LETTRE

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

N° 5
Novembre 2006

TRÉSOR-ÉCO

L'effet de l'émergence de la Chine sur la France est-il aussi fort que l'on pense ?

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et de la Politique économique et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

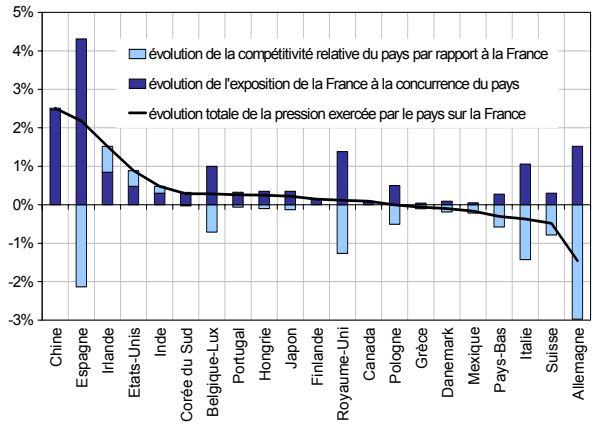
- Depuis 1960, l'ouverture croissante de l'économie française a facilité un élargissement de la gamme des produits disponibles et une pression à la baisse sur les prix. Ces évolutions ont bénéficié au consommateur tout en se traduisant par une exposition de plus en plus forte des entreprises françaises à la concurrence de l'étranger. Ces pressions exercées par la mondialisation sur les entreprises découlent à la fois de l'évolution de la compétitivité et de l'exposition de la France à la concurrence de chacun de ses partenaires.

- Bien que notre compétitivité – mesurée à l'aide des coûts salariaux unitaires (CSU) dans le secteur manufacturier – se soit améliorée par rapport à nos partenaires européens (Irlande exceptée) et au Japon et qu'elle soit restée relativement stable par rapport aux autres pays, la pression exercée par la mondialisation sur la France s'accroît régulièrement depuis vingt ans du fait de l'ouverture croissante de notre commerce extérieur.

- Au cours de la décennie 1983-1993, ce sont l'Espagne et les États-Unis qui ont le plus contribué à accroître la pression exercée sur la France. Au cours des dix années suivantes, l'Espagne a continué de croître en importance, mais elle contribue désormais moins que la Chine et l'Irlande.

- Les fortes pertes de compétitivité de l'Allemagne entre 1983 et 1993, et de l'Italie et du Royaume-Uni entre 1993 et 2003 ont fortement contribué à limiter la pression concurrentielle globale exercée sur la France.

Évolution de la pression exercée sur la France sur 20 ans (1983-2003)



Source : DGTPE calculations.

DGTPE
DIRECTION GÉNÉRALE DU TRÉSOR ET DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

La mondialisation est souvent identifiée à la montée en puissance des grands pays émergents et notamment de la Chine. La Chine contribuerait à une hausse des coûts et des gains associés à la mondialisation pour deux raisons principales :

- c'est un très grand pays, en termes de population, et dans une moindre mesure en termes de PIB ;
- sa dotation en facteurs de production est très différente de la nôtre ; la main d'œuvre, et en particulier la main d'œuvre non-qualifiée, y est très abondante par rapport au capital et cette main d'œuvre est très bon marché : le salaire moyen en dollars dans le secteur manufacturier est cinquante fois plus faible qu'en France[1] et les différences sont encore plus marquées pour le travail peu qualifié.

Mais la Chine affecte-t-elle la France autant que l'on pense ? Et de façon plus générale, la pression compétitive exercée sur les entreprises françaises par l'ensemble de nos partenaires est-elle croissante ?

Pour répondre à ces questions, il faut disposer d'un indicateur qui mesure la pression qu'exerce chaque pays sur la France. Or les indicateurs usuels visant à prendre la mesure de la mondialisation sont souvent relativement frustes et prennent mal en compte deux facteurs essentiels :

- **l'évolution de la compétitivité relative du pays par rapport à la France** : le commerce avec des pays à bas salaires comme la Chine et l'Inde peut s'accompagner de coûts d'ajustements plus importants que le commerce avec les pays développés, si les salaires ne sont pas alignés sur la productivité.
- **les différents types de concurrence auxquels les entreprises françaises sont exposées** : en France, dans le pays concurrent et sur les marchés tiers.

On propose ici un indicateur qui essaie de répondre à ces deux exigences en combinant les évolutions de la compétitivité et les évolutions de la concurrence exercée par différents pays.

1. Depuis 1980, la compétitivité française s'est améliorée vis-à-vis de ses partenaires européens et est restée assez stable vis-à-vis de ses autres partenaires

Le coût du travail, mesuré par exemple par le salaire horaire, est un indicateur pauvre de la compétitivité d'un pays sur la scène internationale. Les biens ne sont en effet produits à bas coût que si les salaires sont faibles en comparaison de la productivité des travailleurs. Le concept de coût salarial unitaire (CSU), rapport du coût du travail à la productivité du travailleur est donc un meilleur indicateur de compétitivité. Exprimés en dollars pour l'ensemble des pays, les CSU permettent de comparer entre différents pays dans une même monnaie le coût en main d'œuvre de la production d'une unité de bien[2].

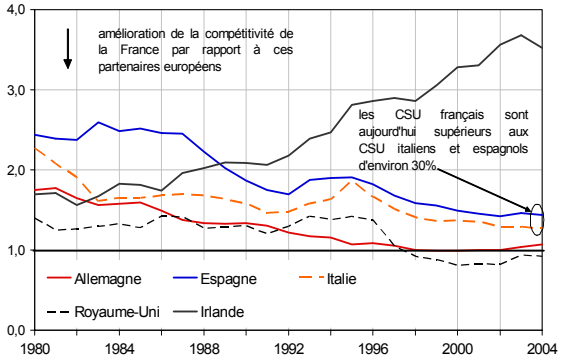
En retenant les CSU en dollar comme indicateur de compétitivité, on est conduit à considérer que la compétitivité d'un pays augmente lorsque les coûts salariaux diminuent en monnaie locale, que la productivité (exprimée comme rapport de la valeur ajoutée en volume à l'emploi) s'accroît, et/ou que la monnaie locale se déprécie par rapport au dollar. Dans la suite, on se concentre pour des raisons de disponibilité des données sur les CSU manufacturiers[3] qui sont reconstruits à partir des sources disponibles (cf. annexe 1).

Les estimations de coûts salariaux unitaires en niveau sont des exercices périlleux et notamment pour les pays en développement. Les coûts salariaux incluent normalement les cotisations des entreprises et doivent aussi tenir compte de la rémunération dans les entreprises individuelles, deux facteurs qui sont mal pris en considération dans les pays en développement. En outre, il est très difficile d'estimer des niveaux de productivité qui soient comparables. De telles estimations supposent en effet de calculer des parités de pouvoir d'achat détaillées au niveau des secteurs d'activité, ce qui est en pratique très difficile. Par conséquent, les résultats doivent être interprétés avec prudence : on retiendra surtout les ordres de grandeur et les évolutions plutôt que les niveaux eux-mêmes.

Les CSU manufacturiers français sont restés contenus au cours des 25 dernières années. Par rapport aux années 1960 et 1970, les salaires réels français ont fortement ralenti[4] du fait de la hausse du chômage dans les années 1980 et 1990, de la politique de «désindexation salariale» et de la modération des revalorisations réelles du SMIC[5]. **Au total, les salaires ont évolué en ligne avec les gains de productivité et les CSU français étaient ainsi en 2004 au même niveau qu'en 1980.**

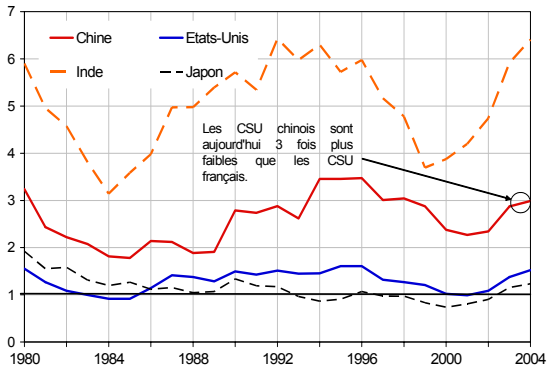
(1) Cf. B. Van Ark, J. Banister, C. Guillemineau (2006) : «Competitive advantage of low-wage countries often exaggerated», *Executive action series n° 212, Conference Board et China Center for Economics and Business.*
(2) On néglige ainsi le coût associé à l'utilisation du capital.
(3) A l'exception de l'Italie, pour laquelle les CSU concernent l'ensemble de l'économie.
(4) Cf. Desplatz, Jamet, Passeron, Romans (2003): «La modération salariale en France depuis le début des années 1980», *Economie et Statistique n°367.*
(5) Cf. Carcillo, Delozier (2004): «Le SMIC en France : pouvoir d'achat et coût du travail sur longue période», *DPAE n°39.*

Graphique 1 : compétitivité vus à vis des partenaires européens



Clé de lecture : le graphique représente le ratio des CSU français sur les CSU à l'étranger. Les CSU français étaient 1,7 fois plus élevés que les CSU allemands en 1980. Ce rapport n'est plus que de 1 en 2004. La compétitivité française s'est donc fortement améliorée par rapport à l'Allemagne sur la période. Les données concernent le secteur manufacturier, sauf pour l'Italie.

Graphique 2 : compétitivité vis à vis des partenaires non-européens



Clé de lecture : le graphique représente le ratio des CSU français sur les CSU à l'étranger. Les CSU français étaient 2 fois plus élevés que les CSU chinois en 1983. Ce rapport est de 3 en 2004. La compétitivité française s'est donc dégradée par rapport à la Chine sur la période.

Les CSU ont aussi été relativement stables dans les grands pays émergents et aux États-Unis. En revanche, les CSU des autres pays européens et du Japon ont progressé significativement depuis 1980. En conséquence, au cours des 25 dernières années, la compétitivité française s'est améliorée par rapport à ses partenaires européens et au Japon, et elle est restée stable par rapport à ses partenaires non-européens (cf. graphiques 1 et 2).

En niveau et avec les réserves mentionnées précédemment, en 2004, la France semble à peu près aussi compétitive que l'Allemagne et le Royaume-Uni. En revanche, elle est moins compétitive que l'Italie et l'Espagne dont les CSU sont inférieurs aux CSU français d'environ 30% et bien moins compétitive que l'Irlande dont les CSU sont 3 à 4 fois plus faibles que les CSU français. Ce dernier résultat peut cependant provenir d'une structure sectorielle très différente (notamment une sur-représentation des nouvelles technologies en Irlande). La France semble aussi moins compétitive que ses grands partenaires non-européens, les CSU américains et japonais sont respectivement inférieurs aux CSU français d'environ 35% et 20%. Enfin, la différence de compétitivité entre la France et les grands émergents est très prononcée : les CSU chinois et indiens sont respectivement 3 fois et 6 fois plus faibles que les CSU français.

De tels écarts pour la Chine et l'Inde traduisent le fait que les différences de salaires très importantes entre les salariés français et les salariés chinois ou indiens ne sont compensées qu'en faible partie par des différences de productivité. Compte tenu de l'hétérogénéité du système productif chinois (en particulier de la coexistence d'anciennes entreprises nationales peu productives et d'entreprises privées très productives), cela signifie que dans certains secteurs ou pour certains produits, les CSU de la Chine sont significativement inférieurs au tiers des CSU français. Les estimations disponibles suggèrent que cela pourrait encore réduire de plus de moitié les CSU relatifs[6].

En outre, les CSU moyens ne distinguent pas non plus les effets liés aux différences de dotations factorielles. L'abondance relative de la main d'œuvre peu qualifiée en Chine conduit à ce que les salariés qualifiés chinois bénéficient de salaires relatifs importants par rapport aux salariés peu qualifiés : un chauffeur de bus est payé 3,2 fois moins qu'un ingénieur à Shanghai, alors que ce rapport n'est que de 1,8 en France[7]. **Les CSU chinois sont donc probablement beaucoup plus faibles qu'en France dans les secteurs intensifs en main d'œuvre peu qualifiée, et relativement plus élevés dans les secteurs intensifs en main d'œuvre qualifiée.**

2. L'ouverture de l'économie française l'expose de plus en plus à la concurrence étrangère

Depuis 25 ans, la France ne cesse de s'ouvrir au reste du monde et en particulier au reste de l'Europe. Les années 1980 et 1990 ont été marquées par la mise en place du Marché Unique en Europe qui a contribué à une explosion des flux commerciaux entre partenaires européens, essentiellement sous forme de commerce intra-branche[8] :

(6) Cf. B. Van Ark, J. Banister, C. Guillemineau (2006) : «Competitive advantage of low-wage countries often exaggerated», *Executive action series n° 212, Conference Board et China Center for Economics and Business.*
(7) Cf. «Prices and Earnings, a comparison of purchasing power around the globe», *2003, UBS.*
(8) Le commerce intra-branche désigne l'échange de biens appartenant à un même secteur.

- les consommateurs français ont bénéficié largement de ces évolutions à travers l'augmentation du choix entre produits, la baisse des prix induite par les économies d'échelle et l'intensification de la concurrence ;
- les entreprises françaises ont, elles aussi, bénéficié fortement de cette évolution, en se voyant ouvrir de nouveaux marchés.

Les bénéfices de l'ouverture pour la France, comme ses coûts, résultent de l'accroissement de son exposition à la concurrence internationale.

Les entreprises étrangères exercent sur la France une concurrence en trois endroits : en France, sur leur propre marché domestique et sur les marchés tiers. Par exemple, les États-Unis peuvent prendre à la France des parts de marché :

- en France, en exportant des biens qui viennent remplacer des biens produits localement,
- aux États-Unis, si la production américaine est plus compétitive que les exportations françaises,
- dans les pays tiers, si les exportations américaines sont plus compétitives que les exportations françaises.

L'exposition de la France à la concurrence de chaque pays peut être mesurée par la part du PIB français exposée à la concurrence de chaque pays (cf. encadré 1).

Entre 1980 et 2003, l'ouverture de l'économie française s'est traduite par une exposition croissante de la France à la mondialisation[9]. La part du PIB français exposée à la concurrence étrangère est passée de 20% à 30% (cf. graphique 3).

La concurrence étrangère s'exerce avant tout en France (pour près de 50%) et chez les partenaires eux-mêmes (pour près de 40%), mais faiblement seulement au travers de la concurrence sur les marchés tiers (pour environ 13%).

Encadré 1 : **mesure de l'exposition de la France à la concurrence de chacun de ses partenaires**

L'exposition de la France à la concurrence du partenaire k est définie comme la part du PIB français exposée à la concurrence du pays k, en France, dans le pays k et sur les marchés tiers.
Si Q_F désigne la production française, $X_{F,\,i}$ les exportations de la France vers un pays i, $X_{i,\,F}$ les importations de la France en provenance du pays i, X_F l'ensemble des exportations de la France, et D_F la demande française, alors la part S_k du PIB français qui est exposée à la concurrence du pays k est :

$$S_k = \frac{Q_F - X_F}{Q_F} \times \frac{X_{k,\,F}}{D_F} + \frac{X_{F,\,k}}{Q_F} \times \frac{Q_k - X_k}{D_k} + \sum_i \frac{X_{F,\,i}}{Q_F} \times \frac{X_{k,\,i}}{D_i}$$

Où :

$\frac{Q_F - X_F}{Q_F} \times \frac{X_{k,\,F}}{D_F}$ mesure l'exposition à la concurrence du pays k, exercée en France,

$\frac{X_{F,\,k}}{Q_F} \times \frac{Q_k - X_k}{D_k}$ mesure l'exposition à la concurrence du pays k, exercée dans le pays k,

$\sum_i \frac{X_{F,\,i}}{Q_F} \times \frac{X_{k,\,i}}{D_i}$ mesure l'exposition à la concurrence du pays k, exercée dans l'ensembre des marchés tiers,

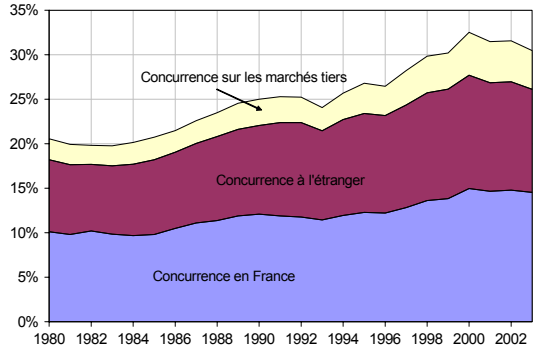
On a part ailleurs : $\frac{Q_F - X_F}{Q_F} + \frac{X_{F,\,k}}{Q_F} + \sum_i \frac{X_{F,\,i}}{Q_F} = 1$.

Les données utilisées pour estimer l'exposition concurrentielle proviennent de la base Chelem (CEPII). Elles portent exclusivement sur les biens. Les secteurs sélectionnés sont les secteurs agricoles et les secteurs industriels à l'exception des secteurs énergétiques. Les pays retenus sont les pays de l'OCDE et les grands émergents, ce qui permet de couvrir 87% du commerce de la France[a]. De façon à limiter les effets prix, les importations et exportations de la France sont en volume, de même que le PIB français pour des raisons d'homogénéité[b]. Les autres grandeurs sont néanmoins en valeur, faute de données disponibles sur les volumes.

a. Les principaux pays manquants sont les pays arabes (Pays du Golfe et Afrique du Nord).
b. Calculés avec ces grandeurs en valeur, les résultats sont cependant très comparables.

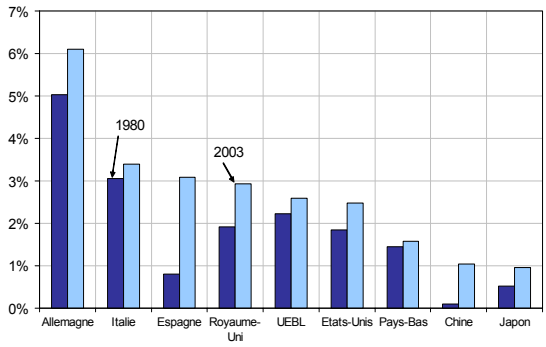
(9) La diminution apparente de l'exposition de la France à la concurrence internationale depuis 2000 provient de l'appréciation de l'euro qui a induit une baisse des valeurs des exportations et des importations françaises en euro par rapport à la valeur du PIB français en euro.

Graphique 3 : part du PIB français exposé à la concurrence étrangère



Source : calculs DGTPE

Graphique 4 : part du PIB français en concurrence avec chaque pays



Source : calculs DGTPE

En conséquence, la France est avant tout exposée à la concurrence des pays avec lesquels elle commerce beaucoup, c'est-à-dire les pays européens. La concurrence exercée par les grands émergents est relativement faible en niveau. La Chine, même en 2003, n'arrive qu'en 8ème position (cf. graphique 4). L'exposition de la France à la concurrence de l'Inde est quasiment négligeable (l'indicateur construit omet cependant les services, pour lesquels l'exposition à la concurrence de l'Inde serait probablement beaucoup plus forte).

La répartition géographique de la concurrence varie selon le type de partenaire commercial. Les pays avec qui la France présente un déficit commercial exercent l'essentiel de leur concurrence en France (Belgique, Allemagne, Pays-Bas, Chine). A l'inverse, les pays avec qui la France présente un excédent commercial sont en concurrence avec la France sur leurs marchés (États-Unis, Canada, Royaume-Uni). Seuls les pays asiatiques qui exportent relativement peu en France exercent une forte part de leur concurrence sur la France dans les marchés tiers (Taiwan, Corée du Sud, et dans une moindre mesure Japon et Inde).

Au niveau agrégé, la répartition du lieu de la concurrence semble relativement stable dans le temps (cf. graphique 3), la part de la concurrence exercée en France restant prépondérante. Pour certains pays, cette concurrence s'est néanmoins transformée. Ainsi, la concurrence exercée par la Chine sur la France s'exerce de plus en plus en France, et de moins en moins en Chine, du fait du surplus commercial croissant de la Chine sur la France. La concurrence chinoise s'exerce aussi de plus en plus sur les marchés tiers du fait de l'ouverture fortement croissante de la Chine à de nombreux marchés vers lesquels la France exporte également.

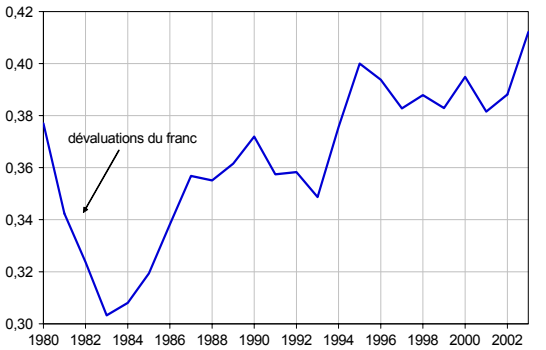
3. Depuis ving ans, la pression concurrentielle internationale augmente pour la France, surtout en raison de la croissance des échanges avec l'Espagne et la Chine

Compétitivité et exposition à la concurrence peuvent être synthétisées dans la construction d'un indicateur de pression exercée par la mondialisation sur la France. Il est évalué à partir de la compétitivité et de la concurrence élémentaire exercée par chaque pays. On appelle pression exercée par la mondialisation sur la France la pression exercée par l'ensemble des partenaires sur les entreprises françaises (cf. encadré 2).

Cet indice ne mesure pas un coût de la mondialisation pour la France. Une élévation de la pression concurrentielle se traduit certes par des conditions moins faciles pour les entreprises françaises (perte de compétitivité, concurrence de l'étranger accrue). Mais cela s'accompagne en contrepartie de gains plus élevés (baisse des prix des importations et élargissement de la palette de produits disponibles pour les consommateurs, extension de la taille des marchés pour les exportations des entreprises françaises).

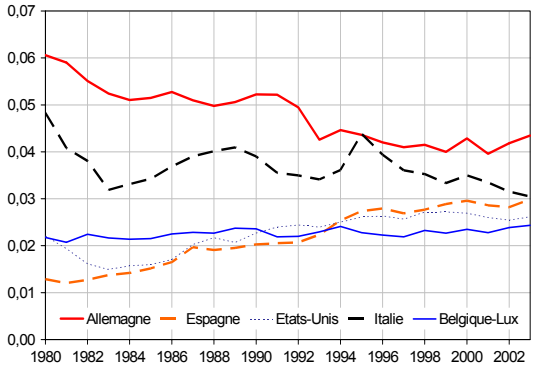
3.1 Depuis le début des années 1980, la compétitivité française s'est globalement améliorée par rapport à ses partenaires, mais en parallèle, l'exposition de la France à la concurrence internationale s'est accrue

Graphique 5 : indicateur synthétique de pression sur la France

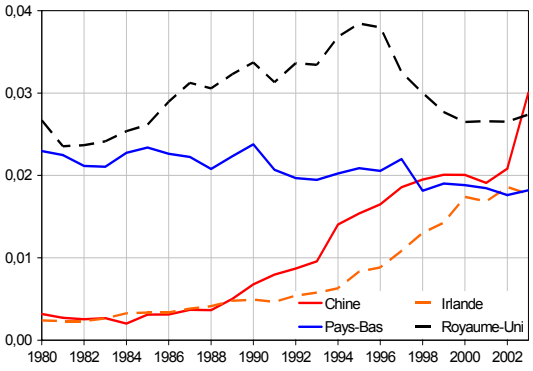


Source : calculs DGTPE., la construction de l'indice est détaillée dans l'annexe 2.

Graphique 6 : pression exercée par les 5 premiers contributeurs*



Graphique 7 : pression exercée par les contributeurs suivants*



** exposition concurrentielle + effet compétitivité*

L'indice estimé montre que la pression de la mondialisation sur la France avait fortement diminué entre 1980 et 1983. De fait, ces années étaient caractérisées par des dévaluations successives en France qui ont permis de très forts gains de compétitivité à court terme, en dépit de la forte progression des salaires français.

En revanche, depuis 1983, la pression mondiale exercée sur la France est croissante (cf. graphique 5). Comme illustré précédemment, cette hausse provient d'une exposition croissante à la concurrence étrangère et non d'une perte de compétitivité de la France.

La décomposition de l'indice en fonction des pressions exercées par chaque pays montre que la pression européenne est nettement prépondérante dans les années 1980. En revanche, sur la période récente, la pression exercée par la Chine devient comparable à la pression exercée par chacun des grands pays européens (cf. graphiques 6 et 7). Ainsi, l'exposition de la France à la concurrence de la Chine, nettement plus faible en niveau que celles des autres Européens est compensée par la compétitivité chinoise – les CSU chinois étant 2 à 3 fois inférieurs à ceux des grands partenaires européens de la France (cf. graphiques 6 et 7).

3.2 Au cours de la décennie 1983-1993, la progression de la pression mondiale provient principalement des contributions de l'Espagne, des États-Unis, du Royaume-Uni et de la Chine

- La mise en place progressive du marché unique est associée à une intensification des échanges entre la France et le Royaume-Uni, l'Italie, l'Allemagne, la Belgique, le Portugal, et surtout l'Espagne. L'explosion des échanges entre la France et l'Espagne[10] fait d'elle le deuxième contributeur à la hausse de la pression concurrentielle totale, quand bien même les CSU espagnols augmentent fortement par rapport aux CSU français. En revanche, en Belgique, en Italie et au Portugal, et surtout en Allemagne, la montée en puissance des échanges est compensée par une amélioration de la

Encadré 2 : construction d'un indicateur de pression exercée par la mondialisation sur la France

La pression exercée par un pays donné sur la France est définie comme le produit de la compétitivité relative du pays par rapport à la France et de l'exposition de la France à la concurrence de ce pays. L'indice agrégé de pression exercée par la mondialisation sur la France n'est autre que la somme des pressions exercée sur la France par chacun de ses partenaires. Cet indice I est donc (avec les notations de l'encadré 1) :

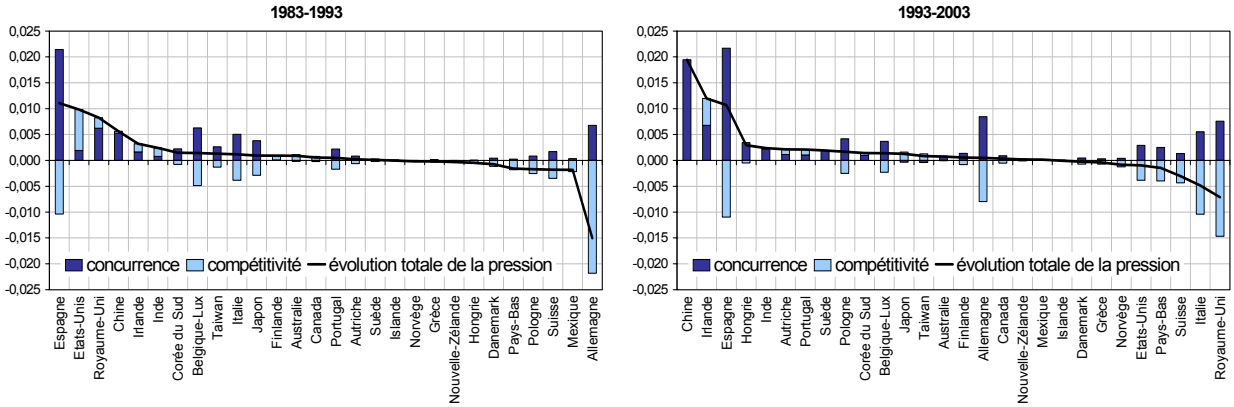
$$I = \sum_k \left[\frac{Q_F - X_F}{Q_F} \times \frac{X_{k,\,F}}{D_F} + \frac{X_{F,\,k}}{Q_F} \times \frac{Q_k - X_k}{D_k} + \sum_i \frac{X_{F,\,i}}{Q_F} \times \frac{X_{k,\,i}}{D_i} \right] \times \frac{CSU_F}{CSU_k}$$

Cette pression concurrentielle augmente quand le pays exporte plus vers la France, quand le pays importe plus de la France, quand il exporte plus dans les mêmes pays que la France, ou enfin lorsque ses CSU diminuent par rapport aux CSU français. Les pays relativement éloignés de la France (tels que la Chine et l'Inde) et exerçant une concurrence sur la France relativement faible puisqu'ayant des liens commerciaux avec la France assez faibles peuvent exercer une forte pression sur la France s'ils sont très compétitifs.

Cet indicateur est difficile à interpréter en niveau. On peut néanmoins noter que la contribution de chaque pays k à l'indicateur est égale à la part du PIB français exposée à la concurrence du pays k, si les CSU dans le pays k sont les mêmes que les CSU en France.

(10) En particulier, au cours des années 1980, les échanges dans le secteur de l'automobile entre la France et l'Espagne explosent : la France exporte vers l'Espagne des moteurs et des éléments de véhicules automobiles qui sont assemblés en Espagne et réexportés vers la France.

Graphique 8 : évolution de la pression exercée par chaque pays (exposition concurrentielle+effet compétitivité)



Note : dans les 2 graphiques, les pays sont rangés de gauche à droite par ordre décroissant de la pression qu'ils exercent.

compétitivité de la France vis-à-vis de ces pays. La perte de compétitivité allemande est telle que la baisse observée de la pression allemande contribue très fortement à limiter l'évolution de la pression totale sur cette période. *In fine*, en ce qui concerne les pays européens, l'Espagne, et dans une moindre mesure le Royaume-Uni contribuent fortement à la hausse de la pression mondiale exercée sur la France.

- L'indice d'exposition de la France à la concurrence des États-Unis a progressé très modérément, mais du fait de la forte amélioration de la compétitivité américaine vis-à-vis de la France (principalement en raison de la dépréciation du dollar par rapport au franc), les États-Unis sont le deuxième moteur de l'évolution de l'indice de pression concurrentielle sur la période.
- Enfin, au cours de cette décennie, l'influence de la Chine n'est pas encore prépondérante, mais l'évolution de la pression chinoise est néanmoins remarquable : l'absence de perte de compétitivité de la Chine vis-à-vis de la France et la forte augmentation des importations d'articles manufacturés en provenance de Chine fait d'elle le quatrième contributeur à la hausse de l'indice sur cette période, derrière l'Espagne, les États-Unis et le Royaume-Uni.

3.3 Au cours des dix années suivantes (1993-2003), c'est la pression exercée par la Chine qui augmente le plus, suivie par celle de l'Irlande, même si l'Espagne poursuit sa montée en puissance

- Les importations en provenance de Chine poursuivent leur hausse à un rythme très élevé. Aux importations de vêtements et de cuirs des années 1980, viennent s'ajouter des importations de matériel informatique, électrique et électronique. Comme la hausse de ces importations est très prononcée et que la compétitivité relative des deux pays reste constante, la Chine contribue très fortement à la hausse de la pression concurrentielle totale exercée sur la France.
- Les gains de compétitivité relatifs de l'Irlande aux cours des années 1990 (cf. graphique 1) ainsi que l'augmentation de la concurrence exercée par l'Irlande en France et sur les marchés tiers contribuent à une pression exercée par l'Irlande fortement croissante au cours des années 1990.
- Même si l'évolution des échanges franco-espagnols est plus prononcée que l'évolution des échanges franco-chinois (en raison notamment de la poursuite de la forte hausse du commerce d'automobile avec l'Espagne), la pression espagnole augmente moins que la pression chinoise et irlandaise sur cette période parce que la compétitivité de l'Espagne vis-à-vis de la France se dégrade très significativement.
- Les autres pays dont la pression exercée sur la France augmente fortement sont des pays européens dont les échanges commerciaux avec la France s'amplifient, et qui en même temps gagnent en compétitivité par rapport à la France : Portugal, Autriche. Mais ce sont également les pays de l'Est de l'Europe dont les échanges avec la France montent en puissance : Pologne et Hongrie.
- À l'inverse, l'Italie et le Royaume-Uni contribuent fortement à atténuer l'évolution de la pression mondiale exercée sur la France du fait de leur perte de compétitivité relative vis-à-vis de la France.

Benjamin DELOZIER

Annexe : **construction des séries de coût salariaux unitaires comparables en niveau**

Le BLS américain fournit des évolutions de CSU pour l'ensemble du secteur manufacturier en dollars, de même que l'OCDE. Ces informations sont incomplètes en deux points :

1) il manque la Chine et l'Inde ;
2) les niveaux de CSU ne sont pas comparables.

Un certain nombre de séries comparables en niveau peuvent être construites en se calant sur les données d'un article récent[a]. En effet, ces données permettent des comparaisons en niveau des CSU manufacturiers des différents pays en 2002. En utilisant ces niveaux, on a pu reconstruire les évolutions des CSU manufacturiers en dollars à l'aide des évolutions des CSU en monnaie locale et des évolutions des taux de change (données Ecowin). Trois facteurs peuvent ainsi contribuer à des évolutions divergentes de CSU entre différents pays : les évolutions de productivité, les évolutions de coût du travail en monnaie locale, et les évolutions de change.

Les estimations des niveaux des CSU manufacturiers indiens et chinois proviennent de la même source que pour les pays développés, mais d'autres méthodes doivent être utilisées pour les évolutions.

En ce qui concerne l'Inde, les évolutions de CSU en roupies utilisées sont calculées à partir du salaire moyen en roupies dans le secteur manufacturier (donné par le bureau international du travail). La productivité du travail utilisée est en revanche celle de l'ensemble de l'économie, calculée grâce aux données de la banque mondiale (PIB total en volume et main d'œuvre totale). En l'absence de données récentes pour les CSU, elles sont prolongées en 2003-2004 pas des CSU en roupies constants (seules les évolutions de change ont ainsi un impact).

Pour la Chine, des évolutions de CSU en dollar sont calculées dans un article relativement récent[b].

Enfin, il reste des pays pour lesquels des évolutions de CSU sont disponibles, mais pour lesquels une autre source est nécessaire pour le calage. C'est le cas de l'Australie et de la Corée du Sud, pour lesquels les calages sont faits à l'aide de données du BIT[c]. Pour d'autres, aucune source n'est disponible pour le calage. Leur niveau de CSU est calé artificiellement sur celui d'autres pays. Ainsi, les CSU de la Suisse, de l'Islande et de la Norvège sont calés sur la moyenne européenne, les CSU de Taiwan sur ceux de la Chine, ceux de la Nouvelle-Zélande, sur ceux de l'Australie.

Pour certains pays, les séries de CSU ne remontent pas suffisamment loin. Dans ce cas, les séries sont rétropolées jusqu'au début des années 1980. Les CSU chinois sont rétropolés de 1987 à 1980 à l'aide de ceux de Taiwan. Ceux de la Hongrie et de la Pologne sont rétropolés à l'aide de ceux de la Turquie. Ceux du Portugal son rétropolés à l'aide de ceux de l'Espagne. Cette rétropolation n'a que peu d'effets sur l'indice global car les pays concernés ont des poids très faibles à cette époque dans l'indice.

a. Cf. Bart Van Ark, Judith Banister et Catherine Guillemineau (2006) : «Competitive advantage of «Low-Wage» countries often exaggerated», *Executive Action series n. 212, octobre 2006, the conference board, China center for economics and business.*
b. Sébastien Dullien (2004) : «China's changing competitive position :lessons from a Unit-Labor-Cost-Based REER».
c. Cf. Bart Van Ark et Erik Monnikhof (2000) : «Productivity and unit labour cost comparisons : a data base», *Employment sector, International Labour Office Geneva.*

Éditeur :
Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie
Direction générale du Trésor et de la Politique économique
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

Directeur de la Publication :
Philippe Bouyoux

Rédacteur en chef :
Philippe Gudin de Vallerin
(01 44 87 18 51)
tresor-eco@dgtpe.fr

Mise en page :
Maryse Dos Santos
ISSN en cours

Derniers numéros parus

Novembre 2006

n°4 . Recensement des implantations d'entreprises françaises à l'étranger.
Nila Ceci

n°3 . Les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.
Claire Borsenberger, Nicolas Doisy

n°2 . Révisions de la croissance potentielle de l'économie française à moyen-long terme.
Maylis Coupet

Octobre 2006

n°1 . La situation économique mondiale à l'automne 2006.
William Roos, Diana Hochraich

Juillet 2006 (DPAE)

n°117 . Risques inflationnistes aux États-Unis.
Luc Eyraud

n°116 . La baisse de la volatilité macroéconomique explique-t-elle le bas niveau des taux d'intérêt.
Sébastien Hissler

n°115 . Réduction du biais domestique et fi nancement du défi cit courant américain.
Luc Eyraud, Françoise Jacquet-Saillard

n°114 . Assurance-vie et contrat diversifié.
Frédéric Cherbonnier, Philippe Gravier, Daniel Turquety