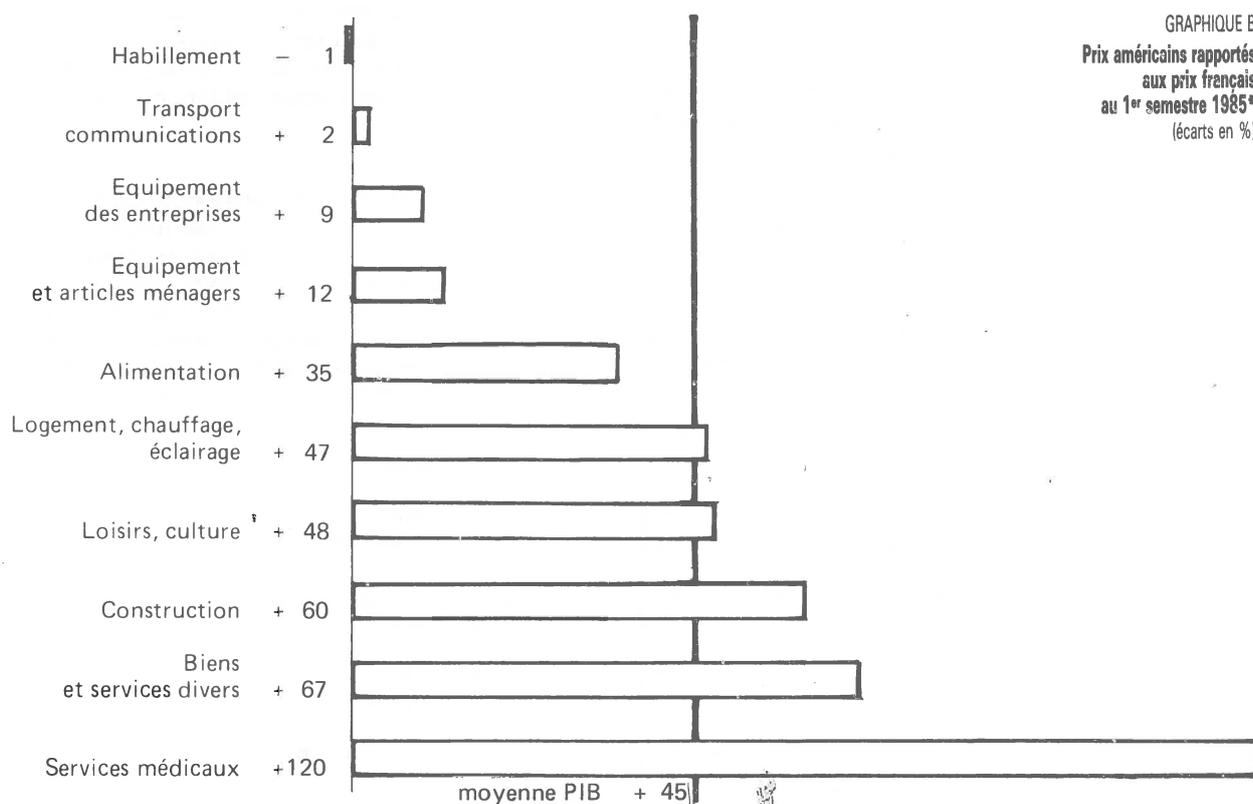
(1) Les résultats présentés ici fournissent seulement des ordres de grandeur. Une analyse plus fine doit tenir compte des méthodologies spécifiques qui ont été adoptées dans les différentes phases du projet de comparaisons internationales.

(2) On exclut ici la consommation publique dont les prix sont en partie conventionnels. En outre, par construction, le calcul laisse de côté les biens intermédiaires, mais ceux-ci sont incorporés dans le prix des produits finals.

Il n'est, bien sûr, pas possible d'assimiler ces chiffres à de purs écarts de compétitivité, en raison des différences de taxes et de marges commerciales existant entre ces deux pays. Les résultats sont toutefois très clairs : une telle situation était parfaitement aberrante, et la France — suivant en cela le sillage de l'Allemagne — était en train de laisser étouffer son industrie sous le mythe de la « monnaie forte ».

2
... qui masque de fortes
disparités sectorielles

La remontée spectaculaire du dollar depuis 1980 engendre une situation qui, en apparence, est devenue aujourd'hui diamétralement opposée. Sur la base d'un dollar à 10 francs, on peut estimer qu'au premier semestre de 1985, les prix américains sont supérieurs de 45 % en moyenne aux prix français. Les Etats-Unis ne conservent plus d'avantage de prix que sur un seul poste (l'habillement), leurs prix étant plus élevés que les prix français dans les neuf autres cas. A priori, si l'on se plaçait dans la logique de « parité des pouvoirs d'achat », on pourrait être tenté de penser qu'à 10 francs, la surévaluation du dollar atteint 45 %, et qu'il serait préférable qu'il retombe aux alentours de 6,90 francs.



Source : Estimation CEPII à partir du document de travail de l'OCDE (*op. cit.*) et des comptes nationaux.
* Sur la base d'un dollar à 10 francs.

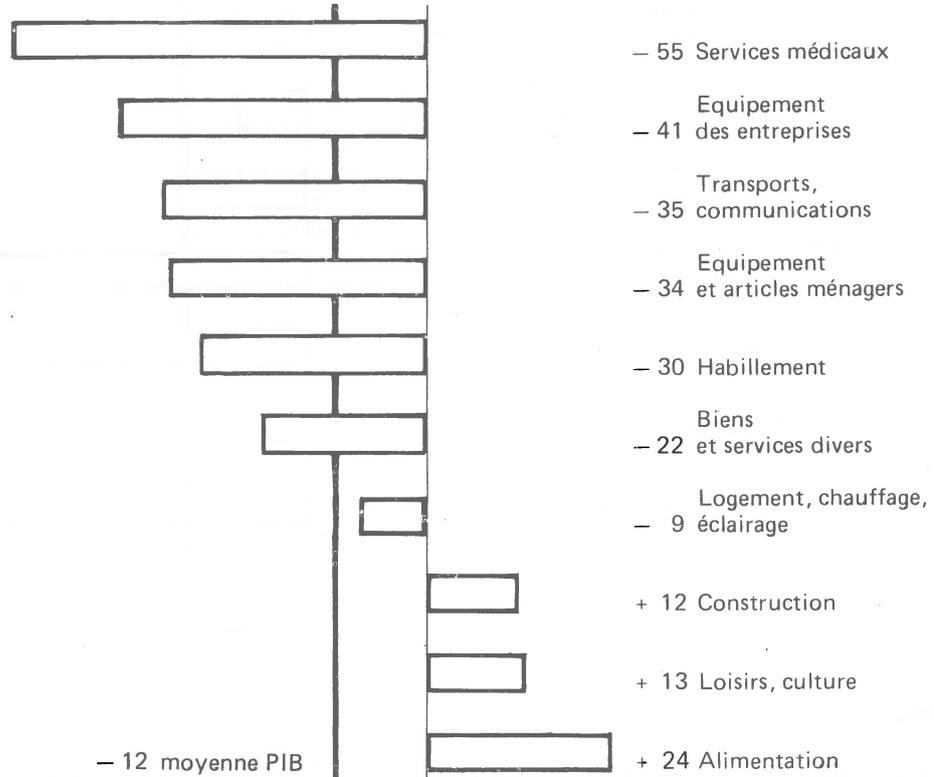
Un tel jugement doit toutefois être nuancé par l'examen des différents postes (graphique B). Si les prix relativement bas de l'habillement aux Etats-Unis s'expliquent surtout par la très forte pénétration du marché intérieur américain par des produits en provenance des pays en développement, on peut observer que les écarts par rapport à la France restent minimes sur les produits industriels les plus dynamiques (transport : + 2 %, équipement des entreprises : + 9 %, équipement ménager : + 12 %). A l'inverse, les écarts les plus forts concernent des postes qui sont peu ou pas échangés sur le plan international (services médicaux, construction, loisirs, logement). En raison de la différence des structures économiques, on peut donc estimer qu'un niveau « normal » du dollar devrait être plus élevé que la parité des pouvoirs d'achat sur l'ensemble du PIB : à 8 francs, l'écart moyen entre les prix américains et les prix français serait réduit à 16 %, et les Etats-Unis bénéficieraient déjà d'un net avantage de compétitivité pour leurs points forts industriels ⁽³⁾.

(3) Vis-à-vis de ce niveau « normal », le dollar à 10 francs n'est plus surévalué que de 25 %, alors que son niveau de 1980 correspondait à une sous-évaluation de 36 %. Pour plus de détails sur ce point, cf. G. Lafay : « Pour des taux de change de référence » (*Economie prospective internationale*, n° 17, 1^{er} trimestre 1984).

3
**Japon :
 l'avantage absolu
 des pôles
 de compétitivité...**

GRAPHIQUE C
**Prix japonais rapportés
 aux prix français en 1980**
 (écarts en %)

Par rapport à la France, la configuration des prix japonais présente certaines similitudes avec celle des prix américains : les avantages comparatifs de l'économie japonaise concernent les produits industriels les plus dynamiques (équipement des entreprises, équipement ménager, transport et communications) tandis que sa position est relativement défavorable pour la construction et la plupart des postes de services. Deux traits distinguent cependant le Japon des Etats-Unis : le prix relatif des produits alimentaires y est très élevé, tandis que celui des services médicaux y est particulièrement bas (cas diamétralement opposé à celui de l'économie américaine).

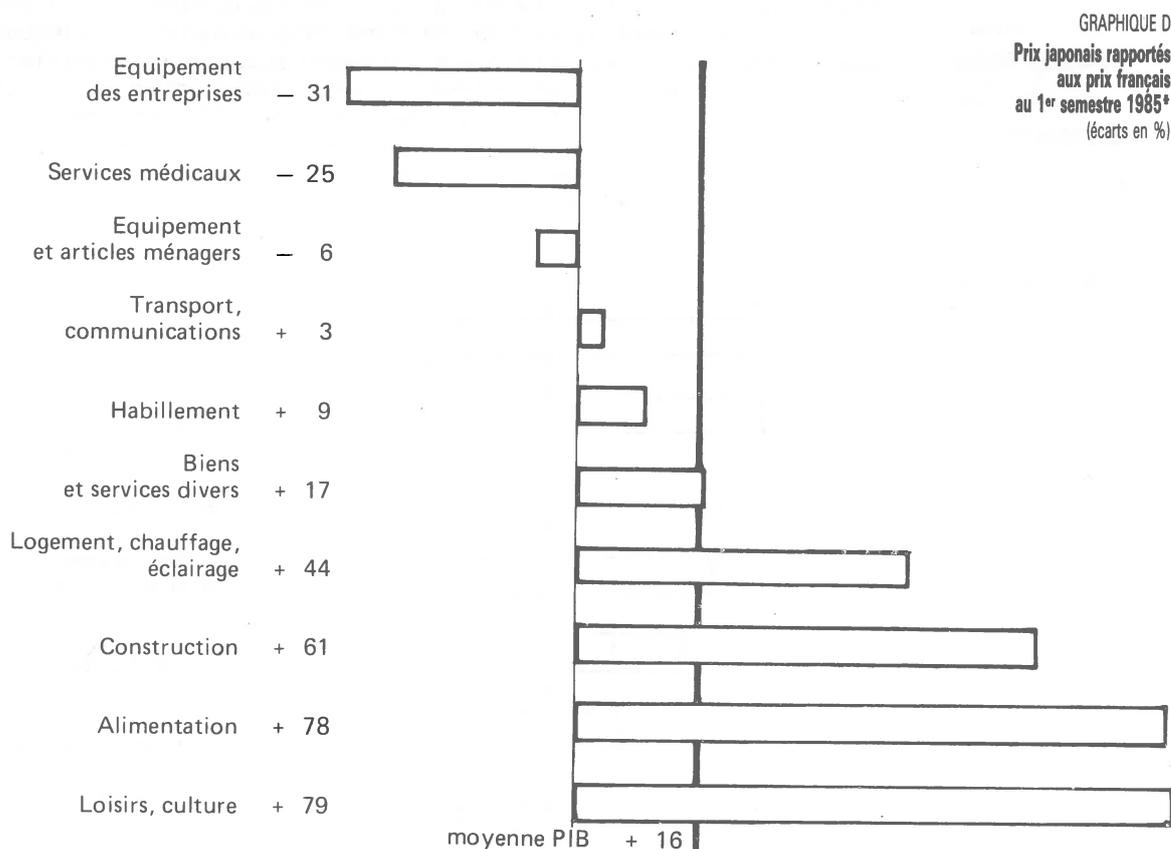


Source : Calcul CEPII à partir du document de travail de l'OCDE, « Produit brut réel et parités de pouvoir d'achat dans les pays de l'OCDE » par Peter Hill (décembre 1984).

Si la loi des avantages comparatifs explique, à un moment donné, les orientations de la spécialisation internationale, il faut bien voir, toutefois, que c'est le niveau du taux de change réel qui détermine les écarts absolus de compétitivité entre les économies. A cet égard, la situation de l'économie japonaise était particulièrement favorable en 1980 (graphique C). Grâce à la surévaluation manifeste du franc français à cette époque, l'économie japonaise disposait d'une très grande marge de compétitivité sur l'ensemble de ses points forts industriels (écarts allant de - 34 % à - 41 %).

4
**... reste important
 malgré
 la montée du yen**

Les avantages d'une économie nationale ne sont pas une fatalité qui découlerait d'une « division internationale du travail » imposée de l'extérieur, ils sont le fruit des stratégies de spécialisation mises en œuvre par les entreprises. Grâce à la concentration des efforts sur ses pôles de compétitivité, et en dépit d'une montée du yen qui a élevé fortement le prix des services, l'économie japonaise garde au premier semestre 1985 des niveaux de prix qui sont très au-dessous de ceux de la France pour les biens d'équipement des entreprises (- 31 %), et qui leur restent aussi inférieurs pour les biens d'équipement ménager (graphique D). A fortiori est-elle placée dans une position encore plus compétitive vis-à-vis de l'économie américaine.



Source : Estimation CEPII à partir du document de travail de l'OCDE (*op. cit.*) et des comptes nationaux.
* Sur la base d'un yen à 3,88 centimes.

Rédaction :

Centre
d'études prospectives
et d'informations
internationales,
9, rue Georges-Pitard,
75015 Paris.
Tél. 842-64-64
Rédacteur en chef :
Gérard Lafay.

Edition :

La Documentation française.
Abonnement d'un an
(8 numéros) : 160 F.
Commande adressée à
La Documentation française.
124, rue Henri-Barbusse
93308 Aubervilliers Cedex.
Règlement à réception
de la facture.

Directeur
de la publication :
Yves Berthelot.

CPPP n° 1462 AD.
Dépôt légal :
2^e trimestre 1985.

Imp. Maugein - Tulle

Imprimé en France.

Ces résultats globaux sont renforcés par le fait que l'on raisonne ici sur des postes agrégés de demande finale. Or, on sait que la concentration des efforts japonais de compétitivité est encore plus marquée lorsqu'on se place au niveau de créneaux plus fins ⁽⁴⁾. En outre, les restrictions quantitatives imposées sur les exportations de produits japonais (tels que les automobiles) autorisent les producteurs à relever leurs prix alors même que leurs coûts restent relativement bas. Il est vrai que le Japon doit couvrir ses importations de matières premières par des excédents en produits manufacturés, et l'on sait également que les variations de taux de change ne suffisent pas à assurer un rééquilibrage des balances de paiement. Il est clair, cependant, qu'une économie mondiale plus ordonnée devrait logiquement impliquer une poursuite de l'ascension du yen dans les prochaines années.

(4) Voir notamment *La Lettre du CEPII*, n° 46, « Spécialisation industrielle : une illustration de la fracture » (mars 1985).