

N° 48

Hiver 2023

Bulletin de l'Observatoire des politiques économiques en Europe

Éditorial — Vers une réforme du pacte de stabilité et de croissance

Gilbert Koenig

Le [Pacte de stabilité et de croissance \(PSC\)](#) a été instauré par le Traité de Maastricht en 1992 afin d'assurer une discipline budgétaire dans les pays de l'Union européenne (UE). Ses mesures ont subi différentes révisions depuis 1992 avant que leurs applications soient suspendues le 23 mars 2020, lors de la crise sanitaire, jusqu'au 31 décembre 2023. Compte tenu des ratios d'endettement public supérieurs à 60 % du PIB d'une douzaine de

Sommaire

Éditorial — Vers une réforme du pacte de stabilité et de croissance

Gilbert Koenig.....1

Claudia Goldin – Prix Nobel 2023 : Ouvrir la voie aux femmes et aux perspectives de genre en économie

Faustine Perrin.....5

L'exposition aux risques des pays de l'UE dans les chaînes de valeur mondiales

Eric Rugraff.....11

Chocs énergétiques symétriques et conséquences asymétriques en Europe et en Turquie

Doruk Okuyan, Irem Zeyneloglu.....25

L'inflation par les superprofits dans la zone euro

Gilbert Koenig.....33

membres de l'UE et compte tenu des besoins importants d'investissements de l'UE, il ne semblait pas envisageable de revenir aux règles du PSC appliquées en 2020. Après plusieurs mois de débats avec les membres de l'UE, la Commission européenne a proposé le 26 avril 2023 une réforme des règles budgétaires européennes du PSC. Un accord

sur les principes et le contenu de cette réforme est obtenu par les ministres des finances de l'UE le 20 décembre 2023. Cet accord fera l'objet de négociations avec le Parlement européen à partir de janvier 2024 et devrait être appliqué dès cette année.

Le projet de réforme du PSC maintient les critères de limitation de l'endettement et des déficits publics respectivement à 60 % et à 3 % du PIB. L'objectif de la réforme est de définir des mesures qui permettent aux pays de respecter ces critères d'une façon plus efficace que celles du PSC de 2020. Une première faiblesse des règles imposées par le PSC de 2020 provenait de leur application d'une façon uniforme à tous les membres de l'UE. La seconde faiblesse est relative à leur rigidité et aux sanctions difficiles à appliquer aux pays trop endettés, notamment à ceux du sud de l'Europe qui, en s'y soumettant, risquaient de déclencher des conséquences économiques graves. De ce fait, ces mesures paraissant peu crédibles étaient peu respectées.

Le projet de réforme propose de remplacer ces dispositions par des trajectoires de réduction progressive des taux d'endettement des membres de l'UE dont les dettes publiques sont supérieures à 60 % du PIB. Ces trajectoires sont propres à chaque pays qui pourra ainsi faire valoir ses spécificités et ses priorités. Mais, elles sont essentiellement déterminées par la Commission européenne sur la base de ses prévisions sur l'évolution des taux d'intérêt, des taux de croissance et des soldes budgétaires. Chaque trajectoire s'étend sur une période de 4 ans prolongeable à 7 ans si l'État s'engage à effectuer des investissements dans des secteurs prioritaires définis par l'UE. Le contrôle de ces ajustements budgétaires doit plutôt porter sur l'évolution des dépenses publiques que sur celle des déficits publics, car ces derniers sont susceptibles de fluctuer selon les niveaux de l'activité économique. En contrepartie de la liberté plus grande accordée aux États, les règles du PSC devront être mieux respectées que dans le régime du PSC de 2020 afin d'éviter les déviations observées dans le passé, notamment dans certains grands pays pour lesquels les sanctions n'étaient pas crédibles. Bien que les sanctions pour non-respect des règles prévues dans le projet de réforme du PSC sont à peu près les mêmes que ceux du PSC de 2020, on espère qu'en rendant les règles budgétaires plus crédibles, les pays déficitaires seront incités à mieux les respecter et à accepter les sanctions en cas de non-respect.

Les auteurs de ce projet espèrent qu'en assouplissant et en simplifiant les règles du PSC et en les rendant plus réalistes, cette réforme permettra d'assainir les finances publiques sans dégrader les situations économiques. Il est probable que ces mesures faciliteront la réalisation de l'objectif d'assainissement des finances publiques en permettant aux pays en difficulté de répartir dans le temps la charge de leurs efforts d'assainissement. Mais une

répartition analogue a déjà été effectuée d'une façon plus ou moins improvisée sous le régime du PSC 2020 par ces pays qui, ne pouvant pas appliquer les règles du pacte, ont mené leurs politiques budgétaires tout en faisant attention à l'évolution de leurs endettements. Quant à l'espoir que l'application des nouvelles règles pourra se faire sans dégrader la situation économique, il paraît peu crédible. En effet, la baisse progressive de l'endettement des pays en difficulté se fera uniquement par celle des dépenses publiques, ce qui aura nécessairement des effets négatifs sur la croissance. Ces effets qui seront probablement faibles dans l'immédiat, augmenteront progressivement. Donc le ralentissement économique induit par ces mesures sera réparti dans le temps, au lieu de se manifester brutalement à court terme par une baisse du PIB de l'UE, comme celle de 0,5 % résultant en 2015 de l'application des règles de l'ancien PSC. Les effets négatifs de ces mesures sont renforcés par ceux résultant du rétablissement de la procédure des déficits excessifs dans le projet de réforme du PSC. Du fait de cette réintroduction demandée avec insistance par l'Allemagne, les pays soumis à cette procédure devront diminuer leurs déficits publics de 0,5 point de PIB par an jusqu'à ce que leur ratio déficit public/PIB atteigne 3 %.

Il sera difficile d'éviter les conséquences économiques négatives d'une telle réforme sur le niveau d'activité tant que seront maintenus les critères de convergence définis en 1992. En effet, le taux croissance de 0,5 % de l'UE au troisième trimestre 2023 et le taux d'inflation annuel de 3,1 % en novembre 2023 ne permettent pas à un déficit public de 3 % de stabiliser le taux d'endettement à 60 % du PIB. Il faudrait pour cela, selon les évaluations de 1992, un taux de croissance réelle de 3 % et une inflation de 2 %. Les prévisions économiques actuelles ne permettent pas d'espérer de telles performances dans les prochaines années dans l'UE.

Le projet de réforme du PSC a probablement maintenu les critères de convergence définis en 1992, car leur mise en cause aurait nécessité d'envisager une révision des traités européens. Mais, il ne sacralise pas pour autant ces critères. En effet, la trajectoire de 4 à 7 ans préconisée pour un pays par la réforme n'est pas censée aboutir nécessairement au taux d'endettement de 60 % du PIB au terme de la trajectoire. Elle doit plutôt montrer que le pays est en bonne voie pour améliorer ses finances publiques en convergeant vers le taux d'endettement de 60 % du PIB. La réalisation de cette convergence permettra de considérer que la dette publique est soutenable. Peut-être cet assouplissement constitue-t-il un premier pas vers une réforme des critères de convergence. Mais, la réalisation d'une telle réforme

est loin de faire l'unanimité des membres de l'UE. En effet, les responsables des pays du nord de l'Europe qui sont partisans d'une discipline budgétaire sévère, considèrent qu'en écartant la procédure des déficits excessifs, le projet de réforme du PSC encourage le laxisme budgétaire supposé de certains pays, notamment ceux du sud de l'Europe. Pour calmer ces craintes, l'Allemagne a demandé à la Commission européenne de réintroduire dans sa réforme la procédure de déficits excessifs. Le rétablissement du totem des 3 % de déficits publics réduit l'ambition du projet de réforme de mettre fin aux rigidités du PSC de 2020 afin d'en augmenter l'efficacité. Il risque également d'accentuer la détérioration de la situation économique qui pouvait déjà résulter des mesures concernant l'évolution de l'endettement des pays dont la dette publique est supérieure à 60 % du PIB.

Claudia Goldin – Prix Nobel 2023 : **Ouvrir la voie aux femmes et aux perspectives de genre en** **économie**

Faustine Perrin*

Le 9 octobre 2023, Claudia Goldin, Professeure à l'Université de Harvard, a reçu le Prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel, une récompense majeure qui célèbre non seulement l'importance de ses contributions à la discipline, mais souligne également l'impact profond de ses travaux sur la société. Parmi les domaines notables du travail de Claudia Goldin figurent l'analyse de l'écart salarial entre les sexes, la courbe en forme de U de la participation des femmes au marché du travail, et l'impact des choix éducatifs et professionnels sur les disparités de genre et les raisons de leur persistance.

Codes JEL : J16, N3, J2, J7.

Mots-clefs : Claudia Goldin, emploi des femmes, histoire économique, inégalité de genre, marché du travail, prix Nobel 2023.

Introduction

Le 9 octobre 2023, Claudia Goldin, Professeure à l'Université de Harvard, a reçu le Prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel, une récompense majeure qui célèbre non seulement l'importance de ses contributions à la discipline, mais souligne également l'impact profond de ses travaux sur la société.

Le Prix Nobel

Le comité Nobel souligne que Claudia Goldin a fourni « le premier compte rendu complet de l'évolution du revenu des femmes et de leur participation au marché du travail à travers les siècles. Ses recherches révèlent les causes de ces changements, ainsi que les principaux facteurs responsables des inégalités hommes-femmes restantes » (Nobel Prize Committee 2023). Après avoir été la première femme à obtenir une titularisation au Département d'économie de l'Université de Harvard (Palmore 1989), elle est désormais la première femme à remporter seule le Prix Nobel en sciences économiques. Le parcours de Goldin en économie est, à l'évidence, un récit de franchissement de barrières et d'élargissement des horizons. Goldin a

repoussé les frontières académiques traditionnelles à travers son travail influant en combinant thématiques en lien avec le marché du travail, les inégalités, le genre et l'histoire économique. Sa quête pour comprendre et aborder les disparités de genre sur le marché du travail a non seulement contribué à redéfinir le champ de l'économie du travail (et de l'économie en général), mais a également servi de modèle pour les femmes aspirant à marquer leur empreinte dans un domaine historiquement dominé par les hommes.

Économie du travail et égalité de genre

Depuis le début de sa carrière, les contributions de Goldin ont été transformatrices. Elle a considérablement élargi notre compréhension de l'économie du travail, non seulement à travers des perspectives théoriques, mais aussi en soulignant la question fondamentale des disparités de genre sur le marché du travail, et en intégrant une perspective de long terme pour comprendre et expliquer la complexité des processus sous-jacents. Ses recherches ont joué un rôle essentiel dans la révélation des dynamiques de genre en économie, remettant en question des croyances de longue date et en inspirant une nouvelle génération d'universitaires. Ses études, basées sur

* BETA – Université de Strasbourg & Department of Economic History – Lund University. E-mail: faustine.perrin@ekh.lu.se.

l'établissement de preuves empiriques solides, ont alimenté les débats politiques, initié des changements significatifs et ouvert de nouvelles pistes d'investigation pour les recherches futures. Goldin a été déterminante dans la valorisation du statut des femmes en économie, à la fois par ses recherches, mais aussi à travers sa carrière et ses multiples réalisations.

Contributions Clés

Tout au long de sa carrière, Claudia Goldin a « fouillé les archives et collecté plus de 200 ans de données des États-Unis, lui permettant de démontrer comment et pourquoi les différences de genre en termes de revenus et de taux d'emploi ont évolué au fil du temps » (Nobel Prize Committee 2023) tout en expliquant pourquoi ces différences persistent encore aujourd'hui.

Écart salarial entre hommes et femmes

L'une des réalisations les plus significatives de Goldin au début de sa carrière a été son analyse pionnière de l'écart salarial entre hommes et femmes en Amérique, publiée dans son livre *Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women* (Goldin 1990).

L'exploration approfondie faite par Claudia Goldin de l'écart salarial entre les hommes et les femmes est une caractéristique déterminante de son travail et de sa carrière. Allant au-delà du récit traditionnel d'une discrimination directe entre hommes et femmes, les recherches de Goldin ont exploré les différents aspects de ces disparités salariales. Elle a révélé que l'écart salarial était étroitement lié aux différences dans les choix de carrière, aux structures du marché du travail et aux responsabilités familiales assumées de manière disproportionnées par les femmes. Ses analyses ont fourni une compréhension plus complète de l'écart salarial par rapport à ce que nous connaissions auparavant, mettant en évidence l'existence de problèmes systémiques au sein de l'économie et pas uniquement la présence de biais individuels.

Courbe en U de la participation des femmes au marché du travail

Goldin a élargi ses recherches à l'évolution des marchés du travail depuis le XIX^{ème} siècle. En retraçant l'histoire de la participation des femmes sur le marché du travail plus loin que les recherches précédentes, elle a montré que la hausse observée au cours du XX^{ème} siècle a été précédé d'un déclin au XIX^{ème} siècle.

L'identification d'une courbe en forme de U de la participation des femmes au marché du travail est l'une des découvertes les plus fondamentales révélées par Goldin.

Goldin a contribué de manière significative à la compréhension et à l'explication de cette réalité empirique. Ses recherches, en particulier celles décrites dans l'article *The U-Shaped Female Labor Force Function in Economic Development and Economic History* (Goldin 1994), ont été influentes pour établir l'existence d'un modèle d'offre du travail des femmes en forme de U au cours du processus de développement économique¹. Goldin a mis en évidence les preuves empiriques de ce phénomène observable au niveau historique, mais aussi en comparant pays développés et en développement. Ce faisant, elle a démontré que la participation des femmes au marché du travail n'est pas liée à la croissance économique de manière aussi linéaire que nous le pensions auparavant.

Avancées éducatives et évolution des aspirations

La trajectoire prise par Goldin pour comprendre les inégalités de genre l'a conduite à s'intéresser à l'histoire de l'éducation et du capital humain aux États-Unis (Goldin et Katz 1999 ; Goldin 2001, 2019). Goldin a mis en évidence l'importance du rôle joué par l'éducation et l'émergence du secteur tertiaire et des employés de bureau (les travailleurs en col blanc) dans la formation de la courbe en forme de U de la participation des femmes au marché du travail. Les rôles de l'éducation et des choix de carrière des femmes constituent un domaine central du travail de Goldin.

Goldin a examiné de manière approfondie l'évolution de la réussite éducative des femmes, notant leurs progrès remarquables en termes d'inscription et de performance dans l'enseignement supérieur (Goldin 1990). Ses recherches ont mis en évidence l'évolution des aspirations et des parcours professionnels des femmes, notamment leur présence croissante dans des domaines traditionnellement dominés par les hommes, et comment ces avancées éducatives ont contribué à réduire les écarts de genre dans diverses professions et à remodeler le paysage économique. Goldin a démontré que le déclin de la participation des femmes au marché du travail n'est pas simplement une question du choix des femmes

¹ Voir Merouani et Perrin (2022) pour une revue détaillée de la littérature sur le genre et le processus de développement.

de rester à la maison. Elle a montré, au contraire, que cela s'explique par divers facteurs, tels que la difficulté pour les femmes de concilier travail rémunéré et responsabilités familiales, les décisions liées à l'éducation et à la garde des enfants, ainsi que les avancées technologiques.

Institutions et changements technologiques

Le rôle joué par les institutions (au sens large du terme) et les évolutions technologiques dans la formation du niveau de salaires et d'emploi sont au cœur des recherches de Goldin (p.ex. Goldin et Katz 2008). Goldin (2006) a identifié quatre phases distinctes dans l'évolution du rôle économique des femmes aux États-Unis au cours du XX^{ème} siècle. Goldin soutient que le rôle économique moderne des femmes a émergé à la fin des années 1970 et a été révolutionnaire, phase qu'elle nomme la « révolution silencieuse ». Goldin a mis en évidence trois aspects du choix des femmes qui distinguent les phases évolutives de la phase révolutionnaire : l'horizon, l'identité et la prise de décision.

Les travaux de Goldin ont mis en lumière le rôle significatif joué par la contraception orale, la pilule, dans l'essor de la phase révolutionnaire. Ses recherches ont montré que l'industrialisation a perturbé le modèle de travail des femmes à domicile et que la pilule contraceptive a permis aux femmes d'accroître leur participation au marché du travail en équilibrant de manière plus efficace travail rémunéré et responsabilité familiale. Goldin et Katz (2002) ont mis en évidence les preuves empiriques du « pouvoir de la pilule » dans la réduction à long terme du coût des investissements de formation et de carrière pour les femmes. Les auteurs ont montré que la pilule a encouragé le report de l'âge au mariage et a eu un effet positif direct sur les investissements professionnels des femmes en réduisant de manière drastique les risques de grossesses non planifiées. En étudiant l'inversion des inégalités entre hommes et femmes en termes d'inscriptions et de réussite universitaires aux États-Unis au cours du XX^{ème} siècle, Goldin, Katz et Kuziemko (2006) ont montré que cette inversion s'explique par une combinaison de facteurs : l'évolution du marché du travail, l'accès à la contraception et la montée du féminisme.

Éliminer les barrières restantes

Les travaux de Goldin ont mis en lumière les progrès accomplis vers l'égalité hommes-

femmes au sein du marché du travail, mais souligne également la nécessité de changements supplémentaires pour éliminer complètement les écarts salariaux entre hommes et femmes. Bien que les femmes aient dépassé les hommes en termes d'années passées à étudier et d'expérience professionnelle, les écarts salariaux persistent, suggérant que d'autres facteurs sont en jeu. Goldin (2014a) a identifié plusieurs facteurs clés permettant d'expliquer cette persistance : les femmes ont tendance à choisir des postes moins bien rémunérés ou à quitter le marché du travail de manière définitive ; les entreprises ont tendance à récompenser de manière disproportionnée les individus qui travaillent de longues heures et à des heures particulières (faible flexibilité temporelle) ; et l'allocation du temps.

Dans son récent livre *Career & Family*, Goldin (2021) s'appuie sur des décennies de ses propres recherches pour fournir un aperçu approfondi de l'évolution des expériences des femmes en termes de conciliation entre carrière et famille depuis les années 1900 à nos jours. L'argument principal développé par Goldin dans le livre est que, malgré des progrès significatifs de l'investissement éducatif des femmes et de leur participation au marché du travail, une véritable équité au sein des couples à double carrière reste hors de portée. Goldin soutient que le problème de conciliation travail-famille n'est pas seulement une question de femmes, mais un problème social qui nécessite des changements fondamentaux dans notre manière de travailler et de valoriser les soins aux enfants. Elle souligne également le rôle de la parentalité dans la perpétuation des inégalités salariales et la nécessité de politiques soutenant les parents actifs, telles que la mise en place de services de garde d'enfants abordables et des modalités de travail flexibles. C'est en créant une équité au sein des couples que les barrières restantes pourront être brisées.

Héritage et impact

Le parcours académique de Claudia Goldin a commencé avec des racines fermement ancrées en histoire économique. Sa thèse de doctorat à l'Université de Chicago, sous la supervision de Robert Fogel, s'est concentrée sur l'esclavage aux États-Unis (Goldin 1976). Lorsque Gary Becker est arrivé à Chicago en 1970, son intérêt s'est alors tourné vers l'économie du travail. Goldin explique : « L'association de mon intérêt pour l'économie du travail et l'idée que la plupart des problèmes économiques évoluent sur de longues périodes m'a conduit, tout naturelle-

ment, vers l'histoire économique » (voir Snowden 2007). Goldin a élargi le champ de ses recherches au rôle du travail des femmes et des enfants durant la première phase d'industrialisation aux États-Unis (Goldin et Sokoloff 1982, 1984). Ces premières études ont posé les fondations de sa compréhension approfondie des dynamiques économiques à travers différentes périodes historiques.

Intégration de l'histoire économique pour appréhender les défis contemporains

Tout au long de sa carrière, Goldin a intégré le contexte historique afin d'éclairer et expliquer les problèmes économiques contemporains. Ses méthodes de recherche impliquent la collecte et l'analyse méticuleuses de données historiques, tout en s'appuyant sur un cadre théorique. Cette approche a été essentielle pour mettre en lumière les relations complexes entre genre et participation économique. En se plongeant dans le passé, Goldin a fourni une perspective plus riche et une meilleure compréhension de l'évolution du rôle des femmes dans l'économie.

Comme l'ont souligné les experts du comité Nobel, Goldin a travaillé telle une détective. Elle a recherché des données nouvelles, identifié des faits, collecté des pièces du puzzle à travers ses différentes études, et assemblé toutes ces pièces de manière créative et novatrice pour fournir des éléments de preuves, établir des liens de causalité, et offrir une vue d'ensemble des disparités de genre et des phénomènes économiques.

Cliométrie et héritage académique

Dans un article publié dans *Cliometrica* en mémoire de Robert Fogel, Goldin raconte : « J'ai rencontré Bob (je l'appelais M. Fogel à l'époque) en 1968 lorsque j'ai suivi son cours d'histoire économique de troisième cycle à l'Université de Chicago. Il est ensuite devenu mon directeur de thèse de doctorat achevé en 1972. À la fin des années 1970, nous avons travaillé à la création du DAE [*Development of the American Economy*] et j'en ai pris la direction en tant que Directrice de Programme en 1989. J'ai connu Bob toute ma vie académique. Il l'a façonnée et l'a encouragée. » (Goldin 2014b)

Pionniers de la « nouvelle histoire économique », ou cliométrie, Robert Fogel et Douglass North, ont reçu le Prix Nobel en 1993 « pour avoir renouvelé la recherche en histoire économique en appliquant la théorie écono-

mique et les méthodes quantitatives pour expliquer les changements économiques et institutionnels » (Goldin 1995). Le directeur de thèse de Fogel était Simon Kuznets, lui-même lauréat du Prix Nobel en 1971. À propos de Simon Kuznets, Goldin écrit : « Lorsque Bob a envoyé des invitations pour le 80e anniversaire de Simon Kuznets, j'ai demandé à être invitée en tant que 'petite-fille' intellectuelle de Simon. C'était une grande occasion et Simon a apprécié mon inclusion dans la famille intellectuelle » (Goldin 2014b).

Les cliométriciens – dont Fogel, North et Goldin en sont des représentants majeurs – utilisent les modèles économiques et techniques statistiques pour scruter les données historiques, tester et valider (ou réfuter) les théories économiques (Diebolt 2016). L'objectif principal de la cliométrie est d'apporter une dimension rigoureuse et quantitative à l'étude de l'histoire économique. Cette approche permet aux chercheurs de tester rigoureusement les hypothèses et de formuler des conclusions fondées sur des preuves empiriques (Diebolt et Hauptert 2019).

Le Prix Nobel de Claudia Goldin, décerné trente ans après celui de Fogel, confirme l'importance et la pertinence de l'approche. Les travaux de Goldin illustrent comment l'interprétation des problèmes économiques actuels à travers le prisme de l'histoire, et la compréhension des dynamiques historiques et des dépendances au processus socio-économiques, sont cruciaux pour la recherche en économie (Diebolt et Perrin 2013).

Conclusion

Les contributions de Claudia Goldin à la science économique ont élargi notre compréhension de questions économiques fondamentales. Elle a apporté des perspectives novatrices et remis en question des hypothèses et stéréotypes ancrés de longue date. En démontrant les implications économiques des disparités entre hommes et femmes et l'importance d'incorporer une perspective de genre dans l'analyse économique, Goldin a inspiré une nouvelle génération d'économistes à explorer ces questions essentielles. Ses recherches ont aidé à faire du genre un élément essentiel pour comprendre le fonctionnement du marché du travail, ainsi que celui de l'économie en général.

Son Prix Nobel célèbre non seulement ses réalisations et ses recherches pionnières dans la compréhension et l'explication des disparités de genre au sein de la société, mais il reflète égale-

ment la pertinence et l'influence de ses recherches dans la direction des recherches futures, informées par une meilleure prise en compte des questions liées au genre et de la perspective historique. Ce Prix Nobel reconnaît et met l'accent sur la pertinence de l'égalité hommes-femmes dans le discours économique – un sujet ayant été traditionnellement relégué au second plan par l'économie dominante – et se dresse comme un symbole puissant de progrès pour notre discipline.

Références bibliographiques

- Diebolt, C. (2016), « Cliometrica after 10 years: Definition and Principles of Cliometric Research », *Cliometrica* 10, 1-4.
- Diebolt, C., & Hauptert, M. (2019), *Handbook of Cliometrics*. Springer-Verlag.
- Diebolt, C., & Perrin, F. (2013), « From Stagnation to Sustained Growth: The Role of Female Empowerment », *American Economic Review*, 103(3), 545-549.
- Goldin, C. (1976), *Urban Slavery in the American South, 1820-1860: A Quantitative History*. University of Chicago Press.
- Goldin, C. (1990), *Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women*, Oxford: Oxford University Press.
- Goldin, C. (1995), « Cliometrics and the Nobel », *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 191-208.
- Goldin, C. (2001), « The Human-Capital Century and American Leadership: Virtues of the Past », *The Journal of Economic History*, 61(2), 263-292.
- Goldin, C. (2004), « From the Valley to the Summit: The Quiet Revolution that Transformed Women's Work », *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 10335, March.
- Goldin, C. (2006), « The Quiet Revolution that Transformed Women's Employment, Education, and Family », *American Economic Review*, 96(2), 1-21.
- Goldin, C. (2014a), « A grand gender convergence: Its last chapter », *American Economic Review*, 104(4), 1091-1119.
- Goldin, C. (2014b), « Robert William Fogel Remembrance », *Cliometrica* 8(1), 1-3.
- Goldin, C. (2019), « Human Capital », In: Diebolt, C., Hauptert, M. (eds), *Handbook of Cliometrics*. Springer, 147-177.
- Goldin, C., & Katz L. (1999), « Human Capital and Social Capital: The Rise of Secondary Schooling in America, 1910-1940 », *The Journal of Interdisciplinary History*, 29(4), 683-723.
- Goldin, C., & Katz L. (2002), « The Power of the Pill: Oral Contraceptives and Women's Career and Marriage Decisions », *Journal of Political Economy*, 110(4): 730-70.
- Goldin, C., & Katz, L. F. (2008), *The Race between Education and Technology*, Harvard University Press.
- Goldin, C., Katz, L. F., & Kuziemko, I. (2006), « The Homecoming of American College Women: The Reversal of the College Gender Gap », *Journal of Economic Perspectives*, 20(4), 133-156.
- Goldin, C., & Sokoloff, K. (1982), « Women, Children, and Industrialization in the Early Republic: Evidence from the Manufacturing Censuses », *The Journal of Economic History*, 42(4), 741-774.
- Goldin, C., & Sokoloff, K. (1984), « The Relative Productivity Hypothesis of Industrialization: The American Case, 1820 to 1850 », *The Quarterly Journal of Economics*, 99(3), 461-487.
- Merouani, Y., & Perrin, F. (2022), « Gender and the Long-run Development Process. A Survey of the Literature », *European Review of Economic History*, 26(4), 612-641.
- Nobel Prize (2023), « [The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel](#) ».
- Palmer, J. (1989), « [Ec Seeks to Tenure First Woman Prof](#) ». *The Harvard Crimson*. November 2, 1989.
- Snowdown, B. (2007), « Exploring the Present through the Past. Claudia Goldin on Human Capital, Gender and the Lessons from History », *World Economics*, 8(4), 61-124.

La gouvernance économique de la zone euro

Réalités et perspectives

Amélie Barbier-Gauchard*, Moïse Sidiropoulos*, Aristomène Varoudakis#

L'ouvrage de référence pour comprendre les débats sur l'avenir de la zone euro.

Depuis la signature du Traité de Maastricht, le parcours de l'euro n'a pas été un long fleuve tranquille : critiques du rôle de la Banque centrale européenne, absence de politique budgétaire commune, crise de la dette souveraine, remise en cause des fondements de la monnaie unique... L'architecture de la zone euro pose des questions. L'UEM cherche un

second souffle dans un contexte international instable.

Cet ouvrage permet de **comprendre les difficultés auxquelles la zone euro est confrontée et les défis qu'elle doit relever pour se rapprocher d'une zone monétaire optimale**. En abordant à la fois les problématiques monétaires, budgétaires, fiscales, financières et bancaires, il permet de cerner, de façon exhaustive, les **différentes facettes de la gouvernance économique de la zone euro**.

Cet ouvrage s'adresse à un **public très large** : étudiants en sciences économiques, sciences politiques, droit, candidats aux concours des grandes écoles ou aux concours administratifs, praticiens ou observateurs de l'intégration européenne et, d'une façon générale, toute personne qui souhaite saisir les enjeux relatifs à l'union monétaire européenne.

Broché : 448 pages, 26,50 euros

Éditeur : De Boeck SUP (22 mai 2018)

Collection : Ouvertures économiques

Langue : Français

ISBN-10 : 2807320104

ISBN-13 : 978-2807320109

Pour une note de lecture, voir

<https://opee.unistra.fr/spip.php?article378>



* Université de Strasbourg, CNRS, BETA UMR 7522, F-67000 Strasbourg, France.

Économiste et professeur honoraire à l'Université de Strasbourg, France.

L'exposition aux risques des pays de l'UE dans les chaînes de valeur mondiales

Eric Rugraff*

Les échanges constitués de biens et services intermédiaires réalisés dans le cadre des chaînes de valeur mondiales (*Global Value Chains*) sont devenus un mode d'organisation majeur dans l'économie mondiale. Ces échanges de biens et services fragmentés représentent désormais près de la moitié des échanges internationaux des pays de l'UE. Le changement majeur d'environnement international suite au conflit latent entre les États-Unis et la Chine, à la guerre en Ukraine et à la pandémie a augmenté l'exposition aux risques des pays de l'UE dans les chaînes de valeur mondiales. Après avoir déterminé les quatre facteurs clés du bon fonctionnement d'une chaîne de valeur, à savoir la fluidité des transactions, la prévisibilité des chocs d'offre et demande, un faible risque de perturbations majeures et un coût acceptable des perturbations, l'article évalue l'exposition aux risques des pays de l'UE. A partir d'une évaluation de l'intensité de la fragmentation, de l'orientation vers l'amont ou l'aval de la fragmentation, ainsi que du poids des approvisionnements en provenance des pays qui ne sont pas des États de droit, l'article définit des groupes de pays de l'UE aux trajectoires et à l'exposition aux risques différentes.

Codes JEL : F23, F52, L23, L60, O52.

Mots-clefs : Relations internationales, chaînes de valeur mondiales (CVM), Global Value Chains (GVC), fragmentation de la production, risques dans les CVM, fluidité des transactions, non-État de droit.

Jusqu'au début des années 2010, la fragmentation régionale (au sens de plurinationale) et mondiale de la production était essentiellement appréhendée par le prisme d'une approche coût-bénéfice. Même si des événements en grande partie imprévus, à l'instar de la crise des *subprimes* en 2008, ont ralenti la mondialisation, le sens de l'Histoire paraissait clair aux entreprises, aux organisations internationales et aux chercheurs en économie et gestion : celui d'un monde dans lequel les échanges internationaux croîtraient de manière irrépessible que nulle frontière ne saurait arrêter. Dans ce monde « du contrat sans combat », les États deviendraient progressivement de simples marchés et/ou des espaces de production et chercheraient à bénéficier des bienfaits de la décomposition de la production dans les chaînes de valeur mondiales (*Global Value Chains*, GVC, ou chaînes de valeur globales, abrégées par l'acronyme français CVM dans la suite du texte) afin de bénéficier des avantages comparatifs des différents espaces. Dans cette conception du monde, les différents acteurs du commerce international focaliseraient leur at-

ention sur les gains à attendre d'une décomposition de plus en plus poussée des chaînes de valeur.

Mais ce monde dominé par une conception étroite de la rationalité économique a brutalement été heurté par le retour de l'Histoire et des réalités politiques et géopolitiques, à travers la montée du conflit entre la Chine et les États-Unis dans les années 2010, le Covid et ses soubresauts, et la politique d'expansion russe (annexion de la Crimée en 2014) débouchant en 2022 sur la guerre en Ukraine. D'un monde favorisant la fluidité des transactions à travers la mondialisation, le multilatéralisme et la primauté de la rationalité économique on est passé à un monde gagné par le protectionnisme, le bilatéralisme et la sécurité nationale dans les domaines économique, technologique et militaire. Ce nouveau contexte international conduit les États et les entreprises à s'interroger sur le fonctionnement des différentes CVM : le questionnement est désormais focalisé sur la fiabilité, la sécurité et la résilience des différentes CVM. On est ain-

* BETA, Université de Strasbourg, France.

si passé d'une réflexion en termes d'économie de la CVM à une réflexion en termes de géopolitique de la CVM. Comprendre le fonctionnement de ses CVM et déterminer leur exposition aux risques devient dès lors un objectif central pour garantir notamment la sécurité des approvisionnements. Cet article a précisément pour objectif de préciser les risques principaux en termes de CVM des pays de l'UE.

L'article est organisé en trois sections principales. Dans la première, nous nous intéresserons au nouveau contexte international et à ses conséquences en termes de fonctionnement et d'exposition aux nouveaux risques issus des CVM. La deuxième section est focalisée sur le choix et la définition des indicateurs qui permettront dans une troisième section d'évaluer l'exposition aux risques des pays de l'UE.

1. Les enjeux du changement de contexte international pour la gouvernance des chaînes de valeur mondiales

1.1 Réflexions autour du concept de chaîne de valeur mondiale

Le concept de chaîne de valeur mondiale s'est progressivement imposé à partir des années 1990 dans la littérature en sciences de gestion et dans les travaux des organisations internationales (notamment initialement à travers le World Investment Report de la CNUCED)¹ pour caractériser la nouvelle organisation de la production mondiale. A partir des années 1980, les grandes firmes intégrées verticalement ont organisé une externalisation de leurs activités et un déploiement des différentes fonctions de la firme sur une échelle régionale, voire globale. S'en est suivie une augmentation massive du commerce de biens et services intermédiaires entre grandes entreprises et une myriade d'intervenants en amont et en aval de la filière, reliés aux firmes dominantes par des relations de marché ou des accords de partenariat avec ou sans prise de participation. Ainsi peut-on analyser la dynamique de filières comme l'automobile, l'habillement, les smartphones, etc. et déterminer la place des acteurs de chaque filière, leur contribution à la valeur ajoutée, le niveau de

fragmentation ou encore la répartition géographique des activités².

Dans un des articles fondateurs de la littérature sur les CVM, ayant pour titre « *the governance of global value chains* » Gereffi et al. (2005) déterminent cinq formes de gouvernance de la chaîne, à savoir *market, modular, relational, captive, hierarchy*. La forme de la gouvernance dépend de trois caractéristiques : la complexité des transactions, la facilité à codifier les transactions et le niveau d'expertise des fournisseurs. Ainsi, à titre d'exemple les chaînes de valeur dominées par des relations classiques de marché sont caractérisées par des transactions simples à organiser, des transactions qu'on peut facilement codifier et par des fournisseurs très qualifiés. A contrario, les chaînes de valeur seront peu fragmentées lorsque les transactions sont complexes et difficiles à codifier et qu'il est difficile de trouver des fournisseurs compétents. En d'autres termes, la « qualité » des intervenants dans une chaîne de valeur, exprimée en termes de compétences ou d'expertise, variera d'un secteur à l'autre, voire d'un produit d'un secteur à un autre produit du même secteur. Cela signifie que le fait qu'un donneur d'ordre ait fragmenté sa production en utilisant des sous-traitants faiblement qualifiés n'est pas en soi une source de fragilité et de risque. Ainsi, par exemple, dans la chaîne de valeur régionale du véhicule thermique, les constructeurs automobiles ont des relations de marché avec les sous-traitants de rang inférieurs (qui sont peu qualifiés), ce qui permet aux constructeurs de les garder sous emprise en exigeant des prix de livraison faibles sans quoi ils changeront rapidement de fournisseurs. Par contre, lorsqu'un donneur d'ordre est dépendant pour son approvisionnement de biens ou services hautement sophistiqués fournis par un sous-traitant (par exemple, des firmes dépendantes de microprocesseurs fabriqués par le taïwanais TSMC) alors l'exposition au risque de défaillance d'un fournisseur est importante.

1.2 L'exposition aux risques dans une chaîne de valeur mondiale

Quatre facteurs clés participent au bon fonctionnement d'une chaîne de valeur : la fluidité entre les étapes de production, une bonne capacité à prévoir les principaux risques perturbateurs, une

¹ Voir le rapport fondateur de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) de 1993 (UNCTAD, 1993).

² Les niveaux de fragmentation organisée par des grandes multinationales sont incroyablement élevés dans certaines chaînes : General Motors a plus de 18 000 sous-traitants, Airbus 12 000, Apple 7 400 et Nestlé 5000 (McKinsey, 2020).

faible probabilité que des événements perturbateurs majeurs se produisent, et enfin que le « coût » des perturbations, lorsqu'elles se produisent, n'engage pas la survie de la chaîne de valeur.

La fluidité

Dans la période au cours de laquelle les grandes firmes étaient très intégrées verticalement³, l'essentiel de la production était réalisé en interne sur un nombre de sites limités peu éparpillés géographiquement. Les CVM actuelles se caractérisent, quant à elles, à la fois par une fragmentation de la production poussée et un éparpillement sur une base régionale, voire mondiale de la production. Ce type d'organisation ne peut fonctionner que si le passage d'une étape de production à une autre se fait de manière fluide, sans accros.

Cette fluidité peut être perturbée par des facteurs liés au prix. Le prix se réfère aux coûts de transaction, c'est-à-dire aux coûts qui interviennent avant, pendant et après une transaction entre deux phases d'une chaîne. Si pour une raison quelconque, les coûts de transaction augmentent brutalement, cela renchérit les coûts de passage d'une étape à une autre. Bien évidemment les chaînes ayant poussé le plus loin la fragmentation sont également celles qui sont le plus impactées.

La fluidité peut être également perturbée par des barrières se dressant sur la route des biens ou services. Ces barrières peuvent naître de décisions privées ou publiques. Le passage d'une étape de production à une autre localisée dans un autre espace requiert tout un ensemble de moyens de transport et de logistique. Si pour une raison ou une autre, une pénurie de moyens de transport, de stockage, de manutention ou encore de facteurs humains (des conducteurs) se fait jour alors la fluidité disparaît. De même, un Etat qui décide de bloquer, ne serait-ce que partiellement, les mouvements de biens, services ou capitaux, empêche le bon fonctionnement des étapes de production localisées sur son territoire, et par là-même pourra mettre en danger la totalité de la chaîne d'approvisionnement.

La prévisibilité

La prévisibilité consiste à pouvoir anticiper des perturbations à venir dans une CVM. Pouvoir prévoir des perturbations est d'autant plus important que le modèle de production dominant

³ De l'après deuxième guerre mondiale aux années 1980.

s'étant progressivement diffusé à l'ensemble des acteurs des chaînes de valeur est le modèle des flux tendus. Avec de faibles stocks de sécurité, toute rupture imprévue de la chaîne d'approvisionnement bloque la production de l'étape suivante. L'impact sera d'autant plus important que le problème surgit en amont de la filière.

De quelles perturbations parle-t-on ? On peut distinguer quatre familles de perturbations : les cas de force majeure (tremblements de terre, ouragans, pandémies, etc.), les perturbations macro-politiques (conflit commercial, crise économiques, guerre), les actes d'acteurs malintentionnés (vols, cyberattaques) et les perturbations idiosyncratiques (faillite d'un sous-traitant, accident industriel, etc.) (McKinsey 2020, p.22). Le progrès technique et les nouveaux moyens technologiques disponibles (satellites et intelligence artificielle) rendent un nombre de risques plus aisément prévisibles. C'est notamment le cas lorsqu'on évalue les risques individuellement (par ex. les ouragans). Par contre, la complexification des systèmes de production (production de biens, production de services financiers, production et canaux de diffusion de l'information, etc.) combinée à l'interdépendance accrue des différents systèmes à une échelle mondiale accroît la probabilité de réalisation de risques inattendus.

La probabilité que des perturbations majeures se produisent et leur gravité

La complexification des systèmes de production et leur plus grande interdépendance augmentent également la probabilité d'émergence de perturbations. Les risques systémiques sont plus difficiles à prévoir dans la mesure où les variables en jeu sont très nombreuses ; c'est pourquoi les conséquences possibles sont multiples et pour certaines d'entre elles imprévisibles.

Si l'on revient aux quatre familles de risques déterminés ci-dessus, il apparaît très clairement qu'au moins pour trois d'entre elles, la probabilité que les risques se réalisent a augmenté tout comme la gravité pour les CVM : les cas de force majeure, les actes d'acteurs malintentionnés et les perturbations macro-politiques. A contrario, on peut estimer qu'il n'y a pas de raison particulière que la probabilité que des risques idiosyncratiques, tels que la faillite d'un client ou d'un fournisseur ou encore un accident de production augmente, pas plus que leur coût⁴.

⁴ A moins d'adhérer à des thèses, par exemple de type marxiste, sur l'effondrement irrémédiable du capitalisme.

Dans les cas de force majeure, il apparaît largement documenté aujourd'hui que deux risques particuliers vont se réaliser de plus en plus fréquemment et que leur coût tendra à croître : il s'agit d'une part de l'augmentation du nombre de phénomènes météorologiques extrêmes, liée au réchauffement climatique et, d'autre part, l'apparition de zoonoses, à l'instar du Covid, liée à la destruction de l'espace d'habitation des espèces animales (comme les chauve-souris) et par voie de conséquence, leur plus grande proximité avec les humains.

Les actes d'acteurs malintentionnés, et notamment la cybercriminalité, ont massivement augmenté depuis une dizaine d'années. Leur fréquence et leur coût pour les victimes va certainement croître dans les années à venir.

Nous allons voir dans la section suivante, que le risque macro-politique doit être apprécié au vu du nouveau contexte géopolitique et géoéconomique mondial.

1.3 Le contexte géopolitique et l'exposition aux risques dans les CVM

Le contexte économique et politique mondial a connu des changements majeurs au cours des dix dernières années dans le prolongement de la désignation de Xi Jinping en 2013, l'élection de Donald Trump en 2016, la pandémie à partir de 2020 et enfin la guerre en Ukraine à partir de février 2022. Ces quatre chocs ont conduit les grands acteurs mondiaux et notamment les États-Unis, la Chine et l'Europe à modifier leur manière de concevoir les relations internationales (Rugraff 2022) et la gouvernance des CVM.

Pour la partie américaine, cette nouvelle approche a été parfaitement résumée dans le discours prononcé par la secrétaire au Trésor, Janet Yellen, le 13 avril 2022 devant le think tank *Atlantic Council* (Yellen 2022). Lors de cette intervention, elle expose la nouvelle approche américaine des CVM. Désormais la priorité n'est plus accordée à l'efficacité et à la réduction des coûts dans les chaînes d'approvisionnement, mais à leur sécurisation et donc à la priorité accordée à des concepts comme l'exposition aux risques, la résilience, l'indépendance stratégique et la souveraineté industrielle. Pour réduire l'exposition américaine aux risques dans les chaînes d'approvisionnement, l'objectif est de relocaliser dans les « pays amis » : il s'agit de favoriser le « *friend-shoring* » (ou « *friendship outsourcing* »). Janet Yellen et l'administration américaine, qu'elle soit républicaine ou dé-

mocrate, expriment leur scepticisme sur le multilatéralisme tel qu'il a été promu par l'Organisation Mondiale du Commerce : l'OMC aurait permis l'entrée en 2001 de la Chine dans le commerce mondial et dans les CVM et la Chine en aurait profité pour prendre une position centrale dans un grand nombre de CVM avec un agenda politique et technologique de domination mondiale. Aux antagonismes qui ont émergé avec le mandat de Donald Trump (notamment autour de l'accès aux technologies sensibles), s'est rajouté le positionnement chinois qui malgré la guerre en Ukraine, continue à mettre en avant la « relation spéciale » avec la Russie. Les États-Unis estiment dès lors que l'organisation actuelle des CVM met en danger les approvisionnements américains. Ainsi les États-Unis cherchent-ils à constituer des blocs de pays qui partagent les mêmes valeurs qu'eux.

La réponse de la Chine est arrivée avec la publication mi-février 2023 de deux documents intitulés respectivement « *US hegemony and its perils* » (Ministry of Foreign Affairs 2023a) et « *The Global Security Initiative Concept Paper* » (MFA 2023b). Le premier document est un réquisitoire à charge contre la politique étrangère américaine des origines à nos jours⁵, tandis que le second détaille la démarche chinoise pour établir un nouvel ordre économique et politique mondial. A travers ces deux documents, la Chine choisit une stratégie offensive à l'égard des États-Unis, ce qui renforce le climat de « nouvelle guerre froide » entre les deux pays (Godeluck 2023).

Les instances européennes adoptent quant à elles une approche plus équilibrée, notamment dans les rapports avec la Chine⁶.

Le nouvel objectif de l'UE est de privilégier une « autonomie stratégique ouverte », qui peut se définir comme la volonté de l'UE de défendre ses intérêts vitaux tout en poursuivant les

⁵ Le document décrit les abus d'hégémonie exercés par les États-Unis dans les domaines politique, militaire, économique, technologique et culturel. Il considère qu'« au nom de la promotion de la démocratie et des droits humains, les États-Unis ont amené chaos et désastre dans de nombreux pays ».

⁶ Même si en même temps l'UE a accepté en juin 2021 la création du Conseil du commerce et de la technologie entre les États-Unis et l'UE (*US-EU Trade and Technology Council*) avec l'objectif d'établir des standards technologiques communs ainsi que des listes de produits dont il faudra contrôler les exportations vers les « pays problématiques » comme la Chine. Le Conseil s'appuie sur des groupes de travail bilatéraux, dont un groupe de travail ayant pour thème « *Secure supply chains* ».

échanges et la coopération à l'international. L'UE a lancé tout un ensemble d'initiatives à partir de 2020 visant à renforcer l'indépendance de l'UE en déployant des chaînes d'approvisionnement plus diversifiées et résilientes (Cf. à ce sujet les cinq principales initiatives européennes dans Rugraff 2022).

En définitive, le nouveau contexte macro-politique mondial accroît significativement l'exposition aux risques des acteurs intégrés dans les CVM. La montée du protectionnisme, tout comme la volonté des États-Unis de privilégier désormais le bilatéralisme sur le multilatéralisme de même que des critères politiques sur des critères économiques vont restreindre la fluidité des transactions dans les CVM. Le retour de la guerre aux frontières européennes et les conflits latents notamment avec la Corée du Nord ou sino-taiwanais, font peser des risques sur la mobilité des biens et services. Ces évolutions augmentent les risques de perturbation des chaînes d'approvisionnement. Dans la période de la « mondialisation heureuse » (Minc 1999) des années 1980 aux années 2010, le cadre politique et réglementaire international était très favorable à la division internationale des processus productifs. Dans l'univers de la « mondialisation heureuse » l'avenir semblait relativement prévisible et les chocs sur les chaînes de valeur tout comme leur coût étaient réduits. Dans le « nouveau monde » dans lequel nous sommes entrés, les conflits ne se jouent plus seulement entre entreprises pour des parts de marché, mais entre États pour des territoires, pour la suprématie technologique et pour la sécurité nationale. Dans ce nouveau cadre politique émergent, la circulation des biens et services sera moins fluide, la performance des CVM moins prévisible et surtout la probabilité que des perturbations majeures viennent entraver le bon fonctionnement des chaînes plus élevée. Le monde d'avant se voyait comme celui du « médiocristan » (Taleb 2007), un monde relativement prévisible, routinier dans lequel le risque d'apparition de phénomènes extrêmes est réduit. Le nouveau monde en phase d'émergence se rapproche de celui de « l'extrémistan » (Taleb 2007) caractérisé par des « cygnes noirs », c'est-à-dire des phénomènes imprévisibles aux conséquences pouvant être extrêmes. Dans ce monde, l'exposition aux risques peut aller jusqu'à des pénuries massives dans des économies suite à une impossibilité durable à faire fonctionner des chaînes d'approvisionnement.

2. Les indicateurs, les données et les définitions d'exposition aux risques

Pour évaluer le niveau de risques que courent les CVM des pays européens nous avons procédé à des extractions de la banque de données WITS (*World integrated trade Solution*) de la Banque mondiale. Cette banque de données contient des évaluations de 2000 à 2021 des échanges internationaux des principaux pays et des principaux secteurs. La méthodologie retenue, définie dans Borin et al. (2021), se fonde sur des tables d'input-output permettant de définir l'origine nationale ou étrangère d'une production et sa destination (nationale ou étrangère). Les auteurs considèrent que :

Production d'un pays = production purement domestique + production liée à du « commerce international traditionnel » + production liée à une CVM

Avec :

- L'output purement domestique = La valeur ajoutée qui ne traverse aucune frontière ni directement ni indirectement (ex. d'un produit fabriqué en France et qui est mis à la consommation en France) ;
- L'output lié au commerce international traditionnel = La valeur ajoutée qui traverse une seule frontière (hors transit) pour être mis à la consommation dans le pays d'arrivée, directement par le secteur de production ou indirectement à travers des chaînes domestiques (ex. d'un produit fabriqué en France vendu en Chine et consommé en Chine) ;
- La production liée à la CVM va traverser plusieurs frontières, c'est-à-dire faire partie d'une chaîne de valeur fragmentée. Elle subit au moins une transformation dans un deuxième pays et un acheminement dans un troisième pays (ex. d'un produit français envoyé en Hongrie, qui y subit une transformation puis est envoyé ensuite au Japon). Cela peut être directement réalisé par le secteur de production ou indirectement à travers des chaînes domestiques.

La production de type CVM peut être divisée en trois formes (Borin et al. 2022, p. 36-37) :

- « *pure backward GVC-related output* » : il s'agit de la valeur ajoutée en fin de chaîne, c'est-à-dire les activités dans un secteur qui finalise le bien ou service. Les inputs achetés par un secteur directement à l'étranger ou indirectement pas le truchement de chaînes de valeur domestiques sont transformés et ven-

dus aux consommateurs du pays (il faut que les inputs aient traversé plus d'une frontière). Si les inputs n'ont traversé qu'une frontière alors l'évaluation prend en compte la vente du produit fini à des consommateurs étrangers. En se plaçant du point de vue d'une entreprise, cela correspondrait par exemple à la production d'une entreprise française qui importe des inputs qui sont passés par plusieurs pays et qui réalise la production finale du produit sur le sol national.

- « *pure forward GVC-related output* » : ce sont les activités en début de chaîne. Cela correspond à la valeur ajoutée lors de la première étape de la production d'un bien ou service intermédiaire, qui va être vendu dans un deuxième pays et qui sera transformé pour aller vers un ou des pays tiers.
- « *two-sided GVC-related output* » : ce sont des unités économiques situées à un stade intermédiaire qui achètent et qui vendent des produits intermédiaires. Les inputs achetés directement ou indirectement à l'étranger par un secteur sont vendus à l'étranger (directement ou indirectement) après transformation. Les activités du secteur de production se trouvent ainsi dans une position plus « centrale » : un pays importe des inputs contenus dans des produits qui passeront par au moins deux pays supplémentaires.

Ces données nous permettent ensuite de définir plusieurs indicateurs visant à mesurer la nature des risques que courent les pays de l'UE et de définir des typologies d'exposition aux risques. L'exposition aux risques peut être évaluée à travers trois questions : Combien ? Quoi/lesquels ? Avec qui ?

La question du COMBIEN. Elle peut être appréhendée à travers deux dimensions : l'importance du commerce international lié à la CVM dans un pays et son évolution entre 2000 et 2021. Toutes choses égales par ailleurs, plus un pays est intégré à des chaînes de valeur, plus il est exposé aux perturbations s'y produisant. Ces perturbations peuvent émerger au niveau d'un des stades de la production (à l'instar des pénuries de substances actives pour les médicaments et d'antibiotiques comme l'Amoxicilline).⁷ Mais elles peuvent également naître entre les stades de production, dans la coordination des activi-

⁷ L'agence européenne du médicament estime que 80 % des ingrédients pharmaceutiques actifs sont fabriqués hors de l'UE, essentiellement en Chine ([Availability of medicines | European Medicines Agency \(europa.eu\)](https://www.ema.europa.eu/en/availability-of-medicines)).

tés. Une bonne coordination nécessite, en effet une fluidité des produits, qui doivent pouvoir être acheminés rapidement et efficacement entre les différents stades de production. Le Covid, puis la période de redémarrage de l'activité fournissent un bon exemple des dysfonctionnements dans les plateformes d'acheminement (port, etc.) et de réception, ainsi que dans le transport international. Le Covid a totalement dérégulé les chaînes de valeur et a fait flamber les coûts de transport⁸.

La question du QUOI renvoie à la position d'un pays dans les chaînes de valeur et aux chocs auxquels il est exposé. Un pays⁹ qui se retrouve essentiellement en bout de chaînes sera exposé à des chocs d'offre : une pénurie au niveau d'un input ou alors une augmentation brutale de son prix pourra mettre en danger la production. Un pays situé au début de chaînes sera exposé quant à lui à des chocs de demande : une baisse de la demande ou une baisse brutale du prix que les acheteurs sont prêts à payer pourront mettre en danger la production. Un pays situé dans une position centrale, c'est-à-dire qui importe des inputs et les transforme pour les acheminer plus loin dans la chaîne, peut être impacté alternativement ou en même temps par des chocs d'offre et de demande. Ces chocs peuvent être des chocs de production ou des chocs de coordination.

La question du AVEC QUI renvoie à la « qualité » des partenaires participant à la fragmentation. Toutes les CVM ne fonctionnent pas de la même manière. La manière dont une chaîne de valeur est organisée, la nature de la fragmentation, mais également le nombre de stade de production fragmenté variera d'un secteur à l'autre, et notamment en fonction du contenu en technologie du produit. De même certaines chaînes sont dominées par les producteurs (*producer-driven global value chains*) tandis que d'autres sont dominées par les acheteurs (*buyer-driven global value chains*).¹⁰ Les ruptures technolo-

⁸ Il suffit pour s'en convaincre de se référer à l'évolution du coût du fret maritime : le taux composite de fret pour un conteneur de 40 pieds était de 700 USD le 7 mars 2016, 1500 USD en 2020 et a atteint un maximum de 10 377 USD le 23 octobre 2021 avant de repasser 2135 USD le 26 janvier 2023 (Drewry supply chain advisors 2023).

⁹ Le raisonnement est également valable au niveau d'un secteur ou même d'une entreprise.

¹⁰ Historiquement, les secteurs des ressources naturelles, de biens capitaux et des biens de consommation durables ont été dominés par des producteurs, tandis que les CVM concernant les produits non durables (vêtements, alimentation) ont été dominés par les vendeurs

giques peuvent modifier la répartition du pouvoir dans la chaîne, à l'instar de ce qui se produit dans la chaîne de valeur automobile avec le passage du véhicule thermique au véhicule électrique (Rugraff 2022).

La fragilité dans la relation avec un partenaire n'est pas tant liée à sa taille, son positionnement dans la chaîne de valeur ou encore son niveau d'expertise qu'au pays de localisation de ce partenaire. En effet, comme nous l'avons vu dans la section précédente, le risque n'est pas (ou devrait-on dire « n'est plus ») le même selon qu'un partenaire amont ou aval de la chaîne se situe dans un Etat de droit ou un non-Etat de droit.

Tableau 1 : Indicateurs de dépendance aux chaînes de valeur internationales

Production CVM/Production liée au commerce international en 2021		% en 2021	
Evolution 2000 à 2021	> Moyenne UE-27	> Moyenne UE-27 Bel, Bul, Chy, Cz, H, Irl, Let, Lit, Lux, Mal, P-B, Pol, Slovak, Slov,	< Moyenne UE-27 Croa, Gre, Rou
	< Moyenne UE-27	Aut, Est	Dk, Fl, F, All, It, Port, Su, Esp

Source : l'auteur d'après WITS Data (worldbank.org), février 2023.

Prenons l'exemple de l'exposition aux risques d'une entreprise qui a en amont de sa chaîne de valeur des sous-traitants dans un non-Etat de droit. Il est d'ailleurs intéressant de noter que l'exposition aux risques, bien que différente, existe que le sous-traitant soit une firme domestique ou une filiale d'une multinationale provenant d'un Etat de droit. Le retard dans l'approvisionnement, voire la rupture d'approvisionnement peut intervenir de manière discrétionnaire à tout moment sur simple décision politique. Non seulement les dimensions politiques et géopolitiques dominent les décisions économiques et la « vie normale des affaires », mais également le champ juridique. En d'autres termes, les risques pour des firmes issues d'Etats de droit qui s'approvisionnent ou vendent dans des non-Etats de droit sont permanents et nombreux. Ils peuvent aller du non-respect de clauses de contrats au non-respect du

(détaillants et grande distribution).

droit de propriété sans pouvoir espérer systématiquement un dédommagement dans la mesure où le système juridique fonctionne de manière arbitraire.

3. L'évaluation de l'exposition aux risques des pays de l'UE

3.1 Le niveau d'intégration dans les CVM des pays de l'UE

Quels sont les pays européens les plus intégrés dans les CVM ? Comment a évolué leur intégration depuis le début de ce siècle ? Pour répondre à ces deux questions et pour pouvoir avoir un

aperçu par pays et dans le temps on peut se référer aux tableaux 1 et 2.

Entre 2020 et 2021 la production liée à du commerce fragmenté a augmenté en moyenne d'une dizaine de point dans l'UE. Ainsi,

Tableau 2 : Poids de la production liée à des CVM, en %

UE-27	CVM/commerce international		CVM/output	
	2000	2021	2000	2021
Belgique	44,7	55,6	25,9	39,4
Slovaquie	42,1	57,2	18,8	38,9
Portugal	31,8	29,6	9,8	17,2
France	33,6	39,9	11,5	15,6
Allemagne	35,0	43,8	13,2	21,9
Moyenne UE-27	37,6	46,4	14,9	23,9
Minimum	28,8 (Grèce)	29,6 (Port)	6,5 (Gr)	15,6 (Fr)
Maximum	88,0 (Estonie)	91,7 (Est)	70,7 (Est)	67,2 (Lux)
Écart-type	13,9	13,3	3,2	12,3

Source : l'auteur d'après WITS Data (worldbank.org), février 2023.

en 2021 le commerce fragmenté représentait un peu moins de la moitié du commerce international de l'UE-27 et un quart de la production. Dans le Tableau 1 nous avons distingué quatre groupes de pays :

- Le groupe 1 comprend la moitié des pays de l'UE. Ces pays sont ceux dont l'intégration dans la fragmentation mondiale est supé-

rieure à la moyenne de l'UE-27 et dont l'augmentation a été la plus forte (supérieure à la moyenne UE-27). Ce groupe comprend logiquement la majorité des petits pays qui ont des marchés domestiques et une base productive limités. Tous les pays d'Europe centrale en font partie (à part la Croatie arrivée qu'en 2013 dans l'UE). Ces pays participent très activement à la fragmentation de la production, notamment à une échelle européenne et servent de base de production à l'industrie allemande, en particulier dans le secteur automobile (Rugraff 2004). La Slovaquie est représentative de cet ensemble : le commerce de type CVM représente désormais 57,2 % de son commerce international. Ces pays, dont la fragmentation de la production a fortement augmenté sont exposés à des chocs de demande émanant notamment de l'Allemagne, et dans une moindre mesure d'autres pays européens comme la France. Parmi les pays d'Europe de l'Ouest, trois pays, l'Irlande, la Belgique et les Pays-Bas font partie de ce groupe. L'Irlande qui a opté depuis son entrée dans l'UE pour une stratégie de dumping fiscal pour attirer les multinationales, notamment américaines, poursuit son intégration accélérée dans les CVM. L'exposition aux risques est également élevée pour la Belgique et les Pays-Bas, deux petits pays. La Belgique est parmi les pays d'Europe de l'Ouest, celui pour lequel l'exposition aux risques est la plus importante. Le poids de la production fragmentée dans le total du commerce international est non seulement plus élevé que celui de l'Irlande, mais surtout a augmenté fortement (+ 11 points) depuis le début des années 2000.

- Le groupe 2 comprend trois pays, à savoir la Grèce, la Roumanie et la Croatie. Ce sont des pays dont l'intégration dans les chaînes de valeur a augmenté plus vite que la moyenne européenne depuis le début des an-

nées, mais qui demeurent relativement peu intégrés dans les CVM.

- Le groupe 3 rassemble deux pays, l'Autriche et l'Estonie. Ils participent activement à la fragmentation des processus de production, en particulier sur une échelle européenne, mais cette participation a peu augmenté au cours de ces 20 dernières années.
- Le groupe 4 constitue le deuxième grand groupe de pays (huit pays) dont l'intégration dans les chaînes de valeur et l'augmentation de cette intégration sont les plus faibles dans l'UE-27. Ce groupe est constitué de pays aux caractéristiques différentes. D'une part, le Portugal, qui partage avec la Grèce (pays du groupe 2) le fait de continuer à réaliser avant tout du commerce international traditionnel (non fragmenté) et de demeurer largement à l'écart de la décomposition européenne, et encore plus mondiale, des processus productifs. Ces pays du Sud européen ont globalement un risque lié aux ruptures d'offre ou de demande dans les chaînes de valeur relativement faible. On retrouve d'autre part les grands pays européens comme l'Allemagne, la France et l'Italie qui de par la taille, l'importance du tissu industriel et expertise de la base industrielle réalisent et exportent des productions qu'ils ont totalement réalisées dans leur pays. Toutefois, l'Allemagne sort clairement du lot : c'est le plus grand pays européen avec le tissu industriel domestique le plus dense et qualifié, pourtant 43,8 % de son commerce extérieur est le résultat d'une production fragmentée au niveau international. L'Allemagne est donc le pays pour lequel les ruptures dans les CVM représentent le risque le plus élevé.

Une analyse plus fine, au niveau sectoriel, permettra de mettre en évidence des différences entre les pays, mais également au sein même des pays.

Tableau 3 : Type de production de type CVM par rapport au total de la production de type CVM, %

	2000				2021			
	Fin	Début	Milieu	Total	Fin	Début	Milieu	Total
Belgique	22,4	19,0	58,6	100	23,5	18,8	57,7	100
Slovaquie	22,5	14,6	62,9	100	35,9	15,4	48,7	100
Portugal	32,7	14,1	53,2	100	29,3	17,0	53,7	100
France	24,7	21,5	53,7	100	22,7	22,6	54,7	100
Allemagne	21,8	23,2	55,1	100	24,4	22,2	53,4	100
Moyenne UE	23,0	21,1	55,9	100	22,9	21,2	55,9	100
Minimum	18,2 Let	9,0 Mal	47,5 Grè		17,7 Suè	8,3 Lux	48,7 Slov	
Maximum	33,1 Ho	25,0 P-B	66,7 Lux		35,9 Slov	30,1 Esp	73,2 Lux	
Écart-type	4,1	4,5	4,8		4,5	4,5	5,2	

Source : l'auteur d'après WITS Data (worldbank.org), février 2023.

Lecture du tableau 3 : en Belgique en 2021, dans la production liée à des chaînes de valeur, 23,5 % des activités sont en fin de chaîne (production du bien ou service final), 18,8 % des activités correspondent au premier stade de la production de biens intermédiaires qui passeront par plusieurs pays. 57,7 % des activités sont en milieu de chaîne ce qui correspond à l'achat à l'étranger et la revente vers l'étranger de produits non finis.

3.2 Le type de risque encouru : chocs d'offre, de demande ou les deux ?

Après avoir évalué le niveau d'intégration des différents pays dans les CVM, nous nous sommes penchés sur la position des pays dans les CVM (Tableau 3).

Assez logiquement avec la forte intégration de l'UE dans la fragmentation de la production, ce sont les liens bidirectionnels qui prédominent dans la production de type CVM. Cela signifie que les firmes sont intégrées à la fois en amont et en aval de la chaîne de production : elles fabriquent principalement des biens intermédiaires transitant par différents pays. Dans l'UE, 55,9 % de la valeur ajoutée réalisée au sein des CVM provient de la production de biens et services intermédiaires qui circuleront entre différents pays. Ce positionnement n'a guère bougé depuis le début des années 2000. Cela signifie aussi qu'avec cette position, les pays européens sont à la fois exposés à des chocs d'offre et de demande.

On peut aussi se focaliser sur les pays dont l'intégration internationale diffère significativement de la moyenne européenne. Les calculs réalisés à partir de la base de données WITS font apparaître trois groupes de pays aux caractéristiques s'éloignant de la moyenne européenne.

- Le premier comprend la Grèce, Portugal, Slovaquie et Hongrie : ces quatre pays ont une part significativement plus importante que la moyenne européenne d'activité en fin de chaîne, c'est-à-dire de production du produit final (destiné au marché local ou à un marché étranger). Ils sont donc tout particulièrement exposés à des chocs d'offre. Des changements en termes de rupture ou de prix dans les chaînes d'approvisionnement impacteront tout particulièrement la production nationale et cela d'autant plus qu'ils ont une activité industrielle faiblement diversifiée.

- Le deuxième comprend l'Espagne et la Suède qui sont quant à eux particulièrement exposés à des chocs de demande. Ces deux pays, et tout particulièrement l'Espagne (avec une différence de près de 10 points par rapport à la moyenne de l'UE), ont une activité de début de chaîne de valeur importante. Un ralentissement de la demande aux différentes étapes aval de la chaîne, pénalisera fortement leur production interne et leurs exportations.
- Le troisième comprend la Bulgarie, Chypre, Malte, la Finlande, l'Irlande et le Luxembourg, pays qui ont une forte exposition aux risques à la fois en amont et en aval de la chaîne, et qui sont donc à la fois très sensibles aux chocs d'offre et de demande. Ces pays sont spécialisés dans la production de biens intermédiaires achetés puis revendus à l'étranger. On retrouve de très petits pays comme le Luxembourg et les deux îles de Malte et Chypre. L'Irlande qui a fondé son développement sur l'attraction de multinationales étrangères est très intégrée dans les chaînes de valeur de la pharmacie¹¹ et des produits électroniques. L'Irlande est dès lors très dépendante des choix effectués par de très grands groupes multinationaux.

Les deux plus grands pays de l'UE, la France et l'Allemagne, ont des profils très comparables : pour une grosse moitié de la production de type CVM, ils se situent dans une position centrale de la production (organisent à la fois l'importation d'inputs et la vente à l'international de la production), pour ¼ en début de chaîne et pour ¼ fin de chaîne. Cette répartition des activités est relativement stable au cours de ces 20 dernières années : la valeur ainsi que la part des échanges fragmentés ont augmenté, par contre, le poids respectif de la fragmentation en amont, en aval et en milieu de chaîne est demeuré relativement stable.

Finalement, l'exposition des pays européens aux risques dans les CVM ne se limite pas à l'approvisionnement. Les pays de l'UE participent activement aux CVM et produisent des biens intermédiaires achetés à l'étranger, transformés dans des pays de l'UE avant d'être revendus à l'étranger, majoritairement dans d'autres pays de l'UE.

¹¹ En 2021, le secteur « chimie et produits chimiques » représentait 38 % du commerce international irlandais de type CVM.

3.3 Un focus franco-allemand sur les secteurs les plus exposés aux risques

Les analyses menées dans les sections précédentes sont réalisées au niveau des pays dans leur ensemble. Les données WITS permettent d'avoir une vision plus fine en adoptant une approche sectorielle. L'intégration dans les CVM varie d'un secteur à l'autre ainsi que l'orientation des secteurs (début, milieu, fin de chaîne). De nombreux travaux ont montré que dans certains secteurs comme l'automobile ou encore l'électronique la fragmentation de la production est très poussée (UNCTAD 2013). Une analyse des spécificités sectorielles des 27 pays de l'UE serait trop longue et complexe à présenter dans cet article. C'est pourquoi, nous avons choisi de nous focaliser sur les deux pays européens ayant en valeur absolue la part de production de type CVM la plus importante, à savoir l'Allemagne et la France, pour détecter les différences de trajectoires.

Tableau 4 : Analyse sectorielle des CVM de l'Allemagne et de la France, en 2021, en %

	Part du secteur manufacturier CVM	Positionnement dans la CVM			
		Fin	Début	Milieu	Total
Allemagne					
9 Chimie et produits chimiques	11,5	17,4	22,9	59,7	100
12 Métaux basiques et fabriqués	13,9	9,1	18,5	72,4	100
13 Machinerie	15,4	39,9	15,7	44,4	100
14 Équipements optique et électrique	10,9	26,0	23,4	50,6	100
15 Équipement de transport	23,6	46,2	14,5	42,2	100
France					
9 Chimie et produits chimiques	16,3	24,0	19,1	56,9	100
12 Métaux basiques et fabriqués	12,7	68,0	19,4	73,8	100
13 Machinerie	11,7	36,6	12,9	50,5	100
14 Équipements optique et électrique	8,9	24,0	21,7	54,3	100
15 Équipement de transport	20,3	48,3	9,2	42,5	100

Source : L'auteur d'après WITS Data (worldbank.org), février 2023.

Les cinq secteurs présentés dans le tableau 4 représentent 75 % en Allemagne et 70 % en France de la production manufacturière fragmentée, avec dans les deux pays la chaîne de valeur de l'équipement de transport qui est la plus importante. Toutefois, en termes de valeur ajoutée, le poids de ces cinq secteurs (et du secteur manufacturier dans son ensemble) est trois fois plus élevé en Allemagne qu'en France. Cela signifie que l'Allemagne est trois fois plus intégrée, en valeur totale, que la France dans les CVM du secteur manufacturier. Son exposition aux risques dans le secteur manufacturier, et notamment dans les cinq principales chaînes de valeur, est donc beaucoup plus importante que pour la France.

Le positionnement dans la chaîne de valeur des cinq secteurs présente de fortes similitudes entre

les deux pays. Ainsi, pour les produits chimiques-pharmaceutiques, les produits métalliques et l'électronique, les deux pays sont avant tout dans une position intermédiaire de la chaîne achetant des produits intermédiaires transformés qui vont continuer leur cheminement dans la chaîne de valeur. Les entreprises de ces secteurs sont donc exposées à des chocs en termes d'offre et de demande. Par contre, dans le secteur de la machine-outils (secteur quatre fois plus important en Allemagne qu'en France en termes de fragmentation), pour une part importante de la production (plus d'un tiers), les entreprises sont situées au stade final de production, c'est-à-dire qu'elles produisent le produit final qui sera vendu dans le pays ou vendu en l'état à l'étranger. Dans le secteur automobile, la spécialisation dans le stade final de production de la chaîne de valeur représente près de la moitié de la production ; et pour une autre part sensiblement équivalente de la production les entreprises

sont dans un stade intermédiaire.

Ce que montre ce type d'analyse c'est que le positionnement des pays dans les chaînes de valeur manufacturières varie d'un secteur à l'autre. Dans certains secteurs, la France et l'Al-

lemagne sont principalement situées en position intermédiaire de production et sont donc dépendantes des deux faces de la chaîne, tandis que pour d'autres les deux pays sont situés dans la phase finale de production et sont donc surtout exposés aux chocs d'offre. Par contre, dans l'industrie manufacturière, les deux pays sont peu positionnés dans les premières étapes de production et donc peu exposés aux risques qui proviendrait de l'aval.

3.4 L'exposition aux risques face à des non-États de droit

Dans le nouveau contexte international, les échanges réalisés dans les chaînes de valeur avec des non-États de droit exposent (et exposent selon toute hypothèse) les pays de l'UE à

des risques élevés (cf. première section). Nous avons utilisé les travaux du *World Justice Project* pour distinguer les échanges réalisés dans les chaînes de valeur avec des non-États de droit.¹² Nous nous sommes focalisés sur les chaînes d'approvisionnement situées dans les non-États de droit pour mettre en lumière le risque de rupture d'approvisionnement et de pénurie en biens intermédiaires.

Tableau 5 : Poids des produits fragmentés en provenance de non-États de droit, en 2021, en %

	En provenance de non-États de droit	Dont la Chine
Rép. Tchèque	14,2	9,0
Allemagne	15,2	8,0
Hongrie	15,1	7,3
France	9,6	4,3
Portugal	13,7	3,9
Moyenne UE Maximum		4,6 10,5 (Pol)

Source : L'auteur d'après WITS Data (worldbank.org), février 2023.

La Chine est le non-État de droit qui est le plus important pour les approvisionnements européens. En moyenne 4,6 % des biens intermédiaires importés par l'UE proviennent de Chine. Quatre pays, la République tchèque, la Hongrie, le Pologne et l'Allemagne ont une exposition comprise entre 7 et 10 % aux produits chinois. Lorsqu'on ajoute à la Chine, les trois autres pays des BRIC (Brésil, Russie, Inde), le niveau d'approvisionnement passe au-dessus des 10 %. La France est nettement moins exposée dans les chaînes de valeur que l'Allemagne tant à l'égard de la Chine que des BRIC dans leur ensemble. Dans la première colonne du tableau est calculée l'exposition d'un ensemble de pays à l'approvisionnement en produits fragmentés en provenance de non-États de droit. Il apparaît clairement que les pays de l'UE réalisent l'essentiel de leur approvisionnement en produits intermé-

¹² Le *rule of law index* 2022 classe 140 pays sur la base de huit indicateurs (World Justice Project, 2023). Les pays obtiennent une note comprise entre 0 et 1. Le Danemark obtient avec 0,9 la note la plus élevée et le Venezuela la note la plus faible (0,26). Tracer une ligne à partir de laquelle un Etat ne fait plus partie des États de droit est toujours un exercice arbitraire. Nous avons tracé cette ligne à 0,5. De la sorte 73 pays sont classés dans la catégorie des États de droit, le dernier pays de ce classement étant la Hongrie. Dans ce classement la Chine (95^{ème}), la Russie (107^{ème}), mais également des grands pays comme l'Inde, le Mexique, le Brésil ou Turquie tombent dans la catégorie des non-États de droit.

diaires auprès d'autres pays de l'UE et d'États de droit : ainsi même les pays les plus exposés réalisent plus de 4/5 de leurs achats auprès d'États de droit. L'exposition au risque de non-droit est faible pour la majorité des pays européens. Ainsi, par exemple, la France réalise autour des 9/10 de ses achats fragmentés auprès d'États de droit, des pays peu susceptibles de remettre en cause les échanges et avec lesquels les ruptures d'approvisionnement peuvent faire l'objet de règlement juridiques en principe fiables. Toutefois, des effets de cascade peuvent se produire lorsqu'un pays européen s'approvisionne auprès d'un autre pays européen qui est exposé à l'égard de non-États de droit. Ainsi, lorsqu'on s'arrête au premier niveau de risque on sous-estime probablement l'exposition réelle aux risques.

Le cas allemand est à nouveau particulier. Plus de 15 % (probablement autour de 17 %) ¹³ de ses approvisionnements en produits intermédiaires proviennent d'États présentant des risques, notamment dans le nouveau contexte international. L'approfondissement de la fragmentation de la production allemande avec l'augmentation de son insertion internationale s'est accompagné d'un accroissement de sa dépendance dans les CVM, tant pour les approvisionnements que pour la circulation en aval des produits. Cette stratégie peut dès lors devenir problématique lorsqu'une part non négligeable de la production parcellisée est réalisée par des firmes localisées dans des pays dont la fiabilité est faible.

Cette fragilité concerne surtout certaines chaînes de valeur. Ainsi, dans le cas allemand, une famille de CVM est tout particulièrement exposée au risque de ruptures d'approvisionnement chinois : celle de l'électronique. En effet, dans ce secteur 30 % des achats de produits intermédiaires de l'Allemagne proviennent de Chine. Les autres chaînes de valeur, telles que l'automobile ou la chimie-pharmacie, sont moins exposées à des risques de rupture d'approvisionnement.

Conclusion

Le part de la production et des échanges liés à la fragmentation de la production a fortement augmenté dans les pays de l'UE depuis de début du 21^{ème} siècle : près de la moitié des échanges internationaux des pays de l'UE prend désormais la forme de commerce de biens et services inter-

¹³ Voir la note de bas de page précédente.

médiatives. Cette forte intégration des pays européens dans les chaînes de valeur mondiales présentait de nombreux avantages dans un monde pacifié marqué par une diminution des obstacles aux échanges internationaux. Par contre, dans le nouvel ordre international qui prend forme actuellement, la fragmentation de la production au niveau mondial fait naître de nouveaux risques, tant en amont dans les chaînes d'approvisionnement qu'en aval dans l'accès à certains marchés étrangers. Ce nouvel ordre mondial met en danger la fluidité des transactions dans les chaînes de valeur, accroît l'imprévisibilité des perturbations, augmente le risque que des perturbations majeures se produisent ainsi que le coût des chocs venant frapper les chaînes de valeur.

L'analyse de l'intégration dans les CVM fait apparaître des différences significatives entre les pays de l'UE. Une moitié des pays de l'UE est très intégrée dans les échanges fragmentés. Font notamment partie de ces pays, ceux d'Europe centrale qui ont fondé leur stratégie de développement sur la fragmentation de la production, notamment à une échelle européenne en servant de base de production à l'industrie allemande, en particulier dans le secteur automobile. Les pays du Sud de l'Europe (le Portugal et la Grèce notamment) quant à eux, sont moins intégrés que la moyenne dans les CVM et sont donc moins exposés aux risques.

L'Allemagne et la France sont les deux pays de l'UE qui effectuent en valeur totale le plus d'échanges de biens intermédiaires à l'international. A l'instar des autres pays de l'UE, les deux nations sont essentiellement positionnées en milieu de chaîne, de sorte qu'elles sont exposées à la fois à des chocs d'offre et de demande. Toutefois, une analyse sectorielle plus fine du secteur manufacturier permet de mettre en lumière des différences importantes dans la nature de la fragmentation et donc des risques encourus : ainsi le secteur de la métallurgie est très exposé aux deux types de chocs alors que le secteur automobile est très exposé à des chocs d'offre. L'Allemagne est également le pays de l'UE le plus exposé dans ses approvisionnements en produits intermédiaires à l'égard des États qui ne sont pas des États de droit, et notamment à l'égard de la Chine. Environ 15 % de ses approvisionnements en produits intermédiaires provient de non-États de droit, et cette part passe à 30 % pour les produits électroniques.

En définitive, l'Allemagne qui est la grande puissance industrielle et commerciale en Eu-

rope, est également le pays européen le plus actif dans les échanges européens et extra-européens de produits intermédiaires et par voie de conséquence celui qui a l'exposition aux risques dans les CVM la plus importante.

Références bibliographiques et Webographie

- Borin A. and Mancini M. (2019), « Measuring What Matters in Global Value Chains and Value-Added Trade », *Policy Research Working Paper*, No. 8804, World Bank, Washington, DC.
- Drewry supply chain advisors, 2023, [Drewry - Service Expertise](#), Consulté en février 2023.
- Gereffi G., Humphrey J. and Sturgeon T. (2005), « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, Vol. 12(1), 78-104.
- Godeluck S. (2023), « Washington promet un nouvel ordre commercial mondial avec le 'friend-shoring' », *Les Echos*, Mercredi 8 février, p.6.
- McKinsey Global Institute (2020), [Risks, resilience and rebalancing in global value chains](#), August, Report, consulté en février 2023.
- Minc A., 1999, *La mondialisation heureuse*, Pocket.
- Ministry of Foreign Affairs of the people's Republic of China, (2023a), [US Hegemony and Its Perils \(mfa.gov.cn\)](#), consulté en février 2023.
- Ministry of Foreign Affairs of the people's Republic of China (2023b) [The Global Security Initiative Concept Paper \(mfa.gov.cn\)](#), consulté en février 2023.
- Rugraff E. (2004), « L'intégration économique entre l'Allemagne et les pays d'Europe centrale », *Revue d'Allemagne*, Vol. 36(3), 275-298.
- Rugraff E. (2022), « Vers un changement de paradigme dans la conception par l'UE de ses relations économiques avec les pays tiers ? », *Bulletin de l'Observatoire des Politiques Économiques en Europe*, Vol. 46, Été 2022 : Spécial « 50 ans du BETA », 89-98.
- Taleb N.N. (2007), *The black swan: the impact of the highly improbable*, *Le cygne noir* (Trad. 2008), Les Belles Lettres, Paris.
- UNCTAD (1993), *World Investment Report : Transnational corporations and integrated international production*, United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD (2013), *World Investment Report : Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, New York and Geneva.

World Integrated Trade Solutions (WITS) database, [World Integrated Trade Solution \(WITS\) | Data on Export, Import, Tariff, NTM \(worldbank.org\)](#), Consulté en février 2023.

World Justice Project, [World Justice Project | Advancing the rule of law worldwide](#), Consulté en février 2023.

Yellen L. (2022), [Special address by US Treasury Secretary Janet L. Yellen - Atlantic Council](#), Consulté en janvier 2023.

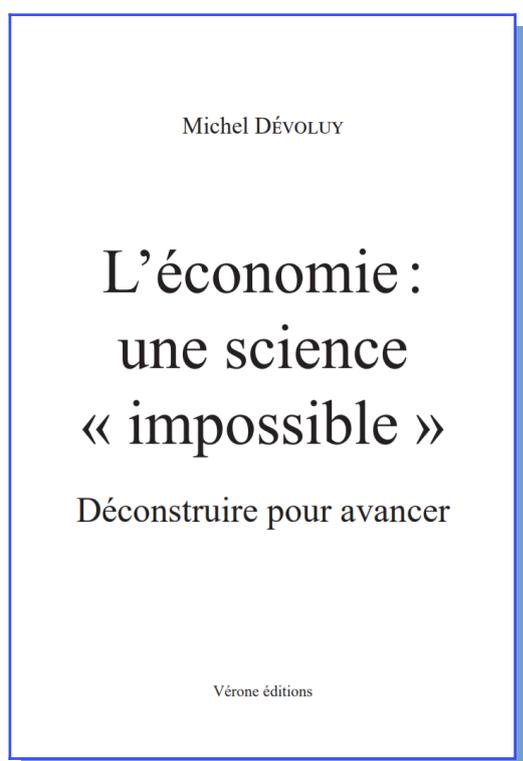
L'économie : une science « impossible »

Déconstruire pour avancer

Michel Dévoluy*

L'économie n'est pas neutre. Ce livre soutient qu'une théorie est toujours le produit d'une vision particulière du monde ; le sérieux des chercheurs n'y change rien. L'auteur développe ses arguments en mobilisant l'histoire des doctrines économiques, les théories actuellement à l'œuvre et les pratiques contemporaines de l'économie de marché. En revendiquant sa neutralité, la science

économique dominante en est arrivée à légitimer les outrances d'un néolibéralisme fauteur de violences sur les individus, l'équilibre social, l'environnement et la démocratie. Mais ce livre ne se contente pas de déconstruire. Il propose des pistes pour libérer l'économie de son attraction quasi exclusive pour les sciences dures et expérimentales. L'objectif, nous dit l'auteur, est d'arriver à ce que l'économie se nourrisse également de sa proximité féconde avec la philosophie morale et politique. Face aux immenses choix qui se dressent devant nous, la société et les citoyens ont besoin d'être éclairés par les analyses et les théories d'économistes qui assument pleinement leurs visions du monde.



Essai (broché) paru chez Éditions Vérone,
408 pages.

Imprimé en France

ISBN : 979-10-284-0870-1

Dépôt légal: 2e trimestre 2019

Téléchargement : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-03319703/document>

* Professeur honoraire à l'Université de Strasbourg, France.

Chocs énergétiques symétriques et conséquences asymétriques en Europe et en Turquie

Doruk Okuyan*, Irem Zeyneloglu**

La crise de l'énergie due à la forte reprise économique en 2021 après la récession de 2020 ainsi que le conflit entre la Russie et l'Ukraine a eu plusieurs effets négatifs au niveau global, notamment une hausse importante de l'inflation. Cette hausse qui s'est déclenchée à l'origine dans le secteur de l'énergie, s'est rapidement propagée aux différents secteurs utilisant l'énergie comme input. Cette crise énergétique qui constitue un choc symétrique pour l'Union européenne (UE) et la Turquie a suscité des réactions asymétriques de la part de la Banque centrale européenne et de la Banque centrale de la République de Turquie. Ces réactions monétaires asymétriques ont conduit à des effets du choc symétrique nettement différents en Turquie et dans l'UE.

Codes JEL : E31, E32, E58, Y10.

Mots-clefs : crise énergétique, inflation, taux de change, politique monétaire, Union européenne.

Les situations énergétiques de la Turquie et de l'Union européenne (UE) comportent des similitudes malgré les dimensions très différentes des volumes de leurs consommations d'énergie. En effet, la structure de leur consommation d'énergie et leur dépendance énergétique par rapport à l'étranger sont assez similaires. Par contre, les réactions de leurs banques centrales au conflit ukrainien sont très différentes.

La situation énergétique de la Turquie (EIA, 2023) se caractérise en 2022 par une consommation totale d'énergie à 81 % d'origine fossile (pétrole : 30 % ; gaz naturel : 26 %, charbon : 25 %). Comme en Turquie, l'essentiel de la consommation d'énergie de l'UE est formé par des produits de nature fossile. Elle représente 70 % de la consommation totale qui se compose de pétrole à 34 % et de gaz naturel à 26 %. Cette structure de la consommation d'origine fossile est proche de celle de la consommation d'énergie de la Turquie. Par contre, la part du charbon qui est de 11 % dans l'UE est nettement moins importante qu'en Turquie (25 %).

La Turquie et l'UE ont une dépendance énergétique forte envers l'étranger. En effet, la Turquie dépend à 74 % des ressources énergétiques fournies par l'étranger, notamment par la Russie,

l'Azerbaïdjan et l'Iran, pour satisfaire sa demande d'énergie. Quant à l'UE, elle importe 55 % de son énergie en 2021. Mais, si on veut comparer ce taux à celui de la Turquie, il convient de tenir compte de la diversité de la dépendance énergétique au sein de l'UE. En effet, la dépendance énergétique qui est mesurée par le rapport entre l'énergie importée et le total d'énergie consommée varie entre les taux de 1,4 % pour l'Estonie et de 90 % pour Chypre (Verdes 2023). La dépendance moyenne de l'UE est particulièrement importante à l'égard des États-Unis, du Moyen-Orient et de la Russie pour le gaz et le pétrole. En 2020, l'UE importait de la Russie 24,4 % de ses approvisionnements énergétiques qui comportaient essentiellement du gaz (41 %) et du pétrole (25 %).

La crise énergétique qui se fait sentir dès 2021 est aggravée par la guerre entre la Russie et l'Ukraine débutée en 2022. Dans le cadre des nombreuses sanctions prises pour cibler l'économie de la Russie, l'UE a décidé de réduire d'une façon importante ses importations de gaz naturel venant de ce pays (Perrin 2023). Celles-ci sont passées de 45 % des importations totales de gaz naturel de l'UE en 2021 à 14 % en 2022. La Turquie a décidé de ne pas appliquer à la Russie les

* Diplômé de l'Université Galatasaray.

** Université Galatasaray (GIAM) et Université de Strasbourg (BETA).

sanctions prévues par l'UE et les pays du G7. Donc, les importations de gaz russe se poursuivront et seront même payées en roubles comme le demandait la Russie (La Tribune 2022). L'UE a également décidé une baisse progressive de ses importations de pétrole russe alors que les importations turques de pétrole venant de la Russie ont doublé depuis le début du conflit ukrainien.

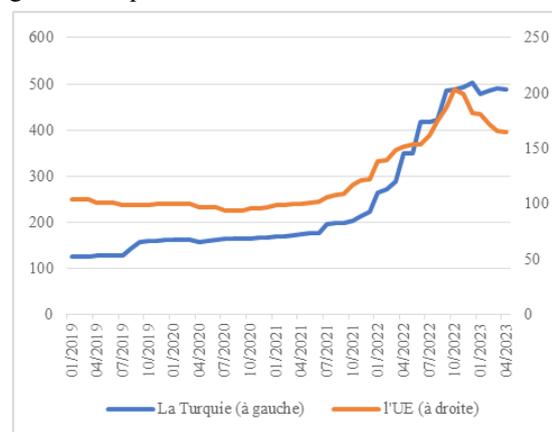
La guerre entre la Russie et l'Ukraine a introduit des changements assez importants dans la structure des échanges de produits énergétiques, ce qui s'est répercuté sur les marchés des énergies et a abouti à des hausses importantes de prix. Ces hausses constituent des chocs symétriques pour l'UE et la Turquie. Par contre, leurs effets portant notamment sur l'inflation, dépendent de la nature différente des réactions de l'UE et de la Turquie à ces hausses.

1. Le caractère symétrique du choc résultant de la hausse des prix de l'énergie

La hausse des prix de l'énergie résulte des mouvements à la fois de la demande et de l'offre d'énergie. En effet, la hausse record de la demande mondiale d'électricité en 2021 due à la reprise économique ainsi que la hausse du prix du CO2 sur le marché du carbone ont entraîné une augmentation du prix de l'électricité, ce qui constitue une première cause de la crise de l'énergie. La seconde cause se trouve dans la hausse du prix du pétrole et du gaz dont l'offre a été limitée en 2021 et 2022 pour plusieurs raisons : la guerre entre la Russie et l'Ukraine, l'arrêt partiel du fonctionnement des centrales nucléaires en France et les champs gaziers hors services en France et Pays-Bas. Les pays européens ainsi que la Turquie ont essayé de répondre à la demande excédentaire d'énergie en variant leurs sources d'approvisionnement tout en prenant des mesures pour réduire la demande (Conseil européen 2023b). Ces efforts ont eu un succès partiel qui n'a pas empêché la hausse des prix de l'énergie. En effet, le prix du baril de pétrole brut Brent sur le marché de Londres (INSEE, 2023) est passé de 40 dollars en juin 2020 à 73 dollars en juin 2021. Il a atteint un pic en juin 2022 avec 122 dollars avant de diminuer à 81 dollars en décembre 2022, puis à 75 dollars en juin 2023. A cette dernière date, ce prix reste encore bien supérieur à ce qu'il était avant mai 2021. De plus, il ne s'est pas maintenu à ce niveau, car il est passé à 80 dollars par baril en juillet et à 86 dollars en août (INSEE 2023).

Selon les graphiques 1 à 3, la hausse du prix de l'énergie a touché simultanément l'Europe et la Turquie et s'est répercutée sur les prix à la production d'énergie et sur l'inflation de base à peu près à la même période.

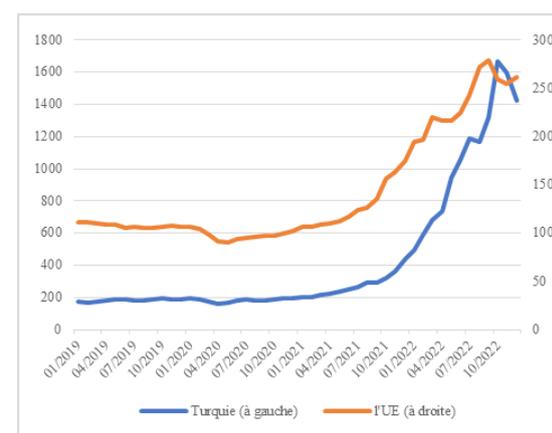
Graphique 1 : Evolution de l'indice des prix du gaz en Turquie et dans l'UE



Source : EUROSTAT.

Après une période de stabilité en Europe et une période de faible augmentation en Turquie, les prix du gaz dont l'évolution est représentée dans le graphique 1 ont augmenté en Turquie et en Europe après juillet 2021 jusqu'en octobre 2022. Cette hausse qui est plus forte en Turquie que dans l'UE résulte essentiellement de l'augmentation de la demande de gaz lors de la reprise qui a suivi la fin du confinement lié au Covid-19 et de la baisse des importations à la suite du conflit en Ukraine.

Graphique 2 : Indice des prix à la production d'énergie



Source: OCDE.

A partir de la fin de 2022 et pendant les premiers mois de 2023, le prix du gaz diminue dans l'UE du fait de la baisse de la consommation d'énergie due notamment à des conditions météorologiques hivernales favorables et à la politique en-

courageant la sobriété énergétique (Conseil européen 2023a). En Turquie, même s'il n'y a pas de baisse comme en Europe, le prix du gaz semble stabilisé dans la même période. En effet, étant donné le niveau important de subvention du gaz utilisé par les ménages ainsi que la hausse du taux de change, il est difficile pour la Turquie de répercuter la baisse du prix mondial sur le marché domestique.

Le graphique 2 compare l'indice de prix à la production dans le secteur de l'énergie en Europe et en Turquie.

L'évolution de l'indice de la production d'énergie reflète celle du prix de l'énergie qui alimente cette production. La production d'énergies fossiles occupe encore une place prédominante en Turquie. La production d'énergie nucléaire est assurée dans l'UE par 100 réacteurs qui fournissent 25 % de l'électricité consommée. Quant à la production d'énergie renouvelable, (énergie hydraulique, éolienne et solaire, biomasse et géothermie), elle représente 19 % de la consommation turque d'énergie et 22 % de la consommation d'énergie dans l'UE.

Dans l'UE et en Turquie, l'évolution du prix de l'électricité dépend en partie de celle des prix des énergies qui sont utilisées pour produire l'électricité (énergies fossiles, nucléaires et renouvelable) et en partie des fluctuations sur le marché de l'électricité, ce qui rend le prix de l'électricité assez volatile.

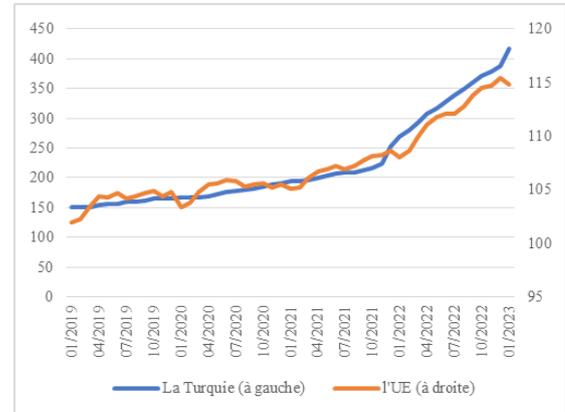
Le graphique 3 montre que l'inflation de base excluant l'énergie, l'alimentation, l'alcool et le tabac a évolué de la même façon que les prix de l'énergie, ce qui peut suggérer que le degré de *pass-through* du prix de l'énergie à ceux des autres biens (hors alimentation, alcool et tabac) est également assez similaire en Europe et en Turquie.

On peut constater que l'inflation de base a brusquement augmenté vers la fin de 2021 après une hausse modérée au cours de la période précédente. Elle a moins augmenté en Europe après une période de fluctuations autour d'une tendance de croissance.

Les graphiques 1 à 3 montrent que la crise de l'énergie a touché d'une façon importante l'UE et la Turquie par une forte augmentation des prix de l'énergie fossiles et de l'électricité produite à partir des différentes sources d'énergie disponibles. Cette crise s'est répercutée des secteurs de l'énergie aux autres secteurs, ce qui a conduit à une hausse importante de l'inflation en Turquie et dans l'UE. Mais ces chocs communs à

l'UE et à la Turquie génèrent des effets de d'ampleur et de sens différentes, notamment à partir de la fin de 2022.

Graphique 3 : Evolution de l'inflation hors énergie, alimentation, alcool et tabac

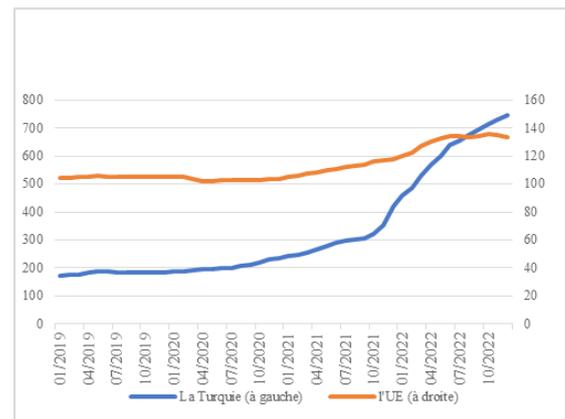


Source : OCDE.

2. La divergence des effets du choc

Le graphique 4 montre que la hausse des prix à la production est plus forte en Turquie que dans l'UE de juillet 2020 à octobre 2021. Cette différence devient ensuite de plus en plus importante, notamment à partir de décembre 2021. De plus, les prix se stabilisent dans l'UE à partir d'octobre 2022 puis diminuent en 2023, alors qu'ils continuent à s'accroître en Turquie. Cette évolution traduit en grande partie celle des coûts de l'énergie.

Graphique 4 : Evolution des indices des prix à la production



Source : OCDE.

L'indice des prix à la production qui est une moyenne pondérée des prix pratiqués par les producteurs de divers biens et services est considéré comme une prévision de l'évolution de la production industrielle sur la base de celle des prix des transactions. Il constitue ainsi un indicateur avancé de la pression inflationniste avant

qu'elle n'atteigne la consommation. Dans cette optique, on peut donc s'attendre à ce que l'évolution de l'inflation annuelle mesurée par l'indice des prix à la consommation (IPC) soit proche de celle de l'IPP.

Dans l'UE, le taux d'inflation annuel à la consommation est passé au mois de décembre de chaque année par rapport à décembre de l'année précédente de 0,3 % en 2020 à 5,3 % en 2021 et à 10,4 % en 2022. Une évolution similaire s'est produite en Turquie mais avec des taux d'inflation beaucoup plus élevés qui sont passés de 14,6 % en 2020 à 36,8 % en 2021 et à 64,3 % en 2022. Le pic de l'inflation turque est atteint en octobre 2022 avec un taux de 85,5 % suivi, à partir de janvier 2023, par une baisse (64,2 %) jusqu'en juin 2023 (38,2 %). Ce pic qui est atteint dans l'UE avec un taux de 9,9 % en février 2023 est suivi d'une baisse jusqu'en juin 2023. Mais, alors qu'en Europe, la baisse de l'inflation se stabilise en juillet (6,1 %) et août (5,9 %), avant de diminuer en septembre (5,2 %)¹, l'inflation repart à la hausse en Turquie en 2023 avec des taux de 47,8 % en juillet, de 59 % en août et de 61,5 % en septembre.

On peut trouver des explications aux différences entre les niveaux d'inflation et entre leurs évolutions en Turquie et dans l'UE dans les variations des taux de change entre les monnaies nationales respectives et le dollar et dans l'évolution des taux directeurs fixés par la BCE et la BCRT.

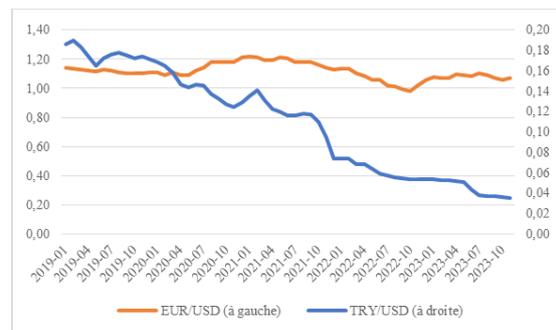
3. Les incidences des variations des taux de change sur l'inflation

Les évolutions et les niveaux différents des taux d'inflation en Turquie et dans l'UE sont liées à ceux des taux de change entre les monnaies nationales et le dollar. En effet, la dépréciation d'une monnaie nationale accroît les prix en monnaie nationale des produits importés ce qui augmente l'inflation du pays importateur. De ce fait, l'influence de la baisse du prix de l'énergie exprimée en dollar sur l'inflation a pu être atténuée, compensée ou surcompensée par les effets d'une dépréciation de la monnaie nationale par rapport au dollar.

Le graphique 5 ci-dessous montre l'évolution des taux de change de la livre turque contre le dollar américain (TRY/USD) et de l'euro contre le dollar (EUR/USD).

L'influence du niveau du taux de change et de son évolution sur l'inflation est nettement moins importante dans l'UE qu'en Turquie. En effet, le taux EUR/USD s'éloigne au plus de 20 % de la parité (1 euro=1 dollar) et fluctue ainsi dans une marge assez réduite de 2020 à 2023. Il en va tout autrement pour les taux TRY/USD.

Graphique 5 : Evolution des parités TRY/USD et EURO/USD



Source : BCRT.

Après une période d'appréciation durant la seconde moitié de 2020 et la première moitié de 2021, l'euro se déprécie par rapport au dollar. Puis il se stabilise, avant de perdre de sa valeur face au dollar jusqu'au dernier trimestre de 2022. Cette dépréciation accroît les prix des produits importés en monnaie nationale ce qui augmente l'inflation. La dépréciation de la livre turque est plus prononcée et persistante. Même si la livre turque atteint une certaine stabilité face au dollar dans la seconde moitié de 2022, cette stabilité est obtenue au prix d'une baisse importante des réserves de la banque centrale. Cette évolution du taux de change entre la livre turque et le dollar a empêché que la récente baisse du prix de l'énergie en dollar au niveau mondial se reflète pleinement sur les prix domestiques. Cela a empêché la baisse du prix dans les autres secteurs étant donné que l'énergie est un input important pour tous les secteurs.

Bien que l'évolution différente des taux de change euro/dollar et livre/dollar est certainement liée à des facteurs structurels, les facteurs conjoncturels comme le choix de la politique monétaire menée par la banque centrale peut avoir également un rôle important surtout à court terme.

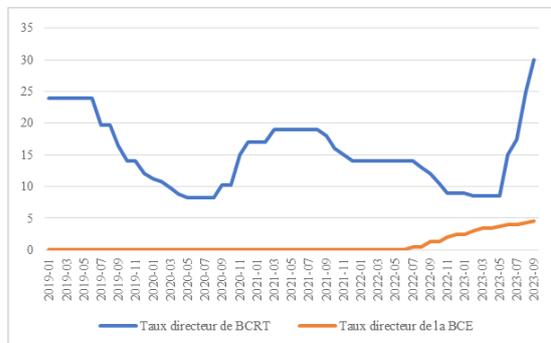
4. La crise énergétique et la politique monétaire

Le graphique 6 montre que les niveaux et l'évolution des taux d'intérêt directeurs principaux de la BCE et de la BCRT divergent sensiblement.

¹ L'évolution des prix dans la zone euro est parallèle à celle de l'UE. Elle est passé de 8,5 % en février 2023 à 5,2 % en août et à 4,3 % en septembre.

Face à la récession qui a touché la Turquie en 2019, la BCRT a réduit d'une façon importante son taux directeur jusqu'en avril 2020. La BCE n'a pas eu la possibilité de réagir de la même façon face à la récession dans l'UE. En effet, elle n'a pas pu réduire son taux directeur, car, par crainte d'une déflation, elle a maintenu son taux directeur principal à un niveau très bas (égal à zéro). Mais quand l'inflation annuelle a atteint, dans l'Union européenne en août 2022, le taux de 10,1 %, largement supérieur à la cible d'inflation de 2 %, la BCE a décidé en septembre 2022 d'augmenter son taux directeur principal à 1,5 %. Ce taux a augmenté régulièrement jusqu'en février 2023. A partir de cette date jusqu'en septembre, il a subi une hausse importante de 3 % à 4,5 %.

Graphique 6 : Evolution des taux directeurs de la BCRT et de la BCE



Source : BCRT, BCE

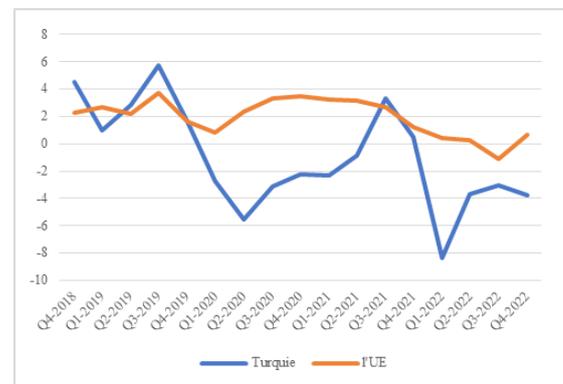
Après la première vague de la pandémie jusqu'au 2ème semestre de 2021, la BCRT a augmenté son taux directeur d'une façon importante pour lutter contre la forte hausse de l'inflation turque. Puis, elle a pris le contre-pied de la stratégie de la BCE et des autres grandes banques centrales en réduisant à partir du second semestre de 2021 son taux directeur principal malgré les effets de la crise énergétique sur les prix. Cette stratégie non orthodoxe peut s'expliquer par des arguments politiques et économique. Sur le plan politique, il faut noter que la Turquie est en période électorale jusqu'au 28 mai 2023. Cette circonstance a pu provoquer un cycle politico-économique qui amène les décideurs à reporter après les élections des hausses de taux d'intérêt préjudiciables à la croissance et au pouvoir d'achat. Sur le plan économique, il est possible que la BCRT ait voulu privilégier la croissance et l'emploi en considérant qu'on peut négliger les incidences de cette décision sur l'inflation. Or la croissance économique annuelle était satisfaisante avec 3,5 % au dernier trimestre 2022 et 4 % au premier trimestre 2023. Par contre l'inflation était très forte. Ce n'est

qu'après les élections en 2023 que la BCRT revient à la stratégie généralement mise en œuvre par la majorité des pays pour lutter contre une inflation de plus en plus forte en augmentant son taux directeur. Ce taux qui était plafonné à 8,5 % en juin 2023 est passé à 15 %. Puis, en septembre 2023, il a été fixé à 35 %, niveau jamais atteint jusqu'ici en Turquie. La BCRT espère ainsi freiner le rebond de l'inflation observé à partir de juillet 2023.

L'action de la BCRT et de la BCE sur le taux de change et sur le taux d'intérêt se répercute sur la balance globale qui se compose de la balance des transactions courantes (dont la balance commerciale est la composante essentielle) et de la balance des flux financiers correspondant aux mouvements des capitaux financiers.

Les évolutions des soldes des balances commerciales en Turquie et en Europe sont retracées dans le graphique 7 en relation avec la taille de l'activité économique turque et européenne. Elles permettent notamment d'évaluer l'influence des variations du taux de change en Turquie et dans l'UE à partir de la fin de 2022.

Graphique 7 : Evolution du solde de la balance commerciale en % du PIB



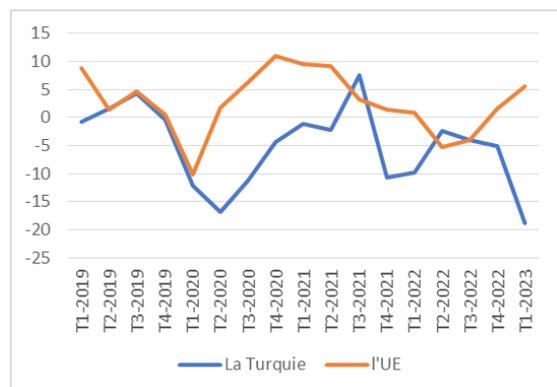
Source : OCDE.

L'évolution du solde de la balance commerciale turque se caractérise par une réduction du déficit à partir de 2020 suivi d'une détérioration en 2021 et en 2022. En 2022, les échanges commerciaux de la Turquie sont particulièrement importants avec une hausse de 12,8 % des exportations et de 34 % des importations. Les augmentations des exportations ont bénéficié de la dépréciation de la livre turques, alors que cette dépréciation n'a pas empêché les performances des importations (Direction du Trésor 2023). Celles-ci sont dues en grande partie à la forte dépendance de la Turquie par rapport à l'étranger pour l'approvisionnement de sa production par des biens intermédiaires importés et par des produits énergétiques (Zeyneloglu 2018).

Le solde de la balance commerciale de l'UE fluctue beaucoup moins que celui de la Turquie, notamment parce que les variations du taux de change entre l'euro et le dollar sont beaucoup moins importantes qu'entre la livre et le dollar. De ce fait, il reste le plus souvent positif. Cependant, en 2022 ce solde devient largement déficitaire (431 milliards d'euros), notamment parce que la plupart des pays européens importe une grande quantité d'énergie dont les prix ont explosé et que l'euro s'est déprécié par rapport au dollar. Certains pays, comme l'Allemagne et l'Italie ont cependant encore bénéficié d'un excédent commercial important. Le solde commercial européen est redevenu positif en 2023.

L'évolution des soldes des balances commerciales de la Turquie et de l'UE détermine une partie de celle des soldes de leurs balances globales présentées dans le graphique 8. L'autre partie est essentiellement formée par l'évolution de la balance des mouvements des capitaux financiers.

Graphique 8 : Evolution du solde de la balance globale en % du PIB



Source : OCDE.

La Turquie est très dépendante des capitaux financiers étrangers dont les mouvements sont influencés en grande partie par les taux d'intérêt réels et des taux de change. Le taux d'intérêt réel turc reste largement négatif du fait de l'importance de l'inflation, même après la forte augmentation récente du taux d'intérêt nominal. Cela continue à alimenter les anticipations sur la dépréciation de la livre turque, notamment par rapport au dollar et stimule l'épargne dans cette monnaie. A ce phénomène de dollarisation qui se traduit par une demande élevée pour les monnaies étrangères s'ajoute la baisse de la demande étrangère de livres turques due à celle des entrées de capitaux. Comme les entrées nettes de capitaux diminuent, la position extérieure nette²

² La position extérieure nette d'un pays en devises et en monnaie nationale est mesurée par le solde des créances

de la Turquie qui s'améliore du premier trimestre 2020 au troisième trimestre 2021 se dégrade notamment après le début du conflit entre l'Ukraine et la Russie au premier trimestre de 2022.

Le solde positif de la balance des mouvements de capitaux de l'UE diminue d'une façon importante du quatrième trimestre 2020 au troisième trimestre 2021. Puis, le solde devient négatif dans le 2^{ème} semestre de 2022 pour redevenir positif en 2023 (EUROSTAT 2023). Ces mouvements surtout influencés par la variation du taux d'intérêt réel amplifient ou atténuent les effets des soldes des balances commerciales sur ceux des balances globales. C'est ainsi que l'effet positif sur la balance globale de l'amélioration du solde de la balance commerciale au second semestre 2022 est renforcé par le solde positif de la balance des mouvements de capitaux.

5. Conclusion

La crise énergétique en 2021-2022 qui se manifeste par la hausse du prix des produits énergétiques (pétrole, gaz, électricité) a provoqué une augmentation générale des prix dans la plupart des pays. Cette période inflationniste a duré plus longtemps en Turquie qu'en Europe. En effet, alors que l'IPP commence à se stabiliser dans l'UE dans la seconde moitié de 2022, elle continue à augmenter en Turquie. Bien qu'elle ne soit pas la seule raison, la politique monétaire de la BCRT inadaptée à la conjoncture semble favoriser une dépréciation de la livre turque qui amplifie les effets de la hausse du prix de l'énergie par son effet *pass-through* sur les autres secteurs étant donné que presque 91 % des importations sont des biens intermédiaires et d'investissement au second semestre de 2022 contre 88 % au premier semestre de 2023. Bien que la BCRT ait changé de comportement en augmentant d'une façon importante son taux directeur principal après les élections législatives de mai 2023, le taux directeur reste largement négatif en terme réel.

et des engagements du pays envers le reste du monde. Une position extérieure négative nette d'un pays signifie que ce pays a bénéficié de plus de capitaux que les capitaux investis par le pays dans les pays étrangers. La variation de la position nette d'un pays résulte des flux entrants et sortants de capitaux financiers. La position monétaire extérieure d'un pays est définie à partir des créances et des engagements du secteur bancaire et de la banque centrale envers l'étranger (Koenig 1997, pp. 7-8).

Références bibliographiques :

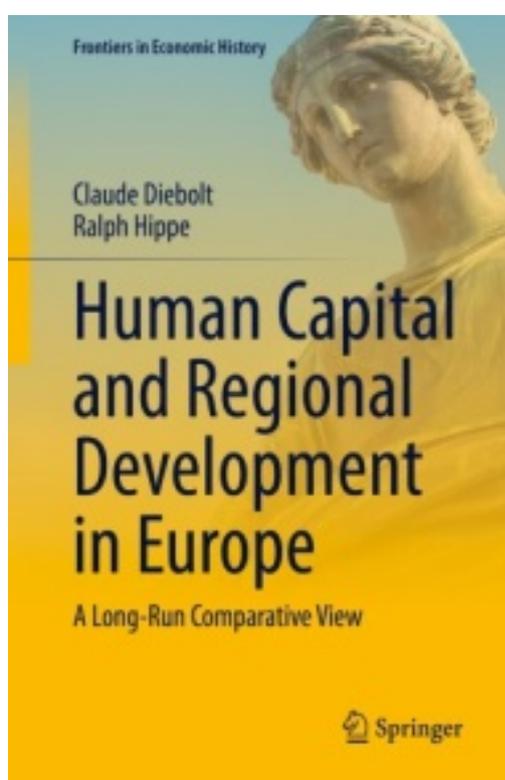
- BCE (2023), « [Balance des paiements trimestrielle et position extérieure globale de la zone euro](#) », *Communiqué statistique*, 11 janvier.
- Conseil européen (2023a), « [Energy prices and security of supply](#) ».
- Conseil européen (2023b), « [Impact de l'invasion de l'Ukraine par la Russie sur les marchés: réaction de l'UE](#) ».
- Direction du Trésor (2023), « [Commerce extérieur 2022 : Le déficit commercial atteint un niveau record](#) ».
- Energy Information Administration (2023), « [Country Analysis Brief: Türkiye](#) ».
- EUROSTAT, « [Glossaire Indice des prix à la production \(IPP\)](#) », *Eurostat-Statistics explained*.
- EUROSTAT (2023), « [Balance des paiements, compte financier, net, données trimestrielles](#) », 13-10-23.
- INSEE (2023), « [Cours des matières premières importées-Pétrole brut Brent \(Londres\)-Prix en dollars US par baril](#) », *séries chronologiques* du 22-09-2023.
- Koenig, G. (1997), *Macroéconomie internationale*, Economica.
- La Tribune (2022), « La Turquie soigne ses relations avec la Russie et accepte de payer son gaz en roubles », 06-08-2022.
- Perrin, F.(2023), « Hydrocarbures : le grand bouleversement dans les relations de la Russie avec l'Union européenne », *Les Études du CERI*, Regards sur l'Eurasie. L'année politique 2022, 266-267, pp. 63-67. hal-04088420f,
- Verdes, J. (2023), « [La dépendance énergétique dans l'Union européenne](#) », *Toute l'Europe*, 14-03-2023.
- Zeyneloglu, I. (2018), « L'évolution déstabilisante du taux de change en Turquie », *Bulletin de l'Observatoire des Politiques Economiques en Europe*, n° 39 :39-44.

Humain Capital and Regional Development in Europe

A Long-Run Comparative View

Claude Diebolt et Ralph Hippe

Springer Verlag, Collection « Frontiers in Economic History », Berlin, 2022, 141 pages.



Le capital humain est de la plus haute importance pour l'avenir de nos économies et sociétés de la connaissance. En Europe, il est inégalement réparti, contribuant à différents schémas spatiaux dans et entre les pays. Dans de nombreux cas, ces schémas ont une longue histoire. Pour mieux les comprendre, il faut remonter dans le temps, lorsque la scolarisation de masse commençait à devenir une réalité dans toute l'Europe. En adoptant une perspective à long terme sur plus de 150 ans, ce livre montre le développement et la réparti-

tion du capital humain dans les régions d'Europe et ses liens avec l'économie. Il donne un aperçu des résultats des recherches récentes dans ce domaine, notamment des avancées théoriques et de l'utilisation de nouvelles données empiriques.

Cet ouvrage a présenté de nouvelles données sur l'évolution à long terme du capital humain au niveau régional, selon une approche européenne. Il aborde les derniers développements dans ce domaine, en se concentrant explicitement sur l'impact de la crise du Coronavirus sur l'éducation. Il replace la crise dans une perspective historique et régionale et montre les orientations futures de l'éducation et de la recherche après Covid-19. Il sera crucial de mieux comprendre la répartition et les effets non seulement des compétences de base en calcul, en lecture et en sciences au niveau régional, mais aussi leur relation avec les compétences numériques. La crise doit être considérée dans cette optique comme une opportunité, un signal d'alarme, qui peut fournir le stimulus nécessaire au niveau des politiques et de la recherche pour étudier plus avant comment cette nouvelle dimension du capital humain peut façonner le développement régional futur en Europe.

L'inflation par les superprofits dans la zone euro

Gilbert Koenig

Le taux d'inflation de la zone euro (ZE) a augmenté d'une façon importante avec la reprise économique qui a suivi le confinement imposé par la gestion de la crise sanitaire, puis avec l'invasion de l'Ukraine. Il a ensuite baissé sensiblement en 2023. Cette évolution est généralement attribuée en grande partie à celle des prix des produits énergétiques et alimentaires qui dépend de celle des coûts et des profits des entreprises qui les produisent. Or, les profits ont beaucoup augmenté dans les grandes entreprises qui disposent d'un pouvoir de marché leur permettant de fixer leurs prix de ventes, particulièrement dans certains secteurs, comme l'énergie et l'alimentation. Ils sont largement supérieurs à ceux obtenus avant la crise sanitaire. Ces excédents sont considérés comme des superprofits. L'article propose, dans une première étape, de définir le concept de superprofit qui est a priori assez flou et de spécifier les sources de ce type de profit. Il montre ensuite l'influence négative des superprofits sur l'inflation. Celle-ci se traduit par une boucle profits-prix qui alimente une spirale inflationniste. L'article montre que cette boucle qui existe déjà à l'heure actuelle est plus préoccupante que la boucle salaires-prix dont l'émergence éventuelle fait l'objet des craintes de beaucoup de gouvernements. Les incidences des superprofits sur l'inflation ont conduit à diverses propositions et applications de systèmes de taxation des superprofits. Les recettes fiscales que ces systèmes peuvent générer sont susceptibles de rendre moins rigoureuses les politiques budgétaires des pays de la ZE. Par contre, la rigueur de la politique monétaire de la Banque centrale européenne (BCE) peut être renforcée par l'importance des superprofits.

Codes JEL : D43, E31, E52, E62, L13.

Mots-clefs : concept de superprofit, boucle profits-prix, taxation des superprofits, politique monétaire, inflation.

Au cours de la période 2009-2021, le taux d'inflation annuel moyen de la ZE est resté d'abord à un niveau stable, proche de 2 %, puis il a atteint des valeurs plus faibles, voire négatives. Cette situation a pris fin en 2021 avec la reprise économique qui a suivi la fin du confinement total ou partiel imposé par la gestion de la crise sanitaire. Cette reprise est caractérisée par une hausse importante de la demande macroéconomique. Cette hausse n'a pas pu être satisfaite entièrement par les producteurs. En effet, certains de leurs coûts non-salariaux ont commencé à augmenter sensiblement et leur activité a été limitée par les goulots d'étranglement provoqués par la rupture de certaines chaînes d'approvisionnement. Selon Eurostat, le taux d'inflation annuel de la ZE a augmenté progressivement à partir de mars 2021 pour atteindre le niveau re-

cord de 5,9 % en février 2022¹. Ce record a été battu en mars 2022 par un taux annuel de 7,4 % à la suite de l'invasion de l'Ukraine en février 2022. Ce taux a continué à augmenter jusqu'à 9,6 % en décembre 2022. Après être resté proche de ce niveau pendant deux mois, il a diminué progressivement pour se stabiliser à 5,3 % en juillet et à 5,2 % en août avant de baisser d'une façon importante à 4,3 % en septembre 2023, à 2,9 % en octobre et à 2,4 % en novembre.

La hausse du taux d'inflation annuel de la ZE à partir de mars 2021 et sa baisse en 2023 sont attribuées essentiellement à l'évolution des prix des produits alimentaires et des coûts de production fortement impactés par les prix de l'énergie et de certains intrants hors énergie. Une partie

¹Dans l'ensemble du présent article, la variation du taux d'inflation annuel défini à chaque mois d'une année est calculé par rapport au taux d'inflation du même mois de l'année précédente.

des prix de ces déterminants est fixée par de grandes entreprises qui disposent d'un pouvoir de marché et qui, de ce fait, sont en mesure de générer des profits considérés comme excessifs sans craindre une perte de débouchés. Ces profits ont augmenté d'une façon importante dans certains secteurs, notamment dans ceux des produits énergétiques et de l'alimentation. Ils sont largement supérieurs à ceux obtenus avant le début de la période inflationniste 2021-2022. Ces excédents sont considérés comme des superprofits qui, en augmentant notamment les prix des produits alimentaires et énergétiques, alimentent l'inflation. Mais le concept de superprofit est assez flou. En effet, ce profit ne possède pas une définition et une mesure faisant l'objet d'un consensus. Cet article propose dans une première étape, de mieux cerner ce concept et de voir comment, dans la pratique, on spécifie les superprofits pour analyser leurs effets sur l'inflation et pour constituer une base pour une taxation éventuelle. Il est alors possible de préciser les sources des superprofits et d'analyser leur influence négative sur l'inflation. Cette influence se traduit par une boucle profits-prix qui alimente une spirale inflationniste. Son importance semble être sous-estimée dans la ZE. En effet, les responsables économiques et politiques européens sont plutôt préoccupés par la crainte de la résurgence d'une boucle salaires-prix analogue à celle qui a existé dans les années 1970 et dont la probabilité de se reproduire à l'heure actuelle est faible. Le développement des superprofits a conduit à différentes propositions ou application de systèmes de taxation des profits excessifs générés par les grandes entreprises opérant dans certains secteurs, comme celui de l'énergie. Les recettes fiscales résultant de ces systèmes peuvent réduire la rigueur des politiques budgétaires envisagée pour assainir les finances publiques. Par contre, l'importance des superprofits peut accentuer la rigueur de la politique monétaire imposée par la nécessité pour la BCE d'atteindre son objectif inflationniste de 2 %.

1. Recherche d'une définition des superprofits

Le concept de superprofit peut être envisagé sous différents angles. Par exemple, dans une perspective éthique, un superprofit peut être considéré par l'opinion publique comme un revenu non mérité qu'il faut condamner au nom de la morale, alors que dans une optique politique il est vu sous l'angle de ses effets négatifs

sur la distribution des revenus qu'il convient de corriger par une taxation. Pour les économistes, le superprofit n'est pas un concept théorique. Ils lui préfèrent la notion de rente. En fait, le superprofit est un concept assez flou. En effet, il ne possède pas une définition qui fait consensus. Les difficultés de définir les superprofits qui résultent de ce flou conduisent parfois à douter de leur existence. C'est ainsi que le ministre français de l'économie a déclaré lors de l'université d'été du Medef du mois d'août 2022 qu'il ne savait pas ce qu'était un superprofit.

Mais, même s'il est difficile de définir un superprofit, il existe des indices qui permettent de prendre conscience de l'existence de profits excessifs. De tels indices sont notamment fournis par la distribution généreuse de dividendes opérée par les grands groupes et par l'importance des rachats par les entreprises de leurs propres actions en pleine période de forte inflation. Des exemples de ces indices sont fournis par les performances des grandes sociétés du CAC 40² relevées par l'Observatoire des Multinationales (2023). Ces sociétés ont versé 57 milliards d'euros de dividendes en 2021 et 67 milliards en 2022. Aux dividendes distribués en 2022 s'ajoutent 25 milliards d'euros de rachats par les entreprises de leurs propres actions au bénéfice de leurs actionnaires et 26 milliards en 2021 contre 11,1 milliards en 2019. L'ensemble des dividendes et des rachats d'actions représente 92 milliards d'euros en 2022, ce qui correspond à une augmentation de 61 % par rapport à 2019. Les montants de ces opérations effectuées en 2022 résultent des profits de 138 milliards d'euros, ce qui représente une hausse de 74 % par rapport aux profits réalisés en 2019.

Les cinq grandes sociétés retenues dans le tableau (1) participent en 2022 à 44 % des dividendes distribués par les sociétés du CAC40 et à 41 % des rachats de leurs actions. Leurs profits représentent près de 50 % de ceux obtenus par ces sociétés.

² Le CAC40 est l'indice boursier principal de la place de Paris mis en œuvre en 1988. Il recouvre les valeurs des 40 plus importantes sociétés françaises en termes de capitalisation boursière.

Tableau 1 : Dividendes, rachats d'actions et profits de cinq groupes du CAC40 en 2022 (en milliards d'euros)

Entreprises	Dividendes	Rachats d'actions	Total	Profits
TotalEnergies	10,0	7,2	17,2	19,1
LVMH	6,0	1,6	7,6	14,1
Stellantis	4,2	0,9	5,1	16,8
BNP Parisbas	4,8	0	4,8	10,2
Sanofi	4,5	0,5	5,0	8,4

Source : Observatoire des Multinationales (ODM)

D'après ces exemples, on peut considérer que la hausse des dividendes et des rachats d'actions observée en 2021 et 2022 qui est largement supérieure à celle de ces opérations effectuées en 2019, constitue des indices satisfaisants de l'existence de superprofits réalisés par les grandes sociétés du CAC40 dans un contexte de forte inflation. Mais ces indices sont insuffisants pour permettre une évaluation incontestable des montants de ces profits excessifs, car il n'existe pas une définition du superprofit unanimement acceptée. Si on se limitait à une perspective purement économique on pourrait rapprocher le concept de superprofit du concept théorique de rente. Ce rapprochement pourrait aboutir à la définition d'un concept théorique qui satisferait surtout les économistes, mais qui n'entraînerait pas une adhésion générale, car il privilégierait le contenu économique du concept et écarterait de ce fait ses aspects éthiques, politiques et sociologiques.

Malgré ces difficultés, il est nécessaire, dans la pratique, de mesurer l'importance des superprofits, notamment pour avoir une base pour leur taxation. Généralement, l'évaluation actuelle de leurs montants résulte de la comparaison de ceux obtenus en période de crise et en période normale. Cette méthode a été retenue par diverses institutions, comme la Commission européenne, qui annonce une taxation des superprofits sous la forme d'une contribution temporaire de solidarité. Dans cette optique, les superprofits désignent des revenus qui sont considérés comme supérieurs à la normale et qui résultent de comportements spécifiques des décideurs et/ou de circonstances extérieures aux entreprises

2. Les origines des superprofits

Les superprofits peuvent avoir deux origines : l'une se trouve dans les stratégies de prix de certaines entreprises et l'autre est formée par un choc externe à l'entreprise.

Les stratégies de prix des grandes entreprises dans les secteurs de l'industrie agroalimentaire,

de l'énergie, des transports, des services marchands et de certains secteurs industriels peuvent engendrer des superprofits. En effet, ces entreprises peuvent répercuter, en tant que *price makers* (faiseuses de prix), toute la hausse de leurs coûts de production sur leur prix de vente. Cela leur permet de protéger leurs profits, ce qui est généralement considéré comme normal. Dans ce cas, les prix et les profits augmentent comme les coûts. Mais, les entreprises peuvent aussi profiter de leur pouvoir de marché et d'un contexte inflationniste pour répercuter sur leurs prix une hausse plus importante que celle de leurs coûts. Avant d'adopter une telle stratégie, elles s'assurent généralement que leurs concurrents vont utiliser la même politique et qu'elles conservent ainsi leur part de marché, ce qui peut se réaliser par des ententes implicites ou explicites (Weber et Wasner 2023). Ces comportements génèrent des superprofits.

De tels profits peuvent également résulter de chocs externes. C'est ainsi que le déclenchement du conflit russo-ukrainien a constitué pour la ZE un choc externe qui a entraîné une hausse importante du prix de l'énergie. Cette hausse a permis aux entreprises du secteur de l'énergie de dégager mécaniquement des profits exceptionnels. Ces profits sont considérés comme des superprofits, car ils résultent d'une aubaine et non d'une décision de gestion. De plus, ils ne bénéficient qu'à un secteur, alors que ceux utilisant l'énergie comme intrant dans la production de leurs biens subissent une diminution de leurs bénéfices ou des pertes.

Le confinement a également permis à certaines entreprises d'acquérir un pouvoir de marché temporaire. C'est le cas de celles qui, au moment du confinement, étaient les seules à pouvoir faire des ventes en ligne et qui pouvaient ainsi répondre à la demande de biens provenant de leurs clients et de ceux des entreprises n'ayant pas les possibilités techniques pour effectuer des ventes en ligne. Les vendeurs en ligne ont ainsi acquis un pouvoir de marché temporaire grâce à un choc externe qui a entraîné un confinement et qui a écarté les entreprises concurrentes. Cela leur a permis d'imposer un prix supérieur à celui fixé dans la situation normale de concurrence, ce qui a généré des superprofits.

Les superprofits résultant de ces deux sources ont déclenché une boucle profits-prix qui alimentent l'inflation actuel. La réalité d'une telle boucle est parfois contestée et souvent sous-estimée. C'est ainsi que les responsables politiques et économiques de la ZE semblent plutôt préoccupés

cupés par la crainte d'une boucle salaires-prix qui pourrait résulter d'une hausse excessive des salaires, mais dont la probabilité de réalisation semble faible à l'heure actuelle.

3. La crainte d'une boucle salaires-prix

Pendant les périodes de forte inflation, comme celle des années 1970, on considérait généralement qu'une hausse des coûts de certains intrants non salariaux de la production, comme les matières premières, obligeaient les entreprises à augmenter leurs prix, ce qui suscitait des réactions de la part des salariés en vue de protéger leurs pouvoirs d'achat. Pour cela, ils exigeaient et obtenaient souvent une augmentation de leurs revenus au moins aussi forte que celle de l'inflation. Il en résultait un nouvel accroissement des coûts de production et des prix qui, à son tour, suscitait des hausses de salaires. Cela engendrait une boucle salaires-prix qui alimentait une spirale inflationniste. L'émergence d'une telle boucle a été favorisée au début des années 1970 par l'existence de systèmes d'indexation des salaires sur l'inflation et par les fortes revendications des syndicats encouragées par le mécontentement social suscité par les effets de l'inflation sur le pouvoir d'achat. Or, le système d'indexation des salaires a été abandonné depuis plusieurs années par la majorité des pays de la ZE³. De plus, même s'ils font face à une inflation comparable à celle des années 1970, les syndicats européens actuels ont probablement un pouvoir de négociation plus faible que ceux des années 1970, car le taux de syndicalisation dans la ZE est passé depuis cette période de 43 % à 23 % des salariés. De plus, les syndicats ne semblent pas être poussés par un mécontentement social général suffisamment important pour les inciter à revendiquer une indexation complète des salaires par rapport à l'inflation ou une hausse des salaires supérieure à l'inflation. En effet, l'exigence d'un rattrapage important de la perte de pouvoir d'achat peut être atténuée par le souvenir des mesures prises par la plupart des pays de la ZE consistant à prendre en charge une partie du manque à gagner des entreprises et des ménages⁴.

³ Dans la ZE, les quatre pays suivants possèdent encore un système d'indexation des salaires sur l'inflation : Belgique, Chypre, Luxembourg et Malte. La France a mis fin à ce système en 1982. Elle applique cependant à l'heure actuelle, une indexation du SMIC.

⁴ La plupart des Etats de la ZE ont pris des mesures consistant à prendre en charge une partie du manque à gagner des entreprises et des ménages. Les mesures en faveur des ménages ont pris la forme de plafonnement

Malgré ces changements, la BCE craint toujours qu'en s'efforçant de rattraper leur manque à gagner résultant de la forte inflation de 2021 et 2022, les salariés déclenchent une boucle salaires-prix préjudiciable pour l'inflation. Mais, même si un tel rattrapage était envisagé, il mettrait trois ans, selon la présidente de la BCE, pour arriver à son terme dans des circonstances analogues à celles de la période actuelle. (Lagarde 2023), Il est possible que cette durée soit encore plus longue et que le rattrapage ne soit que partiel. En effet, le pouvoir de négociation des syndicats qui est déjà assez réduit à cause de la faiblesse du taux de syndicalisation risque d'être encore plus limité dans une période de faible croissance et de haut niveau de chômage qui risque de résulter des politiques monétaires et budgétaires restrictives menées et prévues dans la ZE.

Le risque d'une spirale inflationniste alimentée par une boucle salaires-prix encore peu visible semble actuellement peu important. Par contre la boucle profits-prix influence déjà à l'heure actuelle l'évolution de l'inflation de la ZE.

4. L'existence d'une boucle profits-prix

La boucle profits-prix qui semble être sous-estimée par les responsables politiques et les médias, est alimentée par les superprofits résultant des stratégies de prix de nombreuses grandes entreprises qui opèrent dans divers secteurs économiques. Dans la période 2021-2022 caractérisée par une hausse continue des prix de l'énergie⁵ et de certains intrants hors énergie du processus de production, ces entreprises répercutent sur leurs prix, de période en période, un montant supérieur à la hausse de leurs coûts. L'accentuation de la hausse de l'inflation à chaque période entraîne une nouvelle hausse des profits qui se répercute à son tour sur l'inflation. Il en résulte une boucle profits-prix qui alimente une spirale inflationniste.

des prix de détails ou de baisses de redevances et de taxes. Certains pays, comme la France, ont mis en place des boucliers tarifaires (subventions aux combustibles, chèques énergie) (Celasum et Iakova 2022).

⁵ Les prix de l'énergie qui étaient déjà croissants avant février 2022 ont bondi après le déclenchement du conflit russo-ukrainien. De juin 2021 à juin 2022, le prix du baril de pétrole est passé de 73 à 122 dollars. Le prix du gaz a subi une hausse importante lorsque les exportations de la Russie vers l'Europe ont commencé à diminuer en juin 2022. Les prix du charbon ont beaucoup augmenté après février 2022, puis ils sont restés à un niveau élevé dans les mois suivants (Zucman et al. 2023).

La hausse de l'inflation de la période 2021-2022 dépend directement pour près de 50 % de celle du prix de l'énergie et de celle des prix alimentaires pour une grande partie des 50 % restants (BCE 2023). Une partie des hausses des prix ayant conduit à l'augmentation de l'inflation résulte des politiques de prix conduisant à des superprofits, notamment dans le secteur alimentaire et dans les secteurs de la production et d'utilisation d'énergie. Cette incidence a été particulièrement forte à partir du second semestre 2022 (Schnabel 2023).

La baisse de l'inflation annuelle entre mars et novembre 2023 est attribuée en partie au freinage de la hausse des prix des produits alimentaires et surtout à la baisse du prix de l'énergie. C'est ainsi que, selon Eurostat (2023c), la part de l'énergie dans l'inflation totale de novembre a diminué de 11,5 % contre 11,2 % en octobre. Cette part a augmenté moins qu'en octobre dans les secteurs des produits alimentaires (6,9 % au lieu 7,4 %), des services (4 % au lieu de 4,6 %) et des biens industriels hors énergie (2,9 % au lieu de 3,5 %).

L'évolution des prix dans la ZE a subi l'influence des comportements des grandes entreprises qui disposent d'un pouvoir de marché et qui ont tendance à ne pas répercuter les baisses de leurs coûts et de continuer à générer des superprofits. L'existence de ces superprofits a probablement freiné les incidences de la baisse de certains prix, comme ceux des produits alimentaires. De plus, elle explique, au moins partiellement, le maintien de l'indice des prix à la consommation à un niveau élevé, bien que son taux de croissance diminue sensiblement en 2023.

Une autre explication de la baisse de l'inflation se trouve dans le renforcement de la politique monétaire restrictive de la BCE. En effet, celle-ci a augmenté son taux directeur principal de 3 % en février 2023 à 4,25 % en juillet et à 4,5 % en septembre. La hausse importante de ce taux dans une durée aussi réduite a pu se transmettre plus rapidement sur les crédits et l'activité économique que ne l'estimait le vice-président de la BCE en affirmant que la durée de la transmission des effets de la politique monétaire était au moins d'un an. En effet, la politique monétaire rigoureuse accompagnée par une politique budgétaire restrictive a contribué au rallen-

tissement de la croissance dès 2023⁶. Par contre, la baisse de l'inflation qui en a résulté se répartit sur 2023 et les deux années suivantes, selon de Guindos (2023). La hausse du taux d'intérêt directeur accentue donc les incidences de la baisse des prix de l'énergie sur l'inflation en 2023 et atténue l'effet des superprofits sur l'inflation.

Les stratégies de prix des grandes entreprises qui génèrent des superprofits n'ont pas seulement des incidences sur le niveau et l'évolution de l'inflation dans la ZE. Elles influencent également la répartition des revenus. En effet, elles détériorent cette répartition à l'intérieur du secteur des entreprises dont les unes sont des « gagnantes » grâce à leurs superprofits et les autres sont des « perdantes », car elles n'ont pas réussi à répercuter suffisamment la hausse de leurs coûts sur les prix. Elles détériorent également la répartition entre les revenus du capital et du travail, dans la mesure où les salaires augmentent moins que l'inflation⁷. Une telle détérioration peut d'ailleurs se manifester, même en l'absence de superprofits. En effet, si les entreprises se contentent de répercuter leurs coûts sur leurs prix, la hausse de leurs profits est égale au taux d'inflation, alors que l'augmentation des salaires est inférieure à celle de ce taux, ce qui entraîne une baisse de leur pouvoir d'achat. Cette baisse touche particulièrement les salariés qui perçoivent des revenus modestes et dont les budgets comportent une part importante consacrée à l'achat de produits alimentaires. En effet, l'inflation dans le secteur alimentaire était de 15,4 % en mars 2023 pour une inflation totale de la ZE de 6,9 %. Bien que l'inflation alimentaire ait diminué en septembre, elle représente toujours plus que le double de l'inflation de la ZE comme en mars 2023.

⁶ Les prix de l'énergie qui étaient déjà croissants avant février 2022 ont bondi après le déclenchement du conflit russo-ukrainien. De juin 2021 à juin 2022, le prix du baril de pétrole est passé de 73 à 122 dollars. Le prix du gaz a subi une hausse importante lorsque les exportations de la Russie vers l'Europe ont commencé à diminuer en juin 2022. Les prix du charbon ont beaucoup augmenté après février 2022, puis ils sont restés à un niveau élevé dans les mois suivants (Zucman et al. 2023).

⁷ Selon Eurostat (2023a), les coûts horaires de la main d'œuvre ont augmenté de 5 % au premier trimestre 2023 par rapport au premier trimestre 2022. Les salaires et les traitements qui constituent l'une des composantes de ces coûts ont augmenté de 4,6 %, alors que l'inflation évoluait de 10 % en janvier 2023 à 8,5 % en février et à 6,9 % en mars. Dans le secteur de l'industrie ils n'ont augmenté que de 3,6 %. Par contre, dans les secteurs de la production et de la distribution d'électricité, de gaz et d'air conditionnée, cette hausse était de 9,8 %.

Comme les superprofits sont considérés comme des sources d'inflation, les gouvernements sont incités à les taxer et à utiliser les recettes fiscales en résultant pour corriger le déséquilibre entre les « gagnants » et les « perdants » de la crise de l'énergie et pour améliorer l'état de leurs finances publiques.

5. La taxation des superprofits

Les autorités publiques n'ont pas les moyens d'intervenir directement sur les politiques de prix des grandes entreprises et d'éviter ainsi l'émergence des superprofits. Elles pourraient cependant utiliser des systèmes de taxation suffisamment dissuasifs pour inciter les entreprises à adopter des politiques de prix moins inflationnistes. Quant aux recettes générées par ces taxations, elles pourraient permettre d'envisager une correction, au moins partielle, des effets négatifs des enrichissements excessifs sur la distribution des revenus. De plus, elles permettraient de répondre aux nombreux besoins nouveaux qui sont en train d'émerger dans l'espace européen.

Un certain nombre d'États de l'Union Européenne, comme la Grèce, la Roumanie et la Hongrie ont introduit des taxes temporaires sur les superprofits des producteurs d'électricité. De telles taxes ont également été instaurées sur les superprofits des banques par l'Espagne et l'Italie. Quant à la France, elle s'oppose fermement à une telle imposition même pour les entreprises de l'énergie dont les superprofits sont généralement les plus ciblés par les États favorables à la taxation⁸. Cette décision traduit la volonté gouvernementale de ne pas augmenter la pression fiscale, notamment sur les entreprises, car, selon le ministre français de l'économie, « taxer plus en France, c'est produire moins en France »⁹. Cette conception est partagée par le Sénat qui a rejeté un projet de taxation des superprofits en novembre 2023.

Des systèmes de taxation des superprofits sont également préconisés par des organismes internationaux, comme le FMI et l'OCDE. Dans la ZE, la Commission européenne a proposé l'ins-

⁸ En octobre 2023, la France a cependant proposé un amendement au projet de loi des finances de 2024 en vue de transposer dans le droit français la disposition européenne sur l'instauration d'une contribution temporaire de solidarité pour les entreprises du secteur énergétique. Mais cette contribution est limitée en France au secteur du raffinage. Elle écarte ainsi les entreprises de production énergétique sources importantes de superprofits.

⁹ Propos tenus lors de l'université d'été du Medef du mois d'août 2022.

tauration d'une contribution de solidarité temporaire de 33 % sur les bénéficiaires excédentaires qui proviennent des activités dans les secteurs du pétrole, du gaz, du charbon et du raffinage et qui dépassent de 20 % les profits moyens des trois années précédentes, considérés comme normaux.

Les systèmes de taxation des superprofits réalisés sont complétés par des contrôles du niveau de la concurrence qui, s'il est faible dans certains secteurs, favorise les stratégies générant des profits indus. Ces profits peuvent être considérés comme des superprofits, dans la mesure où il résulte de la différence entre les profits générés dans le respect de la concurrence et ceux issus de son non-respect. Ces contrôles sont assurés dans chaque pays par des autorités de la concurrence. C'est ainsi que l'Autorité française de la concurrence tente d'enrayer le développement de ces profits qui se traduit par l'évolution des taux de marge. Pour cela, elle sanctionne les entreprises qui s'entendent sur les prix ou qui abusent de leurs positions dominantes avec des pratiques nuisibles pour leurs clients ou leurs fournisseurs. B. Coeuré, président de cette autorité, affirme en 2023, que son institution a imposé environ 700 millions d'euros de sanctions par an au cours de ces dix dernières années. Il ajoute que ce résultat pourrait être largement amélioré si son institution disposait de plus de moyens (Coeuré 2023).

Les systèmes de taxation des superprofits comportent des difficultés d'application, comme celles concernant la définition de la période de référence pour le calcul des profits normaux et celles relatives à l'imposition des profits dans un contexte de fuite des capitaux vers les paradis fiscaux. Certaines de ces difficultés pourraient être évitées par une taxation ponctuelle de l'augmentation de la capitalisation boursière des entreprises qui ont profité des circonstances particulières des périodes 2021-2023 pour s'enrichir (Zucman et al. 2023). Cette taxation qui porte, dans cette proposition, uniquement sur les entreprises énergétiques, comporte des avantages par rapport à celle portant directement sur les superprofits. A la différence des superprofits, la capitalisation boursière peut être définie sans ambiguïté et sa hausse ne peut pas être évitée par des fuites vers des paradis fiscaux. Elle peut se substituer temporairement à l'imposition des superprofits, par exemple pour les entreprises qui bénéficient d'une valorisation boursière importante avant de dégager un profit imposable. Mais l'imposition des superprofits devrait être maintenue, car certaines entreprises peuvent dé-

gager des superprofits importants tout en bénéficiant d'une hausse faible de leur capitalisation boursière. Les auteurs de cette proposition prévoient un taux d'imposition de 33 % appliqué à 100 % de la hausse excessive de la capitalisation boursière des entreprises énergétiques ayant leur siège social en Europe. Pour les entreprises non européennes qui ont effectué des ventes dans l'Union Européenne, la hausse de la capitalisation boursière pourrait être répartie entre les pays européens en fonction des ventes effectuées par ces entreprises dans chacun de ces pays.

Des propositions ont été effectuées pour élargir le champ d'application de la taxation des superprofits et des hausses de la capitalisation boursière. En effet, la plupart des systèmes de taxation se limitent à certains secteurs comme l'énergie et le secteur bancaire et aux plus grandes entreprises y opérant. Or, il conviendrait de ne pas se limiter à de telles mesures, car des profits excessifs peuvent aussi être générés par d'autres entreprises et dans d'autres secteurs que ceux visés généralement. Si ces dispositions consistaient à appliquer une taxation forte à tous les profits et à tous les accroissements de capitalisation boursière excessifs, elles pourraient constituer un instrument efficace de redistribution. Les recettes de cette taxation pourraient bénéficier aux ménages dont le pouvoir d'achat a été détérioré par l'inflation et aux entreprises en grande difficulté notamment parce qu'elles ne pouvaient pas répercuter la hausse importante de leurs coûts sur les prix. Mais, les gouvernements sont souvent réticents pour adopter le principe de la taxation des profits excessifs et son extension à toutes les entreprises à cause de leur crainte d'une fuite de certains grands groupes hors de l'Europe vers des pays pratiquant une fiscalité plus généreuse. Pourtant l'expérience passée montre que l'attrait des entreprises pour un pays n'est pas lié uniquement aux considérations fiscales. De plus, l'annonce d'une taxation limitée aux périodes de crises importantes inciterait probablement peu d'entreprises à changer de stratégie¹⁰.

L'émergence des superprofits résulte des stratégies de certaines entreprises. Son analyse se place donc dans une perspective d'offre. Quant à la taxation des superprofits, elle relève essentiellement de la politique budgétaire. Mais la politique monétaire qui porte essentiellement sur la demande peut également exercer certains

effets sur les superprofits et en subir des influences.

6. Politique monétaire de la BCE et superprofits

La hausse des trois taux d'intérêt directeur de la BCE qui est destinée à freiner l'inflation par une pression sur la demande macroéconomique ne semble pas adaptée à la lutte contre l'inflation par les profits excessifs. Par contre, elle peut favoriser le développement de tels profits, en particulier dans le secteur bancaire. En effet, dans ce secteur, les hausses du taux d'intérêt peuvent générer des profits excessifs si les banques n'augmentent pas la rémunération des comptes de leurs clients et tant que les demandes de crédit se maintiennent ou diminuent faiblement. On peut cependant espérer que, si la politique de hausse des taux d'intérêt réussit à freiner l'évolution de la demande macroéconomique, elle peut contribuer à réduire le pouvoir de marché des grandes entreprises qui, face à un freinage de la hausse de la demande, pourraient atténuer leurs stratégies générant des superprofits. Mais cette politique monétaire rigoureuse de la BCE risque aussi de réduire les débouchés des autres entreprises. Elle aura notamment des effets négatifs sur l'activité de la plupart des petites et moyennes entreprises, au moment où elles doivent faire face à des difficultés, comme celles de trouver de la main d'œuvre, notamment en France, et celles d'absorber les hausses des coûts de l'énergie et de certains intrants. La baisse de l'inflation qui peut résulter de cette politique risque donc d'être obtenue au prix d'une diminution de l'activité économique et d'une hausse du chômage.

Si, d'une façon générale, les superprofits sont assez peu influencés par la politique monétaire, ils peuvent par contre agir d'une façon importante sur la gestion de cette politique. En effet, l'existence des superprofits influence la politique monétaire en augmentant l'écart entre la cible inflationniste de la BCE (taux d'inflation annuel de 2 %) et l'inflation globale dont une partie est formée par l'inflation due aux superprofits. De ce fait, pour atteindre sa cible, la BCE doit mener une politique plus rigoureuse et plus nuisible pour l'activité économique qu'en l'absence de superprofits. C'est ainsi que le taux d'inflation de 2,4 % atteint en novembre 2023, proche de la cible de la BCE, est obtenu grâce à un taux de refinancement principal de la banque centrale de 4,5 % ce qui est déjà considéré comme excessif, mais qui renforce les effets de

¹⁰ Par exemple l'annonce d'une taxation ponctuelle des hausses des capitalisations boursières n'incitera probablement pas les entreprises cotées à quitter la bourse.

la baisse des prix de l'énergie. Cette rigueur risque de devoir être renforcée si l'accord passé en 2023 entre les membres de l'OPEP de réduire l'offre de pétrole freine ou annule la baisse des prix de l'énergie et/ou si un nouveau choc externe provoqué par une extension éventuelle du conflit né en Israël à tout le Moyen-Orient aboutissait à de nouvelles hausses des prix de l'énergie génératrice d'inflation. Cette rigueur de la politique monétaire pourrait être atténuée par une diminution des superprofits qui réduirait l'écart entre l'inflation globale et la cible de la BCE.

Mais comme une telle diminution est difficile à obtenir par la politique monétaire, on peut envisager de réduire l'écart entre l'inflation globale et la cible de la BCE en augmentant cette dernière. Cette proposition pourrait s'intégrer dans celles de nature plus générale qui préconisent une hausse de la cible en vue d'éviter une politique monétaire trop restrictive. Dans cette optique, Olivier Blanchard, ancien chef économiste du FMI, propose de relever le niveau de la cible de 2 % à 3 %. D'autres propositions suggèrent même de passer à 4 %. Ces hausses qui rapprocheraient le taux d'inflation globale de la cible permettrait de réduire la rigueur actuelle de la politique monétaire. En effet, la BCE pourrait diminuer son taux de refinancement principal actuel si sa cible était par exemple de 3 %. Elle pourrait ainsi obtenir un taux d'inflation égal ou un peu supérieur à cette nouvelle cible, compte tenue de la baisse des prix de l'énergie, tout en détériorant moins l'activité économique. Les incidences de l'inflation par les superprofits sur l'inflation globale pourraient ainsi être réduites ou supprimées.

Une réforme consistant à réduire le niveau de la cible inflationniste nécessiterait que la BCE renonce à assurer la stabilité pour laquelle les traités européens lui donnent mandat, en ciblant un taux d'inflation annuel de 2 % à moyen terme. Une telle renonciation poserait un problème de nature politique plutôt qu'économique. En effet, comme le note Polin (2023), le choix d'une telle cible semble résulter de divers compromis politiques et non d'une analyse théorique. Une telle réforme est justifiée par le fait que le choix de la cible actuelle a été effectué dans une situation fondamentalement différente de celle dans laquelle se trouve actuellement la ZE. En effet celle-ci subit la plus forte inflation de ces vingt dernières années dont une partie est générée par le développement des superprofits. De plus, elle doit faire face à de nouveaux défis, comme le réchauffement climatique, les inégalités et le

vieillesse de la population. Le traitement de ces défis nécessite de nouvelles sources de financement auxquelles il sera difficile d'accéder en cas de taux d'intérêt élevés. De plus, de tels taux risquent d'entraîner une baisse importante de l'activité économique et une hausse du chômage.

Mais, la proposition d'une hausse du niveau de la cible inflationniste est mal reçue par les responsables de la BCE et d'autres banques centrales, comme la FED, qui craignent que cette réforme risque de porter atteinte à la crédibilité de leurs banques avec des effets néfastes sur les taux d'intérêt des marchés financiers internationaux. Plutôt que d'augmenter sa cible, la BCE se contentera probablement, comme elle l'a fait au cours de ces dernières années, d'introduire une certaine souplesse dans la gestion de la cible actuelle (Cecioni et al. 2021).

7. Conclusion

Il semble que les autorités publiques se préoccupent beaucoup plus de l'évolution des salaires que de celle des profits par crainte de l'émergence d'une boucle salaires-prix comme dans les années 1970. Il paraît normal que les salariés s'efforcent de rattraper leur perte de pouvoir d'achat, mais il est peu probable que la hausse des salaires qu'ils obtiendront débouche sur une boucle salaires-prix dans le contexte de faible croissance actuelle qui sera renforcé par les effets des politiques budgétaires et monétaires restrictives. Les préoccupations des autorités publiques devraient plutôt porter sur le niveau et l'évolution des superprofits. En effet, ces profits alimentent une boucle profits-prix qui, à la différence de la boucle salaires-prix, se manifeste dès maintenant par ses incidences sur l'inflation.

Une seconde raison pour les autorités publiques de s'occuper des superprofits et des hausses de la valorisation boursière se trouve dans les recettes que pourraient fournir leurs taxations à leurs finances publiques. Dans ce domaine, les États montrent une certaine frilosité, alors que l'importance des recettes issues de telles taxations permettrait de financer notamment les services publics, la lutte contre les effets des changements climatiques et contre la pauvreté due à l'inflation. Plusieurs études récentes ont proposé des évaluations des recettes potentielles issues de divers systèmes de taxation en montrant que l'importance de ces recettes dépend du niveau et de l'assiette de cette taxation. C'est ainsi que la contribution temporaire de solidarité de 33 % instaurée par la Commission européenne sur les

profits excédentaires réalisés dans les secteurs de la production de pétrole, de gaz, et de charbon et dans le secteur du raffinage pourrait rapporter environ 26 milliards d'euros selon Zucman et al. (2023). Cette disposition européenne a été transposée dans le droit français en octobre 2023. Mais, comme elle n'est appliquée en France qu'au secteur de l'extraction, de l'exploitation minière et du raffinage de pétrole, elle ne générera que 200 millions d'euros de recettes publiques en 2023, loin des milliards d'euros espérés dans le cas d'une taxation des producteurs de pétrole. Le même taux de taxation de 33 % appliqué aux gains de valorisation boursière obtenus de janvier à septembre 2022 par les plus grandes entreprises énergétiques opérant en Europe¹¹ aurait généré une recette de 65 milliards d'euros, soit 1,3 % du PIB de l'UE¹² (Zucman et al. 2023).

Les rentrées fiscales importantes que pourraient générer certains systèmes de taxation permettraient non seulement de financer des besoins nouveaux, mais aussi de contribuer à l'assainissement des finances publiques en réduisant les déficits et l'endettement des États de la ZE qui représentent respectivement 3,3 % et 90,3 % du PIB de la ZE en 2023. Il serait donc possible de réaliser un tel assainissement sans recourir à la politique budgétaire restrictive que l'on envisage de mener et qui risque de peser lourdement sur l'activité économique de la ZE.

Références bibliographiques :

BCE (2023), *Rapport annuel 2022*.

Cecioni, M., Le Bihan, H., Penalver, A., Coenen, G., Gerke, R. et Motto, R. (2021), « La BCE adopte une cible d'inflation claire et symétrique de 2 % », *Bloc-notes Éco*, billet n°240, Banque de France, 24/11/2021.

Celasum, O. et Iakova, D. (2022), « Aider les ménages européens », *Finances et Développement*, vol. 59, n°4 : 32-34.

¹¹ Pour effectuer cette estimation, Zucman et al. se sont fondés sur les données de 300 entreprises énergétiques cotées en bourse dont les valorisations boursières ont augmenté sensiblement de janvier à septembre 2022.

¹² Une répartition équitable de la recette de 65 milliards d'euros entre les 447 millions d'habitants de l'UE fournirait à chacun d'entre eux 145 euros. Pour un taux d'imposition de 50 %, la recette serait de 96 milliards d'euros, soit 220 euros par habitant (Zucman et al. 2023).

Coeuré, B. (2023), « Inflation : l'Autorité de la concurrence prête à sanctionner les entreprises qui gonflent excessivement leurs prix », *La Tribune* 18/06/2023

De Guindos, L. (2023), « [The inflation outlook and monetary policy in the euro area](#) », *Keynote speech* at King's College London, 07/07/ 2023.

Eurostat (2023a), « les coûts de la main d'œuvre en hausse de 5,0 % dans la zone euro », *Euroindicateurs* 70/2023, 16/06/2023.

Eurostat (2023b), « Estimation rapide du PIB et de l'emploi pour le troisième trimestre 2023 », *Euroindicateurs*, 127/2023, 14/11/ 2023.

Eurostat (2023c), « Le taux d'inflation annuel de la zone euro en baisse à 2,4 % », *Euroindicateurs*, 132/2023, 30/11/ 2023.

Garcin-Berson, W. (2023), « Taxation des «superprofits» : le gouvernement dépose deux amendements au budget 2024 », *Le Figaro* 11/10/2023.

INSEE (2023), « [Cours des matières premières importées-Pétrole brut Brent \(Londres\)-Prix en dollars US par baril](#) », *Séries chronologiques*, 22 septembre 2023.

Lagarde, C. (2023), « [Entretien accordé à Anne Cheyvalle et Florentin Collomp le 28 juillet 2023](#) », *Interview with Figaro*, BCE 30/07/2023.

Les Echos (2023), « [Inflation : le plaidoyer de l'économiste Olivier Blanchard pour relever l'objectif à 3 %](#) », 03/07/2023.

Pollin, J.P. (2023), « Les banques centrales devront-elles réviser leur cible d'inflation ? », *La Chronique du Cercle des Economistes avec Boursorama.com* 24/04/2023.

Observatoire des multinationales (2023), « [Sous le signe des superprofits](#) » 15/05/2023.

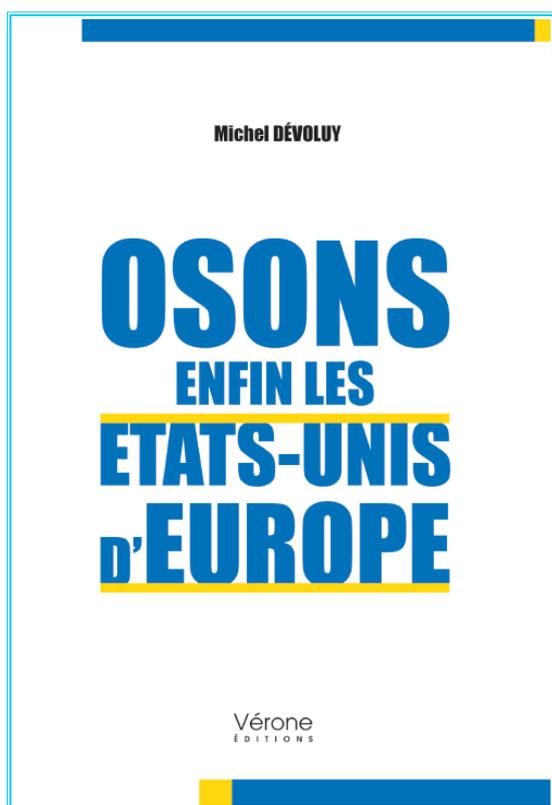
Schnabel, I. (2023), « [Challenges for monetary policy at times of high inflation](#) », *Wirtschaftspolitik aus erster Hand*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim, 19/04/2023.

Weber, I.M. & Wasner, E. (2023), « Sellers' Inflation, Profits and Conflict: Why can Large Firms Hike Prices in an Emergency ? », *Review of Keynesian Economics*, 2023, vol. 11, n°2 : 183-213.

Zucman, G., François, M., Oliveira, C., et Plante-rose, B. (2023), [Taxer les superprofits de la guerre en Ukraine. Une proposition](#), *Le Grand Continent*, 31/01/2023.

Osons enfin les États-Unis d'Europe

Michel Dévoluy*



Un court essai publié par Michel Dévoluy en mai 2019 (éditions Véronne) défend la nécessité d'aller avec détermination vers les États-Unis d'Europe pour la zone euro. Nous reprenons ici le texte de la 4^e de couverture. Inachevée et privée de souveraineté politique, l'Union européenne est dans l'incapacité de déployer ses forces au bénéfice de ses citoyens et de ses États membres. Or,

l'Union possède la bonne dimension pour se défendre contre la mondialisation débridée et répondre aux grands défis contemporains. L'urgence appelle les États-Unis d'Europe.

Ce livre prend acte des apports de l'Union, mais il critique son architecture institutionnelle et sa doctrine économique trop libérale. Il combat les dangereuses chimères des replis nationaux et démontre le besoin d'une Europe résolument fédérale pour la zone euro. L'auteur nous invite à regarder l'avenir en face, en pensant aux générations futures. Seuls les États-Unis d'Europe offriront aux Européens du XXI^e siècle un espace politique autonome, puissant, respecté et protecteur. L'identité européenne viendra alors s'ajouter aux identités nationales.

Essai (broché) paru chez Éditions Véronne le 1^{er} mai 2019, grand format, 68 pages.

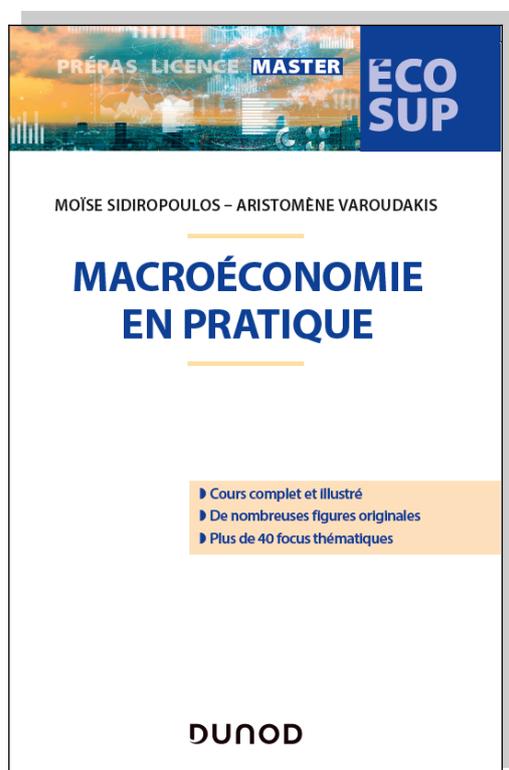
ISBN : 979-10-284-0851-0

Prix : 11 euros

* Professeur Honoraire à l'Université de Strasbourg, France.

Macroéconomie en pratique

Moïse Sidiropoulos*, Aristomène Varoudakis#



Cet ouvrage présente les grands concepts et mécanismes de la macroéconomie en alliant la théorie à l'étude des faits, et en analysant les implications des réalités observées pour la politique macroéconomique. Pour cela, plus de 40 études de cas sont présentées sous forme de focus thématiques.

Tout en privilégiant les analyses non formalisées et les outils graphiques, la macroéconomie est ici abordée dans sa complexité actuelle, issue des bouleversements économiques profonds qu'ont entraînés les crises récentes. Les chapitres couvrent un vaste champ d'analyse et s'organisent autour:

- d'un cours structuré, assorti de focus thématiques et de nombreuses figures;
- d'une rubrique L'essentiel pour retenir rapidement les points clés du chapitre;
- de questions de révision pour s'évaluer.

Éditeur : Dunod
Deuxième édition
Date de parution : 03/05/2023
Collection Eco sup – Etude (broché)
ISBN : 2100793721
Nombre de pages 271
Format : Grand Format
Prix : 19,90€ (papier), 14,90€ (ebook).

* Université de Strasbourg, CNRS, BETA UMR 7522, F-67000 Strasbourg, France.

Université de Strasbourg, LaRGE, Institut d'études politiques, Strasbourg, France.

Voir pour une note de lecture :

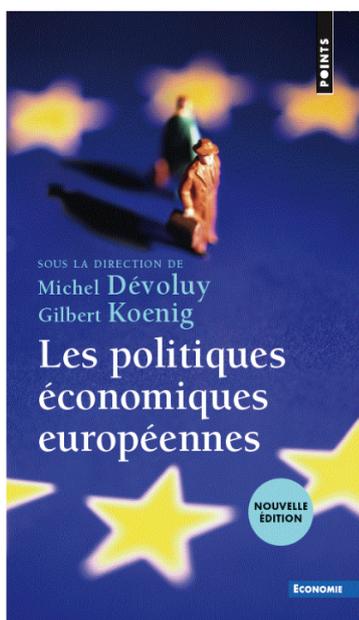
<http://opee.unistra.fr/spip.php?article397>

Les ouvrages collectifs publiés par l'OPEE

Les politiques économiques européennes

Sous la direction de Michel Dévoluy et Gilbert Koenig, 2^e édition, Éditions du Seuil, 2015.

Ce livre couvre tous les champs de la politique économique européenne (budget, monnaie, emploi, agriculture, industrie, élargissement, coopération internationale, etc.). Pour chaque politique, il décrit ses fondements, ses résultats, ses problèmes et ses perspectives.



Ouvrage de référence complet et accessible à un large public, il concerne aussi bien les étudiants que les citoyens soucieux de comprendre vraiment des politiques qui, plus que jamais, se trouvent au cœur des plus vifs débats.

Cette nouvelle édition est très largement refondue pour tenir compte des bouleversements institutionnels et politiques survenus après l'échec du projet de Constitution européenne (2005) et depuis la crise financière de 2008.

Les auteurs sont des enseignants-chercheurs de l'université de Strasbourg. Ils sont membres de l'Observatoire des politiques économiques en Europe (OPEE) qui est rattaché au Bureau d'économie théorique et appliquée (BETA).

L'ouvrage est dirigé par Michel Dévoluy et Gilbert Koenig, tous deux professeurs émérites à l'université de Strasbourg.

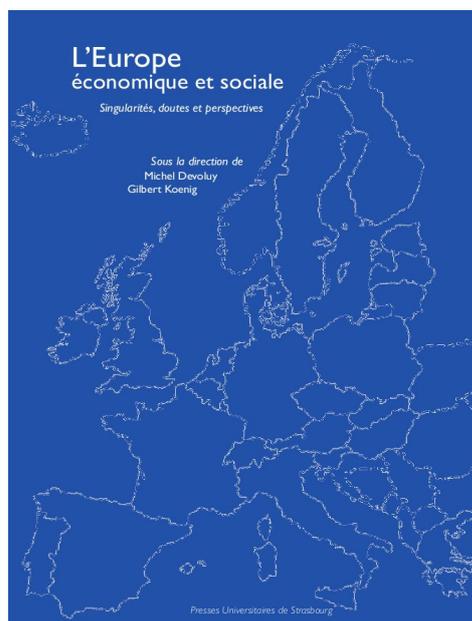
www.lecerclepoints.com

Couverture : © John Foxx/Getty Images
Éditions Points, 25 bd Romain-Rolland, Paris 14. ISBN 978.2.7578.5041.1/Imp. en France 01.15 – 10,50€

L'Europe économique et sociale : Singularités, doutes et perspectives

Sous la direction de Michel Dévoluy et Gilbert Koenig, Presses Universitaires de Strasbourg, 2011.

L'évolution future du système européen peut se placer dans la continuité sous réserve de quelques réformes destinée à améliorer la gestion des crises économiques et de rassurer les marchés financiers. Elle peut également se réaliser à la faveur de changements plus profonds qui permettraient notamment de rapprocher le



système de la conception des pères de l'Europe. L'analyse de l'orientation actuelle du système économique et social européen permet d'évaluer le bien fondé d'une telle conception. De plus, elle lève certaines ambiguïtés, notamment celle qui porte sur la relation entre l'économique et le social. Enfin, en évaluant les performances du système et sa gestion de la crise économique de 2008-2009, elle permet de comprendre les inquiétudes que suscite son fonctionnement.

Le système économique et social européen suscite des interrogations et des doutes qui résultent surtout des ambiguïtés qui pèsent sur la nature de ses objectifs et sur sa finalité. Ces ambiguïtés ont émaillé toute l'histoire du développement du projet européen qui est traversée par des tensions entre l'intergouvernemental et le fédéral, par des rivalités entre les approches libérales et interventionnistes et par des oppositions entre l'Europe des élites et l'Europe des peuples. Ces conflits résultent essentiellement des difficultés à trouver une voie satisfaisante pour assurer l'intégration européenne. Jean Monnet a joué un rôle particulièrement important dans cette recherche en essayant de faire passer dans les idées et les faits sa conception de l'intégration européenne par la voie économique. On peut voir une application de cette conception dans la création d'une union monétaire européenne.

Éditeur : Presses universitaires de Strasbourg

Support : Livre broché, 24€

Nb de pages : 320 p.

ISBN-10 : 2-86820-476-7

ISBN-13 : 978-2-86820-476-9

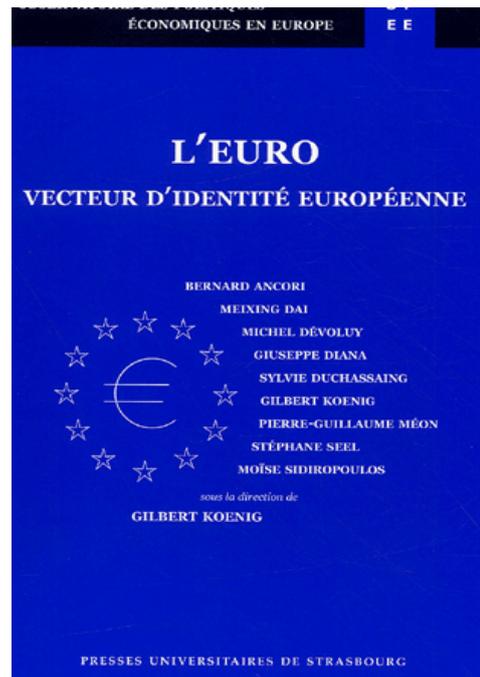
GTIN13 (EAN13) : 9782868204769

L'Euro, vecteur d'identité européenne

Sous la direction de Gilbert Koenig, Presses Universitaires de Strasbourg, 2002.

L'euro peut s'imposer durablement dans l'espace européen non seulement à cause de ses avantages économiques, mais aussi grâce à sa capacité de susciter un sentiment d'appartenance à cet espace.

Cet ouvrage se propose d'étudier dans une perspective historique et économique, comment l'instauration de l'euro peut contribuer au développement d'un tel sentiment. En tant que monnaie commune à plusieurs pays, l'euro établit des liens sociaux, économiques et juridiques entre les Européens, ce qui suscite un sentiment d'attachement à une communauté. De plus, il délimite l'espace européen vis-à-vis du reste du monde, ce qui favorise l'affirmation d'une appartenance des citoyens à l'Europe par rapport à l'extérieur.



Cette affirmation se traduit notamment par une volonté de détenir une monnaie forte et susceptible de jouer un rôle important dans le système monétaire international. En tant que facteur d'intégration, l'euro façonne une organisation économique, politique et sociale à laquelle les Européens peuvent s'identifier. Ce rôle s'exerce essentiellement par l'intermédiaire de la Banque centrale européenne qui gère la monnaie commune, de l'agencement des politiques macro-économiques que celle-ci engendre et des relations de travail qui s'établissent dans l'union monétaire.

Éditeur : Presses universitaires de Strasbourg

Support : Livre broché, 22€

Nb de pages : 336 p.

ISBN-10 : 2-86820-201-2

ISBN-13 : 978-2-86820-201-7

Appel à contributions pour le Bulletin

Le Bulletin de l'OPEE qui est répertorié dans la base bibliographique RePEc fait appel à des contributions. Des propositions d'articles portant sur la construction de l'Union européenne et ses politiques économiques et sociales sont les bienvenues. Ces articles, précédés d'un bref résumé (destiné à introduire l'article dans le bulletin), ne doivent pas dépasser, sauf exception, 6 000 mots. Les auteurs seront informés rapidement de la décision prise par le Comité de rédaction sur leurs propositions. Pour savoir plus de détails et soumettre une contribution, visitez le [site de l'OPEE](http://www.opee.unistra.fr).

OBSERVATOIRE DES POLITIQUES ECONOMIQUES EN EUROPE

Pôle européen de gestion et d'économie (PEGE), 61 avenue de la Forêt Noire, 67085 Strasbourg

Site Internet : <http://opee.unistra.fr>

Comité de pilotage de l'OPEE : Meixing Dai (co-directeur), Gilbert Koenig (co-directeur), Damien Broussolle, Phu Nguyen-Van et Eric Rugraff.

Rédacteur en chef et directeur de la publication : Meixing Dai.

Éditeurs : Thierry Betti, Phu Nguyen-Van et Irem Zeyneloglu.

Numéro ISSN : 1298-1184

Les auteurs ayant contribué à ce numéro : Gilbert Koenig, Université de Strasbourg (BETA) – Doruk Okuyan, Université Galatasaray – Faustine Perrin, Université de Strasbourg (BETA) & Lund University (Department of Economic History) – Eric Rugraff, Université de Strasbourg (BETA) – Irem Zeyneloglu, Université Galatasaray (GIAM) et Université de Strasbourg (BETA).

Conception graphique : Pierre Roesch.

Édition et mise en ligne : Thierry Betti, Meixing Dai, Phu Nguyen-Van et Irem Zeyneloglu.

Université
de Strasbourg