Désinflation compétitive : le cas allemand 2007

Guillaume Chevillon, Eric Heyer, Paola Monperrus-Veroni, Xavier Timbeau
OFCE, département Analyse et Prévision

Après la coupe de monde 2006, l'Allemagne sera le théâtre d'une tout autre compétition. Il s'agit d'une désinflation compétitive qui repose sur le mécanisme d'une hausse de TVA accompagnée d'une baisse d'un montant inférieur de charges sociales employeurs et salariés.

1. Désinflation compétitive et réformes structurelles

En économie fermée, si la TVA est parfaitement déductible des investissements, la mesure est parfaitement neutre. Il y a équivalence entre cotisations sociales et TVA[1]. Sous l'hypothèse d'une rémanence de la TVA sur l'investissement, c'est-à-dire d'une déductibilité imparfaite de la TVA sur les investissements[2], une telle opération fiscale peut induire une modification de la taxation relative du capital et du travail et, induisant une substitution du travail au capital, créer, par ce biais, de l'emploi, pour un coût budgétaire nul. Les conséquences d'une substitution travail capital au niveau macro économique sont difficiles à apprécier. On peut retenir une fonction de production macroéconomique et dérouler le raisonnement à partir de là, mais ce faisant, on néglige les transferts entre secteurs ou entre entreprises et les conséquences sur la compétitivité prix, hors prix, l'innovation ou la recherche. La rémanence de la TVA sur l'investissement est faible (puisque la TVA est conçue de façon à ne pas taxer en cascade), et l'hypothèse d'économie fermée ne peut être maintenue au-delà de l'illustration ou du cas d'école. Ces éléments seront donc ici négligés.

L'opération fiscale allemande conduira donc principalement à une forme de taxe sur les importations, tout en abaissant le coût de production des exportateurs. Elle augmentera la compétitivité-prix sur le marché intérieur comme sur le marché extérieur des entreprises allemandes, si les prix de concurrents sont inchangés.

---

[1] Sterdyniak et Villa (1998) : « Pour une réforme du financement de la Sécurité sociale », *Revue de l'OFCE*, n°67, octobre.

[2] La rémanence de la TVA provient en France de trois canaux principaux. Le régime de TVA peut être forfaitaire pour de très petites entreprises. Les établissements financiers, les banques ou les assurances ne sont pas soumises à TVA mais à un régime de taxe sur les salaires. Certains investissements immobiliers ne sont pas déductibles.

Ce gain de compétitivité devrait contribuer à une amélioration du commerce extérieur et une dégradation de la demande intérieure. En effet, le report des cotisations sociales sur la TVA revient à transférer du pouvoir d'achat des consommateurs vers les exportateurs. La perte de pouvoir d'achat des consommateurs est atténuée par les substitutions qu'ils opèrent sur les biens qu'ils consomment et qui sont produits à l'étranger et par les hausses de salaires qu'ils réussissent éventuellement à obtenir suite à cette hausse de TVA. Cette opération fiscale a des impacts et des conséquences très proches d'une dévaluation. La rémanence de la TVA sur l'investissement peut modifier la taxation relative du capital et du travail, mais cet effet est du second ordre.

En revanche, et c'est là son intérêt en union monétaire, cette opération ne nécessite pas de modification du taux de change. Le gain de compétitivité est réalisé principalement sur les économies dont la structure industrielle est proche, avec lesquelles l'intégration économique est profonde, qui ont opéré une division du travail avancée, dont le cycle économique est proche. Bref, des critères qui s'apparentent à ceux d'une zone monétaire optimale. La faible mobilité du travail, voire son immobilité ne fait qu'accroitre la pertinence de cet outil pour faire diminuer le chômage dans le pays où il est appliqué.

L'analogie avec une dévaluation peut être poussé sur trois points. Le premier est que comme pour une dévaluation, le premier risque est celui d'une inflation induite dont les effets négatifs peuvent dépasser le gain initial. Le pouvoir d'achat perdu par les consommateurs peut être réclamé sous forme de hausse de salaires. Le conflit de répartition qui s'en suit – qui porte la perte de pouvoir d'achat ? – peut dégénérer en spirale inflationniste. Ce mécanisme est au cœur des modèles, d'autant qu'ils ont été estimés sur des périodes allant des années 1970 aux années 1980 où ces mécanismes ont joué un rôle moteur dans la formation de l'inflation. Cet argument s'est affaibli depuis que l'inflation est réduite, mais il reste présent comme le montre le cas des Pays Bas récemment par exemple. Le mécanisme de spirale inflationniste est susceptible d'être limité dans le cas où il y a un accord collectif, impliquant syndicats de salariés, gouvernement, représentants des entreprises. Cet argument est souvent avancé pour expliquer la faible réaction de l'inflation à la hausse de la TVA au Danemark. La dérive inflationniste peut également largement être limité dans le cas où l'impact initial de la mesure est largement positif. Si le pays est petit et largement ouvert, une dévaluation peut produire très vite des effets positifs en terme d'activité et d'emploi. La perte de pouvoir d'achat est alors compensée par le regain d'activité. Cet argument, moins mobilisé, peut également aider à comprendre le cas du Danemark.

Le second point est qu'une telle politique, comme une dévaluation, fait gagner de la compétitivité, mais au détriment des proches voisins. Si l'inflation n'accélère pas, l'impact est positif pour le pays qui gagne en

compétitivité, mais négatif pour les voisins. Là encore, la taille du pays est déterminante, plus il est petit, plus l'effet sur les voisins est faible.

Le dernier point découle du précédent. Si les pays voisins jugent que la mesure visant à gagner de la compétitivité est à la fois artificielle et conséquente, une réponse légitime est de faire la même chose. Le pays initiateur voit alors son gain initial consommé par les politiques similaires en cascade de ses voisins. Pour la zone euro, une fois tous les pays de l'union monétaire égalisés en matière de compétitivité, l'ensemble des mesures revient à un gain de compétitivité vis-à-vis du reste du monde. Ce gain de compétitivité est susceptible d'être combattu par un instrument supplémentaire, les mouvements du change. Mais, il risque surtout, la zone euro n'étant pas un petit pays, de produire peu d'effets positifs à court terme et porte un risque inflationniste. Il est également un mécanisme bien complexe pour produire un résultat proche d'une modification du taux de change de l'euro induite par des interventions de change.

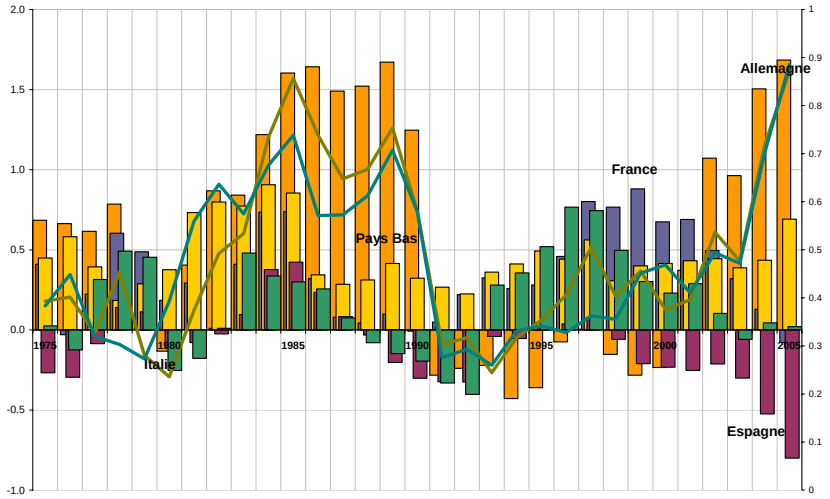
Dans le contexte d'une souveraineté limitée des états qui composent la zone euro, dans lequel la Banque centrale européenne et le Conseil Européen n'ont pas mis en place une politique de change de la devise commune et dans lequel la politique budgétaire est contrainte par le Pacte de stabilité, la fiscalité et en particulier la fiscalité touchant directement les moyens de production devient le levier principal de l'action des gouvernements. La coopération entre les états passeraient par la limitation voire l'interdiction des politiques de concurrence fiscales et par la promotion de politiques communes permettant d'atteindre rapidement les objectifs d'emploi et de croissance sans inflation et la coordination sur les réformes structurelles à mener tout en mettant en œuvre des schémas de réformes qui ne conduisent pas à modifier à court terme la compétitivité prix en finançant la compétitivité des entreprises exportatrices par des pertes de pouvoir d'achat.

Au-delà de cette politique spécifique de transferts de cotisations sociales sur la TVA, les politiques de réformes structurelles conduisent en pratique à des résultats proches. Elles poursuivent un objectif de long terme différent, comme améliorer le fonctionnement du marché du travail, celui des marchés des biens en luttant contre des rentes, des positions de monopoles ou en augmentant l'intensité de la concurrence. Ces politiques peuvent avoir des effets favorables sur les gains de productivité globales des facteurs et donc sur l'efficacité du système économique. Elles peuvent éventuellement réduire le niveau du chômage d'équilibre ou augmenter le rythme de croissance potentielle. Mais, avant que ces effets de long terme ne développent tous leurs impacts, ces politiques conduisent dans un premier temps à des transferts de masse salariale vers la compétitivité des entreprises. Le cas allemand est à cet égard édifiant (voir point 1 de ce texte) et le fait que

les économies européennes soient au dessus de leur chômage d'équilibre y contribue.

Les politiques de réforme structurelles s'apparentent donc partiellement à ce mécanisme de pseudo dévaluation décrit plus haut. L'évolution récente des balances courantes des pays de la zone euro est assez marquante (graphique 1).

Graphique 1 Balances courantes en point de PIB ZE



Sources : Perspectives économiques OCDE, eo78. Les balances courantes sont corrigées des importations de pétrole et sont rapportées au PIB des cinq grands pays de la zone euro (Allemagne, France, Italie, Espagne et Pays Bas). Ces balances courantes s'additionnent donc pour donner la balance courante des 5 grands pays de la zone euro. Avant 1999, les données sont agrégées en valeur dans une même monnaie (le dollar) en utilisant les taux de change courant de chacun des pays. Le trait continu est un indice de dispersion des balances courantes, calculé comme l'écart type des balances courantes en point de PIB des 5 grands.

Depuis 2000, l'Allemagne regagne des parts de marché, accumule à nouveau des excédents courants et malgré tout n'a pas de croissance. Dans le même temps, les autres 4 grands pays de la zone euro ont vu leur excédents commerciaux fondrent. Ces éléments sont hors importations de pétrole et ne peuvent pas s'expliquer par le renchérissement des prix de l'énergie. Le différentiel de conjoncture entre l'Allemagne et les autres pays pourrait expliquer des évolutions divergentes des balances courantes, mais l'écart de production n'est pas suffisant pour représenter plus d'un demi point de PIB allemand (soit 0,1 à 0,2 de PIB zone euro) en 2005. De plus, ces éléments se retrouvent largement sur les données d'exportations seules. L'Allemagne gagne légèrement des parts de marché en volume tandis que les autres pays de la zoen euro en perdent.

Dans l'opération, la balance courante de la zone euro est assez peu excédentaire et s'est assez peu améliorée. La différence de conjoncture

peut à ce niveau jouer un rôle plus important, puisque les excedents commerciaux des cinq grands pays de la zone euro pèsent moins d'un demi point de PIB européen, contre plus de 5 points de PIB allemands pour la balance courante allemande. L'examen de la balance courante peut faire sous estimer les gains de compétitivité européenne, mais l'hypothèse selon laquelle ces gains sont limités paraît assez vraisemblable. Ceci tend à montrer que les réformes structurelles ont peu joué sur le chômage d'équilibre, ont peu stimulé la productivité même si les effets peuvent être encore à venir et que leur importance sera croissante dans le temps et que le canal principal par lequel ces politiques ont joué est celui de la compétitivité prix. Cette compétitivité prix a par ailleurs particulièrement joué au sein de la zone euro. Sur les marchés d'exportation, les gains de compétitivité ont induit des gains de part de marché de l'Allemagne sur les 4 grands pays de la zone euro sans modifier les balances bilatérales. Ce que l'Allemagne vend plus à la Pologne, c'est un peu en moins pour la France ou l'Espagne.

SI l'on admet cette hypothèse, la cascade de politiques menées en zone euro contribue aux mouvements sur les balances courantes des différents pays, associé à des pertes de part de marché pour les uns et des gains pour les autres. Le gain à court terme pour le pays qui conduit la politique structurelle provient donc d'un gain de compétitivité prix sur les pays voisins et pas d'un effet positif des réformes. Dans le cas du transfert de cotisations sociales sur la TVA, le seul effet à attendre est de toute façon l'impact via la compétitivité prix. Comme le gain est induit par la compétitivité prix et qu'il est réalisé sur les voisins proches, le bilan en terme de croissance est négatif. Au total, la zone euro a peu gagné en compétitivité prix, et le gain ne compense pas la perte de pouvoir d'achat consentie par les salariés ou les consommateurs. L'élasticité à court terme des exportations ou des importations à la compétitivité prix est critique. Si elle est assez importante, comme c'est le cas pour un petit pays, l'effet positif l'emporte sur l'effet dépressif. Si l'élasticité est dans une zone intermédiaire, comme l'Allemagne, le bilan est pratiquement nul. Lorsque l'élasticité est faible, comme elle est pour la zone euro agrégée, alors, l'effet dépressif l'emporte sur l'effet positif via la compétitivité prix.

Les éventuels effets favorables des réformes structurelles peuvent modifier ce bilan, mais il importe de ne pas les confondre avec les effets positifs via la compétitivité prix. Nous proposons dans un point 2, des estimations économétriques d'équations d'export qui appuient la hiérarchie annoncée des élasticités en fonction de la taille des pays. Ces estimations sont délicates et d'autres explications existent qui donnent moins de poids aux élasticités prix, en particulier entre les pays de la zone. Nos équations permettent cependant de mieux comprendre la brutale perte de part de marché de la France, de l'Italie et dans une certaine mesure de l'Espagne à partir du moment où l'Allemagne en

gagne à nouveau. Elles permettent également de mieux retracer les évolutions de balances courantes. De nombreuses imperfections subsistent et le travail est en cours pour lever les zones d'ombre.

Dans un dernier point, nous évaluons les conséquences macro économiques de cette analyse dans un modèle économétrique. Nous illustrons en particulier les conséquences du transfert de charges sociales vers la TVA en Allemagne en 2007. Le bilan complet de ce qui peut être expliquer par le financement par le pouvoir d'achat des salariés de la compétitivité prix reste à faire.

2. 5 années de politique allemande : désinflation compétitive

L'Allemagne n'est pas une débutante en terme de transfert de la fiscalité directe à la fiscalité indirecte : depuis 1998 à plusieurs reprises les caisses de l'Etat ont été renflouées soit par des hausses de la TVA (1998 et 2003), soit par des augmentation d'autres taxes sur la consommation (tabac et vignette). Entre-temps la réforme de l'IRPP a baissé le taux d'imposition directe. Les cotisations sociales ont plutôt fait l'objet d'augmentations, notamment en 2003 pour les cotisations retraite. En 2005, la hausse des cotisations d'assurance maladie pour les assurés sans enfants et pour les retraités n'a été que partiellement compensée par la baisse généralisée de 0,05 point du taux de cotisation d'assurance maladie.

Dans leur rapport d'automne 2005 les « Cinq Sages » avaient préconisé un programme de refonte radicale de la fiscalité (*flat tax* ou « système fiscal simple » du cercle de Heidelberg) et des assurances sociales. Une diminution d'un point des cotisations à l'assurance chômage devait être financée par les économies faites sur l'Agence fédérale du travail suite à la réforme des allocations chômage. La dérive des dépenses enregistrée en cours d'année a déplacé le financement de la baisse du coût du travail sur la hausse de la TVA. Cependant, les « Cinq Sages » désapprouvaient toute hausse de la TVA qui ne soit pas destinée à la baisse des cotisations.

L'accord de coalition du 12 novembre 2005 n'a repris que partiellement cette préconisation et a décidé d'une hausse de 3 points du taux maximal de la TVA (de 16 % à 19 %), prenant effet en janvier 2007. Un seul tiers de cette hausse financerait la baisse de 1,6 point des cotisations sociales, le solde devant provenir des économies réalisées par l'Agence fédérale du travail. La réduction du taux de cotisation se compose de 2 points de baisse des cotisations chômage (de 6,5 % à 4,5 %) et 0,4 de hausse des cotisations retraite (de 19,5 % à 19,9 %) à

partager à parts égales entre les salariés et les employeurs. Les recettes attendues de la hausse de la TVA sont estimées à la hauteur de 20 milliards d'euros, soit 0,9 point de PIB, la perte de recettes des cotisations se monterait à 11 milliards d'euros, soit 0,5 point de PIB.

3. Elasticités prix inter et intra zone euro

Tableau 1 Elasticités de parts de marché aux coûts allemand et impact d'une baisse de 1,5% des coûts unitaires allemands

En %	Elasticité des parts de marché aux coûts allemands	Variation des coûts	Impact sur les exportations	Impact sur le PIB
Allemagne	1,1	-1,25	1,7	0,7
France	-0,5	1,5	-1,1	-0,3
Italie	-0,3	2,3	-0,7	-0,2
Espagne	-0,2		-0,6	-0,1

Selon notre prévision, la politique allemande devrait entraîner d'ici 2007 une réduction des coûts de production de 1,25% par an, ce qui génère un différentiel de croissance des coûts élevé car ces derniers progresseraient dans les pays de la zone euro. Quatre principaux effets se feront ressentir dans la zone euro.

1–Compétitivité des exportations : des équations de parts de marché estimées pour les quatre grands pays de la zone euro font ressortir l'impact des variations de coûts relatifs vis-à-vis des partenaires et concurrents les plus proches : les élasticités des parts de marché aux coûts[3] relatifs des grands pays de la zone euro sont beaucoup plus élevées que celles mesurées par rapport à l'ensemble du monde. Ces équations estimées en utilisant une représentation en mécanisme de correction d'erreur sont les suivantes.

Allemagne : l'équation relie les parts de marché (*pdm*) à la compétitivité-prix (variable *prix* vis-à-vis de l'ensemble des concurrents et $prix^{ze}$ si on tient seulement compte des concurrents de la zone euro), au coût relatif vis-à-vis des concurrents de la zone (secteur manufacturier, variable *coût*). Des variations de court terme de la demande adressée (*da*) par le reste du monde jouent négativement à cause de l'inertie de la réponse à une telle hausse. Nous incluons également une variable indicatrice pour la réunification (d91q2). L'équation estimée de 1982q1 à 2005q2 présente un R^2 de 43%, ce qui

[3] L'indexation à long terme des prix relatifs sur les coûts relatifs nous permet de privilégier les variables de coûts dont la mesure est plus certaine.

compte-tenu de la forte volatilité des exportations d'un trimestre à l'autre permet une explication satisfaisante (statistiques de Student entre parenthèses) :

$$\Delta pdm_t = -0,21\left(pdm_{t-1} + 0,01 prix_{t-1} + 1,1 coût_{t-1} - 0,05\right)$$
$$-0,34\Delta da_t - 0,27\Delta prix^{ze}{}_t - 0,11\text{d92q2}$$
$$= \underset{(2,06)}{0,010} - \underset{(-3,36)}{0,21}\, pdm_t - \underset{(-2,10)}{0,02}\, prix_{t-1} - \underset{(-2,83)}{0,23} coût_{t-1}$$
$$- \underset{(-0,34)}{0,33}\,\Delta da_t - \underset{(-0,27)}{0,27}\,\Delta prix^{ze}_{t} - \underset{(-1,94)}{0,11}\,\text{d91q2}$$

France : nous avons utilisé une équation de parts de marché qui fait intervenir les coûts bilatéraux franco-allemands contrairement aux autres équations présentées ici. Cette équation n'étant estimée que sur une dizaine d'années, l'élasticité que nous retenons est celle long terme : -0,46 vis-à-vis du coût relatif franco-allemand.

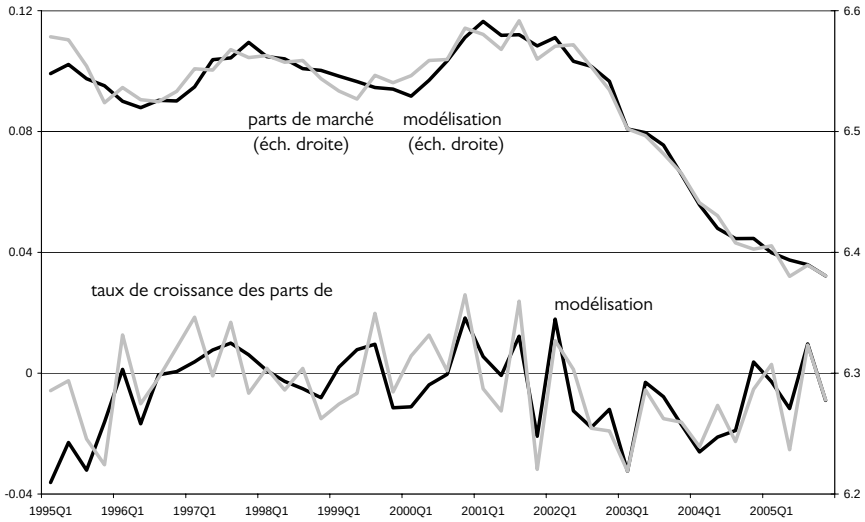
Nous avons eu recours à un indicateur de coûts relatifs France-Allemagne dans l'industrie. L'équation comprend une variable d'écart conjoncturel (écart d'output-gap) vis-à-vis de la zone euro afin d'apprécier les tensions productives.

Estimée de 1995q4 à 2005q3, l'équation suit un mécanisme à correction d'équilibre estimée en une étape (*t* de student entre parenthèses) :

$$\Delta pdm_t = -0,22\left(pdm_{t-1} - \frac{0,21}{0,22} p^{rel_cc}{}_{t-1} + \frac{0,10}{0,22} c^{rel_FA}{}_{t-1} + \frac{0,021}{0,22} dgap_{t-1} - \frac{1,4}{0,22}\right)$$
$$-0,33\Delta pdm_{t-1} - 0,03 d_{0301} + \varepsilon_t$$
$$= \underset{(-3,69)}{-0,22}\, pdm_{t-1} + \underset{(5,54)}{0,21}\, p^{rel_cc}{}_{t-1} - \underset{(-2,06)}{0,10} c^{rel_FA}{}_{t-1}$$
$$- \underset{(-6,67)}{0,021} dgap_{t-1} - \underset{(-2,84)}{0,33}\Delta pdm_{t-1} - \underset{(-3,10)}{0,03} d_{0301} + \underset{(2,38)}{1,4} + \varepsilon_t$$

où les variables sont dans l'ordre : parts de marché françaises à l'export, prix relatif des concurrents vis-à-vis de nos prix d'exports, coûts de production français par rapport aux coûts allemands (dans l'industrie), différentiel d'output-gap France-Zone euro, ainsi qu'une variable muette pour premier trimestre 2003. Toutes les variables sont significatives à 5% et notre équation fournit une estimation moins erratique que le taux de croissance trimestriel effectif des parts de marché, aussi, malgré une bonne représentation des comportements, le R^2 n'est que de 63%.

Graphique 2 Modélisation des parts de marché



Sources : INSEE, FMI, EUROSTAT et OCDE, calculs OFCE.

Italie et Espagne : Des relations de cointégration entre les parts de marché, les coûts relatifs à la zone euro et les prix relatifs à l'ensemble des concurrents, estimées de 1980q1 à 2004q4 font ressortir une élasticité des part de marché au coût relatif de -0,55 – identique pour les deux pays – soit, par les pondérations différentes de l'importance de l'Allemagne, une élasticité vis-à-vis du seul coût allemand de -0,29 pour l'Italie et -0,23 pour l'Espagne.

L'impact direct de la réduction des coûts allemands via la compétitivité des exportations est expansif de 0,7 point de PIB en Allemagne, récessif de 0,3% du PIB en France, et 0,1% en Italie et en Espagne.

2–Effet de retour sur l'Allemagne : la baisse des PIB de ses partenaire présente un effet de retour pour l'Allemagne via la baisse de la demande qui lui est adressée (tableau 2). Les importations d'origine allemande représentent 15% des importations totales en France et en Italie, 13% en Espagne. L'effet sur l'Allemagne demeure faible toutefois (-0,02% du PIB).

Tableau 2 Baisse de la demande adressée à l'Allemagne

En milliards d'euros	Baisse de la demande adressée à l'Allemagne
France	-0,2
Italie	-0,1
Espagne	-0,0
Total	-0,3
En % du PIB allemand	-0,02

3–Compétitivité des importations : la hausse des coûts relatifs chez les partenaires de l'Allemagne entraîne une dégradation de la compétitivité de ces pays à l'importation. L'augmentation résultante des importations pèse sur les PIB. En France, l'élasticité des importations à la compétitivité-prix est de 0,33 ; une hausse de 1,5% du coût bilatéral franco-allemand transmise dans les prix (la République Fédérale pesant pour 15%) présente un impact récessif de 0,07 point de PIB en France (l'impact sur l'Allemagne est déjà pris en compte dans l'effet 1). Les élsaticités-prix des imports sont identiques en France et en Italie[4] et donc les effets aussi. On fait l'hypothèse d'un cas similaire pour l'Espagne.

4–**Baisse de la demande intérieure :** évaluée dans la section 1 est de 0,2% du PIB allemand ce qui réduit la demande adressée à ses partenaires (9% des importations allemandes dont d'origine française, 6% italiennes et 3% espagnoles) et donc leur exportations et leur PIB : de respectivement 0,023% pour la France, 0,019 pour l'Italie et 0,016 pour l'Espagne.

Tableau 3 Effets de la politique de désinflation compétitive

	Effet				
En % du PIB	1	2	3	4	Total
Allemagne	0,7	-0,0	(–)	-0,2	0,5
France	-0,3	(–)	-0,1	–0,0	-0,4
Italie	-0,1	(–)	-0,1	-0,0	-0,2
Espagne	-0,1	(–)	-0,1	-0,0	-0,2

4. Simulations macro économiques

Nous pratiquons un exercice contrefactuel nous permettant d'analyser globalement les effets d'une telle mesure et d'identifier tout les canaux de transmission d'une telle politique. Dans cette simulation,

[4] Voir Modèle Multimod du FMI, Table 11, Chapitre VII dans http://www.imf.org/external/pubs/ft/op/op164/pdf/5op164.pdf

nous supposons une hausse de 3 points de la TVA allemande soit 0,9 point PIB et une baisse de 1,6 point des cotisations sociales correspondant à 0,5 point de PIB.

Etant déductible de l'investissement, la TVA est principalement assise, à l'instar des cotisations sociales, sur la masse salariale. De ce fait, ce transfert de l'une à l'autre n'a que très peu d'impact sur le coût relatif du capital et du travail : ce dernier baisse comme le prix des biens d'équipement n'incitant pas les entreprises à utiliser plus de travail et moins de capital. Ce transfert ne modifie pas non plus la situation relative des branches capitalistiques et des branches de main-d'œuvre.

N'étant pas exonérés de la TVA, le prix des produits importés devrait augmenter tandis que le prix des produits nationaux vendus sur le marché intérieur devrait au mieux rester fixe. Les baisses de cotisations ne compensant que partiellement la hausse de TVA, il est même probable que cela se traduise par une hausse des prix domestiques et ce d'autant plus qu'il est à craindre que la hausse de TVA soit répercutée immédiatement dans les prix contrairement aux baisses de charges. Au total, cette politique s'apparente à une dévaluation déguisée qui aura alors des effets inflationnistes.

L'effet d'une telle mesure sur le pouvoir d'achat dépend de la modalité de solution du conflit de répartition qu'elle engendre. Le plein transfert de la hausse de la TVA sur les prix de production et de vente permettrait aux entreprises d'améliorer leurs marges dans l'immédiat, profitant ainsi entièrement de la baisse du coût du travail. Les éventuels effets de deuxième rang sur les salaires, et notamment si l'on retient une indexation unitaire de ces derniers à l'inflation, viendrait effacer ces gains dans le moyen terme. Le résultat immédiat serait néanmoins une amélioration de la compétitivité, qui se ferait au détriment du pouvoir d'achat du salarié. La consommation des ménages devrait alors diminuer.

Cet effet de deuxième rang est exclu par des négociations collectives en partie déjà closes ayant déterminé l'évolution des salaires. Mais, compte tenu de leur bonne profitabilité et de la nécessité de ne pas renforcer la persistante faiblesse de la demande intérieure, les entreprises allemande accepteraient une réduction de leurs marges par la baisse de leur prix de vente. Elles permettraient ainsi un transfert que partiel de la hausse de la TVA sur les prix à la consommation.

Cette dégradation du pouvoir d'achat aurait pour contre partie d'améliorer la compétitivité des entreprises allemandes. Les exportations augmenteraient sous l'effet des gains de parts de marché.

[8] Revue de l'OFCE n°97, avril 2006.

Le solde extérieur s'améliorerait et ce d'autant plus que les importations décélèreraient avec la consommation des ménages.

La hausse de TVA n'étant que partiellement compensée par la baise de cotisations sociales, les recettes des Administrations Publiques (APU) augmenteraient. Ce supplément de recette permettrait au déficit allemand de se résorber. La capacité de financement de l'Etat s'améliorerait au détriment de celle de l'extérieur. Cette dernière diminuerait (la balance des paiements s'améliorerait) sous le double effet du gain de compétitivité (gain de part de marché à l'importation et à l'exportation) et de diminution de l'activité et donc des importations.

A court terme, le supplément de croissance lié aux gains de compétitivité ne permettrait pas de compenser l'affaissement de la demande intérieure. L'activité se réduirait d'autant plus fortement que les entreprises restaureraient leurs marges. La hausse du chômage ne suffirait pas à endiguer l'augmentation des prix qui continuerait de peser sur le salaire réel. La faiblesse de la demande ferait peser *in fine* les conséquences de cette politique sur les entreprises. Leur capacité de financement diminuerait à terme.

Par ailleurs, si la richesse des ménages diminuerait avec la hausse de l'inflation, cette dernière provoquerait une légère hausse du taux d'épargne des ménages et une moindre dégradation de la capacité de financement des ménages que celle du PIB.

Les simulations ont été réalisées à l'aide du modèle macro-économétrique *e-mod.fr*. De manière à prendre en compte quelques spécificités de l'économie allemande, nous avons imposé certains coefficients, notamment ceux relatifs à la compétitivité-prix, à l'indexation unitaire des salaires sur les prix et ceux de l'équation de consommation. Ces variantes ont en commun une hausse de la TVA de 0,9 point de PIB compensée par une baisse de 0,5 point de PIB des cotisations sociales employeurs. Cet exercice contrefactuel diffère de la mesure effectivement appliquée en Allemagne qui limite la baisse des cotisations sociale à 0,25 point de PIB, soit la moitié, la moitié restante bénéficiant aux cotisation à la charge des salariés. Mais elles diffèrent par le comportement de marges de la part des entreprises. Quatre hypothèses ont été simulées : la première suppose que celles-ci intègrent immédiatement les baisses de cotisations sociales et donc maintiennent inchangé leur taux de marge (Hypothèse H0). La deuxième rend compte d'une intégration immédiate de la hausse de TVA dans les prix contrairement aux baisses de charge dont l'effet est plus lent : cela permet aux entreprises d'améliorer leurs marges (H1). Enfin, nous avons supposé que les entreprises allemandes disposaient de marges confortables leur permettant de les rogner quelque peu afin de limiter la baisse du pouvoir d'achat des ménages (H2). Enfin, ce type de

mesure étant inflationniste, il est probable qu'elle implique une réaction de la Banque Centrale Européenne (BCE). Nous avons alors tenté de simuler l'incidence macro-économique de cette mesure lorsque celle-ci s'accompagne d'une hausse du taux directeur de la BCE (H3).

Les résultats de la variante H0 sont détaillés dans le tableau 1, tandis que la comparaison avec les autres hypothèses est résumée dans le tableau 2.

Sous l'hypothèse H0 de maintien des taux des marges des entreprises, la hausse de la TVA non compensée par la baisse des cotisations sociales employeurs, engendre une augmentation de l'inflation de 0,7 point dès la première année. Les salaires nominaux étant bloqués, cela engendre une baisse du pouvoir d'achat et par là de la consommation des ménages (-0,9 %). Les gains de compétitivité induisent certes une augmentation des exportations (-0,1 %) mais qui s'avère insuffisante pour compenser la baisse de la demande intérieure. Une telle mesure aurait donc un effet récessif attendu sur l'économie. Son niveau maximal serait atteint la première année : le PIB diminuerait de 0,3 point par rapport au compte de référence sous l'effet conjugué d'une baisse de 0,5 % de l'investissement privé et de 0,9 % de la consommation. Les pertes d'emplois *ex post* s'élèveraient à plus de 20 000 et le taux de chômage serait plus élevé d'0,1 point. Le supplément de recettes fiscales *ex ante* induit par ce type de mesure serait rogner quelque peu *ex post* par des pertes de recettes liées à la récession. Au total, le solde public s'améliorerait de 0,1 point de PIB.

A partir de la cinquième année, cette politique serait neutre pour l'économie allemande, les gains tirés de l'extérieur compensant l'impact récessif de la demande intérieure.

Seule la capacité de financement des agents serait modifiée à terme. Celle de l'Etat s'améliorerait de 0,3 point de PIB tandis que de l'extérieur se dégraderait d'un même montant.

Tableau 4 Impact d'une hausse de 3 points de TVA compensée par une baisse de 1,6 points de cotisations sociales employeurs

En écart au compte central, en %

Année	1	2	3	4	5
PIB total en volume	-0.3	-0.2	-0.2	-0.1	-0.1
Importations	-1.3	-0.4	-0.6	-0.3	0.0
Dépenses des ménages	-0.9	-0.6	-0.7	-0.6	-0.5
Dépenses des administrations	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Investissement des entreprises	-0.5	-0.5	-0.5	-0.3	-0.1
Exportations	0.1	0.5	0.5	0.8	0.9
Contributions à la croissance					
Demande intérieure	*-0.6*	*-0.4*	*-0.5*	*-0.4*	*-0.3*
Solde extérieur	*0.3*	*0.2*	*0.3*	*0.3*	*0.3*
Prix de la consommation	0.7	0.7	0.5	0.3	0.2
Prix du PIB	-1.2	-1.0	-1.2	-1.4	-1.5
Salaire horaire réel	-0.7	-0.3	-0.4	-0.3	-0.2
Productivité horaire, secteur marchand	-0.1	-0.2	-0.1	-0.1	0.0
Effectifs totaux (en %)	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1
Taux de chômage BIT (en point)	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0
Capacité de financement *(en point de PIB)*					
Sociétés non financières	-0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Sociétés financières	0.0	-0.1	0.0	0.0	0.0
APU	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
Ménages et EI	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
ISBLSM	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Extérieur	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
Taux d'épargne des ménages	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
Taux de marge des SNF	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Sources : comptes trimestriels, INSEE, calculs OFCE, modèle *e-mod.fr*.

Les entreprises allemandes bénéficiant actuellement de taux de marge élevés, il est envisageable qu'elles ne répercutent pas entièrement la hausse de la TVA dans le niveau de l'indice des prix (H2). Sous cette hypothèse, l'impact récessif serait moindre (-0,2 point de PIB la première année) et le principal gagnant serait l'Etat dont la capacité de financement augmenterait de 0,3 point de PIB au bout de 5 ans.

Cette hypothèse est celle que nous avons retenue dans la prévision d'avril 2006 et en particulier la fiche Allemagne[8]. Les entreprises assumeraient la moitié du coût de la hausse de la TVA (0,45 point de PIB) bénéficiant d'une réduction du coût du travail égale à 0,25 point de PIB. L'effet total sur le taux de marge (-0,2 point) ne remettrait pas en cause le partage de la valeur ajoutée. Ces mesures, qui imputeraient le revenu disponible de 0,4 points supplémentaires obligeraient les ménages allemands à baisser leur taux d'épargne aussi en 2007 pour limiter le recul de la consommation des ménages à 0,3 %.

Si en revanche les entreprises ne répercutent pas intégralement la baisse des cotisations sociales dans les prix (H1), l'impact récessif est à la fois plus fort et plus durable. Ainsi, au bout de 5 ans, les gains de compétitivité ne permettent toujours pas de compenser la faiblesse de la demande intérieure. La croissance se situe encore en dessous de compte référence (-0.3 point de PIB). Cet impact récessif plus ample annule entièrement le supplément de recettes fiscales initiales. Sous cette hypothèse, cette politique serait neutre *ex post* pour les finances publiques.

Enfin, cette politique fiscale engendrant un supplément d'inflation, il est possible qu'elle implique une réaction de la BCE. Nous avons testé l'hypothèse selon laquelle cette dernière relève d'un demi point son taux directeur. Nous avons supposé que cette hausse se transmette intégralement aux taux longs. D'après nos simulations, ce choc amplifierait l'impact négatif de 0,3 point de PIB au bout de la cinquième année (H3).

Tableau 5 Diverses hypothèses de comportement

En écart au compte central, en %

Année	1	2	3	4	5	10
H 0 : Marges des entreprises inchangées						
PIB total en volume	-0.3	-0.2	-0.2	-0.1	-0.1	0.0
Contributions à la croissance						
Demande intérieure	*-0.6*	*-0.4*	*-0.5*	*-0.4*	*-0.3*	*-0.3*
Solde extérieur	*0.3*	*0.2*	*0.3*	*0.3*	*0.3*	*0.3*
Prix de la consommation	0.7	0.7	0.5	0.3	0.2	0.1
Capacité de fin. APU *(en pt de PIB)*	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3
Taux de marge des entreprises	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
H 1 : Amélioration du taux de marge						
PIB total en volume	-0.5	-0.5	-0.4	-0.3	-0.3	-0.2
Contributions à la croissance						
Demande intérieure	*-0.8*	*-0.7*	*-0.7*	*-0.6*	*-0.5*	*-0.3*
Solde extérieur	*0.3*	*0.2*	*0.3*	*0.3*	*0.2*	*0.3*
Prix de la consommation	1.3	1.3	1.1	0.7	0.7	0.2
Capacité de fin. APU *(en pt de PIB)*	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Taux de marge des entreprises	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
H 2 : Dégradation du taux de marge						
PIB total en volume	-0.2	-0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Contributions à la croissance						
Demande intérieure	*-0.5*	*-0.3*	*-0.3*	*-0.3*	*-0.3*	*-0.3*
Solde extérieur	*0.3*	*0.2*	*0.3*	*0.3*	*0.3*	*0.3*
Prix de la consommation	0.5	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Capacité de fin. APU *(en pt de PIB)*	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3
Taux de marge des entreprises	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1
H 3 : Intervention de la BCE sous H0						
PIB total en volume	-0.4	-0.4	-0.4	-0.4	-0.4	-0.3
Contributions à la croissance						
Demande intérieure	*-0.7*	*-0.7*	*-0.8*	*-0.8*	*-0.8*	*-0.6*
Solde extérieur	*0.3*	*0.3*	*0.4*	*0.4*	*0.4*	*0.3*
Prix de la consommation	0.6	0.5	0.3	0.1	0.0	-0.2
Capacité de fin. APU *(en pt de PIB)*	0.1	0.0	0.0	0.0	-0.1	-0.1
Taux de marge des entreprises	0.0	-0.1	0.0	0.0	0.1	0.1

Sources : comptes trimestriels, INSEE, calculs OFCE, modèle *e-mod.fr*.