

À PROPOS DU NUMÉRO HORS SÉRIE
DE LA REVUE D'ÉCONOMIE FINANCIÈRE
«BRETTON WOODS :
MÉLANGES POUR UN CINQUANTENAIRE.»

Jean Baneth nous a demandé de bien vouloir publier l'article qui suit :

RÉPLIQUE AU COMMENTAIRE DE PATRICK MESSERLIN

Le «*Commentaire*» de Patrick Messerlin au sujet de mon article (*LA FORTERESSE EUROPE*, numéro hors série de la Revue d'économie financière, *BRETTON WOODS : MÉLANGES POUR UN CINQUANTENAIRE*) demande quelques précisions. On peut préférer la politique économique américaine à celles pratiquées en France et ailleurs en Europe, mais faut-il encore le faire en connaissance de cause, sans nier leurs conséquences évidentes. Patrick Messerlin écrit : *«L'évolution des salaires américains qui y est présenté ne correspond pas à celles, plus juste, des auteurs américains : les compensations réelles continuent de croître, mais lentement.. seuls les salaires de ceux qui ont abandonné l'école (drop-outs) baissent et ceux des classes moyennes continuent de monter»*

257

Ceci est tout à fait inexact. Les courbes de salaires de mon article sont tirées des statistiques financières internationales du FMI ; elles montrent les salaires *moyens* dans l'industrie, à prix courants, déflatés par l'indice des prix de détail (*cost of living index*). Pour les Etats-Unis, le FMI reprend l'indice du Bureau of Labor Statistics. Il n'est évidemment pas limité à ceux qui ont «abandonné l'école». La rhétorique des deux dernières élections américaines fut centrée sur la perte de pouvoir d'achat des «classes moyennes», que cent auteurs soulignent. Toutes les données montrent la forte redistribution des revenus américains en faveur des revenus les plus élevés. Le Wall Street Journal d'aujourd'hui (25 Janvier 1995) titre encore : *«Census Bureau confirms eroding wages »* : selon le dernières statistiques officielles les salaires réels continuent à baisser, et les nouveaux postes d'emploi sont, en moyenne, bien moins rémunérés que les postes perdus. De très nombreuses études le confirment. Le Professeur Chenery disait parfois que si les données ne confirment pas la théorie, il faut changer de données, mais c'était de façon ironique.

Certes, tous les indices sont sujets à controverse. L'indice du coût de la vie surestime peut-être l'inflation, en sous-estimant l'amélioration de la qualité de certains produits ; encore faudrait-il noter que cette sous-évaluation porte plus sur la consommation des revenus élevés que sur celle des revenus plus faibles. D'autres indicateurs que ceux du Bureau of Labor Statistics montrent une évolution salariale moins défavorable, et elles sont peut-être plus juste ; mais enfin, il n'est pas absurde de se fier aux statistiques officielles. Et puis, des réserves similaires pourraient aussi être formulées par rapport aux indices d'autres pays ; et aussi par rapport aux indices de chômage, qui pourraient bien sous-évaluer le chômage réel aux Etats-Unis. En ce qui concerne les «drop-outs» - ceux qui n'ont pas complété leurs études secondaires - la plupart d'entre eux ne touchent pas beaucoup plus que le salaire minimum légal. Rappelons le, déflaté par l'indice du coût de la vie, celui-ci est aujourd'hui inférieur à ce qu'il était il y a quarante ans !

258

Les différences de prix entre les Etats-Unis et l'Europe sont loin d'être toutes dues à la protection douanière. Quand elles ne sont pas dues à la seule fiscalité interne (en TVA, et forte taxation des carburants, d'où coûts de transport élevés, se répercutant sur les prix), elles sont souvent, pour l'essentiel, dues aux différences des marges de commercialisation : conditions de commercialisation différentes (pas de service dans les «discount stores», et peu même dans les grands magasins service) ; vendeurs peu rémunérés ; terrains abondants et loyers plus bas, d'où faiblesse de certains coûts dans les «shopping centers» ; concurrence féroce, d'où il résulte d'ailleurs que beaucoup de chaînes de grands magasins sont en redressement judiciaire (ce qui ne les empêche pas de continuer pendant des années, comme c'est le cas des fameux Macy's, Bloomingdale et Woodward and Lothrop, pour ne nommer que ceux-là). Pour qu'on puisse incriminer la protection, ou plus exactement les différences de protection, il faudrait, au minimum, mesurer les coûts des grossistes, pas les prix de détail. Et même à ce niveau là, l'adaptation des prix est loin d'être instantané : il y a dix ans, quand le dollar planait haut, les prix relatifs américains étaient tous bien plus élevés que les prix européens ; ils ont baissé de plus de cinquante pour cent depuis, avec le dollar : faut-il croire que cette baisse reflète l'évolution des taux de protection ? Le protectionnisme japonais vient-il de se renforcer de 30% avec la hausse du Yen ?

Enfin, venons en à la signification des graphiques qui mettent en rapport production industrielle et importations industrielles. Elles donnent évidemment un poids dominant à l'industrie, mais c'est un étrange reproche à faire à une figure qui ne prétend à rien d'autre. Faudrait-il faire intervenir autre chose, par exemple, montrer le rapport de toutes les

importations au PIB ? Je l'ai fait ailleurs (*Fortress Europe and other myths about trade*, World Bank Discussion Paper 225). Mais le commerce porte surtout sur les marchandises, et les statistiques qui décrivent le commerce de services sont bien incertaines. Vaut-il mieux faire le rapport entre le commerce de marchandises, d'une part, et d'autre part un PIB qui comprend les services des commerçants et des administrations ? Et améliore-t-on vraiment la compréhension des forces économiques qui gouvernent le commerce international en examinant des ratios qui incluent, au dénominateur, les services des commerçants, des médecins et des administrations, et au numérateur les importations de pétrole et de matières premières, dont la valeur fluctue au grès des prix et des découvertes (voir l'exemple des importations britanniques de pétrole) ? Même si la France avait, comme le dit Patrick Messerlin, un avantage comparé en produits agricoles, en quoi cela rendrait-il moins significatif l'extraordinaire augmentation du rapport de ses importations de produits industriels à la valeur ajoutée dans l'industrie ?

Tout ceci est-il important ? Sans aucun doute : il n'y a pas d'alternative valable au libre-échange ; mais si on veut que celui-ci résiste aux pressions, il faut mettre en œuvre des politiques qui permettront de s'y adapter sans trop de mal. Il ne faut donc pas nier les problèmes, ni s'imaginer, comme semble le faire Patrick Messerlin, que la solution de ces problèmes serait à trouver dans l'élimination des quelques résidus protectionnistes persistants. La solution est ailleurs : dans l'accélération de la croissance, qui passe par la montée des investissements.