

La libération des prix des services : une solution pour l'emploi ?

Eric Bleuze

Chargé d'études à l'OFCE

Michel Gilles

Enseignant au CFPP ()*

Thierry Pujol

*Enseignant au CEPE (**)*

L'article analyse d'abord les conséquences de la libération des prix des services, pour le secteur regroupant les services peu exposés à la concurrence internationale puis en mesure les effets macroéconomiques, en utilisant une maquette néokeynésienne et le modèle trimestriel de l'OFCE.

La reconstitution des taux de marge, consécutive à la libération totale des prix des services, améliore la profitabilité du secteur qui était en baisse depuis plusieurs années. Mais compte tenu des comportements de consommation, elle ne devrait pas inciter les producteurs à augmenter considérablement leurs capacités et donc l'emploi. Une estimation économétrique permet d'évaluer à 10 000 environ les créations d'emplois entraînés par la libération des prix dans les deux sous-secteurs hôtels-café-restaurants et réparation automobile. A court terme l'impact inflationniste est limité (0,3 à 0,5 point pour l'année 1987) et le prélèvement s'opère essentiellement aux dépens des ménages, comme le montre une analyse de surplus.

L'évolution de l'économie à moyen terme soulève de nombreuses interrogations. Dans une économie bien indexée comme celle de la France, où les salaires suivent les prix et où les entreprises répercutent la hausse de leurs coûts, l'avantage initial du secteur des services est progressivement effacé, à moins soit d'une rupture d'indexation soit d'une reconduction des hausses de prix des services. Dans ce dernier cas le rythme d'inflation de l'économie serait plus élevé. En supposant un choc ponctuel sur les prix des services et une bonne indexation des salaires et des prix de production, la libération des prix des services aurait un effet dépressif, d'autant plus important si le taux de change est fixe (26 000 emplois perdus au total à l'horizon 1990). Une plus grande flexibilité du taux de change permettrait de modérer l'impact récessif des pertes de compétitivité, mais avec une inflation plus forte.

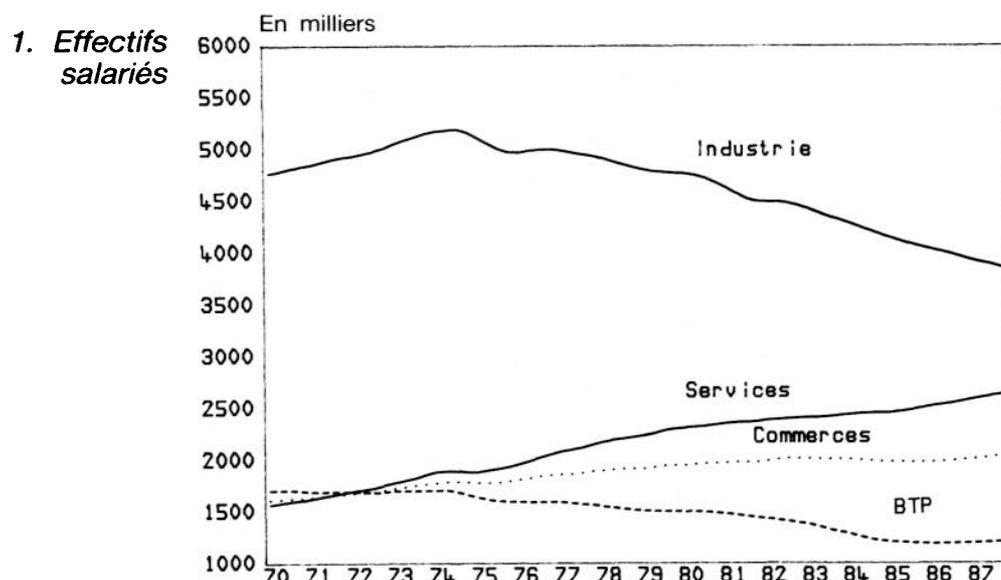
(*) Centre de formation professionnelle et de perfectionnement

(**) Centre d'études des programmes économiques

Depuis 1974 l'emploi régresse dans l'industrie et n'augmente que dans les services. Cette divergence, sans doute durable, conduit l'économie française vers une situation semblable à celle des Etats-Unis où l'expansion des services rythme l'évolution de l'emploi (graphique 1).

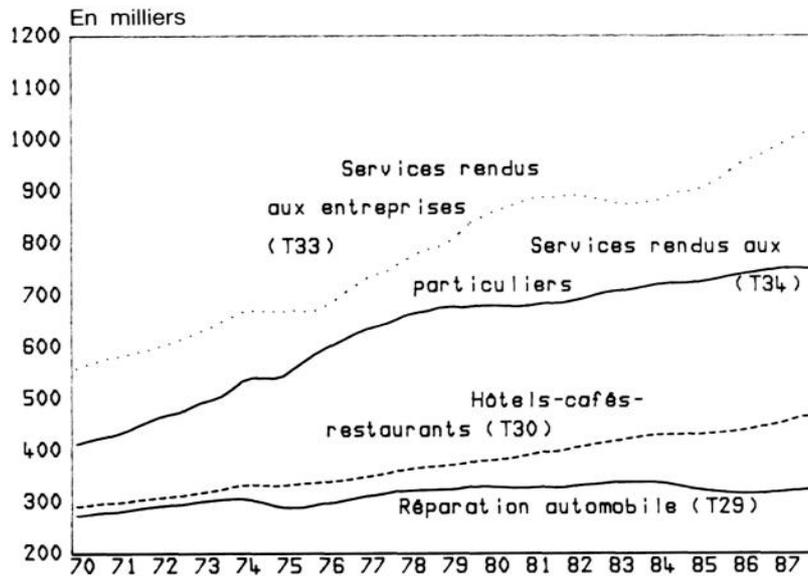
L'emploi industriel progressera peut-être légèrement dans les secteurs de haute technologie [1] qui, fortement productifs, représentent une part croissante de la valeur ajoutée. Toutefois leur poids relativement faible dans la production totale ne leur permettra pas d'empêcher le déclin de l'emploi industriel. Aux Etats-Unis les 14 millions d'emplois créés de 1973 à 1981 [2] concernent en grande majorité les services. La restauration a créé, à elle seule, plus de 2 millions d'emplois, en augmentant ses effectifs de 45 %.

A l'inverse en France les créations d'emplois depuis 1970 se sont surtout concentrées dans l'administration et la santé. Dans une perspective de lutte contre le chômage le secteur des services privés semble donc présenter des potentialités encore inexploitées. Dans un article récent, M. Gaspard [3] considère que les créations d'emplois dans les services proviendront, pour l'essentiel, des services non marchands et des services divers aux particuliers. Des mesures propres à relancer sélectivement la croissance de ces secteurs peuvent donc paraître souhaitables. Elles sont susceptibles de prendre des formes très variées : aides à la création d'entreprises, exemption totale ou partielle de cotisations sociales... Les stages d'insertion à la vie professionnelle ont ainsi connu un réel succès dans les services, souvent attirés par une main-d'œuvre peu qualifiée, mais bon marché.



Source : Comptes trimestriels INSEE, base 80.

Nous considérons dans cet article les services marchands les moins exposés à la concurrence internationale : hôtellerie-restauration, réparation automobile et services aux particuliers, en excluant les services aux entreprises, les services d'assurances et ceux des organismes financiers [4].



2. Effectifs salariés des services marchands

Source : Comptes trimestriels INSEE, base 80.

La libération des prix de ces services, peu exposés, pourrait aider au développement de secteurs qui ont été gênés dans le passé par une détermination administrative des prix jugée parfois trop contraignante. Les garages, les hôtels-café-restaurants et les coiffeurs devraient particulièrement bénéficier de cette situation nouvelle. Ceci pourrait ralentir ou stopper le déclin dont souffrent les garages et les services aux particuliers. Par ailleurs des comparaisons internationales montrent que le poids de l'hôtellerie-restauration dans l'emploi salarié est particulièrement faible en France.

Si l'analyse théorique confirme la possibilité d'accroître l'emploi dans les services en autorisant un glissement des prix, le bilan macroéconomique fait apparaître le coût élevé d'une telle politique. La contrepartie de ces créations d'emplois réside dans une hausse du prix des services, qui entraîne un choc inflationniste plus ou moins violent et durable selon les paramètres de l'économie. Cette étude tentera de préciser et de quantifier les termes de ce problème en mettant en évidence l'impact d'une telle mesure sur les autres secteurs et sur les équilibres économiques.

Plus d'inflation et d'emploi : une stratégie *a priori* raisonnable

La libération totale des prix des services intervenue au 1^{er} janvier 1987 a entraîné une hausse des prix dans ce secteur évaluée par l'INSEE à 7,8 % en variation annuelle, alors que les prix des produits industriels n'ont augmenté que de 2,1 % cette année-là [5]. La libération du prix des services devait-elle nécessairement provoquer une hausse des prix ? Certains ont pu avancer, non sans raisons que dans une économie concurrentielle ce n'était pas une fatalité, des prix administrés freinant la compétition entre entreprises. L'exemple du secteur industriel est, à cet égard, éclairant : J. Fayolle et J. Zachmann [6] ont montré qu'historiquement les normes administratives ont favorisé le maintien de stratégies coopératives et la constitution de cartels implicites.

La réponse dépendrait donc de la structure concurrentielle des marchés concernés par la libération des prix. L'analyse des conditions de la concurrence conduisait à des conclusions selon lesquelles une hausse brutale des prix n'était à craindre que pour certains services : principalement ceux des hôtels-café-restaurants, de la réparation automobile et des coiffeurs. Les produits concernés ne devaient donc influencer que sur une faible part de l'indice de prix (11,2 %).

En supposant que, de façon raisonnable, l'objectif de ces services était un retour au niveau des marges qui prévalait au seuil des années quatre-vingt (à la fin de la précédente libération des prix), l'impact total sur l'indice de prix aurait été de 0,3 à 0,5 point. Ce n'était *a priori* pas trop cher payer l'avantage d'une liberté totale des prix dans l'économie française. Ce calcul constitue le point de départ de cette analyse.

La démarche adoptée dans cette première partie s'organisera en deux étapes. On commencera par détailler, d'un point de vue théorique, les conséquences de la hausse de prix sur l'emploi des secteurs concernés, puis les effets de la modification des prix relatifs sur les autres secteurs. Ensuite des analyses économétriques permettront d'effectuer un constat sur l'année 1987, et de chiffrer l'impact *ex-ante* sur l'emploi et sur les prix d'une politique sélective d'accroissement des capacités d'offre de services.

Des effets favorables sur l'emploi dans les services...

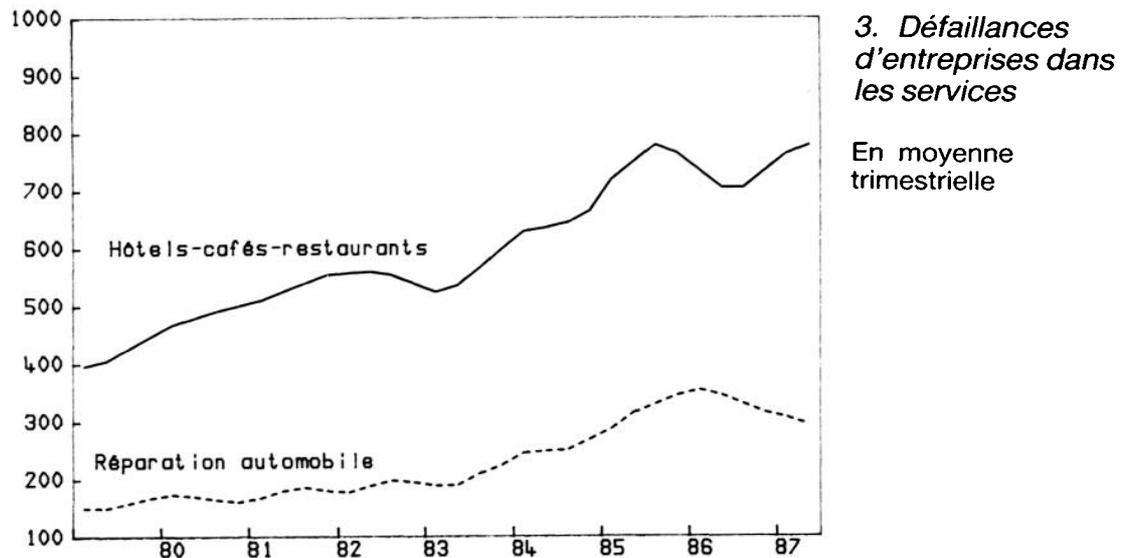
Dans un monde concurrentiel la hausse des prix d'un secteur provoque l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché. Ces nouveaux compétiteurs vont accroître la concurrence, ce qui est susceptible de favoriser une diminution des prix. A l'inverse dans un univers où prix et salaires sont plus rigides, une modification *ex-ante* de prix, si elle

n'affecte pas la demande du produit, provoque simplement une hausse du profit des entreprises. Dès lors, qu'attendre de la libération des prix des services : un simple gonflement des profits des secteurs concernés ou, à l'inverse, un fort développement ?

Bien évidemment la réalité va consister en une situation intermédiaire entre ces cas extrêmes. L'examen, difficile car les statistiques sont rares, de la situation de ces secteurs laisse espérer en fait un développement non négligeable de l'offre de services.

La manifestation la plus claire de la détérioration des conditions de l'offre, conséquence d'une insuffisante rentabilité dans les secteurs étudiés, apparaît dans les statistiques de défaillances d'entreprises. Dans la décennie quatre-vingt on constate en effet une montée sensible du nombre d'entreprises en faillite.

Le nombre élevé de faillites dans ces secteurs et le niveau historiquement bas de leurs marges conduisent à penser qu'un certain nombre d'entreprises concernées sont actuellement « sur leur courbe d'offre », selon la terminologie des équilibres à prix fixes. Une amélioration de la rentabilité dans les secteurs évoqués devrait, dans ces conditions, se traduire par un accroissement de la production et pas seulement par une simple augmentation des profits.



Source : Informations rapides série J, INSEE.

Quelle est l'ampleur sur la production et donc sur l'emploi dans les services de la baisse des coûts salariaux réels (***) dans ce secteur ? Deux mécanismes aux conséquences opposées vont jouer. La faible productivité de ces services devrait favoriser une hausse substantielle de l'emploi ; on retrouve là un fait assez général : la croissance dans le secteur des services est plus favorable à l'emploi que celle dans le secteur manufacturier, où productivité et rendement d'échelle sont plus

(***) Défini comme le taux de salaire nominal divisé par le prix de production du secteur.

1. Emploi, production et coût salarial

On se place ici dans un cadre simplifié où le capital est fixe et où la production Q , l'emploi N et le capital K vérifient la relation :

$$Q = F(N, K) \text{ avec } K \text{ exogène}$$

En adoptant la taxinomie développée par E. Malinvaud [7], on est conduit à distinguer deux catégories d'entreprises :

— des entreprises contraintes par l'offre où l'emploi est déterminé par la condition de maximisation du profit :

$$F_n'(N, K) = W / P \text{ avec } W / P = \text{coût salarial réel}$$

— des entreprises contraintes par leurs débouchés où l'emploi résulte simplement de l'inversion de la fonction de production :

$$N = F^{-1}(Q, K)$$

La réalité est une agrégation des deux situations, ce qui justifie que l'on écrive finalement un modèle hybride où l'emploi dépend à court terme, c'est-à-dire à stock de capital donné, de la production et du coût salarial réel.

En l'absence d'indication sur la répartition des firmes entre les deux catégories, on s'expose à une instabilité économétrique des coefficients. Il s'agit d'un problème important mais que l'on rencontre également lors de l'estimation d'une demande d'investissement de la forme accélérateur-profit par exemple. On pourrait d'ailleurs essayer, à partir des données d'enquête, d'apprécier la proportion de firmes qui se trouve dans chaque situation. Les résultats des estimations sont présentés en annexe 1.

élevés. Mais à l'inverse, la stabilité sur longue période du mode de consommation des ménages [8] s'oppose à un boom trop brutal de la production de services : par exemple, on imagine difficilement une explosion de la demande dans le secteur de la restauration, qui représente une part stable des dépenses des ménages (tableau 1).

Des marges de manœuvre existent au niveau de l'emploi, mais elles sont sans doute d'ampleur limitée. Les modèles usuels, par leur structure keynésienne, rendent mal compte de tels mécanismes. L'économétrie permet de mieux cerner l'importance de ces effets.

1. Coefficients budgétaires dans l'indice des prix

	1970	1975	1980	1985
Hôtels-café-restaurants	8,7	8,1	8,2	8,1
Réparation automobile	2,5	2,2	2,0	2,2

Source : Bulletin mensuel de statistiques, INSEE.

Des conséquences moins favorables sur l'inflation

Une hausse de 0,5 point de l'indice de prix représente un prélèvement légèrement supérieur à 15 milliards. Qui va payer ? *A priori* les ménages semblent être les candidats les mieux placés pour tenir ce rôle. La réalité peut cependant être légèrement autre : par le jeu des différentes indexations tous les agents vont essayer de se passer le « mistigri » afin d'éviter ce prélèvement. Il en résulte une incertitude sur le payeur ultime, mais aussi la possibilité d'un effet plus important que celui initialement prévu. Afin de préciser ces points nous raisonnerons à partir d'un modèle théorique simplifié en négligeant les conséquences réelles des évolutions nominales (retour par les prix) ainsi que le retour du réel sur les évolutions nominales [9].

Considérons une économie à deux secteurs où le premier correspond aux services libérés, dont l'essentiel des coûts provient des salaires. Le second englobe le reste de l'économie où la formation des prix est influencée par les évolutions salariales mais aussi par celles des coûts des consommations intermédiaires et donc en particulier, à travers les matières premières importées, par l'évolution du change. Les prix se déduisent des coûts unitaires par un comportement de marge (conformément à la théorie post-keynésienne du *mark-up*). On admet par ailleurs que l'ajustement des prix n'est pas instantané. Cette inertie peut être justifiée de différentes façons (coûts d'ajustement des prix, stratégies coopératives des firmes...) dont on trouvera un résumé dans D. Encaoua et P. Michel [10]. Dans ce modèle simplifié l'indice des prix à la consommation est une moyenne de l'évolution des prix intérieurs et du coût des biens de consommation importés. Le taux de change nominal, enfin, selon la théorie usuelle de la parité des pouvoirs d'achat, reflète l'évolution de l'inflation. Une présentation formelle de ces différentes relations est proposée dans l'encadré 2.

Qu'advient-il, dans cette représentation de l'économie, lorsque le premier secteur accroît ses prix ? A court terme il en découle une baisse du pouvoir d'achat du salaire, (phénomène que l'on a pu constater en janvier 1987) et une modification du prix relatif des secteurs : les salariés sont donc perdants. Mais la grande majorité des études économétriques (cf. J.-F. Loué et P. Morin [11] pour un résumé) conclue à une bonne indexation des salaires sur les prix. Ceci conduit à penser que les évolutions de salaire vont intégrer ce supplément de prix au cours des périodes suivantes. Dès lors le poids de l'ajustement est reporté soit sur les entreprises du deuxième secteur, soit sur le reste du monde. Ce dernier cas advient si le taux de change reste stable, car, avec une inflation accrue, les termes de l'échange vont être améliorés.

Comme la hausse des coûts salariaux provoque une nouvelle hausse du prix du secteur 1, on génère ainsi un enchaînement inflationniste, qui dans un modèle plus complexe serait amorti par un retour du réel (effet Phillips). Ceci suggère deux résultats :

— le résultat final sur l'inflation est susceptible d'être plus important que le choc initial sur le prix du premier secteur ;

— le poids du prélèvement va être reporté sur les agents dont les prix ou les revenus sont mal indexés ou dont l'indexation est lente.

Pour dépasser ces résultats généraux il convient de préciser l'horizon temporel retenu. Deux cas polaires seront étudiés : la courte période, qui correspond à un horizon d'une année environ, et dans la seconde partie, le long terme, dont on précisera les caractéristiques.

2. Une boucle prix-salaires simplifiée

Soit une représentation bisectorielle de l'économie où le premier secteur (noté 1) désigne les services libérés et le second (noté 2) le reste de l'économie. On suppose que les prix dans les services libérés ne dépendent que des coûts salariaux et que l'indexation est unitaire à long terme. Donc avec des notations évidentes, où $\dot{\cdot}$ représente une variation relative :

$$(1) \dot{P}_1 = \alpha \dot{W} + (1 - \alpha) \dot{P}_{1,-1} + \dot{P}_0 \quad (\dot{P}_0 \text{ est un choc sur les prix}).$$

A l'inverse les prix dans le deuxième secteur dépendent des coûts salariaux et aussi des prix étrangers (identifiés à un taux de change). Ceci peut représenter soit des coûts de consommation intermédiaire, soit le prix des biens de consommation importés. Dès lors :

$$(2) \dot{P}_2 = \beta (\sigma \dot{W} + (1 - \sigma) \dot{E}) + (1 - \beta) \dot{P}_{2,-1}$$

On fait donc implicitement l'hypothèse que les prix s'ajustent à la même vitesse aux coûts salariaux et aux consommations intermédiaires. Cette hypothèse, introduite pour la simplicité du modèle, n'a pas une influence fondamentale sur les résultats. Les prix à la consommation se déduisent de façon quasi comptable du prix des deux biens.

$$(3) \dot{P}_c = \Phi (\delta \dot{P}_1 + (1 - \delta) \dot{P}_2) + (1 - \Phi) \dot{E}$$

On suppose que les salaires se déduisent des prix P_c par :

$$(4) \dot{W} = \mu \dot{P}_c + (1 - \mu) \dot{W}_{-1}$$

En régime de changes flexibles, la détermination simplifiée du taux de change retenue ici consiste en une équation de parité de pouvoir d'achat :

$$(5) \dot{E} = \theta \dot{P}_c + (1 - \theta) \dot{E}_{-1}$$

Par la suite on utilisera pour des simulations numériques les grandeurs suivantes, conformes aux résultats économétriques usuels : leur influence sur les résultats a été testée grâce à des analyses de sensibilité, qui ont montré la stabilité des résultats dès lors que la hiérarchie des vitesses d'ajustement n'est pas modifiée.

$$\alpha = 0.35 \quad \beta = 0.2 \quad \sigma = 0.8 \quad \Phi = 0.9 \quad \delta = 0.4 \quad \mu = 0.33 \quad \theta = 0.2$$

A court terme, où l'on suppose notamment la fixité du change, une première conclusion apparaît raisonnable : l'effet total sur l'inflation n'excède que faiblement l'impact initial de la hausse de prix du secteur 1. Pour fixer des ordres de grandeur, si ce dernier est évalué à 0,5 point, l'effet final sur l'inflation sera de 0,8 point. Une analyse de surplus simplifiée, dont le principe est présenté dans l'annexe 2, permet d'étudier les problèmes de répartition. Le transfert correspondant fait gagner aux entreprises du secteur des services une masse de 18 milliards de francs environ *ex-ante*. Les augmentations de salaires pèsent sur leurs marges et réduisent donc leurs gains à moins de 17 milliards environ, soit des prélèvements de l'ordre de 14 milliards sur les ménages, de 1 milliard sur les autres entreprises et de 1 milliard sur le reste du monde. La modification des termes de l'échange, sur les produits industriels notamment, va être contrebalancée par des effets-volume, en l'occurrence par une détérioration en volume des échanges extérieurs. Ce point sera intégré dans la deuxième partie.

La première année la libération du prix des services a donc un léger impact inflationniste et, pour l'essentiel, des effets redistributifs : elle s'analyse comme un transfert des salariés aux propriétaires des entreprises de services, c'est-à-dire souvent des entrepreneurs individuels.

On a pu par ailleurs observer que la hausse des prix dans les services a été sans conséquence particulière pour les salaires versés dans ces entreprises. Leur évolution ne s'est pas sensiblement accélérée par rapport à celle des autres secteurs. Il est donc sans grand intérêt de distinguer deux salaires W1 et W2 (annexe 2).

Un enchaînement de court terme confirmé par les faits en 1987

Dix mille emplois créés...

En 1987 la France a connu, avec retard, une évolution déjà largement amorcée aux Etats-Unis et au Japon. A. Galibert et J. le Dem ont effectué une analyse comparée des évolutions de l'emploi dans les services en France, en Allemagne, aux Etats-Unis et au Japon [12]. Ils constatent que de 1960 à 1984 l'emploi dans les services marchands a crû à un taux annuel moyen proche de 3 % aux Etats-Unis et au Japon, de 2 % seulement en France et inférieur à 1 % en RFA. Ils montrent que ces évolutions différentes de l'emploi dans les services ne peuvent pas être attribuées principalement à une croissance économique plus forte, à une demande de services plus importante, au développement du temps partiel ou à la baisse de la durée du travail. En revanche il apparaît que le ralentissement des gains de productivité dans les services est fort au Japon, modéré aux Etats-Unis, et imperceptible dans les pays européens. Aux Etats-Unis la faible croissance de la producti-

tivité dans les services s'explique par des coûts salariaux plus bas que dans l'industrie. Le recours à des techniques de production utilisant du travail peu qualifié et l'accentuation d'un certain dualisme, sous l'effet notamment de la progression du taux d'activité féminin, en ont été la cause. L'emploi dans les services apparaît donc sensible aux évolutions de salaire réel.

Les estimations économétriques réalisées sur les Etats-Unis et le Japon donnent des élasticités de l'emploi au salaire réel dans les services respectivement de $-0,47$ et $-0,6$. D'après l'étude du CEPII citée ci-dessus, l'effet du salaire réel explique les inflexions de productivité dans toutes les branches de services aux Etats-Unis, dans le commerce en RFA. Dans le cas de la France, par contre, les résultats ne sont pas significatifs : emploi et salaire réel paraissent indépendants. Ces analyses rejoignent les conclusions de P. Artus [13] pour l'ensemble de l'économie française. Elles semblent toutefois infirmées par les évolutions récentes du marché du travail. L'emploi dans les services a fortement augmenté au cours des trois premiers trimestres de 1987 : entre $+90\,000$ et $+110\,000$ emplois selon la source statistique retenue. Une part importante des emplois créés correspond à des emplois précaires et à des emplois rémunérés en dessous du SMIC, en particulier $63\,000$ stages d'insertion dans la vie professionnelle (SIVP). Les entreprises semblent donc sensibles au coût de la main-d'œuvre.

Une étude économétrique menée à un niveau fin (cf. annexe 1), nécessaire au vue de l'hétérogénéité des services, confirme ces intuitions. Dès lors un gonflement du prix des services, en diminuant le coût salarial réel, exerce un effet favorable sur l'emploi. Les élasticités de l'emploi à son coût obtenues sont plus faibles que celles obtenues par le CEPII pour les Etats-Unis et le Japon : $-0,3$ dans le secteur de la réparation automobile, environ $-0,2$ dans le secteur hôtels-café-restaurants, et $-0,2$ pour l'ensemble des services marchands, location, crédit-bail. Avec ces élasticités la hausse des prix de 1987 aurait permis la création de $6\,300$ emplois dans le premier secteur et de $4\,300$ dans le second. Au total, la libération des prix serait à l'origine de $10\,600$ créations d'emplois dans ces deux secteurs en 1987.

... mais un demi point d'inflation supplémentaire

A la suite de leur libération, les prix des services privés ont fortement augmenté de janvier à mars 1987. Leur hausse s'est ensuite stabilisée autour de $+0,4\%$ par mois, soit $0,2$ point de plus que l'indice général. Au total elle atteint $7,8\%$ sur l'année. L'analyse de l'indice des services privés dans l'agglomération parisienne permet de constituer un palmarès des dérapages (tableau 2).

Ces dérapages peuvent-ils s'expliquer par la nécessité d'un rattrapage après plusieurs années de blocage ? Antérieurement, en raison d'une évolution de la productivité moins favorable, la hausse du prix des services a excédé celle des autres produits (tableau 3).

2. Les plus fortes hausses de prix en 1987

En rythme annuel

Réparation automobile :	
carrosserie	+ 30,7 %
mécanique	+ 27,4 %
Hôtels :	
1 étoile	+ 17,6 %
2 étoiles	+ 14,5 %
Auto-écoles	+ 16,5 %
Cafés	+ 9,0 %
(malgré une baisse du cours du café de - 20 %)	

Source : INSEE.

3. Productivité et prix

Moyenne 1979-1986

	Services marchands	Ensemble économie
Productivité horaire	1,5 %	3,2 %
Prix à la consommation	10,3 %	8,8 % (hors énergie)

Source : INSEE.

Ce rapprochement des évolutions de prix relatifs et des productivités est suggestif mais insuffisant, car certains secteurs ont, plus que d'autres, subi la hausse du coût des matières premières importées, notamment à la suite du second choc pétrolier. On peut toutefois admettre qu'une hausse du prix des services supérieure de 1,5 à 2 points à celle des autres prix (hors énergie) constitue la tendance de long terme. Dans ces conditions le rattrapage inhérent à la libération des prix se serait traduit par une hausse d'au moins 3,5 points, ce qui correspond à un impact de 0,6 point sur l'indice général.

Une étude économétrique [14], réalisée sur la période 1971-1985, met en évidence l'effort de marge imposé aux entreprises dans les services après 1982. Il serait responsable d'une contraction des prix sur la période d'environ 5 points. Cet effort imposé aux services explique partiellement la montée des défaillances d'entreprises signalée auparavant. Dans ces conditions les hausses observées en 1987 s'expliquent en grande partie par les évolutions de prix des années précédentes.

Ce dérapage a perturbé les évolutions macroéconomiques. Il a sans doute affecté la conjoncture au cours de l'année 1987 de trois façons :

- il a ralenti les négociations salariales dans les secteurs public et privé en rendant moins crédibles les prévisions officielles d'inflation ;
- la reprise des anticipations inflationnistes a affecté les marchés obligataires et monétaires, favorisant une remontée des taux d'intérêt ;
- la mauvaise indexation de certains types de revenus a conduit à une plus faible croissance du pouvoir d'achat des ménages.

Favoriser le développement des services par la libération des prix : une stratégie coûteuse à moyen terme

Si l'analyse de court terme a pu être menée en négligeant les interactions entre la sphère réelle et les prix et en supposant une forte inertie du change, l'étude à moyen terme doit prendre en compte les divers bouclages macroéconomiques. L'importance de ces effets sera examinée à l'aide d'une maquette néokeynésienne standard [15] où figure la boucle prix-salaires de l'encadré 2, grâce à laquelle on pourra mesurer la sensibilité des résultats à la valeur des paramètres.

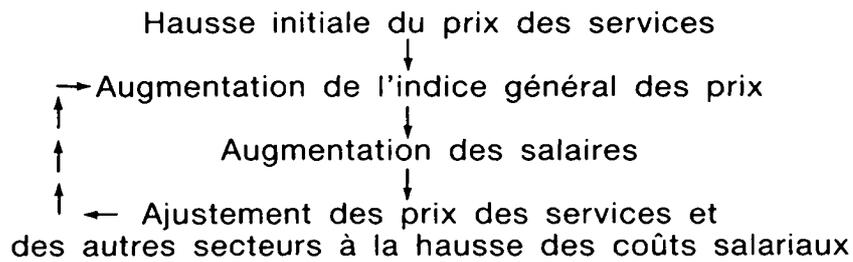
Les simulations réalisées supposent un choc initial sur le taux de marge brut des services de 3,5 %, ce qui correspond à la hausse de prix constatée en 1987. Comme observé à court terme, une telle augmentation du taux de marge désiré du secteur des services provoque *ex-post* un effet sur l'inflation de 0,8 point. L'avantage en terme de taux de marge obtenu par le secteur des services est donc inférieur, au bout d'un an, à 3,5 % et se situe autour de 2,9 %. La variante de base (choc ponctuel et régime de change fixe) a été en outre simulée à l'aide du modèle trimestriel de l'OFCE afin de confronter les résultats de la maquette et du modèle.

Un risque inflationniste proportionnel au degré d'indexation de l'économie

Une réflexion tenant compte du degré d'indexation de l'économie, qui dépend de la politique de change et de la politique salariale suivies, est nécessaire.

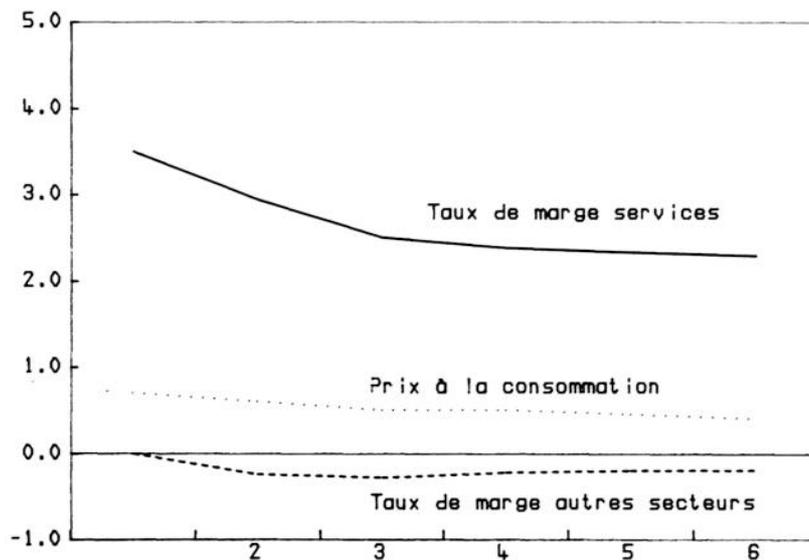
Dans une économie parfaitement indexée...

Dans une économie parfaitement indexée (ceci suppose un change flexible en économie ouverte) l'avantage initial du secteur des services s'amenuise progressivement. Supposons que chaque agent répercute intégralement les hausses de ses différents coûts. L'enchaînement inflationniste déjà décrit à court terme reste valable. Il peut être résumé à l'aide du diagramme suivant :



...un choc ponctuel ne modifie ni le taux d'inflation ni le taux de marge à long terme

Dans le cas d'un choc ponctuel sur les prix, le taux de marge des services augmente initialement puis diminue continûment au cours du temps, pour revenir tendanciellement à sa valeur de départ (avant la hausse initiale de prix). Symétriquement le taux de marge des autres secteurs, après une chute à court terme, augmente et revient à la valeur antérieure à la libération des prix. Le salaire réel s'ajuste, avec un peu de retard, et reste inchangé à moyen terme. Ainsi, aucun agent n'acceptant de perte relative, l'avantage initial du secteur des services est progressivement gommé par les hausses successives de prix et de salaires. Les simulations confirment ces résultats théoriques. Le graphique 4 montre que le secteur des services perd environ 40 % de son avantage initial après une période de cinq ans. Ce délai dépend des paramètres de la boucle prix-salaires : plus les vitesses d'ajustement des prix et des salaires sont élevées, plus la perte est rapide.



4. Evolution des prix à la consommation et des taux de marge

Source : Calculs OFCE.

Comme l'augmentation de prix va diminuer l'avantage conquis initialement par le secteur des services, à chaque période un léger supplément d'inflation va sanctionner ces comportements d'ajustement des prix. Si l'on raisonne en terme de niveau des prix, chaque augmentation

amenuise l'importance de l'avantage initial du secteur des services : aussi le supplément de prix se réduit-il progressivement.

Ceci a deux conséquences à long terme : le rythme tendanciel d'inflation de l'économie n'est pas modifié et les prix relatifs entre agents ne sont pas non plus modifiés à l'équilibre. La somme des hausses de prix sur différentes périodes a finalement gommé l'avantage initial du secteur où les prix sont libérés. Une hausse des prix est le seul moyen pour rendre compatibles des intérêts antagonistes. Mais les hausses répétées de prix ont des effets macroéconomiques négatifs sur la croissance, la balance commerciale et l'emploi.

Le maintien de l'avantage acquis...

Supposons maintenant que l'avantage initial puisse être préservé par une rupture de l'indexation ou par une reconduction des hausses de prix des services. Le secteur des services peut conserver un avantage à condition qu'un ou plusieurs des autres agents perde en termes de prix relatifs. Si cette perte résulte d'une rupture d'indexation, le système peut se stabiliser assez rapidement. En revanche, si le secteur des services désire modifier à son avantage les prix relatifs dans une économie parfaitement indexée, en particulier pour maintenir durablement un taux de marge plus élevé, il doit à chaque période augmenter ses prix plus rapidement que ses coûts.

...suppose une rupture d'indexation...

La rupture d'indexation peut concerner les salaires ou les prix des autres secteurs. Une perte sur les salaires fait peser sur les ménages le poids de la modification des prix relatifs. Ceci pourrait survenir comme conséquence d'un effet Phillips assez violent. La baisse du salaire réel se traduit rapidement par une diminution de la consommation des ménages, qui déprime la croissance et modère l'inflation. Une perte d'indexation du prix des autres secteurs correspond à une diminution durable de leur profitabilité, ce qui pourrait entraîner un ralentissement de l'investissement et, à moyen terme, une diminution de l'offre rentable. Ainsi s'opèrerait un transfert du secteur exposé en faveur du secteur protégé. Ces effets d'offre négatifs, qui affectent principalement l'industrie, pourraient peser lourdement sur la balance commerciale et diminuer les marges de manœuvre. Un tel scénario quoique plausible n'a pas été étudié.

...ou une accélération de l'inflation

Si les revenus de tous les agents sont bien indexés, le secteur des services pour maintenir son avantage initial est conduit à augmenter ses prix à chaque période. Les vitesses d'indexation des revenus vont jouer un rôle crucial : dans cette situation de jeu, elles déterminent en effet les perdants. L'agent qui ajuste tardivement ses prix ne parviendra pas

à récupérer son retard et ses prix relatifs seront détériorés par rapport à la situation de départ. Dans cette configuration l'effet inflationniste est durable et d'autant plus important que les vitesses d'ajustement sont élevées. Si l'objectif d'un agent est de modifier à son avantage un système de prix relatifs, cela suppose dans une économie parfaitement indexée une modification du rythme d'inflation.

Un impact sur la croissance d'autant plus défavorable que le taux de change est rigide

Nous allons étudier les conséquences à moyen terme de la libération du prix des services en ayant recours simultanément aux simulations de la maquette et du modèle OFCE-trimestriel. L'impact de la libération des prix est analysé comme un choc ponctuel qui ne modifie pas le rythme d'inflation à long terme de l'économie.

La répartition des prélèvements entre les différents agents dépend crucialement de la politique de change retenue : la lenteur de l'ajustement du taux de change favorise l'amélioration des termes de l'échange, c'est-à-dire un gain sur l'extérieur. Cette vitesse d'ajustement du change découle de la politique monétaire suivie : une politique de taux d'intérêt élevés est ainsi susceptible de contrecarrer les conséquences en termes de change d'une montée des prix.

Un effet dépressif important en taux de change fixe...

En changes fixes la libération des prix des services a des effets inflationnistes limités même à moyen terme. Par contre la dégradation de la compétitivité pèse sur le commerce extérieur. En volume cela conduit à une dégradation sensible de la croissance. Malgré cela, la détérioration de la balance commerciale est importante et pourrait rendre nécessaire un freinage de la demande interne.

4. Impact macroéconomique de la libération des prix des services avec la maquette

En régime de change fixe

	1987	1988	1989	1990
Prix (écarts à la référence en %)	0,8	1,1	1,35	1,55
Balance commerciale (écarts en Mds F) . . .	0	- 1,5	- 4	- 8
PIB en volume (écarts en %)	- 0,1	- 0,3	- 0,4	- 0,5
Déficit public (écarts en Mds F)	- 0,5	- 3	- 6	- 10

Source : Calculs OFCE.

5. Impact macroéconomique de la libération des prix des services avec le modèle OFCE

En régime de change fixe

	1987	1988	1989	1990
Prix (écarts à la référence en %)	0,9	1,1	1,2	1,0
Balance commerciale (écarts en Mds F) ...	- 1	- 3	- 1	- 2
PIB en volume (écarts en %)	- 0,1	- 0,4	- 0,6	- 0,8
Déficit public (écarts en Mds F)	- 0,1	- 2	- 14	- 20

Source : Calculs OFCE.

A court terme les résultats obtenus avec le modèle trimestriel de l'OFCE sont peu différents de ceux fournis par la maquette. La libération des prix des services, par ses conséquences inflationnistes, pèse sur la consommation des ménages en biens et services (- 0,2 %) et sur les exportations (- 0,1 %). L'accélération de l'investissement entraînée par l'amélioration des profits des entreprises et du revenu des entrepreneurs individuels ne permet pas de contrebalancer cet effet légèrement récessif. A moyen terme les pertes de pouvoir d'achat des ménages vont peser sur la croissance de façon plus marquée que dans la maquette à cause de l'effet Phillips retenu dans la relation déterminant le taux de salaire. Cette évolution plus récessive de l'économie va entraîner une inflation moins forte, et donc une évolution plus favorable des échanges en volume et en valeur avec l'extérieur, la contrepartie étant un déficit accentué des administrations. Ceci illustre l'importance de la boucle prix-salaires dans les enchaînements macroéconomiques.

...qui serait atténué en change flexibles au prix d'une inflation plus forte

En changes flexibles l'ajustement du change ralentirait les pertes de compétitivité et limiterait les effets négatifs sur la croissance en dépit d'une inflation interne plus forte. Toutefois, en raison du phénomène de la courbe en J, cet effet est d'autant plus favorable sur la croissance et l'équilibre extérieur que l'ajustement du change est rapide comme le montre le tableau 6. En contrepartie l'inflation est évidemment d'autant plus forte que l'ajustement est rapide.

Toutefois deux phénomènes sont susceptibles de modifier cette conclusion :

- L'existence d'un éventuel effet d'encaisses réelles aggraverait les conséquences sur l'activité d'un choc inflationniste en accentuant la baisse de la consommation des ménages. Ce phénomène plausible, mais non établi empiriquement (cf. H. Sterdyniak [16] pour une discussion économique approfondie) pourrait avoir des conséquences non négligeables.

- Un comportement différent des entreprises dans les services qui, confrontées à une baisse de leurs marges consécutive à un ajustement

6. Vitesse d'ajustement du change et effets macroéconomiques à moyen terme

Délai moyen d'ajustement du change	Niveau du PIB (en %)	Effet en 1990 sur la balance commerciale (en Mds)	Niveau des prix (en %)
Infini (changes fixes)	- 0,5	- 8	1,55
2,5 ans	- 0,25	- 6	2,35
1 an	- 0,15	- 4,5	2,8
4 mois	- 0,1	- 3,5	3,2
2 mois	- 0,02	- 3	3,4

Source : Calculs OFCE.

plus rapide du change, pourraient procéder à des hausses répétées de leurs prix.

Un effet d'encaisses réelles provoque une chute rapide de la consommation en présence d'inflation. Il aurait pour conséquence une baisse plus sensible de la croissance à un horizon de cinq années (- 0,15 point supplémentaire) avec, pour corollaire, une balance commerciale améliorée (+ 1,5 milliard de F). Dans ce cas, malgré un surcroît d'inflation, un ajustement rapide du change aurait finalement un effet positif sur la croissance.

Si les entreprises des services procèdent à des chocs répétés sur leurs prix, elles vont réussir même à long terme à sauvegarder une partie de leur avantage initial. En retenant les ordres de grandeurs figurant dans cette étude, on constate qu'avec une vitesse d'ajustement raisonnable pour le change (délai moyen d'ajustement d'un an) la hausse du taux de marge est encore à moyen terme de 2,8 points, soit 80 % du choc initial *ex-ante*. Ceci est obtenu au prix d'une inflation plus grande (le niveau des prix est plus élevé d'un demi point au bout de cinq ans) mais dont l'impact sur la croissance est limité, justement parce que le change s'ajuste rapidement. Dans les deux cas, on vérifie qu'un ajustement rapide du change constitue la meilleure protection possible aux risques qui pèsent sur la croissance.

Un bilan global négatif sur l'emploi

Au terme de ce détour il devient possible d'aborder les conséquences finales sur l'emploi de la libération du prix des services.

En cas de changes fixes les 20 000 emplois gagnés à long terme dans les services ne permettent pas de compenser les effets sur l'emploi qui découlent de la perte de compétitivité (45 000 emplois sont perdus dans le secteur exposé). Au total près de 25 000 emplois devraient ainsi disparaître. Ce résultat pourrait encore être aggravé s'il s'avérait nécessaire de restaurer l'équilibre de la balance commerciale.

7. Impact sur l'emploi et l'inflation selon le régime de change

	Taux de change fixe	Taux de change flexible	
	Choc ponctuel	Choc ponctuel	Choc entretenu
Ecart sur le niveau de l'emploi en 1990 (en milliers) :			
— services	19 000	15 000	19 000
— autres secteurs	- 45 000	- 18 000	- 22 000
— total	- 26 000	- 3 000	- 3 000
Ecart sur le niveau des prix en 1990 (%) ..	1,6 %	2,8 %	3,3 %

Sources : Simulations de la maquette, délai moyen d'ajustement du change 1 an dans le cas d'un change flexible.

Ce résultat négatif sur l'emploi peut être résumé de la façon suivante. Le gain d'emploi dans les services provient de l'amélioration du taux de marge réalisé dans ce secteur. Dans une économie relativement bien indexée comme celle de la France, une amélioration même faible du taux de marge d'un secteur suppose un supplément durable d'inflation. Or la dégradation de l'activité macroéconomique résulte surtout des pertes de compétitivité et donc, sauf cas d'ajustement immédiat du change, du supplément d'inflation cumulé depuis la libération des prix. Compte tenu de la valeur des élasticités du commerce extérieur à la compétitivité et des coefficients d'indexation de la boucle prix-salaires, la réduction d'emploi liée aux pertes de compétitivité l'emporte sur l'amélioration d'emploi du secteur abrité.

Les simulations ici présentées montrent que l'ajustement du change permettrait de faire disparaître cet impact négatif sur l'emploi mais au prix d'une inflation plus forte. Cette analyse pourrait être nuancée si une détermination du taux de change plus complexe que la simple relation de parité de pouvoir d'achat était retenue (surajustement). Libération des prix des services et changes flexibles (libération des changes) sont ainsi des politiques cohérentes, l'une et l'autre n'étant d'ailleurs que l'application cohérente d'une politique « libérale ». Elles sont coûteuses en termes d'inflation, mais sans effets néfastes sur la croissance, l'emploi et l'équilibre extérieur.

Lorsque la politique économique vise la stabilité du change, la libération des prix du secteur abrité est défavorable au secteur exposé à la concurrence et ne semble donc pas pertinente. Si l'on désirait toutefois bénéficier d'éventuels effets d'offre, il serait préférable de privilégier une baisse des coûts salariaux plutôt qu'une hausse des prix. Les modalités d'une telle baisse (action sur les salaires, les cotisations sociales employeur, etc.) nécessiteraient une étude spécifique. Il conviendrait en particulier d'analyser les éventuels effets de transfert de charge sur le secteur exposé qui en résulteraient.

Références bibliographiques

- [1] R. W. RICHE, D. E. HECHER, J. U. BURGAN, « High Technology Today and Tomorrow : a Small Slice of the Employment Pie », *Monthly Labor Review*, november 1983.
- [2] M. WEGNER, « The Employment Miracle in the United States and Stagnating Employment in the European Community », *ECC Economic Papers*, july 1983.
- [3] M. GASPARD, « Les services contre le chômage », *Futuribles*, octobre 1987.
- [4] Dans ses nomenclatures d'activités l'INSEE distingue, à l'intérieur du secteur « Services marchands » (U10), les sous-secteurs « Réparation et commerce de l'automobile » (T29), « Hôtels-cafés-restaurants » (T30), « Services marchands rendus principalement aux entreprises » (T33) et « Services marchands rendus principalement aux particuliers » (T34).
- [5] Note de conjoncture de l'INSEE, février 1988.
- [6] J. FAYOLLE, J. ZACHMANN, « Politique et formation des prix industriels des années 1950 aux années 1980 : un essai d'évaluation économique de la politique des prix », Groupement scientifique « Institutions, emploi et politique économique », 1987.
- [7] E. MALINVAUD, *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Basil Blackwell, Oxford, 1977.
- [8] M. AUBERT, Ph. TROGAN, « Les services rendus aux ménages », INSEE. On pourra se reporter pour une analyse historique à Lorenzi, Toledano et Pastré, *La crise du XX^e siècle*, Economica, 1980.
- [9] J.-F. LOUE, T. PUJOL, « Une analyse de la désinflation 1981-1986 », Quatrièmes journées internationales d'économie monétaire et bancaire, juin 1987.
- [10] D. ENCAOUA, P. MICHEL, *Dynamique des prix industriels en France*, *Economica*, 1986.
- [11] J.-F. LOUE, P. MORIN, « La boucle prix-salaires des modèles de l'économie française : structure et robustesse », *Revue économique*, novembre 1986.
- [12] A. GALIBERT, J. Le DEM, « Les services au secours de l'emploi », *Economie prospective internationale*, CEPIL, quatrième trimestre 1986.
- [13] P. ARTUS, « Salaire réel et emploi », *Revue économique*, mai 1987.
- [14] J.-F. LOUE, T. PUJOL, opus cité.
- [15] M. DELEAU, P. MALGRANGE, P.-A. MUET, « Une maquette représentative des modèles macroéconomiques », *Annales de l'INSEE*, 1981.
- [16] H. STERDYNIAK, « Le choix des ménages entre consommation et épargne en France de 1966 à 1986 », *Revue de l'OFCE*, octobre 1987.

ANNEXES

1. Equations d'emploi dans les services

Les équations d'emploi ont été estimées sous la forme de modèle à correction d'erreur qui élimine l'erreur de long terme entre le niveau désiré de l'emploi et l'emploi effectif ⁽¹⁾. Conformément aux recommandations de T. Kloek ⁽²⁾, une représentation autorégressive du second ordre a été retenue :

$$n = n^* + (\beta_0 - 1) \Delta^2 n^* + r_1 (n - n^*)_{-1} + r_2 (n - n^*)_{-2} + \mu$$

$$\Delta^2 n^* = n^* - 2 n^*_{-1} + n^*_{-2}$$

où n représente le logarithme de l'emploi effectif et n^* celui de l'emploi désiré.

Compte tenu des hypothèses faites sur la fonction de production et sur l'agrégation d'entreprises les unes en régime d'offre et les autres en régime de demande (cf. encadré 1), l'emploi désiré peut s'écrire :

$$n^* = G \text{Log}(Q) + E \text{Log}(W/P) + RT + C$$

Dans cette estimation d'une relation de court terme, on considère que l'évolution du capital est prise en compte par le trend temporel. Celui-ci représente donc à la fois l'évolution du capital et le progrès technique. E désigne l'élasticité de l'emploi au coût salarial réel pondéré par la part d'entreprises en situation classique, G l'inverse de l'élasticité de la production à l'emploi dans la fonction de production pondérée par la part des entreprises en situation keynésienne.

Le cycle de productivité n'est pas significatif dans le secteur des hôtels-café-restaurants qui se trouverait donc en régime d'offre, compte tenu des réserves ci-dessus.

Les estimations menées en base 80 au niveau U1A, qui regroupe les services marchands, la location et le crédit-bail, fournissent des estimations des coefficients proches de celles présentées ci-dessus. Mais leur significativité est moins bonne.

(1) T. Laurent, F. Legendre, « Spécification des processus d'ajustement et de modélisation macroéconomique », document de l'université Paris I, juin 1986.

(2) T. Kloek, « Dynamic Adjustment when the Target is non Stationary », *International Economic Review*, juin 1984.

1. Résultats de l'estimation des équations d'emploi.
Estimations sur la période 1977-3 à 1987-3

Secteur	T 29 Réparation et commerce de l'automobile	T 30 Hôtels- cafés-restaurants
Elasticité au coût salarial réel E	- 0,30 (- 1,9)	- 0,18 (- 2,8)
G	0,34 (2,2)	—
r1	1,61 (16,8)	1,46 (12,3)
r2	- 0,67 (- 7,6)	- 0,61 (- 5,5)
β_0-1	- 0,85 (- 13,1)	- 0,82 (- 6,8)
R	- 0,73 10 ⁴ (- 1,3)	0,95 10 ³ (2,7)
C	0,46 (3,0)	0,97 (2,8)
DW	1,91	2,63
SER	3,02 10 ³	2,46 10 ³

Source : Calculs OFCE.

2. Une analyse du surplus simplifiée

Il est utile de raisonner à partir d'un cadre comptable simplifié. Dans la logique du modèle précédent on distinguera trois biens. Le premier est produit et consommé nationalement (il s'agit des services pour les ménages) ; le second est échangé avec l'extérieur (il représente en fait les produits industriels) ; le dernier, l'énergie, est importé pour satisfaire des consommations intermédiaires du secteur 2 et une consommation finale des ménages. On peut dès lors écrire les trois équilibres :

$$Y_1 = C_1$$

$$Y_2 = C_2 + X_2$$

$$M_e = C_{1e} + C_e$$

où Y_i , C_i , X_i , M_i et C_{1i} représentent respectivement la production, la consommation, les exportations, les importations et les consommations intermédiaires en produit i . On notera P_i le prix du bien i sans distinguer selon sa destination. Si W représente le salaire et N_i l'emploi dans le secteur i , le taux de marge des différents secteurs s'écrit :

$$TM_1 = 1 - W N_1 / P_1 Y_1$$

$$TM_2 = 1 - (W N_2 + P_e C_{1e}) / P_2 Y_2$$

Une modification du salaire influe sur le revenu des ménages et le profit des entreprises ; celle des prix affecte le coût de la consommation des ménages et,

bien sûr, le profit des entreprises. Avec les notations précédentes, on calcule alors facilement l'impact — pour un niveau donné des grandeurs en volume — des modifications nominales sur l'épargne des différents agents.

2. Calcul du surplus

	Entreprises secteur 1	Entreprises secteur 2	Salariés	Reste du monde
ΔW	$-(\Delta W) N1$	$-(\Delta W) N2$	$\Delta W (N1 + N2)$	—
$\Delta P1$	$(\Delta P1) Y1$	—	$-(\Delta P1) Y1$	—
$\Delta P2$	—	$(\Delta P2) Y2$	$-(\Delta P2) C2$	$-(\Delta P2) X2$
ΔPe (en régime de change flexible)	—	$-(\Delta Pe) Cle$	$-(\Delta Pe) Ce$	$(\Delta Pe) (Ce + Cle)$

Sources : Calculs OFCE.

On peut analyser ainsi simplement les conséquences en terme de transferts d'une modification des prix.

3. Calcul du surplus

En milliards de francs

	Entreprises secteur 1	Entreprises secteur 2	Salariés	Reste du monde
ΔW	- 1,5	- 9	10,5	
$\Delta P1$	18		- 18	
$\Delta P2$		7,5	- 6,5	- 1
Total	16,5	- 1,5	- 14	- 1

Sources : Calculs OFCE.