



INTÉGRATION ET DIVERGENCES : L'EUROPE DEVANT SES DISPARITÉS

ROBERT RAYMOND *

La mise en commun du charbon et de l'acier, l'application d'une politique agricole commune, l'ouverture d'un marché intérieur unifié pour les capitaux, les biens et les services, enfin l'adoption de l'euro furent autant de pas vers l'intégration au sein de l'Union européenne, en même temps qu'ils renforçaient l'incitation à en élargir le champ. Pourtant le rejet du projet de Traité constitutionnel en France et aux Pays-Bas a soudain grippé la machine. Il a fait ressortir des malaises très divers. Ceux-ci ne tenaient pas vraiment à ce pour quoi un traité était devenu indispensable, c'est-à-dire l'adaptation des règles communautaires de prise de décision à l'augmentation du nombre des pays membres, contenue dans la première partie du texte proposé. Ils résultaient plutôt des élargissements eux-mêmes, de l'ouverture de l'Europe aux vents du large, d'une crise identitaire.

Depuis, le vaisseau de l'Union court sur son erre, ballotté par les bourrasques de la mondialisation auxquelles les protestataires voulaient précisément échapper et dont il faudrait d'ailleurs cerner la nature avec plus de précision qu'on ne le fait d'habitude. Ces circonstances invitent à vérifier que le bateau est assez solide pour flotter sur une mer agitée le temps que son moteur soit remis en état. Il faut s'assurer que

* Directeur général honoraire de la Banque de France, administrateur de banques et de fonds. Président de la banque CPR (1999-2001) et de l'Association française des entreprises d'investissement - AFEI - (2000-2001), directeur général de l'Institut monétaire européen (1994-1999), directeur général des études (1982-1989), puis du crédit (1990-1993) à la Banque de France, président du groupe d'experts monétaires du Comité des gouverneurs des Banques centrales de la Communauté économique européenne (1980-1990).



l'ensemble est cohérent et que les disparités qui apparaissent ne créent pas de situations intenable.

Une grande part des tensions prennent leur source hors du domaine économique ou à sa marge. Il en est ainsi de l'arrière-plan historique, de la culture, du style de vie, du regret de certains peuples de ne plus pouvoir par eux-mêmes s'imposer au monde extérieur ou simplement s'en protéger, de la nostalgie de devoir substituer à l'initiative nationale solitaire la codécision ou la décision communautaire. Cela en oubliant combien de guerres et de dévaluations a coûté le libre-arbitre national.

Plus modestement, mais conformément à la vocation de la *Revue d'économie financière*, les lignes qui suivent commenteront quelques faits relatifs aux écarts que font ressortir les statistiques ou enquêtes sur la situation économique des pays membres de l'Union européenne, et par priorité ceux de la zone euro. La conjonction de la concurrence sur un marché unique et de l'usage d'une seule monnaie invite à s'assurer que le bien-fondé de l'Union économique et monétaire n'est pas remis en cause par une hétérogénéité excessive entre les pays qui y adhèrent. C'est la condition à remplir pour qu'une politique monétaire unique, avec une courbe des taux d'intérêt uniforme, leur convienne (*one size fits all*).

LES DISPARITÉS D'ESSENCE MONÉTAIRE

Les bases théoriques du débat

L'utilisation d'une seule monnaie sur un territoire, que ce soit celui d'une nation centralisée, d'un État fédéral ou de la zone euro, permet, par le recours à un même étalon de mesure, de comparer immédiatement les valeurs, sans les perturbations dues aux taux de change ou aux droits de douane. Il en résulte que tous les produits échangeables soumis à la concurrence devraient se présenter partout au même prix, sous réserve de difficultés d'accès ou de politiques de firmes appliquées à des circonstances locales temporaires, comme des prix d'appel ou un événement entraînant sur une place un choc sur la demande.

Une part notable de la vie économique échappe toutefois à la concurrence parfaite. Une première catégorie de biens dans cette situation est celle liée à la propriété du sol. Certains lieux deviennent plus ou moins attrayants que d'autres pour toutes sortes de raisons : le climat certes, mais aussi la concentration ou la disparition d'activités prospères, l'environnement culturel ou fiscal... Il en résulte que les prix du foncier et les loyers s'écartent tant de la moyenne que de son évolution, avec une dispersion variable selon les moments. En voici deux exemples. Les prix des logements baissent vers Détroit alors qu'ils



augmentent en moyenne aux États-Unis et bondissent en Californie ; ils n'ont pas le même niveau instantané et ne varient pas parallèlement. L'arrivée du TGV à Marseille s'est répercutée sur le marché immobilier local. Quant aux services de proximité ou à la personne, ils ne sont alignés sur la moyenne que si l'offre locale de compétences accompagne les variations du peuplement et de son niveau de vie. Ces phénomènes bien connus se rencontrent à l'intérieur d'un État, mais rendent aussi compte de différences entre États, d'ailleurs souvent moins accusées puisque le calcul d'une moyenne nationale estompe les extrêmes.

D'autres facteurs de divergence se présentent à l'esprit dans le cas de l'Union européenne, et en particulier de la zone euro. Des prix réglementés subsistent dans les États membres, les taux de TVA diffèrent, les uns et les autres sont modifiés indépendamment, aussi longtemps qu'ils ne seront pas harmonisés. Des cas récents illustrent cela : la libération prochaine du prix de l'électricité en France, la hausse du taux de la TVA en Allemagne.

Une autre cause de disparité tient à la part inégale des produits importés dans la consommation. Pour les pays qui ont adopté l'euro, il faut considérer exclusivement les biens venant de l'extérieur de la zone. Les variations de taux de change (en l'espèce, de l'euro vis-à-vis des autres devises) ont un impact différent sur l'indice des prix dans les pays comparés.

Enfin, et c'est un trait souligné par les théoriciens de la zone monétaire optimale, l'alignement des prix, tant en niveau qu'en variation, exige une adaptation des coûts, liée à la mobilité des facteurs de production. Si elle est bien assurée en Europe pour les capitaux, ce n'est pas le cas pour la main-d'œuvre. Dans ce domaine le degré de mobilité varie selon les secteurs d'activité, mais la multiplicité des langues, des styles de vie et des statuts de protection sociale est un obstacle aux migrations à travers les frontières.

La Banque centrale européenne (BCE) a pour mission de maintenir aussi faible que possible la hausse de l'indice des prix de détail sur le territoire où s'exerce sa compétence, de manière à protéger la stabilité de la valeur de l'étalon monétaire qu'est l'euro. C'est, par ailleurs, le rôle de la concurrence sur le marché intérieur de la zone euro que d'aligner les niveaux de prix, les pays où ces derniers sont les plus élevés, en raison par exemple d'une productivité trop faible ou d'une TVA trop lourde, subissant les effets négatifs de leur manque de compétitivité sous la forme d'un chômage structurel.

Il convient de garder ces remarques à l'esprit en examinant comment se présente et a évolué la dispersion des prix de détail au sein de la zone euro depuis sa création. La BCE s'est tout naturellement penchée sur la question¹.

Les écarts entre taux d'inflation

La comparaison entre les indices harmonisés de prix à la consommation dans les pays de la zone euro conduit à des conclusions rassurantes.

Tableau n° 1
Écarts entre la hausse annuelle de l'Indice des prix
à la consommation harmonisé (IPCH)
et la moyenne de la zone euro
 (en points de pourcentage)

	Moyenne 1999-2004	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Belgique	- 0,1	0,0	0,6	0,1	- 0,7	- 0,6	- 0,3
Allemagne	- 0,7	- 0,5	- 0,7	- 0,4	- 0,9	- 1,0	- 0,4
Grèce	1,2	1,0	0,8	1,3	1,7	1,4	0,9
Espagne	1,0	1,1	1,4	0,5	1,3	1,0	0,9
France	- 0,2	- 0,6	- 0,3	- 0,6	- 0,3	0,1	0,2
Irlande	1,8	1,3	3,2	1,6	2,5	1,9	0,2
Italie	0,4	0,5	0,5	0,0	0,3	0,7	0,1
Luxembourg	0,5	- 0,1	1,7	0,1	- 0,2	0,5	1,1
Pays-Bas	0,8	0,9	0,2	2,8	1,6	0,2	- 0,8
Autriche	- 0,4	- 0,6	- 0,1	0,0	- 0,6	- 0,8	- 0,2
Portugal	1,1	1,0	0,7	2,1	1,4	1,2	0,4
Finlande	- 0,3	0,2	0,8	0,3	- 0,2	- 0,8	- 2,0

Sources : Eurostat et calculs de la BCE, Bulletin mensuel, mai 2005.

La dispersion des variations annuelles par pays, après s'être légèrement accrue les premières années de l'Union monétaire, n'a guère changé à partir de 2002. Elle est proche de ce que l'on observe entre les 14 zones statistiques urbaines aux États-Unis et légèrement supérieure à l'écart entre les 4 régions de recensement. Cette différence n'est pas surprenante : en effet, plus les ensembles comparés sont vastes, moins les écarts entre eux sont grands, puisque la moyenne d'une telle zone efface les dispersions intra-zones.

Les situations extrêmes méritent de retenir un instant l'attention. On peut écarter le Luxembourg, pays de petite taille, à niveau de vie élevé, hébergeant une forte population immigrée fixée par les institutions communautaires et financières, et enfin fortement importateur. L'écart par rapport à la variation moyenne dans la zone euro a atteint 1,7 en Grèce en 2002, 3,2 en Irlande en 2000 et encore 2,5 en 2002 (pour revenir ensuite à la moyenne), 2,8 aux Pays-Bas et 2,1 au Portugal



en 2001. En Espagne, la hausse des prix a été régulièrement supérieure à la moyenne sans marquer de pointes aussi fortes. Dans ces divers cas, la rémunération par personne employée, qui s'est répercutée sur les coûts unitaires, paraît avoir joué un grand rôle. Dans certains d'entre eux, en outre, les bénéficiaires ont été supérieurs à la moyenne européenne ; c'est ce que l'on relève en Espagne, en Grèce et en Irlande. Ce sont là des pays caractérisés par un relèvement rapide du niveau de vie au titre du rattrapage par rapport aux plus anciens membres de l'Union. Les firmes du secteur concurrentiel y ont bénéficié de gains de productivité qui leur permettaient de relever les salaires, ce qui était rendu nécessaire par leur besoin accru de main-d'œuvre. En outre leur pouvoir d'imposer leurs prix de vente et de les remonter vers le niveau prévalant dans les pays membres plus anciens était renforcé par un taux de croissance plus élevé. Ces hausses ont induit par contagion des relèvements de prix et de salaires dans les secteurs abrités (effet Balassa-Samuelson).

Inversement, la modération des relèvements de rémunération nominale est allée de pair avec la bonne tenue des prix en Allemagne, en Autriche et en France.

Aux États-Unis, les écarts à la moyenne des diverses zones de recensement sont plus volatils qu'en Europe, passant aisément d'un plus à un moins. Les firmes modifient plus fréquemment leurs prix de vente en cours d'année².

Au total, la situation de la zone euro ne présente aucune anomalie. Au contraire, en l'absence du phénomène temporaire de rattrapage de niveau de vie propre à des pays accédants, les divergences d'évolution seraient minimales, en dépit des prix réglementés et des taxes nationales, facteur propre à l'Europe dans une comparaison avec les États-Unis. Le processus de convergence imposé aux pays qui vont entrer dans la zone euro, coïncidant avec le respect de marges de fluctuation étroites pendant deux ans au sein du mécanisme de change, maintient ses effets après l'admission. En outre, l'euro exerce un effet progressif de nivellement sur les pays voisins. En raison du poids économique de la zone et de son homogénéité telle que décrite ci-dessus, tout pays qui n'a pas encore adopté l'euro ne trouve pas d'avantage durable à tolérer de fortes variations du cours de sa monnaie par rapport à l'euro, référence d'un ensemble économique dominant avec lequel il commerce largement. L'effet déflationniste d'une appréciation marquée ou l'effet inflationniste d'une dépréciation seraient vite dévastateurs pour la stabilité interne. La France et avant elle d'autres pays proches de l'Allemagne ont bien connu ce statut de « suiveur » avant la réalisation de l'Union monétaire. En témoigne aussi l'euroisation partielle de pays voisins de la zone euro. Le Danemark et la Suède maintiennent un taux de change



pratiquement fixe vis-à-vis de l'euro et obtiennent des taux d'inflation très proches. La Banque d'Angleterre, pour sa part, respecte un objectif d'inflation presque identique à celui de la BCE.

La relation avec le dollar est au contraire d'une nature toute différente. D'une part, l'ouverture des pays européens sur la zone dollar est moindre que vis-à-vis de leurs partenaires du même continent. D'autre part, l'ampleur des avoirs et des flux de capitaux en dollars dans le monde ne permet pas de maîtriser aisément par une action publique le cours bilatéral de cette devise. Le seul moyen d'y parvenir serait de faire converger les situations économiques, ce qui ne saurait être le cas : l'Europe, le Japon, les pays du groupe BRIC³ vivent chacun leur propre histoire, distincte de celle de l'économie américaine. Il serait même souhaitable pour l'humanité que tous n'entrent pas en récession en même temps.

Ce sont en fin de compte le commerce et l'effacement des frontières, et plus généralement des obstacles à une localisation rationnelle des activités, qui ont jusqu'alors intégré l'Europe, l'Union monétaire venant cimenter cet amalgame. Il reste à voir quelle est aujourd'hui la portée de ces vecteurs d'intégration. D'autres aspects de la vie économique, et plus encore sociale, obéissent en effet à des causalités qui leur sont propres et ne dépendent pas des prix et du change.

6

Le comportement de quelques prix sectoriels

À l'intérieur de l'indice général des prix à la consommation, dont l'évolution reflète notamment celle du revenu des ménages et du partage qui a leur préférence entre leur propension à consommer et l'épargne, les prix propres à chaque type de produit suivent des cheminements différents. Certaines catégories se distinguent dans ces changements de prix relatifs.

Les prix de l'immobilier ont marqué, ces dernières années, une variabilité particulièrement forte dans tous les pays développés ou en voie de décollage. Y ont contribué des facteurs purement économiques, comme les investissements des entreprises (bureaux, usines) induits par des taux de croissance élevés, ainsi que des facteurs sociologiques, en particulier la recherche d'une meilleure qualité (logements plus luxueux, centre des grandes villes) par des familles à l'aisance accrue, le désir d'accéder à la propriété de son logement, la faiblesse des taux d'intérêt. En même temps, des différences considérables se sont manifestées entre pays et, tout autant, entre régions à l'intérieur de chaque pays, surtout parmi les plus vastes. On le voit aussi bien aux États-Unis qu'en Chine, en Russie ou en Europe. Dans le premier de ces pays, par exemple, les prix des logements ont sensiblement doublé entre 2001 et 2006 à Washington et San Francisco ; ils ont



été multipliés par 2,5 entre 2000 et 2001 à New York, Miami et San Diego ; ils se sont stabilisés récemment à Denver et ont commencé à baisser à Boston, Rochester, San Antonio. La pression démographique, liée à la natalité et aux migrations, joue en outre un rôle évident.

Dans la zone euro⁴, la hausse moyenne du prix de l'immobilier résidentiel a atteint 5 % en 2003, 7 % en 2004 et 7,7 % en 2005. Elle ne s'est pas interrompue depuis 5 ans. Les augmentations les plus fortes ont été observées en Espagne (de 15 à 17 % par an entre 2002 et 2005), en France (à peine moins), en Irlande, avec une pointe à 15 % en 2003 et plutôt 10 % les autres années, et enfin en Italie (autour de 10 % de 2002 à 2005). Par contraste, le prix moyen de l'immobilier locatif s'est tassé chaque année de quelques décimales entre 2002 et 2005 en Allemagne et en Autriche, mouvement qui a maintenant touché à son terme. Ces données concernent non une consommation, mais la valeur des actifs immobiliers, statistiquement traités comme des investissements en capital. Les loyers, au contraire inclus dans l'indice harmonisé des prix à la consommation, ont progressé en moyenne sensiblement moins vite que la valorisation des actifs, mais d'une façon non négligeable et inégale selon les régions et les pays.

Les prix des services, moins exposés à la concurrence que ceux des marchandises, montrent une dispersion plus importante. Deux phénomènes peuvent contribuer à les aligner progressivement. Le premier est la suppression des barrières aux échanges. Le second est l'exploitation des possibilités offertes par l'Internet, à la fois par l'offre de services Internet qui se concurrencent sur leur marché global, et par les gains de productivité permis dans des secteurs qui restent de proximité, comme les agences de voyage ou les services aux entreprises, si bien que les coûts s'alignent malgré tout par le bas. Sur ces deux plans, l'Europe a pris du retard sur les États-Unis. Il importe donc d'achever l'intégration du marché intérieur des services, action qui se heurte à des oppositions qui furent visibles lors de la préparation de la dernière directive sur ces activités, et de soutenir la diffusion de l'utilisation de la toile, ce qui pouvait être un des aspects de la stratégie de Lisbonne malheureusement en panne⁵.

Les prix de l'énergie sont une autre cause d'écart entre pays membres. Si une calorie est partout la même, sa taxation reste nationale et les coûts d'approvisionnement diffèrent selon la part du pétrole importé, dont le renchérissement se répercute donc inégalement. La libération des prix à la consommation, point de départ d'un alignement progressif à travers l'Union, favorisera les producteurs d'énergie nucléaire, moins chère.

Ces remarques tendraient à faire conclure que si certaines disparités



se révèlent plus notables dans l'Union européenne qu'aux États-Unis pris comme référence, elles s'estompent à mesure que progressent l'intégration et la modernisation du vaste secteur des services. Il faut intensifier l'effort dans ces deux directions, non seulement pour améliorer le pouvoir d'achat des consommateurs, mais aussi pour maintenir la cohésion d'une zone qui devient de plus en plus une économie de services.

L'impact de la taxation

Faute d'avoir procédé à une harmonisation de la fiscalité des personnes et des entreprises, les États membres maintiennent des distorsions de concurrence entre eux et, par leurs réformes ou leur résistance à abandonner des régimes plus favorables chez eux qu'ailleurs, ils se livrent occasionnellement à une concurrence fiscale. Les taxes sur les produits favorisent les exportations, qui en sont exemptes, et défavorisent les importations en majorant leur prix par rapport à celui pratiqué dans le pays d'origine. L'impôt sur les sociétés, s'il est trop élevé, réduit la compétitivité des entreprises assujetties et incite à leur délocalisation. Les charges sociales ont le même effet indirect. Les pays à fiscalité faible bénéficient donc d'un avantage comparatif.

8

La perception de l'inflation

Les enquêtes semestrielles de la Commission sur la perception de l'inflation passée montrent qu'au lendemain de l'introduction de l'euro le public a eu tendance à surestimer la variation des prix par rapport aux résultats statistiques. La question est actuellement dramatisée en France, dans un climat de scepticisme à l'égard de ce qui est européen et de campagne électorale. En réalité, l'appréciation des acheteurs est faussée par l'attention excessive accordée aux produits consommables quotidiennement, comme l'alimentation, et aux dépenses forcées, comme le logement⁶. Même dans ces secteurs, les hausses relevées sont indépendantes du choix de l'étalon monétaire et se seraient produites de toute manière. Il en est ainsi de la tendance à diversifier la présentation des produits alimentaires (à la baguette simple se juxtaposent une variété infinie de baguettes de toutes compositions et formes, puisqu'il faut entrer dans tous les détails) et à offrir des produits à demi cuisinés. La presse a pris à témoin le prix du poisson, qui n'a évidemment aucun rapport avec l'introduction de l'euro et reflète l'augmentation de la demande face à l'épuisement progressif de la ressource hauturière. L'énergie, à cause de la forte croissance mondiale dont la France n'a pas vraiment su profiter, s'est renchérie. Le prix du tabac a été relevé pour des motifs de santé publique. Par ailleurs



l'augmentation des loyers, entraînée par celle beaucoup plus forte du prix d'achat des logements, qui sont un investissement, inspire le sentiment que cette dépense de base réduit le pouvoir d'achat disponible pour la vie courante.

En revanche l'opinion oublie ou minore le fait que les prix des produits industriels comme les équipements téléphoniques et électroniques baissent considérablement à mesure qu'ils se diffusent et accèdent à la production de masse. Or ils figurent dans les statistiques pour leur part effective croissante dans la consommation globale. De même n'est pas perçu l'effet qualité (une voiture plus moderne et mieux équipée que le modèle antérieur de deux ans, mais vendue au même prix, est en réalité moins coûteuse), que les statisticiens prennent en compte... comme ils peuvent.

Il n'en reste pas moins que ce fait est préoccupant et ne peut être évité que par un effort de pédagogie. On a bien songé à publier des indices du coût de la vie quotidienne fondés sur un « panier de la ménagère », mais la valeur de la monnaie se juge sur la totalité des transactions. Chacun a le droit de s'en tenir à un indice fragmentaire qui répond à ses soucis ; cela ne donne pas une indication d'ensemble. Par exemple les sociétés qui envoient du personnel à l'étranger s'efforcent, avec le concours de firmes spécialisées, de mesurer le changement de valeur de la consommation type d'un ménage du fait du déplacement de la résidence, sur la base du panier du genre de vie dans le pays d'origine au début (on vit d'abord à l'étranger comme chez soi), puis selon la consommation type dans le pays de destination ensuite. Ces indicateurs partiels de niveau de prix ne sont pas utilisables macroéconomiquement.

Les enquêtes directes sur la variation des prix anticipée par les consommateurs, conduites chaque mois auprès de 20 000 d'entre eux par la Commission, montrent que la prévision pour les 12 mois à venir est fortement influencée par les résultats antérieurs les plus récents. L'enquête conduite par la BCE auprès de professionnels fait ressortir une tendance à sous-estimer l'inflation à venir. D'autres indications proviennent d'organismes privés (consensus économique, baromètre de la zone euro). De toute manière les résultats convergent dans l'ensemble vers 2 %. On ne peut voir là aucun risque potentiel pour l'avenir de l'Europe.

Quelques conclusions pour la politique monétaire

Le bilan d'ensemble qui se dégage des données commentées ci-dessus ne fait en définitive ressortir aucune disparité imputable à l'application d'une politique monétaire unique dans la zone euro. L'inflation y demeure basse au stade du détail. Les écarts notés dans



les services et l'immobilier ne distinguent pas l'Europe d'autres grands pays industriels, les États-Unis apparaissant comme le point de comparaison naturel. Les différences entre niveaux ou modifications de prix publics relèvent du libre arbitre des gouvernements, qui ont toujours la faculté de s'aligner sur la majorité, et l'on n'imagine pas qu'un pays quitte l'Union à seule fin de relever le prix du tabac ou du ticket de tram. En contrepartie, les chocs exogènes sur le change dus aux avatars du dollar ne créent pas de distorsions entre monnaies nationales et l'Union est devenue, dans son ensemble, une zone de grande stabilité monétaire avec des anticipations de variation des prix pratiquement constantes.

LES FACTEURS DE DIVERGENCE LIÉS À L'ORGANISATION SOCIALE DANS LES PAYS MEMBRES

L'unicité de la politique monétaire dans la zone euro, complétée par l'effet d'entraînement qu'elle exerce sur les autres pays membres, n'a pas directement prise sur des différences liées à l'organisation interne de la société et des institutions de chaque pays. Dans ces domaines, il appartient à chacun d'entre eux de choisir entre le maintien de ses spécificités ou leur élimination si elles sont trop coûteuses en termes de niveau de vie. Il n'est pas question dans cet article de refaire le monde ou l'Europe. Définir à quels concepts fondateurs l'Europe doit se rallier pour poursuivre sa progression est certainement aujourd'hui la tâche la plus urgente. Pour s'en tenir au domaine économique et financier, on se contentera d'évoquer quelques segments clefs de la vie économique : les négociations salariales, les finances publiques, les rôles respectifs de l'État et du marché, l'économie réelle.

Les négociations salariales

L'évolution des rémunérations nominales à l'échelon micro-économique exerce un effet direct sur la demande - sauf compensation par une variation appropriée du taux d'épargne ou de la productivité - et de ce fait sur soit les prix, soit le solde extérieur. Elle est donc d'importance pour la stabilité monétaire, et la Banque centrale est là pour compenser les effets négatifs qui pourraient en résulter, dans un sens ou dans l'autre d'ailleurs. On a vu que dans la zone euro le relèvement des salaires dans les pays en voie de rattrapage a coïncidé avec des gains de productivité, mais, pour une part, s'est répercuté sur les prix, dans des proportions du reste modérées. Sinon les chiffres recueillis ne conduisent pas à citer aujourd'hui des phénomènes sociaux comme les modalités de négociation salariale une cause évidente de disparité entre pays. Là où des mesures particulières ont été adoptées, les entreprises ont dû



s'efforcer d'en compenser les effets pour conserver leurs parts de marché dans leur pays, en Europe et au-delà.

De même, les écarts de rémunération entre secteurs d'activité, analysés par l'OCDE et la BCE⁷, apparaissent identiques dans les divers pays de la zone euro. La structure sectorielle des coûts unitaires reflète les différences entre niveaux de concurrence, de pouvoir de négociation respectivement des employeurs (vis-à-vis de leur personnel et du marché) et des salariés, de qualification, le tout par secteur et non par pays. Selon ces données, partout les rémunérations sont plus élevées dans les services publics, la finance et quelques industries (chimie, énergie), plus faibles dans l'agriculture. Les différences sont très semblables en Europe Continentale et aux États-Unis, moins au Royaume Uni.

Les finances publiques

Ce qui a été dit de l'impact des rémunérations nominales s'applique naturellement à celles que distribue le secteur public dans son ensemble. Son déficit augmente les revenus disponibles pour l'épargne, l'inflation ou le déficit extérieur. Toutefois, alors que le relèvement du taux d'intervention de la Banque centrale sur le marché monétaire tend à freiner l'ardeur des entreprises, elle a peu d'effet à court terme sur le comportement de la puissance publique, en raison de sa capacité à s'endetter, en général au taux le plus avantageux, pour rembourser en augmentant un jour s'il le faut les prélèvements obligatoires. D'où est venue la nécessité d'imposer aux États membres une règle budgétaire qui compléterait l'action de l'autorité monétaire. Cette règle est d'autant nécessaire que la conjonction du marché intérieur intégré et de la monnaie unique renforce l'impact des mesures budgétaires prises discrétionnairement par un gouvernement sur l'économie des pays voisins. Un déficit budgétaire accru alimente pour une part la demande de produits importés, et vice versa. Un tel acte a donc une portée communautaire. Il peut appeler une réaction de la Banque centrale commune. Il doit donc être inséré dans la gestion globale de l'économie de la zone. Au surplus, la recherche de la stabilité des prix à long terme impose d'élaborer un *policy mix*, combinaison des taux d'intérêt et des soldes budgétaires, qui n'oblige pas à relever les premiers pour compenser l'effet potentiellement inflationniste des seconds.

L'idée sous-jacente, exprimée toutefois avec trop de modération, après de laborieuses négociations, dans le Pacte de stabilité et de croissance, était que le budget consolidé de l'État, des collectivités publiques et des régimes sociaux publics devait demeurer en équilibre sur le moyen terme, les détériorations entraînées par un



ralentissement conjoncturel devant dès lors être compensées par des excédents quand l'activité se redresse. Cela n'ayant pu être gravé dans le marbre, la limite de 3 % du PIB imposée en cas de malheur a été traitée comme une autorisation permanente de découvert. Le Pacte a donc dû être revisité en 2005. On a dit que des dépassements de 3 % pourraient être tolérés en cas de récession avérée, mais la nécessité de revenir à des surplus dans un délai raisonnable reste un principe plus qu'une obligation. La sanction à imposer en cas d'infraction est d'ailleurs difficile à mettre en œuvre : comment pénaliser un pays déjà en déficit par une amende qui porte véritablement ? Heureusement, en ce siècle médiatisé, ce sont la réputation, la cotation de la dette sur les marchés, le danger de la voir écartée des actifs mobilisables auprès de la Banque centrale, le surcroît de taux d'intérêt⁸ qui auront un poids sur les décideurs et l'opinion. Il n'en reste pas moins qu'une gestion idéale du financement des secteurs publics dans la zone euro consisterait à s'entendre à tout moment sur la répartition de leur solde global entre les pays participants en fonction de la situation conjoncturelle de chacun. Mais c'est une vision peu réaliste, bien que la Commission s'y efforce, car elle exigerait une coopération étroite des autorités nationales.

12

Une autre limite est celle qui assigne au rapport de la dette du secteur public, au sens large, au PIB un plafond de 60 % à ne pas dépasser pour les pays dont la dette est inférieure à ce chiffre, ou vers lequel revenir dans le cas contraire. C'est, comme la règle précédente, l'un des critères d'entrée dans la zone euro.

Ces recommandations n'ont pas été respectées à la lettre, l'effort accompli au moment de l'entrée dans l'univers de l'euro s'étant relâché. La difficulté vient de ce que la bonne volonté instantanée des dirigeants au moment de la négociation et celle des parlements nationaux lors de la ratification ne sont pas ensuite relayées par une disposition juridique européenne concernant le vote et l'exécution des budgets nationaux. Les parlements votent librement les budgets, et le déficit croissant des régimes de santé et de retraite exigeraient des corrections structurelles difficiles à faire accepter par l'opinion publique.

Les tableaux n° 2 et 3 montrent la diversité des situations, les variations au fil du temps. Ils indiquent que les nouveaux pays accédants ont, en général, une dette publique faible, un trésor sur lequel ils devraient veiller attentivement. On y voit aussi que le Japon et les États-Unis montrent des profils différents, mais il ne faut pas souhaiter à l'Europe de traverser les difficultés que le premier a rencontrées ; quant aux seconds, espérons que la réactivité dont ils ont si souvent fait preuve se manifesterà de nouveau avec éclat sur ce terrain sans trop tarder.

Tableau n° 2
Besoin/capacité de financement du secteur consolidé
des administrations publiques
 (en % du PIB)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
UE (25 pays)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	0,4	-1,3	-2,3	-3,0	-2,7	-2,3
UE (15 pays)	nd	-5,3	-4,1	-2,5	-1,7	-0,8	0,5	-1,1	-2,2	-2,9	-2,6	-2,3
Zone euro	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	-2,5	-3,1	-2,8	-2,4
Zone euro (12 pays)	nd	-5,3	-4,2	-2,6	-2,2	-1,3	0,0	-1,8	-2,5	-3,1	-2,8	-2,4
Belgique	-5,0	-4,2	-3,7	-2,1	-0,8	-0,5	0,1	0,6	0,0	0,0	0,0	-2,3
Bulgarie	nd	nd	nd	nd	1,7	0,4	-0,5	1,9	0,1	0,3	1,9	3,1
République tchèque	nd	-13,4	-3,3	-3,8	-5,0	-3,7	-3,7	-5,7	-6,8	-6,6	-2,9	-3,6
Danemark	-3,3	-2,9	-1,9	-0,5	0,0	1,3	2,3	1,4	1,2	1,1	2,7	4,9
Allemagne	-2,3	-3,2	-3,3	-2,6	-2,2	-1,5	1,3	-2,8	-3,7	-4,0	-3,7	-3,2
Estonie	nd	nd	nd	nd	nd	nd	-0,2	-0,3	0,4	2,0	2,3	2,3
Irlande	-2,0	-2,0	0,0	1,2	2,4	2,7	4,6	0,8	-0,4	0,3	1,5	1,1
Grèce	nd	-9,0	-6,7	-6,0	-4,2	-3,3	-4,0	-4,9	-5,2	-6,1	-7,8	-5,2
Espagne	nd	-6,3	-4,7	-3,3	-3,1	-1,3	-0,9	-0,5	-0,3	0,0	-0,2	1,1
France	-5,5	-5,5	-4,0	-3,0	-2,6	-1,7	-1,5	-1,5	-3,2	-4,2	-3,7	-2,9
Italie	-9,0	-8,2	-7,0	-2,7	-2,8	-1,7	-0,8	-3,1	-2,9	-3,5	-3,4	-4,1
Chypre	nd	nd	nd	nd	-4,2	-4,4	-2,4	-2,3	-4,4	-6,3	-4,1	-2,3
Lettonie	-1,3	-2,0	-0,5	1,5	-0,6	-5,3	-2,8	-2,1	-2,3	-1,2	-0,9	0,1
Lituanie	nd	-1,6	-3,3	-11,9	-3,1	-2,8	-3,2	-2,1	-1,5	-1,3	-1,5	-0,5
Luxembourg	2,8	2,3	1,2	3,7	3,4	3,4	6,0	6,1	2,1	0,3	-1,1	-1,0
Hongrie	nd	nd	nd	-5,9	-8,0	-5,5	-2,9	-3,4	-8,2	-6,3	-5,3	-6,5
Malte	nd	nd	nd	nd	-9,7	-7,6	-6,1	-6,4	-5,5	-10,0	-5,0	-3,2
Pays-Bas	-3,4	-8,8	-1,8	-1,3	-0,9	0,4	2,0	-0,2	-2,0	-3,1	-1,8	-0,3
Autriche	-4,8	-5,4	-3,8	-1,7	-2,3	-2,2	-1,5	0,0	-0,5	-1,6	-1,2	-1,5
Pologne	nd	-4,4	-4,9	-4,6	-4,3	-1,8	-1,5	-3,7	-3,2	-4,7	-3,9	-2,5
Portugal	-7,6	-5,1	-4,4	-3,4	-3,0	-2,7	-2,9	-4,3	-2,9	-2,9	-3,2	-6,0
Roumanie	nd	nd	nd	nd	-3,2	-4,5	-4,6	-3,3	-2,0	-1,7	-1,3	-0,4
Slovénie	nd	nd	nd	nd	nd	nd	-3,8	-4,1	-2,5	-2,8	-2,3	-1,4
Slovaquie	-6,1	-1,8	-8,6	-6,7	-4,8	-6,4	-11,8	-6,5	-7,7	-3,7	-3,0	-3,1
Finlande	-7,0	-5,9	-3,5	-1,2	1,7	1,6	6,9	5,0	4,1	2,5	2,3	2,7
Suède	-9,2	-7,0	-2,7	-0,9	1,8	2,5	5,0	2,5	-0,2	0,1	1,8	3,0
Royaume-Uni	-6,8	-5,8	-4,1	-2,1	0,1	1,2	1,7	1,0	-1,7	-3,3	-3,2	-3,3
Croatie	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	-4,1	-4,5	-5,0	-3,9

Macédoine	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Turquie	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	-33,0	-12,9	-11,3	-5,7	-1,2
Islande	-4,7	-3,0	-1,6	-0,0	0,5	2,4	2,5	0,2	-0,4	-1,6	0,1	nd
Suisse	-1,9	-1,3	-1,5	-1,5	0,0	-0,8	0,9	-0,3	-0,8	nd	nd	nd
États-Unis	-3,6	-3,1	-2,2	-0,8	0,4	0,9	1,6	-0,4	-3,8	-4,6	-4,4	nd
Japon	-3,8	-4,7	-5,1	-3,8	-5,5	-7,2	-7,5	-6,1	-7,9	-7,7	6,5	nd
Canada	-6,7	-5,3	-2,8	0,2	0,1	1,6	2,9	1,1	0,3	0,6	1,1	nd

nd : non disponible

Source : Eurostat

Tableau n° 3
Dettes brute consolidée des administrations publiques
(en % du PIB)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
UE (25 pays)	nd	nd	nd	nd	67,5	66,7	62,9	62,0	60,4	62,0	62,4	63,2
UE (15 pays)	66,4	70,8	72,6	71,0	68,9	67,9	64,1	63,1	61,5	63,0	63,3	64,5
Zone euro	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	68,2	69,3	69,8	70,8
Zone euro (12 pays)	68,9	73,6	75,2	74,9	74,2	72,7	70,4	69,3	68,2	69,3	69,8	70,8
Belgique	135,9	134,0	130,2	124,8	119,6	114,8	109,1	108,0	103,3	98,6	94,3	93,2
Bulgarie	nd	nd	nd	105,1	79,6	79,3	73,6	66,2	54,0	46,1	38,6	29,9
République tchèque	nd	nd	nd	12,2	12,9	13,4	18,2	26,3	28,5	30,1	30,7	30,4
Danemark	77,4	73,2	69,7	65,7	61,2	57,7	52,3	48,0	46,8	44,4	42,6	35,9
Allemagne	49,3	57,0	59,8	61,0	60,9	61,2	60,2	59,6	60,3	63,9	65,7	67,9
Estonie	nd	nd	nd	6,4	5,6	6,0	4,7	4,7	5,6	5,7	5,2	4,5
Irlande	89,6	81,8	73,3	64,5	53,8	48,6	38,3	35,9	32,2	31,1	29,7	27,4
Grèce	107,9	108,7	111,3	108,2	105,8	105,2	114,0	114,4	110,7	107,8	108,5	107,5
Espagne	61,1	63,9	68,1	66,6	64,6	63,1	61,1	56,3	52,5	48,7	46,2	43,1
France	48,4	54,6	57,1	59,3	59,5	58,5	56,8	56,8	58,2	62,4	64,4	66,6
Italie	124,8	124,3	123,1	120,5	116,7	115,5	111,2	110,9	105,6	104,3	103,9	106,6
Chypre	nd	nd	nd	nd	61,6	62,0	61,6	61,9	64,7	69,1	70,3	69,2
Lettonie	nd	nd	nd	nd	9,8	12,6	12,9	15,0	13,5	14,4	14,5	12,1
Lituanie	nd	nd	nd	15,2	16,5	23,0	23,8	22,9	22,2	21,2	19,4	18,7
Luxembourg	6,3	6,7	7,2	6,8	6,3	5,9	5,5	6,7	6,5	6,3	6,6	6,0
Hongrie	nd	nd	nd	64,2	61,9	61,2	55,4	52,2	54,0	55,8	56,3	57,7
Malte	nd	nd	nd	51,5	64,9	56,8	56,4	63,5	60,1	70,2	74,9	74,2
Pays-Bas	76,4	77,2	75,2	69,9	66,8	63,1	55,9	51,5	50,5	52,0	52,6	52,7

Autriche	63,4	67,9	67,6	63,8	64,2	66,5	67,0	67,0	65,8	64,6	63,8	63,4
Pologne	nd	nd	nd	44,0	39,1	40,3	36,8	36,7	39,8	43,9	41,9	42,0
Portugal	62,1	64,3	62,9	59,1	55,0	54,3	53,3	53,6	55,5	57,0	58,6	64,0
Roumanie	nd	nd	nd	16,5	17,8	24,2	22,7	nd	23,8	20,7	18,0	15,2
Slovénie	nd	nd	nd	nd	23,6	24,9	27,4	28,4	29,1	28,5	28,7	28,0
Slovaquie	nd	nd	30,6	33,1	34,0	47,2	49,9	49,2	43,3	42,7	41,6	34,5
Finlande	58,0	57,1	57,1	54,1	48,6	47,0	44,6	43,6	41,3	44,3	44,3	41,3
Suède	73,9	73,7	73,5	70,6	68,1	62,7	52,8	54,3	52,0	51,8	50,5	50,4
Royaume-Uni	48,6	51,8	52,3	50,8	47,7	45,1	42,0	38,7	37,5	38,9	40,4	42,4
Croatie	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	40,0	40,9	43,7	44,2
Macédoine	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Turquie	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	104,4	93,0	85,1	76,9	69,6
Islande	55,8	59,2	56,6	54,3	49,3	44,5	41,9	47,4	43,6	41,4	36,8	nd
Suisse	19,9	21,5	23,0	24,5	27,0	24,7	25,3	25,0	25,7	nd	nd	nd
États-Unis	74,6	74,2	73,4	70,9	67,7	64,1	58,2	57,9	60,2	62,5	63,4	nd
Japon	79,7	87,1	93,9	100,3	112,2	125,7	134,1	142,3	149,5	157,6	164,0	nd
Canada	98,2	100,8	100,3	96,2	93,9	89,5	81,9	81,0	77,9	73,4	70,7	nd

nd : non disponible

Source : Eurostat

Les rôles du marché et de l'État

Les débats politiques actuels dans certains pays, et tout particulièrement en France, soulignent la sensibilité de l'opinion publique en la matière. Sans vouloir approfondir ici cette question, qu'il suffise de rappeler ce qui est bien connu : l'adaptation aux mécanismes de marché, l'acceptation de la finance comme production et même exportation fructueuse, créatrice de richesse et d'emplois, n'est guère discutée aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Finlande. L'hospitalité vis-à-vis des *holdings* aux Pays-Bas est recherchée. Ce n'est pas un hasard si la place de Londres est devenue ce qu'elle est, si le siège d'Euronext est à Amsterdam, si Nokia a ses racines en Finlande. Le détail des dispositifs réglementaires, reflet des valeurs et priorités de chaque nation, ouvre le champ de la concurrence entre États ; des effets économiques et sociaux en découlent. L'Union peut très bien s'accommoder de cette diversité, qui guide la localisation des activités en fonction des avantages comparatifs que chacun offre. Les principaux pays de l'Ouest du continent sont plus homogènes. L'esprit de compétition et l'appétit pour le marché sont pour l'instant très forts dans les pays nouvellement accédants, qui apparaissent de ce point de vue comme des pays neufs.

*L'économie réelle*

Pas plus au sein de l'Union européenne que dans d'autres grands ensembles économiques, les taux de croissance ne sont identiques à un instant donné. Une étude approfondie de leur dispersion et de leurs variations au fil du temps, depuis 1999, ne conduit pas là non plus à relever une hétérogénéité qui singulariserait la zone euro ou l'Union au point d'apparaître comme un facteur de rupture. En effet, la dispersion n'est pas plus forte qu'à l'intérieur des États-Unis et n'a pas globalement révélé de variation spectaculaire de 1974 à 2004⁹. Elle a même plutôt diminué depuis 1999. Le degré de synchronisation a eu également tendance à augmenter. Ces deux derniers résultats sont cohérents avec le renforcement du commerce intra-zone et la progression du rattrapage de niveau de vie, de la part des pays accédants, qui sont aussi en général ceux qui ont à combler un déficit de croissance vis-à-vis des autres.

Comme aux États-Unis, certaines régions montrent une perte persistante de croissance moyenne (l'Allemagne jusqu'à une date récente et l'Italie, en particulier, mais aussi les Pays-Bas et le Portugal) et d'autres une vigueur également persistante (Grèce, Espagne, Irlande, en rattrapage, mais aussi le Luxembourg et la Finlande). La démographie, le taux d'emploi de la population, le temps annuel de travail et la productivité sont, sans surprise, les principaux facteurs de différenciation. Les performances à l'exportation, inégales selon les pays et liées en partie à la nature des spécialisations industrielles (les équipements et les automobiles en Allemagne, l'aviation en France), jouent un rôle tantôt positif, tantôt négatif, selon l'évolution de la demande mondiale.

Au terme de ce survol des données macroéconomiques disponibles, il est permis de conclure que les disparités ou éléments de volatilité observés ne présentent pas d'anomalies qui conduisent à y voir des résultats pervers de l'ouverture réciproque entre pays membres de la zone euro ou de l'Union dans son ensemble. Ce qui rend ces pays proches est plus fort que ce qui les différencie. Toutefois la difficulté tient à ce que les écarts, si ténus soit-ils, ne sont pas ressentis comme des particularités provinciales faciles à surmonter par des déplacements internes de population, comme la France en a vécus au lendemain de la dernière guerre par le transfert du monde rural vers les villes.

Chacun des pays concernés doit donc chercher en lui-même pourquoi son potentiel de croissance est inférieur à la moyenne et, si tel est le cas, il devrait y voir une pressante invitation à se réformer. L'Europe dans sa globalité devrait chercher quels aspects de sa civilisation, de sa démographie, de ses règles internes de gestion expliquent le décalage de



sa croissance au regard d'autres parties du monde qui, il est vrai, en dehors des États-Unis, sont elles-mêmes en phase de rattrapage après de longues années de pauvreté et de crises, et subiront un jour, lointain peut-être, les dommages de la maturité économique et du vieillissement démographique. Pour y parvenir, il faut à l'Europe plus d'unité, une motivation plus forte à maintenir son rang dans un monde en profonde transformation, tout en conservant ses valeurs.

NOTES

1. Banque centrale européenne, *Bulletin mensuel*, mai 2005.
2. Banque centrale européenne, *Working paper* n° 563, décembre 2005.
3. Brésil, Russie, Inde, Chine.
4. Banque centrale européenne, *Bulletin mensuel*, février 2006.
5. Voir l'article de Philippe Jurgensen dans ce numéro.
6. Voir l'article de Jacques Barrot dans ce numéro.
7. OCDE : STAN (structural analysis database).
BCE : Occasional paper n° 24, février 2005.
8. Si ce risque ne s'est pas matérialisé jusqu'à présent, l'abaissement du *rating* de la dette publique de l'un des pays membres a été évoqué récemment comme une possibilité.
9. Banque centrale européenne, *Occasional paper* n° 45, mai 2006.

