

© OECD, 2002.

© Software: 1987-1996, Acrobat is a trademark of ADOBE.

All rights reserved. OECD grants you the right to use one copy of this Program for your personal use only. Unauthorised reproduction, lending, hiring, transmission or distribution of any data or software is prohibited. You must treat the Program and associated materials and any elements thereof like any other copyrighted material.

All requests should be made to:

Head of Publications Service,
OECD Publications Service,
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France.

© OCDE, 2002.

© Logiciel, 1987-1996, Acrobat, marque déposée d'ADOBE.

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés. L'OCDE autorise la reproduction d'un seul exemplaire de ce programme pour usage personnel et non commercial uniquement. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdits. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.

Les demandes sont à adresser au :

Chef du Service des Publications,
Service des Publications de l'OCDE,
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France.

VII. LA PERSISTANCE DE L'INFLATION DANS LA ZONE EURO

Introduction

Le rythme de hausse des prix à la consommation dans la zone euro est en moyenne resté à plus de 2 pour cent – limite supérieure donnée par la Banque centrale européenne pour définir la stabilité des prix à moyen terme – pendant la majeure partie de la période écoulée depuis le milieu de 2000. Cette persistance peut paraître étonnante compte tenu de la faiblesse de l'activité, et elle ne s'explique que partiellement par des facteurs tels que les prix du pétrole et des produits alimentaires ou encore les taux de change. L'inflation sous-jacente, qui exclut certains de ces facteurs, et la composante services de l'indice, mesure moins sensible à l'évolution des taux de change, se sont toutes deux inscrites en hausse depuis la fin de 1999 (graphique VII.1, partie supérieure). Dans le même temps, les taux d'inflation ont divergé entre les différents pays de la zone euro (graphique VII.1, partie intermédiaire). Les questions qui se posent concernant la conduite de l'action gouvernementale ont trait à la fois au taux d'inflation qu'il conviendrait d'utiliser pour guider les décisions de politique monétaire et à l'utilité de procéder à des réformes structurelles conduisant l'inflation à mieux refléter la faiblesse de la conjoncture.

Un taux d'inflation de plus de 2 pour cent persiste dans la zone euro

Les écarts d'inflation dans la zone euro

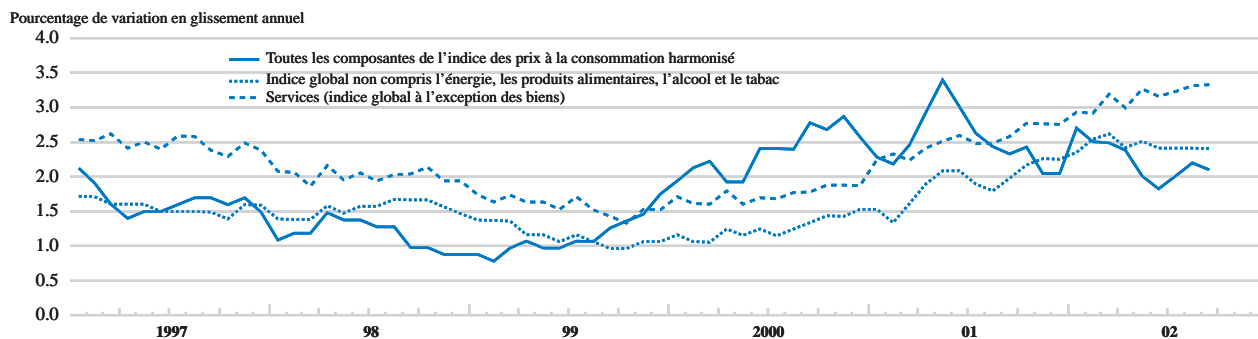
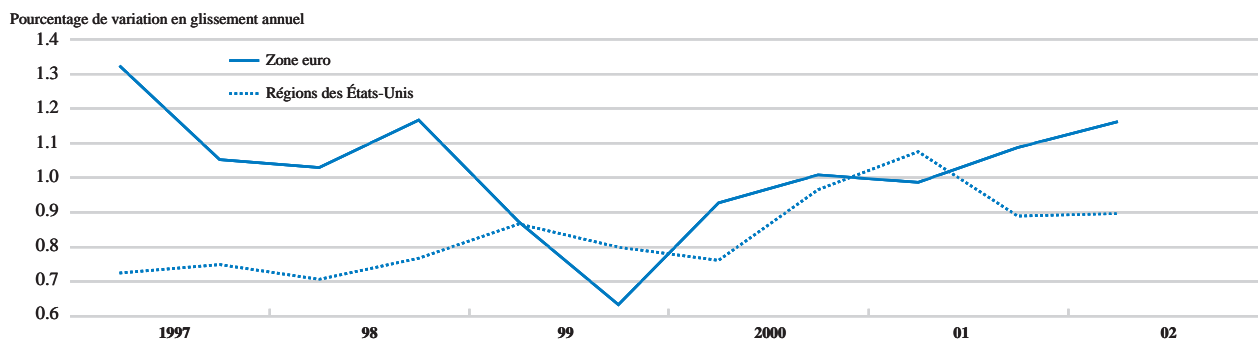
L'existence de taux d'inflation divergents au sein d'une union monétaire n'est pas une mauvaise chose en soi. Dans la zone euro, les modifications des prix et des salaires relatifs dans les différents pays sont d'autant plus nécessaires que les autres mécanismes d'ajustement face à l'évolution divergente des économies réelles sont faibles. Ainsi, un ralentissement régional aux États-Unis va généralement de pair avec d'importants flux migratoires vers d'autres régions, tandis que les citoyens des pays de la zone euro où l'activité économique est ralentie n'émigrent guère vers les pays où la conjoncture est plus dynamique.

La divergence des taux d'inflation tient en partie au mécanisme d'ajustement...

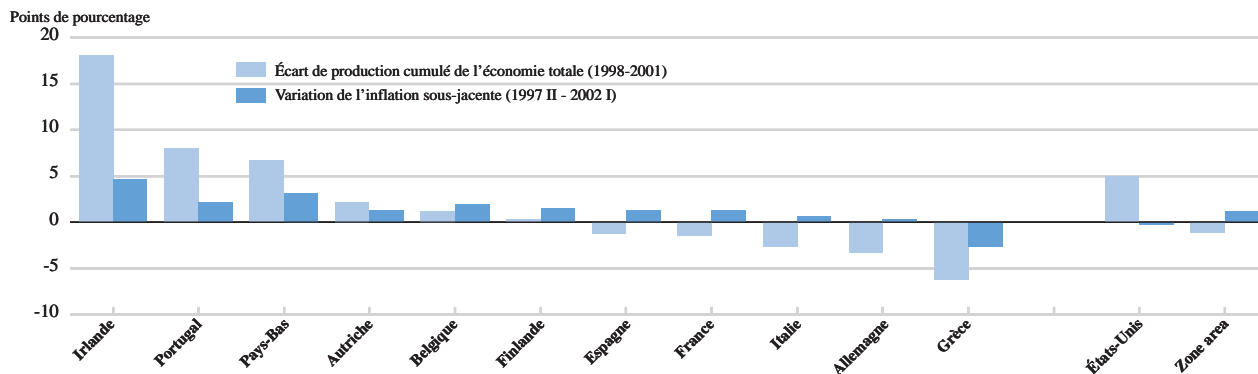
De ce point de vue, la persistance récente de l'inflation globale de la zone euro peut tenir à une divergence insuffisante des taux d'inflation nationaux face à des évolutions conjoncturelles très différentes. En particulier, dans certaines des grandes économies, où la demande a progressé plus lentement que l'offre, les taux d'inflation n'ont pas varié de manière à compenser la hausse de l'inflation dans les autres pays où l'offre était supérieure à la demande (graphique VII.1, partie inférieure). En Allemagne et en Italie par exemple, l'inflation sous-jacente a soit augmenté, soit est restée à peu près stable, malgré l'existence d'importants écarts de production, qui mesurent la différence entre l'offre et la demande. De fait, il semble qu'en règle générale l'inflation ait augmenté dans les pays où les écarts de production cumulés

... mais des rigidités nominales peuvent entraver son fonctionnement

Graphique VII.1. Évolution de l'inflation dans la zone euro

A. Inflation dans la zone euro¹B. Dispersion de l'inflation²

C. Écart de production cumulé et inflation sous-jacente dans les pays de la zone euro



1. Sur la base de l'indice des prix à la consommation harmonisé.

2. Mesurée par l'écart type des variations en pourcentage en glissement annuel des indices de prix des différentes régions (données semestrielles). Le nombre de régions est de 25 pour les États-Unis et de 12 pour la zone euro.

Source : Eurostat, New Cronos, US Bureau of Labor Statistics et OCDE.

étaient positifs mais qu'elle n'ait pas reculé dans ceux où les écarts cumulés étaient négatifs. Cette caractéristique pourrait refléter, outre une éventuelle erreur de mesure de la production potentielle et donc des écarts de production correspondants, l'existence de rigidités nominales qui entravent l'ajustement de l'inflation dans les pays où l'activité est faible.

L'ajustement dans le contexte d'une faible inflation

Raisons expliquant les rigidités nominales

Bien que plusieurs facteurs liés aux prix et à la détermination des salaires dans un environnement de concurrence monopolistique puissent expliquer une telle situation, l'attention s'est essentiellement portée sur l'existence de rigidités des salaires nominaux à la baisse. La forte résistance des travailleurs à des réductions de salaires monétaires lorsque les conditions de la demande se dégradent pourrait tenir à une certaine forme d'illusion monétaire ou, en partie de ce fait, au sentiment qu'il est injuste de réduire les salaires des travailleurs. Pour leur part, les employeurs peuvent hésiter à procéder à de telles réductions de crainte de porter atteinte au moral et à la productivité des travailleurs¹. Lorsque l'inflation est faible, l'importance de ces rigidités nominales augmente. Dans ce contexte, l'inflation facilite les ajustements des salaires relatifs comme des salaires globaux, avec des retombées positives pour l'emploi.

La résistance à la baisse des salaires nominaux peut tenir à des facteurs psychologiques...

La résistance à des réductions des salaires monétaires peut être renforcée par le cadre réglementaire dans lequel s'inscrit la relation entre les employeurs et les salariés, y compris le processus de renégociation des contrats. Dans certains pays, les emplois à durée indéterminée sont soumis, en vertu du droit du travail, à des dispositions contractuelles qui ne peuvent être modifiées que par consentement mutuel. Alors qu'en principe la menace de pertes d'emploi pourrait inciter les travailleurs à accepter une réduction de salaire, cette menace peut être affaiblie là où les salariés sont couverts par une généreuse indemnisation du chômage, une stricte législation en matière de protection d'emploi et/ou le pouvoir des syndicats. Ces facteurs, qui peuvent atténuer la variation de l'inflation en fonction de la conjoncture, pourraient être plus puissants dans la zone euro que dans d'autres unions monétaires. Il est néanmoins probable que toutes les unions monétaires dans lesquelles les contrats financiers sont fixés en termes nominaux connaîtront une certaine rigidité dans la mesure, par exemple, où les travailleurs seront moins enclins à accepter un freinage des salaires nominaux si leurs obligations concernant le service de leur dette sont fixes.

... ainsi qu'à des dispositifs institutionnels

Des rigidités peuvent naître de la façon dont les prix sont ajustés. Ainsi, les entreprises peuvent ne pas modifier automatiquement leurs prix chaque fois qu'elles constatent une variation de la demande dont leurs produits font l'objet. Outre les frais administratifs associés à de telles modifications, elles craignent que de fréquents changements de prix compromettent leurs relations avec leurs clients². En revanche, le maintien des prix sans changement entraîne lui aussi des coûts. Ces

Les prix peuvent aussi présenter une certaine viscosité face à l'atonie de la demande

1. Voir Bewley (1999).

2. Les économistes regroupent ces deux catégories de coûts sous l'appellation commune de « coûts d'étiquetage » (*menu costs*).

coûts seront d'autant plus élevés que les prix actuels s'écartent des prix souhaités. En conséquence, les modifications peuvent n'intervenir qu'une fois que le prix souhaité se soit largement écarté du prix actuel, ce qui entraîne des rigidités des prix globaux à court terme³. Dans ce contexte, la fréquence et l'ampleur des ajustements de prix augmenteront avec l'inflation de sorte que les conditions de la demande auront des effets d'autant plus puissants que les taux d'inflation seront élevés⁴. Autre source possible de rigidité des prix nominaux à la baisse : les entreprises qui opèrent sur des marchés caractérisés par une concurrence monopolistique peuvent préférer attendre jusqu'à ce que au moins un de leurs concurrents prenne l'initiative de modifier les prix de crainte de s'engager dans une guerre de prix.

Observations au niveau microéconomique

Les conclusions qui se dégagent de certaines enquêtes confirment l'existence de l'illusion monétaire

L'illusion monétaire qui implique une rigidité des salaires nominaux à la baisse a vu son existence confirmée par un certain nombre d'enquêtes dans le cadre desquelles les personnes interrogées ont très majoritairement indiqué qu'elles préféreraient une augmentation de 7 pour cent de leur salaire nominal lorsque le taux d'inflation est à 12 pour cent à une baisse de 5 pour cent de leur salaire nominal lorsque les prix sont stables⁵. Cette conclusion est partiellement renforcée par des observations plus récentes selon lesquelles seule une minorité d'individus contesterait l'idée que la satisfaction dans l'emploi s'améliore lorsque la rémunération augmente, même si cette augmentation est annulée par une hausse équivalente des prix. Néanmoins, certains ont douté de la pertinence de ces informations, au motif qu'elles se fondent sur des situations hypothétiques et non sur la façon dont les agents réagiraient face à des événements effectifs⁶.

Les données concernant les règlements de salaires font apparaître des rigidités à la baisse des salaires nominaux...

Plusieurs études fondées sur des données microéconomiques concernant les règlements de salaires étayent dans une certaine mesure l'hypothèse de l'existence d'une rigidité à la baisse des salaires nominaux. Dans la plupart des cas, les observations sont fondées sur la distribution des variations des salaires nominaux, qui tend à être asymétrique ; en d'autres termes, alors que les baisses de salaires nominaux ne sont pas rares, les ajustements négatifs de salaires sont nettement moins nombreux que les ajustements positifs et il semble exister un pourcentage disproportionné de contrats de salaires qui ne varient pas sur une base annuelle. Il semble en outre qu'il existe une corrélation négative entre ce pourcentage et l'inflation⁷.

-
3. Ce raisonnement ne tient que si, dans un premier temps (c'est-à-dire avant que les conditions de la demande se modifient), le prix effectif coïncide avec le prix souhaité, faute de quoi une modification même mineure du prix souhaité peut amener l'entreprise à modifier ses prix.
 4. De plus, avec un taux d'inflation positif, les prix tendront à devenir plus flexibles à la hausse qu'à la baisse, ce qui entraînera une réaction différente de l'inflation en cas de fortes variations positives ou négatives de la demande. La raison en est que les entreprises qui voient la demande de leurs produits se contracter hésitent davantage à modifier leurs prix étant donné que la baisse du prix relatif désiré peut être opérée automatiquement par le jeu de l'inflation. En revanche, les entreprises confrontées à une augmentation de leur prix relatif souhaité subiront une perte de recettes proportionnellement plus importante si elles ne tiennent pas compte de l'inflation et sont donc plus disposées à assumer les coûts d'étiquetage et à changer leurs prix plus fréquemment (Ball et Mankiw, 1994).
 5. Les deux situations ne sont cependant pas parfaitement comparables. Compte tenu des impôts, les rendements réels des obligations pourraient en fait être plus faibles en cas de forte inflation. Dans le même temps cependant, la plupart des ménages ont des dettes nominales dont la valeur baisserait avec l'inflation, à la différence des actifs réels dont la valeur resterait vraisemblablement inchangée.
 6. Sur ces différents points, voir Kahneman *et al.* (1986), Shiller (1997) et Yates (1998).
 7. Voir en particulier Akerlof *et al.* (1996) pour les États-Unis. Ces résultats ont cependant été contestés au motif que les données relatives aux règlements de salaires tendent à exagérer l'ampleur des rigidités dans l'économie globale (Crawford, 2001, Card et Hyslop, 1997, et Smith, 2000).

Même si la majorité des études porte sur des pays extérieurs à la zone euro (en particulier les États-Unis), on dispose de certains éléments d'observation récents concernant les différents pays membres. Ainsi, il semblerait que les salaires soient beaucoup moins susceptibles d'être réduits en Allemagne et en Italie qu'en France, en Espagne ou en Irlande⁸. Des observations antérieures font aussi apparaître une sensible rigidité à la baisse des rémunérations en Allemagne, l'implication potentielle en étant que des taux d'inflation inférieurs à 3 pour cent conduisent à un chômage d'équilibre plus élevé⁹. Il faut toutefois garder à l'esprit que, dans la mesure où les revenus de travail comportent certains éléments flexibles, tels les primes de temps supplémentaire, les bonus, etc., les coûts du travail peuvent être abaissés, même quand les taux de salaire ne sont pas eux-mêmes réduits. Depuis le milieu des années 90 des éléments plus flexibles ont été intégrés dans les contrats salariaux allemands.

Bien que les principales caractéristiques de la distribution des modifications de salaires semblent avoir été bien étudiées et être relativement peu controversées¹⁰, l'incidence de ces rigidités au niveau global est beaucoup moins bien établie. De manière générale, la conclusion principale des études consacrées à cette question est que l'incidence globale des rigidités des salaires nominaux sur l'activité économique est trop limitée pour avoir un impact sensible sur l'inflation globale¹¹.

En ce qui concerne la rigidité des prix, les conclusions d'un certain nombre d'enquêtes viennent étayer l'idée selon laquelle les entreprises hésitent davantage à baisser les prix qu'à les augmenter face à des variations des coûts d'ampleur comparable¹². En bref, il apparaît que si les augmentations de coûts se traduisent rapidement par des augmentations de prix, en général, les baisses sont absorbées en premier lieu par un élargissement des marges¹³. Par ailleurs, on ne dispose guère d'éléments concernant le problème d'antériorité, c'est-à-dire que les entreprises retarderont les baisses de prix pour éviter d'être les premières à le faire¹⁴. Néanmoins, les données à ce sujet concernent principalement les États-Unis où les pressions de la concurrence sont peut-être plus fortes que dans un certain nombre de pays européens.

Observations au niveau macroéconomique

Parallèlement aux conclusions qui se dégagent des données observées au niveau microéconomique, plusieurs études ont été consacrées aux données globales sur l'inflation et la production (ou les salaires et le chômage) pour déterminer si l'on constate des différences significatives et systématiques de la relation lorsque les conditions économiques varient. La méthode la plus couramment utilisée à cet effet

... facteur qui pourrait intervenir dans un certain nombre de pays de la zone euro

Néanmoins, leur incidence macroéconomique pourrait ne pas être tellement importante

Les augmentations de coûts se répercutent plus rapidement sur les prix que les réductions

Au niveau macroéconomique, l'excès de demande et l'excès d'offre ont des effets différents...

8. Selon le Panel communautaire des ménages, environ 27 pour cent des Allemands qui n'avaient pas changé d'emploi entre 1995 et 1998 n'avaient pas vu leurs salaires nominaux évoluer. Le chiffre correspondant était de 27 pour cent en Italie, 9 pour cent en France, 5 pour cent en Espagne et 3 pour cent en Irlande. Au Royaume-Uni, 6 pour cent des travailleurs figurant dans l'échantillon n'avaient enregistré aucune modification de leurs salaires. Bien que ces chiffres varient fortement au fil du temps, les performances relatives semblent être raisonnablement bien définies (Dessey, 2002). Ces résultats peuvent toutefois être affectés par des difficultés à comparer des observations correspondant à différentes périodes dans le temps.

9. Voir Knoppik et Beissinger (2001), pour la période 1975-95.

10. Il existe cependant des différences dans l'interprétation de ces données synthétiques. Ainsi, le fait que les variations de salaires sont pratiquement toutes nulles peut être le résultat de causes « symétriques », telles que les contrats de longue durée, des erreurs de mesure et les arrondis (Smith, 2000).

11. Voir Card et Hyslop (1997), Yates (1998) et Nickel et Quintini (2001). Néanmoins, aucune de ces études ne comporte de données relatives à la zone euro.

12. Voir Hall *et al.* (1996).

13. Bien que l'hypothèse des coûts d'étiquetage soit confirmée par les données de prix en Belgique, les résultats suggèrent que la rigidité des prix à la baisse évolue en fonction du taux d'inflation et donc disparaîtrait dans un environnement de stabilité des prix (Aucremanne *et al.* 2002).

14. Voir Blinder (1995).

consiste à déterminer si la hausse des prix (des salaires) face à un excédent de demande sur le marché des produits (du travail) est nettement plus importante que la baisse observée en cas d'excédent de l'offre¹⁵. Cette méthode a permis de constater l'existence d'effets asymétriques d'un excédent d'offre et d'un excédent de demande dans tous les pays de l'Union européenne à l'exception de l'Espagne, des Pays-Bas et de la Finlande¹⁶. Ceci corrobore des constatations antérieures fondées sur l'ajustement des salaires et des prix aux écarts de chômage qui mettaient en lumière des effets différents d'*hystérèse*¹⁷ sur les marchés du travail dans les cas de l'Allemagne, de la France et de l'Italie. Les résultats qui se dégagent de données groupées pour les sept grands pays industriels confirment également l'hypothèse d'une relation différente entre l'inflation et la production selon que l'on se trouve en conditions de demande excédentaire ou d'offre excédentaire¹⁸.

... bien que les résultats ne soient pas totalement concluants

Ces résultats ont été parfois contestés. Une étude a mis en lumière l'existence d'effets asymétriques des écarts de production dans les cas des États-Unis, du Japon et du Canada mais non pour les grands pays européens¹⁹. Plus récemment, des signes de l'existence de tels effets dans les pays européens ont été observés au niveau de la relation entre les écarts de production et les écarts de chômage, mais non entre l'écart de production et l'inflation²⁰. Globalement, même si les constatations économétriques fondées sur des données macroéconomiques semblent indiquer l'existence de tels effets, les résultats ne sont pas totalement concluants.

Le rôle des pouvoirs publics pour faciliter l'ajustement

Étant donné qu'il est peu probable que la convergence conjoncturelle s'accroisse fortement...

Une synchronisation plus poussée des cycles conjoncturels à l'intérieur de la zone euro atténuerait, mais ne ferait pas disparaître, la nécessité d'ajuster les prix relatifs. Néanmoins, compte tenu de la progression régulière de la convergence déjà observée (graphique VII.2), il est difficile de savoir si de nouveaux progrès peuvent être réalisés. Il est donc probable que les variations des prix relatifs demeureront l'un des principaux mécanismes d'ajustement au sein de la zone.

... on a fait valoir qu'une hausse de l'inflation contribue à « fluidifier » l'ajustement...

Bien que les résultats analysés ci-dessus puissent donner lieu à controverse, certains ont estimé que la rigidité à la baisse des salaires ou des prix nominaux pouvait être suffisamment importante pour justifier des taux d'inflation supérieurs à leur niveau actuel, en arguant de l'effet bénéfique de la « fluidification » des rouages de l'activité économique qui en résulterait. Ainsi, sur la base de données concernant les États-Unis,

15. Techniquement, cela se fait en insérant les écarts de production positifs et négatifs séparément dans une équation du type courbe de Phillips. Ceci revient à considérer l'asymétrie comme partiellement linéaire, en ce sens que l'ampleur de la réaction de l'inflation à l'écart de production dépend du signe de ce dernier mais est indépendante de l'ampleur absolue de l'écart de production ou du niveau existant d'inflation.

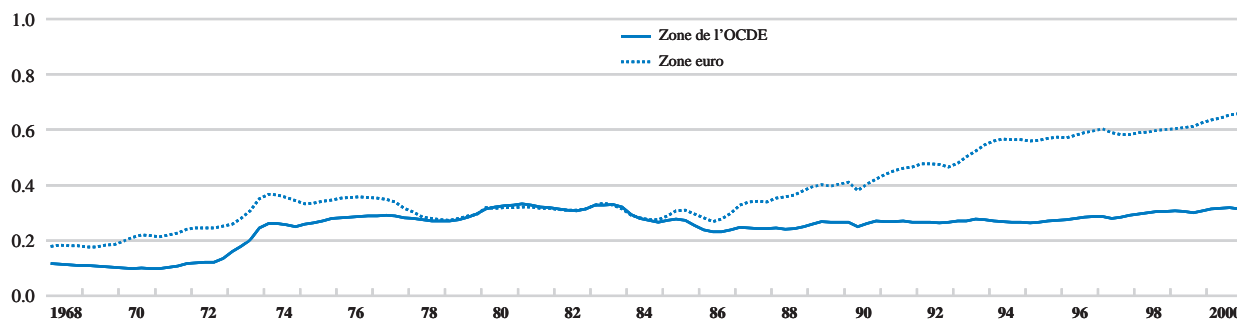
16. Voir Mayes et Virén (2000).

17. Des effets différents d'*hystérèse* impliquent que si une forte baisse de la demande tend à générer une augmentation persistante du chômage, sans guère de pressions à la baisse sur les salaires, une forte hausse de la demande s'accompagne en revanche d'une baisse transitoire du chômage et d'une accélération des salaires. Ceci pourrait tenir au fait que le capital humain des travailleurs qui perdent leur emploi peut se dégrader au point qu'ils deviennent en fait inemployables et n'exercent donc plus de pressions effectives à la baisse sur la demande de salaire des travailleurs (Giorno *et al.*, 1997).

18. Voir Laxton *et al.* (1995).

19. Voir Turner (1995).

20. Voir Aguiar et Martins (2002).

Graphique VII.2. **Corrélation bilatérale des écarts de production pour différents groupes de pays**

Note : Le graphique illustre pour la zone de l'OCDE et pour la zone euro la moyenne des corrélations bilatérales entre les écarts de production sur des moyennes mobiles à dix ans. Les écarts de production sont calculés au moyen d'un filtre HP 1600.

Source : OCDE.

on a suggéré qu'un taux d'inflation de l'ordre de 3 à 4 pour cent pourrait éliminer la principale source de ces problèmes d'ajustement²¹. A supposer que des divergences internationales des taux de croissance de la production continuent d'être constatées au sein de la zone euro, ceci conduit à se demander si l'objectif qui consiste à contenir l'inflation en dessous de 2 pour cent n'est pas trop strict pour laisser les prix relatifs s'ajuster en souplesse entre des régions se trouvant à des stades différents du cycle.

Un certain nombre d'arguments militent également à l'encontre d'un tel choix des pouvoirs publics. Ainsi, la décision de laisser monter le taux d'inflation au-dessus du niveau compatible avec la stabilité des prix pourrait compromettre la crédibilité de la Banque centrale européenne à s'engager à ne pas tolérer de nouvelles hausses. Alors que d'autres banques centrales ont fixé des objectifs d'inflation qui se situent à 2 pour cent ou légèrement plus²², et sont parvenues à stabiliser l'inflation, aucune n'a modifié son objectif initial, à l'exception de la Nouvelle-Zélande²³. De plus, il est difficile de dire si le fait d'autoriser des taux d'inflation légèrement plus élevés atténuerait nécessairement les rigidités au niveau des ajustements. En fait, les problèmes d'ajustement qui se dégagent de l'observation des données macroéconomiques concernent en grande partie des périodes au cours desquelles l'inflation moyenne était nettement plus élevée qu'elle ne l'est actuellement. A l'inverse, on pourrait faire valoir qu'à partir du moment où l'inflation est faible depuis déjà une longue période, l'illusion monétaire constatée dans certaines études diminuera sans doute parallèlement à la résistance des réductions de salaires nominaux. Ce processus pourrait être favorisé par des réformes structurelles, notamment dans la mesure où de telles réformes améliorent la croissance de la productivité. Lorsqu'un ajustement s'impose, une forte croissance de la productivité permettrait de préserver le salaire nominal des travailleurs ou même de l'accroître car, dans la mesure où la hausse serait que la productivité, le coût unitaire du travail baisserait néanmoins. Les entreprises disposeraient alors d'une plus grande marge de manœuvre pour faire face aux variations de la demande.

... mais sans doute moins efficacement qu'une réforme structurelle

21. Voir Akerlof *et al.* (1996).

22. Une différence importante est que la cible d'inflation représente un point intermédiaire plutôt qu'un plafond.

23. Récemment, les autorités de ce pays ont redéfini leur fourchette d'objectif, la portant de 0.3 pour cent à 1.3 pour cent.

BIBLIOGRAPHIE

- AGUIAR, A. et M.M.F. MARTINS (2002),
« Trend, cycle and non-linear trade-off in the Euro area 1970-2001 », Centro de Estudos Macroeconómicos e Previsão, *mimeo*.
- AKERLOF, G.A., W.T. DICKENS et W.L. PERRY (1996),
« The macroeconomics of low inflation », *Brookings Papers on Economic Activity* 1.
- AUCREMANNE, L., G. BRYNS, M. HUBERT, P.J. ROUSSEEUW et A. STRUYF (2002),
« Inflation, relative prices and nominal rigidities », *National Bank of Belgium Working Paper*, n° 20.
- BALL, L. et N.G. MANKIW (1994),
« Asymmetric price adjustment and economic fluctuations », *Economic Journal*, vol. 104, n° 423.
- BEWLEY, T.F. (1999),
Why Wages Don't Fall During a Recession, Harvard University Press.
- BLINDER, A. (1995),
« On sticky prices: academic theories meet the real world », in *Monetary Policy, Studies in Business Cycles*, vol. 28, N.G. Mankin (éd.), University of Chicago Press.
- CARD, D. et D. HYSLOP (1997),
« Does inflation grease the wheels of the labor market », dans *Reducing Inflation, NBER Studies in Business Cycles*, vol. 30, C.D. Romer et D.H. Romer (éd.), University of Chicago Press.
- CRAWFORD, A. (2001),
« How rigid are nominal-wage rates? », *Bank of Canada Working Paper*, n° 8.
- DESSY, O. (2002),
« Nominal wage rigidity in the European countries: evidence from the Europanel », CREST-INSEE (préliminaire).
- GIORNO, C., A. DE SERRES et P. STURM (1997),
« Macroeconomic policy and the NAIRU dans European economies », *European University Institute Working Papers*, RSC, n° 97/50.
- HALL, S., M. WALSH et A. YATES (1996),
« How do UK companies set prices », *Bank of England Quarterly Bulletin*, mai.
- KAHNEMAN, D., J. KNETSCH et T. THALER (1986),
« Fairness as a constraint on profit seeking: entitlements in the market », *American Economic Review*, vol. 76, n° 4.
- KNOPPIK, C. et T. BEISSINGER (2001),
« How rigid are nominal wages? Evidence and implications for Germany », *IZA Discussion Paper*, n° 357, University of Regensburg.
- MAYES, D.G. et M. VIRÉN (2000),
« Asymmetry and the problem of aggregation in the Euro area », *Bank of Finland Discussions Papers*, n° 11.
- LAXTON, D., G. MEREDITH et D. ROSE (1995),
« Asymmetric effects of economic activity on inflation? », *IMF Staff Papers*, vol. 42, n° 2.
- NICKELL, S. et G. QUINTINI (2001),
« Nominal wage rigidity and the rate of inflation », *Discussion Paper*, n° 489, Centre for Economic Performance, London School of Economics.
- SHILLER, R.J. (1997),
« Why do people dislike inflation », dans *Reducing Inflation, NBER Studies in Business Cycles*, vol. 30, C.D. Romer et D.H. Romer (éd.), University of Chicago Press.

SMITH, J.C. (2000),

« Nominal wage rigidity in the United Kingdom », *The Economic Journal*, vol. 110, n° 462.

TURNER, D. (1995),

« Effets de "speed limit" et asymétrie des effets sur l'inflation des écarts de production dans les sept principales économies », *Revue économique de l'OCDE*, n° 24.

YATES, A. (1998),

« Downward nominal rigidity and monetary policy », *Bank of England Working Paper*, n° 82.

Chapitres spéciaux parus dans les derniers numéros des *Perspectives économiques de l'OCDE*

N° 71, juin 2002

Conséquences économiques du terrorisme
Les changements en cours du cycle économique
Échanges intra-branche et intra-groupe et internationalisation de la production
Productivité et innovation : incidence des politiques sur les marchés du travail et des produits
Instabilité des marchés de change et taxes sur les opérations financières

N° 70, décembre 2001

Épargne et investissement : déterminants et conséquences pour l'action des pouvoirs publics
L'investissement en capital humain via l'enseignement et la formation postobligatoires
Effets croisés des politiques sur les marchés du travail et des produits
Réforme des politiques agricoles : il faut aller plus loin

N° 69, juin 2001

Implications budgétaires du vieillissement : prévisions des dépenses liées à l'âge
Les grands enjeux de la politique fiscale dans les pays de l'OCDE
Pour une croissance écologiquement viable : l'expérience des pays de l'OCDE
Productivité et dynamique de l'entreprise : leçons à tirer des microdonnées

N° 68, décembre 2000

Liens entre la politique économique et la croissance : constatations au niveau international
Révision des indicateurs de chômage structurel de l'OCDE
Prix des logements et activité économique
Tendances de l'immigration et conséquences économiques

N° 67, juin 2000

La réforme de la réglementation dans les industries de réseau : enseignements à tirer et problèmes actuels
Tendances récentes de la croissance dans les pays de l'OCDE
Le commerce électronique : conséquences et défis pour la politique économique
Performance récente du marché du travail et réformes structurelles
La politique monétaire dans un environnement financier en mutation

N° 66, décembre 1999

L'ampleur et le rôle des stabilisateurs budgétaires automatiques
La valorisation du travail
La gestion de la dette publique à la croisée des chemins
Profil international de la réglementation des marchés de produits

N° 65, juin 1999

Évolution du marché du travail et stratégie de l'OCDE pour l'emploi
Les défis de politique économique liés au changement climatique
Le point sur les mouvements de capitaux vers les économies de marché émergentes
Origines de la récente détérioration des déséquilibres de balances courantes au sein de l'OCDE

N° 64, décembre 1998

Enjeux de politique monétaire et budgétaire dans la zone euro
Évolution récente des marchés d'actions et ses conséquences
Dynamique de la pauvreté dans quatre pays de l'OCDE

TABLE DES MATIÈRES

Éditorial : une reprise hésitante	vii
I. Évaluation générale de la situation macroéconomique	1
Une reprise hésitante.....	1
Les défis de politique économique.....	15
Turbulences financières.....	27
Tensions et risques.....	29
II. Évolutions dans les pays membres de l'OCDE	39
États-Unis.....	39
Japon.....	44
Allemagne.....	49
France.....	54
Italie.....	59
Royaume-Uni.....	64
Canada.....	69
Australie.....	74
Autriche.....	77
Belgique.....	80
Corée.....	83
Danemark.....	86
Espagne.....	89
Finlande.....	92
Grèce.....	95
Hongrie.....	98
Irlande.....	101
Islande.....	104
Luxembourg.....	107
Mexique.....	109
Norvège.....	112
Nouvelle-Zélande.....	115
Pays-Bas.....	118
Pologne.....	121
Portugal.....	123
République slovaque.....	126
République tchèque.....	129
Suède.....	131
Suisse.....	134
Turquie.....	136
III. Évolutions dans un certain nombre d'économies non membres de l'OCDE	139
Chine.....	140
Fédération de Russie.....	142
Brésil.....	143
IV. Soutenabilité budgétaire : le rôle des règles	147
Introduction.....	147
Évolution des perspectives de soutenabilité.....	147
La soutenabilité à long terme.....	152
Réponses de politique économique.....	155
Leçons et défis.....	161
V. La contribution d'une retraite plus tardive à la croissance de l'emploi	169
Introduction.....	169
L'âge effectif de départ est bas dans de nombreux pays.....	172
Comment les mesures gouvernementales influent sur le départ à la retraite.....	173
Politiques visant à retarder le départ en retraite.....	177
Les incitations à la retraite anticipée subsistent, même après les réformes récentes.....	179
Départ en retraite dans le cadre de régimes spéciaux.....	180
Conclusions.....	184
VI. Concurrence sur les marchés de produits et performance économique	189
Introduction.....	189
Les pressions concurrentielles sont importantes pour la productivité et l'innovation.....	189
Les réformes des marchés de produits ont des retombées positives sur les résultats du marché du travail.....	194
VII. La persistance de l'inflation dans la zone euro	199
Introduction.....	199
Les écarts d'inflation dans la zone euro.....	199
L'ajustement dans le contexte d'une faible inflation.....	201
Le rôle des pouvoirs publics pour faciliter l'ajustement.....	204

Chapitres spéciaux parus dans les derniers numéros des *Perspectives économiques de l'OCDE* 209

Annexe statistique	211
Classification des pays	212
Mode de pondération pour les données agrégées.....	212
Taux de conversion irrévocable de l'euro	212
Systèmes de comptabilité nationale et années de référence.....	213
Tableaux annexes	215

Encadrés

I.1. Effets de patrimoine sur les dépenses des ménages.....	4
I.2. Hypothèses de politique économique et autres hypothèses sous-tendant les prévisions centrales.....	8
I.3. Rétablir la confiance dans le secteur des entreprises	30
I.4. Choc sur le prix du pétrole.....	37
IV.1. Mettre au point des règles efficaces.....	157
V.1. Comment mesurer les incitations à la retraite anticipée	176

Tableaux

I.1. Prix du pétrole et des autres produits de base	10
I.2. Contributions aux variations du PIB en volume	11
I.3. Zone euro : résumé des prévisions	12
I.4. Productivité du travail, chômage, écarts de production et inflation.....	13
I.5. Commerce international et balances courantes en bref.....	15
I.6. Soldes financiers des administrations publiques.....	21
I.7. Réévaluation des perspectives budgétaires dans l'Union européenne.....	25
III.1. Prévisions pour la Chine	141
III.2. Prévisions pour la Fédération de Russie	143
III.3. Prévisions pour le Brésil	144
IV.1. Consolidations budgétaires dans certains pays de l'OCDE	150
IV.2. Tendances budgétaires dans la base à moyen terme	151
IV.3. Pressions démographiques sur la dépense publique	154
IV.A.4. Modifications des cadres fiscaux depuis les années 90	163
V.1. Âge moyen effectif de la retraite (hommes)	173
V.2. Taux d'emploi des travailleurs âgés, hommes	174
VI.1. Évolutions de la croissance de la productivité multifactorielle, 1981-2000	193

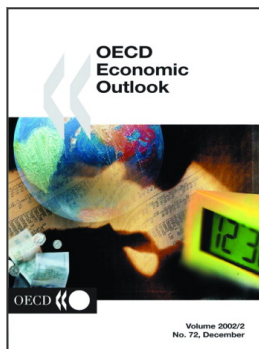
Graphiques

I.1. Demande intérieure totale et exportations, en volume.....	2
I.2. Taux d'utilisation des capacités dans le secteur manufacturier	5
I.3. Enquêtes de conjoncture : tendances courantes et futures	6
I.4. Évolution des cours des actions durant les reprises économiques aux États-Unis	7
I.5. Écarts entre taux longs et taux courts dans différentes régions et situation du crédit aux États-Unis	9
I.6. Part salariale dans le secteur des entreprises.....	14
I.7. Taux d'intérêt.....	16
I.8. Hausse des prix de l'immobilier et des prix à la consommation	19
I.9. Politique budgétaire	22
I.10. Contributions à l'impulsion budgétaire globale.....	23
I.11. Ratio dette publique/recettes publiques	26
I.12. Réévaluation du risque et des performances des entreprises aux États-Unis	28
I.13. Balances des opérations courantes.....	33
I.14. Flux de capitaux et position d'investissement international des États-Unis.....	35
I.15. Taux de change effectif réel.....	36

I.15. Incidence d'une hausse temporaire de 10 dollars des cours du pétrole	37
IV.1. Changements dans la dynamique de la dette	148
IV.2. Le processus de consolidation budgétaire.....	149
IV.3. Ratios de dépendance des personnes âgées dans les sept grands pays de l'OCDE	153
IV.4. Erreurs de prévision budgétaire	160
V.1. Taux d'activité et taux d'emploi pour les travailleurs âgés (55-64), 2001	171
V.2. Espérance de vie à l'âge effectif de la retraite en 1970 et 1999.....	175
V.3. Taux de remplacement et variation du patrimoine retraite dans le cadre des régimes de pensions « ordinaires » par âge	181
V.A.1. Taux de remplacement et variation du patrimoine retraite dans le cadre des régimes d'assurance chômage et d'autres régimes par âge, salaire de l'ouvrier moyen	185
V.A.2. Taux de remplacement et variation du patrimoine retraite dans le cadre des régimes d'invalidité par âge, salaire de l'ouvrier moyen.....	186
V.A.3. Taux de remplacement et variation du patrimoine retraite dans le cadre des régimes de pension professionnels par âge, salaire de l'ouvrier moyen.....	187
VI.1. Intensité de R-D et réglementation des marchés des produits	192
VI.2. Libéralisation des marchés des produits et performance du marché du travail	195
VII.1. Évolution de l'inflation dans la zone euro	200
VII.2. Corrélation bilatérale des écarts de production pour différents groupes de pays	205

Légendes

\$	Dollar des États-Unis	.	Décimale
¥	Yen japonais	I, II	Semestres
£	Livre sterling	T1, T4	Trimestres
€	Euro	Billion	Mille milliards
mbj	Millions de barils par jour	Trillion	Mille billions
..	Données non disponibles	c.v.s.	Corrigé des variations saisonnières
0	Nul ou négligeable	n.c.v.s.	Non corrigé des variations saisonnières
-	Sans objet		



Extrait de :
OECD Economic Outlook, Volume 2002 Issue 2

Accéder à cette publication :

https://doi.org/10.1787/eco_outlook-v2002-2-en

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2003), « La persistance de l'inflation dans la zone euro », dans *OECD Economic Outlook, Volume 2002 Issue 2*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: https://doi.org/10.1787/eco_outlook-v2002-2-38-fr

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.