

L'Estonie, un nouveau modèle pour la zone euro ?

par [Sandrine Levasseur](#)

Après les modèles suédois et allemand, l'Europe doit-elle adopter le modèle estonien ? Malgré la *success story* estonienne, la réponse est non. Voici pourquoi.

L'Estonie n'a cessé de surprendre ces dernières années. Tout d'abord, elle a étonné ceux qui, à l'automne 2008, pensaient qu'elle n'avait pas d'autre solution que d'abandonner son [currency board](#) (caisse d'émission, en français) pour dévaluer massivement sa monnaie. Or, c'est bien une toute autre solution qu'elle a choisie, puisqu'elle a renforcé son ancrage monétaire en [adoptant l'euro le 1^{er} janvier 2011](#). Elle a surpris aussi en décidant, à l'hiver 2008, de baisser massivement les salaires des fonctionnaires dans l'espoir de créer un « effet de démonstration » au secteur privé, notamment celui exposé à la concurrence internationale. L'objectif du gouvernement était alors clairement d'aider l'économie à regagner de la compétitivité. Cette stratégie dite de « dévaluation interne » a fonctionné dans le sens où effectivement, l'ensemble des salaires a baissé, avec des pertes salariales ayant pu atteindre jusque 10 à 15 % au plus fort de la crise. Étonnamment, cette baisse des salaires généralisée à l'ensemble des secteurs a fait l'objet d'une relative acceptation au sein de la population. Peu de grèves et de manifestations ont eu lieu et ce, même lorsque le gouvernement a décidé de flexibiliser davantage le marché du travail (procédures de licenciements rendues plus faciles, suppression de l'autorisation administrative de réduction du temps de travail, etc.). Enfin, [l'ultime surprise](#) a été sans aucun doute une croissance du PIB de l'ordre de 8 % en 2011, un taux de chômage ramené à moins de 11 % et un déficit de la

balance commerciale d'à peine 2 % du PIB (contre 16 % avant la crise). La dette publique de l'Estonie est contenue à 15,5 % du PIB et, pour 2011, le pays a même enregistré un excédent budgétaire de 0,3 % du PIB ! De quoi faire rêver les autres pays de la zone euro...

Pour autant, la stratégie suivie par l'Estonie ne peut être érigée en modèle pour les autres pays de la zone euro. De fait, la *success story* de l'Estonie s'explique par la conjonction d'éléments favorables et, en l'occurrence, deux conditions sont nécessaires :

1. Une stratégie de baisse des salaires ne permet de regagner en compétitivité par rapport à ses principaux partenaires que si elle est menée isolément. Si en Europe, et notamment dans la zone euro, tous les pays baissaient les salaires, le résultat en serait simplement une atonie de la demande intérieure sans effets bénéfiques sur les exportations des pays. A ce jour, parmi les membres de la zone euro, seule l'Estonie et l'Irlande (soient deux « petits » pays) ont joué la carte de la [baisse des salaires dans le contexte de la crise](#). On n'ose à peine imaginer l'impact sur la zone euro si l'Allemagne ou la France (soit des « grands » pays) avaient baissé de façon drastique leurs salaires au plus fort de la crise. Outre l'atonie de la demande, cela aurait inévitablement conduit à une guerre commerciale entre les pays ne profitant finalement à personne...

2. Une stratégie de baisse des salaires n'est bénéfique pour le pays qui la pratique que si les principaux partenaires commerciaux sont sur une trajectoire de croissance. En la matière, la reprise de l'activité en Suède et en Finlande explique en partie les bonnes performances à l'exportation de l'Estonie. En 2011, le PIB a augmenté de 4,1 % en Suède et de 3 % en Finlande (contre « seulement » 1,6 % en zone euro). On devine que les exportations de l'Estonie auraient été moins dynamiques (+33 % en 2011 !) si le rythme de croissance de ses deux principaux partenaires commerciaux avait été moindre, la

Finlande et la Suède représentant à elles deux 33% des marchés à l'exportation de l'Estonie...

Pour autant, est-ce à dire qu'un ralentissement prononcé de l'activité en [Suède](#) et [Finlande](#) – comme on peut l'anticiper pour 2012 voire 2013 – réduirait à néant les efforts consentis par les travailleurs estoniens en termes de renonciation salariale ? En d'autres termes, la baisse des salaires aura-t-elle été inutile pour relancer durablement l'économie estonienne ? La réponse est non. En Estonie (mais aussi dans les autres Etats baltes), la baisse des salaires était de toute façon nécessaire pour compenser [les fortes de hausses de salaires octroyés avant la crise](#) et très largement déconnectées des évolutions de productivité. La perte de compétitivité de l'économie estonienne qui en a résulté s'est matérialisée dès l'hiver 2007, avec un PIB qui a décéléré notablement et un déficit commercial qui a atteint un niveau abyssal. Au printemps 2008, il est clairement apparu que le modèle de croissance de l'Estonie (et des autres Etats baltes) basé sur l'équation « consommation+crédit+hypertrophie de la construction » était [insoutenable](#) et que des « ajustements » étaient inéluctables afin de réorienter l'économie vers les exportations.

Une analyse détaillée des ajustements du marché du travail estonien durant la crise économique (voir [ici](#)) permet de mesurer l'incidence des baisses de salaires, mais aussi de la réduction du temps de travail et des licenciements massifs sur la compétitivité des entreprises. Au total, le [taux de change réel effectif](#) (mesuré par les coûts salariaux unitaires de l'Estonie relativement à ceux de ses partenaires commerciaux) s'est déprécié de quelque 23 % depuis 2009. La perte de pouvoir d'achat supportée par les travailleurs estoniens est évaluée à 9 % (en termes réels) depuis 2009 ou, encore, à 20 % des gains de pouvoir d'achat obtenus sur 2004-2008. Parmi les facteurs sociétaux et institutionnels ayant conduit la population estonienne à accepter des baisses de salaires et

une plus grande flexibilisation du marché du travail, l'absence de représentation syndicale forte semble constituer un facteur explicatif important. Par exemple, en Estonie, moins de 10 % des employés sont couverts par des négociations collectives (contre 67 % en France). L'autre facteur explicatif clé semble bien avoir été la volonté d'adhérer à la zone euro. En ces temps difficiles pour la monnaie unique, si cette volonté peut surprendre, elle n'en demeure pas moins toujours d'[actualité pour un certain nombre de pays de l'UE](#) qui n'ont pas encore adopté l'euro...

Des vertes et des pas mûres : quand les économistes sont pris pour des pommes

Informations complémentaires au [communiqué de presse de l'OFCE du 24 janvier 2012](#) relatif à l'évaluation des projets des candidats à l'élection présidentielle.

par Paul Malliet, Frédéric Reynès, Yasser Y. Tamsamani et Xavier Timbeau

Un « exercice inédit » : c'est ainsi que le site de campagne d'Eva Joly^[1] présente un travail d'analyse fait à propos de son projet de budget 2012. Cet exercice est inédit en particulier en ce qu'il attribue à 3 économistes de l'OFCE un travail qu'ils n'ont pas réalisé !

Comme il en est de signer un travail qui n'est pas le sien, voir apposer sa signature sur un travail auquel on n'a pas participé constitue une violation de la déontologie scientifique la plus élémentaire. Paul Malliet, Frédéric

Reynès et Yasser Y. Tamsamani déclarent qu'ils n'ont ni participé, ni signé, ni contribué directement ou indirectement au travail d'évaluation proposé par Europe Ecologie Les Verts. Ce travail est la responsabilité pleine et entière de Gaël Callonnec et n'engage que lui.

La présentation erronée et l'attribution induite de ce travail conduit à penser que l'OFCE, en tant qu'institution, apporte une quelconque validation à ce travail. Il n'en est rien, pour la simple et bonne raison que pour valider un travail, il faut en avoir eu connaissance (ce qui n'est pas le cas de cette évaluation), qu'il y ait eu matière à validation et qu'une discussion critique ait été conduite, ce qui n'est pas le cas non plus.

Cette étude indique avoir mobilisé un « modèle économique de l'OFCE » pour conduire son évaluation. Un tel modèle existe : l'OFCE a développé en collaboration avec l'ADEME un modèle macroéconométrique, *Threeme*, destiné aux évaluations de politique économique en particulier lorsqu'elles ont une dimension environnementale. Intégrer les contraintes environnementales est une préoccupation fondamentale, que nous partageons probablement avec bien des membres d'EELV, pour laquelle il nous a paru important de développer des outils et des méthodes. Le modèle est décrit dans un [document de travail de l'OFCE](#), et a été utilisé pour des évaluations de politique économique (voir par exemple [ici](#), dans le numéro 120 de la revue de l'OFCE consacré à la problématique du [développement soutenable](#)). Gaël Callonnec est un des auteurs de ce modèle, mais les autres auteurs de ce modèle (MM. Malliet, Reynès et Tamsamani) ne cautionnent pas nécessairement tous les travaux réalisés à partir de ce modèle, simplement parce qu'ils découlent de son utilisation.

La raison en est que l'utilisation d'un modèle ne garantit pas la justesse des évaluations. Évaluer une proposition de politique économique, c'est d'abord choisir comment intégrer telle mesure dans le cadre restrictif et quantifié d'un

modèle. Ce choix est laborieux et, suivant que l'on insiste sur un mécanisme, que l'on omet un comportement, que l'on privilégie un scénario, le résultat final peut varier. Pour lever les indéterminations, pour traquer les erreurs, contourner les idées préconçues et débusquer les *a priori* du modélisateur, il est nécessaire de confronter l'analyse à d'autres, dans un long processus itératif. Il faut discuter et échanger sur les hypothèses hors modèle et dans le modèle. La validation passe par ces étapes. Rien ne nous indique que l'évaluation de l'étude en question ne soit passée à travers ces filtres et nous ne pouvons donc en rien apporter une caution à ce travail. Apposer le label « OFCE » sur cette étude supposerait que nous ayons pu participer à cette validation. Il n'en est rien.

Mais au-delà de la validation, il nous faut admettre que la méthode économique n'a pas la capacité aujourd'hui d'apporter des certitudes chiffrées sur des sujets pourtant importants pour notre avenir. A cela, on ne peut opposer que la transparence sur les éléments qui alimentent les modèles ou les hypothèses qui les sous-tendent. On ne peut répondre à cette incertitude que par des demi-conclusions, des scénarios possibles. C'est une des raisons pour lesquelles l'OFCE a déjà exprimé des réticences à se poser en arbitre des programmes des candidats aux élections (voir [ici](#)). Nous croyons en revanche que la discussion des effets, leur quantification et des options de modélisation permettent de faire avancer les débats sur les choix de politiques économiques.

L'évaluation est donc peu propice aux coups médiatiques et aux effets d'annonce spectaculaires. Nous sommes pourtant attachés à ce lent processus scientifique.

[1] Le document indûment attribué peut être consulté [ici](#). Il avait été mis en ligne sur le [site de campagne](#) de Eva Joly, et y figurait encore vendredi 27 janvier 2012, à 17h. Ensuite,

il a été [modifié](#).

Faut-il remplacer le quotient familial par un crédit d'impôt ?

par [Guillaume Allègre](#)

Faut-il remplacer, à budget constant, le système de quotient familial de l'impôt sur le revenu par un système de crédit d'impôt pour chaque enfant ? Dans une note de l'OFCE ([ici](#)), nous faisons le point sur un débat qui oppose ceux qui pensent que le fonctionnement du quotient familial est régressif à ceux qui affirment qu'il est une composante nécessaire de l'impôt progressif.

Nous montrons que le principe du quotient familial ne peut être considéré comme anti-redistributif, bien que les gains soient croissants lorsque le revenu augmente ! Par contre, son application s'éloigne de l'idée initiale d'imposition selon le niveau de vie. D'autre part, un système de crédit d'impôt serait très favorable aux ménages avec enfants les moins aisés au détriment des ménages avec enfants les plus aisés. Un remplacement du quotient familial par un système de crédit d'impôt impliquerait, [selon le Trésor](#), un transfert de 3,5 milliards d'euros des ménages avec enfants les plus aisés aux ménages avec enfants les moins aisés et bénéficierait, en moyenne, tout autant aux familles nombreuses que le système actuel. Toutefois, un gain similaire de progressivité pourrait être obtenu en modifiant les barèmes des impôts sur le revenu. Au final, ni le système du quotient familial, ni le système du crédit d'impôt ne méritent certains excès d'indignité qui leur

sont accordés de part et d'autre.

Les défenseurs de l'imposition selon le niveau de vie devraient approuver une réforme qui consisterait à supprimer les demi-parts supplémentaires à partir du troisième enfant et à attribuer aux enfants des parts équivalentes aux unités de consommation utilisées dans le calcul du niveau de vie (soit 0,3 part pour les enfants de 14 ans et moins, et 0,5 part pour ceux de 15 ans et plus). D'après le Trésor, une telle réforme dégagerait 2,3 milliards d'euros ([p.20](#)). Cette réforme devrait être accompagnée d'une réforme du quotient conjugal qui laisserait le choix à tous les conjoints entre l'imposition conjointe avec 1,5 part et l'imposition séparée avec 1 part chacun. A budget pour la politique familiale constant, les économies ainsi effectuées pourraient alors être utilisées pour aider les familles du bas de l'échelle des revenus (notamment sous la forme d'un complément ou d'une allocation familiale dès le premier enfant).

Parallèlement, les défenseurs du crédit d'impôt devraient tenir compte de certains risques. En effet, un des avantages principaux du quotient familial est de fonctionner automatiquement : une fois les règles déterminées, il n'y a pas besoin de renégocier ou d'indexer. La prise en compte de la charge familiale est ainsi protégée des aléas budgétaires ([Sterdyniak, 2011](#)). A l'inverse, un système de crédit d'impôt est beaucoup moins protégé : il peut être mis sous condition de ressources, indexé sur les prix et non sur les revenus, voire désindexé. Une règle d'indexation crédible est donc nécessaire pour qu'une réforme soit acceptable du point de vue de la politique familiale.

“Acheter français” : du slogan à la réalité

par [Jean-Luc Gaffard](#), [Sarah Guillou](#), [Lionel Nesta](#)

(une première version de ce point de vue est parue sur le site [lemonde.fr](#), [ici](#))

La campagne électorale donne du poids aux propositions simplistes. Il en est ainsi du slogan « acheter français » qui fait écho à la nécessité de réindustrialiser la France. Quoi de plus simple, en effet, pour y parvenir que de convaincre les résidents d'acheter les produits de leur propre pays en proposant de mettre à leur disposition un label reconnu. C'est, en outre, davantage politiquement correct que de prôner d'entrée de jeu le retour au protectionnisme. L'emploi est censé y gagner en même temps que la balance du commerce extérieur. A y regarder de plus près, non seulement il est difficile d'identifier l'origine géographique des productions, mais même si cela était possible, la préférence dont elles seraient l'objet pourrait bien se conclure en pertes d'emplois. La solution ainsi préconisée pour répondre à l'exigence de ré-industrialisation ne fait que marquer le refus d'envisager le fond du problème.

Peut-on vraiment définir ce que signifie « acheter français » ? Est-ce acheter les produits d'entreprises françaises ? Ou bien n'est-ce pas plutôt acheter des produits fabriqués en France par une entreprise étrangère au lieu d'acheter des produits fabriqués à l'étranger par des entreprises françaises. A cette seule observation, on voit bien qu'il n'est pas si facile de détecter le « made in France ». La vraie difficulté tient au fait que les biens finals fabriqués sur le territoire national incorporent le plus souvent des biens intermédiaires fabriqués à l'étranger. Il peut même arriver que les composants d'un produit final

soient fabriqués par un concurrent d'un autre pays. L'exemple de l'iphone est emblématique de cette [fragmentation](#). Faut-il alors s'interdire d'acheter des biens intermédiaires dans des pays à bas salaires alors qu'ils permettent de produire des biens finals à meilleur coût et de mieux les exporter en devenant plus compétitifs en termes de prix ? Ceux qui en arriveraient à le penser ne devraient plus donner l'industrie allemande en exemple quand on sait le poids croissant des biens intermédiaires importés dans la fabrication des biens finals qu'elle exporte (OCDE, Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010 p. 212).

Imaginons, cependant, des consommateurs nationaux capables de détecter les produits à fort contenu en emplois et prêts à se sacrifier dans un élan de patriotisme économique. Les sondages ne nous disent-ils pas que plus des deux tiers des ménages seraient prêts à déboursier plus pour acheter des produits français ? Outre que l'on peut douter du passage à l'acte, il serait hasardeux d'ignorer le coût d'opportunité d'un tel choix. Acheter plus cher des produits parce qu'ils sont français réduit le pouvoir d'achat. D'autres biens et services ne seront pas achetés ou le seront à moindre prix à l'étranger. Le bilan pour l'emploi est pour le moins incertain.

Ce même effort de patriotisme économique, s'il devait se concrétiser, constituerait une forme d'attachement de la clientèle à certains types de produits, en l'occurrence désignés par leur lieu de fabrication, qui aurait pour effet de réduire l'intensité de la concurrence. Il pourrait conduire les entreprises concernées à s'exonérer des efforts nécessaires pour améliorer leur compétitivité-prix ou hors-prix. Pourquoi, en effet, devraient-elles investir dans des projets d'investissements coûteux et risqués, alors qu'elles auraient une clientèle assurée ? Il y a fort à parier qu'elles ne le feront pas ou peu. L'économie nationale pourrait alors se trouver enfermée dans une trappe à faible niveau

technologique et donc à faible croissance aux conséquences évidemment dommageables pour l'emploi à moyen et long terme. Elle se serait privée des moyens d'innover et d'accroître la compétitivité de ses produits.

Enfin, il est vraisemblable que la volonté d'acheter français bénéficierait à des produits qui viendraient se substituer à des produits fabriqués ailleurs en Europe plutôt qu'à des produits fabriqués dans les pays émergents, soit parce que ces derniers ne sont plus fabriqués en France, soit parce que les différences de prix à l'avantage de ces derniers restent rédhibitoires. Au final, les délocalisations vers les pays à bas salaires et les pertes d'emplois correspondantes ne seraient pas évitées. De plus, le caractère non coopératif du point de vue européen de cette mesure pourrait entraîner un comportement réciproque des partenaires européens dommageable aux exportations et à l'emploi.

Le slogan « acheter français » masque le refus de voir dans la récession un phénomène global qui appelle une réponse globale à l'échelle européenne, mais aussi le refus d'envisager une politique industrielle volontariste impliquant d'être au fait des réalités de l'offre comme de celles de la demande.

Il n'est pas question ici de se voiler la face. La France subit une désindustrialisation qui menace sa capacité de croissance. Mais qui peut nier que le phénomène s'est accéléré avec la crise et que cette accélération va s'amplifier quand [l'austérité budgétaire généralisée et les restrictions de crédit bancaire affaibliront un peu plus la demande intérieure et plus largement européenne](#) pour les biens de consommation durables ? Il y a clairement urgence à soutenir cette demande sauf à accepter que tout un pan de l'industrie en France comme ailleurs en Europe soit détruit sans espoir de retour, avec à la clé des disparités encore accrues entre pays et une exacerbation des conflits d'intérêts.

Est-ce à dire que l'on tiendrait là la solution ? Certes non ;

il ne suffit pas de soutenir la demande et une politique industrielle, visant à renforcer l'offre, est également nécessaire. Il s'agit ni de protéger les productions nationales, ni de favoriser la conquête des marchés extérieurs à coups de concurrence fiscale ou sociale, mais de stimuler des investissements visant à la maîtrise de la production de nouveaux biens et services, les seuls à même de créer des emplois stables. Plutôt que de tenter de s'appuyer sur des slogans improbables, l'objectif devrait être de [consolider une offre dont l'avantage tient à la qualité des services fournis en matière de conception, de sécurité, de fiabilité](#), et qui soit en adéquation avec ce que sont réellement les préférences des consommateurs français et européens.

Durée du travail et performance économique : quels enseignements peut-on tirer du rapport Coe-Rexecode ?

Par [Eric Heyer](#) et [Mathieu Plane](#)

Travaille-t-on moins en France qu'ailleurs en Europe ? La France est-elle le seul pays à avoir réduit son temps de travail au cours de la dernière décennie ? Les 35 heures ont-elles réellement « plombé » l'économie française ? Le rapport publié le 11 janvier par l'Institut [Coe-Rexecode](#) fournit quelques éléments de réponses à ces questions.

Nous revenons [dans une note sur les principales conclusions du](#)

[rapport](#) qui peuvent se résumer de la manière suivante :

1. Travaille-t-on moins en France qu'ailleurs en Europe ?

- VRAI pour les salariés à temps complet,
- FAUX pour les salariés à temps partiel,
- FAUX pour les non-salariés
- INDETERMINE pour le total

2. La durée du travail a-t-elle plus baissé en France qu'en Allemagne depuis 10 ans ?

- FAUX

3. « La baisse de la durée du travail a manqué l'objectif de créations d'emplois et de partage du travail » en France

- FAUX

4. « La baisse de la durée du travail a bridé le pouvoir d'achat par habitant » en France

- FAUX

Quelle politique de l'emploi dans la crise ?

par Marion Cochard

(Point de vue paru sur le site [lemonde.fr](#), [ici](#))

Après une accalmie d'une année seulement, les chiffres du chômage sont repartis à la hausse depuis avril 2011. On voit se remettre en place l'enchaînement récessif de 2008 : gel des embauches, non-reconduction des contrats d'intérim et des CDD, puis licenciements économiques en fin d'année. En cause bien

sûr, le retournement conjoncturel en cours, qui intervient alors que les marges des entreprises françaises sont encore dégradées par le choc de 2008-2009, et particulièrement dans l'industrie. Les entreprises fragilisées n'ont plus aujourd'hui la capacité d'amortir cette rechute comme elles l'avaient fait il y a 4 ans. L'économie française devrait retomber en récession dès le quatrième trimestre 2011, et nous prévoyons une chute de l'activité de 0,2% en 2012. Quand on sait qu'une croissance annuelle de 1,1% est nécessaire pour commencer à créer des emplois, la reprise des destructions d'emplois paraît inévitable. Si l'on ajoute à ce sombre constat une population active toujours dynamique, le nombre de chômeurs franchirait la barre des 3 millions d'ici la fin de l'année.

A l'aube d'un sommet social sous tension, quelles sont donc les options qui permettraient d'amortir l'impact de crise sur le marché du travail ? Dans l'urgence de la crise, le gouvernement dispose de deux principaux leviers très réactifs et peu coûteux : le chômage partiel et les emplois aidés dans le secteur non marchand.

Le chômage partiel, d'abord, permet d'amortir les difficultés conjoncturelles rencontrées par les entreprises et de conserver les compétences au sein de l'entreprise. Il existe des marges importantes pour élargir le dispositif. A titre de comparaison, la durée maximale d'indemnisation au titre du chômage partiel a été portée à 24 mois en 2009 en Allemagne, contre 12 mois en France. En outre, la prise en charge de l'Etat, nettement supérieure en Allemagne, explique en partie le large usage qui y en a été fait : le chômage partiel y a touché 1,5 millions de personnes au pire de la crise, contre 266 000 en France. Une telle orientation pèserait par ailleurs très peu sur les finances publiques, car aux 610 millions d'euros déboursés par l'Etat au titre du chômage partiel en 2009, on peut opposer les indemnités chômage économisées, et la préservation du capital humain.

Mais le chômage partiel profite avant tout aux emplois industriels stables. Or, les premières victimes de la crise sont précisément les emplois précaires et les jeunes. C'est à ces catégories de population que s'adressent les emplois aidés. Là aussi, le gouvernement dispose de marges de manœuvre puisque depuis fin 2010, 70 000 contrats aidés non-marchands ont été détruits –et 300 000 depuis le début des années 2000– et que le dispositif n'est pas très coûteux. La création de 200 000 emplois aidés coûterait ainsi 1 milliard d'euros à l'Etat, à comparer au manque à gagner de 4,5 milliards lié à la défiscalisation des heures supplémentaires, en contradiction avec la logique du chômage partiel. Ciblés sur les catégories de chômeurs les plus éloignées de l'emploi – chômeurs de longue durée, peu qualifiés... – ces dispositifs permettraient de réduire le risque d'éloignement du marché du travail.

Pour autant, si ces outils doivent être mobilisés dans l'immédiat, ils n'en demeurent pas moins des dispositifs de court terme. Le chômage partiel reste circonscrit aux secteurs industriels à 80%, et pour des recours de courte durée. Si la situation économique demeure dégradée, on sait que le dispositif ne fait que retarder les licenciements. De même, les emplois aidés n'ont pas vocation à être pérennisés. Ce sont des emplois faiblement rémunérés, à temps partiel, qui visent la réinsertion sur le marché du travail mais ne doivent pas constituer une perspective durable.

L'enjeu majeur est donc celui du diagnostic de la situation économique actuelle. En concentrant les négociations sur la question du chômage partiel et de l'emploi aidé, le gouvernement semble faire le pari d'une reprise rapide. Pourtant, c'est bien la conjonction des plans de rigueur à l'échelle européenne qui pèsera sur la croissance dans les années à venir. Et cette politique de réduction des déficits publics, qui coûtera 1,4 point de croissance à la France en 2012, devrait perdurer au moins en 2013. Difficile, dans ces

conditions, d'espérer sortir assez rapidement de l'enlèvement pour éviter la catastrophe sociale qui s'annonce. A moins d'envisager une nouvelle baisse pérenne du temps de travail et des créations d'emplois publics, la meilleure politique de l'emploi reste l'activité. C'est donc avant tout la question de la gouvernance macro-économique qui se pose aujourd'hui, en France comme dans l'ensemble de la zone euro.

AAA, AA+ : RAS ?

par [Jérôme Creel](#)

La perte du AAA de la France le vendredi 13 janvier 2012 est un événement historique. Elle pose trois questions : fallait-il renforcer l'austérité budgétaire à l'automne 2011 ? Pourquoi l'Allemagne a-t-elle été singularisée ? Que faire désormais ?

La perte du AAA pour les obligations d'Etat françaises n'est pas surprenante, loin s'en faut. La crise des dettes publiques qui secoue la zone euro depuis plus de deux ans – elle a démarré à l'automne 2009 – n'a pas pu être gérée convenablement car elle est survenue en période de récession, à un moment où tous les Etats membres européens avaient les yeux rivés sur leurs propres difficultés économiques. Sans réponse concertée, passant par une solidarité immédiate et des garanties mutuelles octroyées par les Etats membres de la zone euro sur l'ensemble des dettes publiques de la zone, avec le soutien de la Banque centrale européenne (cf. Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, [ici](#)), la contagion prévisible a eu lieu. Les erreurs objectives de finances publiques commises par les gouvernements grecs successifs, puis les errements des banques irlandaises ont produit une crise européenne

systemique.

En mettant en œuvre, tous en même temps, des politiques d'austérité budgétaire, les gouvernements européens n'ont fait qu'amplifier les difficultés économiques : la stagnation économique, voire la récession, sont désormais au programme de la zone euro (cf. Xavier Timbeau *et al.*, [ici](#)). La dégradation des notations souveraines dans la zone euro était donc attendue. Elle pose cependant trois questions.

1. Fallait-il renforcer l'austérité ? Mathieu Plane (voir [ici](#)), dans son commentaire sur le plan d'austérité français supplémentaire de 7 milliards d'euros, annoncé en novembre 2011, pointait déjà du doigt la course perdue au AAA. Les effets sur la croissance de cette austérité étaient objectivement incompatibles avec l'objectif d'assainissement budgétaire annoncé : cet argument ne peut pas avoir été négligé par Standard & Poor's.
2. Pourquoi l'agence S&P a-t-elle singularisé l'Allemagne et la Slovaquie, seules économies de la zone euro à n'avoir pas été dégradées vendredi 13 janvier ? Si leurs liens commerciaux sont indéniables (cf. Sandrine Levasseur, 2010, [ici](#)), ce qui peut justifier de les associer, ces deux économies, et surtout l'Allemagne, trouvent leurs principaux débouchés dans la zone euro. La décélération de la croissance dans la zone euro, hors Allemagne, ne sera certainement pas sans conséquence outre-Rhin (cf. Sabine Le Bayon, [ici](#)). On voit donc mal comment la contagion de la crise pourrait s'arrêter aux frontières de l'Allemagne et de la Slovaquie. On peut même interpréter la récente souscription d'obligations publiques allemandes à 6 mois, à un taux d'intérêt nominal négatif, comme le signe d'une extrême défiance à l'égard des banques commerciales allemandes. La fragilité de cette économie, dans la zone euro, n'est pas moindre que celle de la France.

3. Que faire désormais, en France par exemple ? La perte du AAA témoigne à la fois de perspectives négatives sur l'état des finances publiques et sur la croissance économique. Si l'Allemagne n'est pas dégradée, peut-être est-ce parce que sa stratégie non coopérative passée a été jugée efficace par S&P. Le principe de fixation d'une TVA sociale peut donc être envisagée comme un moyen de rattrapage de la compétitivité française par rapport à l'Allemagne, comme le souligne Jacques Le Cacheux ([ici](#)) : si les Allemands l'ont fait, pourquoi pas nous, désormais ? Cela permettrait d'augmenter les recettes fiscales, en renversant l'avantage de compétitivité au profit des entreprises résidentes françaises. Après qu'une telle mesure aura été prise, si elle l'est, l'Allemagne et la France se retrouveront sur un même pied d'égalité. Ces deux pays, et les autres Etats membres de la zone euro, pourront alors sainement envisager une politique coopérative de relance européenne. Politique industrielle (cf. Sarah Guillou et Lionel Nesta, [ici](#)), politique sociale, politique climatique et énergétique ambitieuse (cf. Eloi Laurent, [ici](#)), politique financière par l'instauration d'une taxe commune sur les transactions financières dont le produit servirait à éviter désormais que les banques privées soient renflouées par les contribuables, ce qui libérerait des marges de manœuvre pour les trois premières politiques : telles sont quelques options possibles. Leur contour reste certes à définir, mais réclamer qu'elles soient mises en œuvre d'urgence est devenue une nécessité.

A letter to President François Hollande

by Jérôme Creel, Xavier Timbeau and Philippe Weil [[archivage et redirection](#)]

[[version française](#) ; [english version](#)]

Pour défendre le quotient familial

par [Henri Sterdyniak](#)

Certains responsables du Parti socialiste ont repris, début 2012, la thèse selon laquelle le quotient familial est injuste car il ne profiterait pas aux familles les plus pauvres qui ne paient pas d'impôt, et profiterait davantage aux familles riches qu'aux familles pauvres. Ceci dénote une certaine incompréhension du fonctionnement du système socialo-fiscal.

Peut-on remplacer le quotient familial par une prestation uniforme de 607 euros par enfant, comme le proposent certains responsables socialistes, s'inspirant d'un travail de la Direction du Trésor ? Ce niveau de 607 euros n'a aucune justification autre que comptable : le coût actuel global du quotient familial réparti uniformément par enfant. Mais ce coût vient précisément de l'existence du quotient. Un crédit d'impôt, sans garantie d'indexation, verrait vite son pouvoir d'achat relatif diminuer, comme diminue celui des allocations familiales.

Avec ce crédit, la prise en compte des enfants dans la fiscalité perdrait toute logique. Comme le montre le tableau 1, les familles avec enfants seraient surtaxées par rapport aux couples sans enfant ; à revenu identique (par UC avant impôt), leur revenu après impôt serait plus faible. Le Conseil constitutionnel censurera certainement une telle disposition.

La France est le seul pays à pratiquer le *systeme du quotient familial*. Chaque famille se voit attribuer un nombre de parts fiscales, P, correspondant à sa composition ; ces parts correspondent *grosso modo* à son nombre d'unités de consommation (UC), telles que l'OCDE et l'INSEE les évaluent ; le système fiscal considère que chaque membre de la famille a un niveau de vie équivalent à celui d'un célibataire de revenu R/P ; la famille est donc taxée comme P célibataires de revenu R/P.

Le degré de redistribution assuré par le système fiscal est déterminé par le barème, qui définit la progressivité du système fiscal ; celle-ci est la même pour toutes les catégories de ménages.

Ainsi, le quotient familial (QF) est-il une composante logique et nécessaire de l'impôt progressif. Le quotient familial ne fournit ni aide, ni avantage spécifique aux familles ; il garantit seulement une répartition équitable du poids de l'impôt entre des familles de taille différente, mais de niveau de vie équivalent. Le QF *n'est pas* une aide arbitraire aux familles, qui augmenterait avec le revenu, ce qui serait évidemment injustifiable.

Prenons un exemple. La famille Durand a 2 enfants ; elle paie 3 358 euros d'IR de moins que la famille Dupont (tableau 1). Est-ce un avantage fiscal de 3 358 euros ? Non, car les Durand sont moins riches que les Dupont : ils disposent de 2 000 euros par part fiscale au lieu de 3 000. Par contre, les Durand paient autant d'IR par part que les Martin qui ont le même niveau de vie. Les Durand ne bénéficient donc d'aucun

avantage fiscal.

Le quotient familial tient compte de la taille des foyers ; cette prise en compte est certes discutable ; mais on ne peut considérer qu'un système d'imposition qui ne tient pas compte de la taille des foyers est la norme et donc que tout écart à cette norme est une *aide*. Rien ne justifierait de prélever le même impôt sur le revenu aux Dupont sans enfant et aux Durand avec 2 enfants, qui ont certes le même montant de salaire, mais pas le même niveau de vie.

Tableau 1. Famille et impôt sur le revenu

En euros

		Salaires par mois / par part	Impôt annuel	Revenu disponible par UC
Dupont	Couple	6 000/ 3000	8 472	2 526
Martin	Couple	4 000/ 2000	3 409	1 858
Durand	Couple + 2 enfants	6 000/ 2000	5 114	1858
Durand*	Couple + 2 enfants	6 000/ 2000	7 258	1798

* Avec un crédit d'impôt uniforme.
Source : calculs de l'auteur.

Par ailleurs, le plafonnement du quotient familial[1] tient compte du fait que la partie la plus élevée du revenu ne sert pas à la consommation des enfants.

La société peut choisir d'accorder ou non des prestations sociales ; mais elle n'a pas le droit de remettre en cause le principe de l'équité fiscale familiale : chaque famille doit être imposée selon son niveau de vie. Remettre en cause ce principe serait inconstitutionnel, contraire à la Déclaration des droits de l'homme selon laquelle : « Chacun doit contribuer aux dépenses publiques selon ses capacités contributives ». La loi garantit le droit des couples à se marier, à fonder une famille, à mettre en commun leurs ressources. L'impôt doit être familial et doit évaluer la capacité contributive de familles de composition différente. Aussi, est-il permis de faire confiance au Conseil constitutionnel pour interdire toute remise en cause du quotient familial[2].

La seule critique du système du quotient familial, socialement et intellectuellement recevable, doit donc porter sur ses modalités et non sur son principe. Les parts fiscales correspondent-elles bien aux unités de consommation (compte tenu d'une obligation de simplicité) ? Le montant du plafonnement du QF est-il approprié ? Si le législateur s'estime incapable de comparer le niveau de vie de familles de tailles différentes, il doit renoncer à la progressivité de l'impôt.

La politique familiale comporte un grand nombre d'instruments [\[3\]](#). Les prestations sous conditions de ressources (RSA, complément familial, allocation-logement, ARS) ont pour objectif d'assurer un niveau de vie satisfaisant aux familles les plus pauvres. Les prestations universelles doivent compenser, en partie, le coût de l'enfant pour les autres. La fiscalité ne peut pas aider les familles pauvres plus qu'en ne les imposant pas. Elle doit être équitable pour les autres. Il est absurde de reprocher au quotient familial de ne pas bénéficier aux familles les plus pauvres : celles-ci bénéficient à plein de leur non-imposition et les prestations sous conditions de ressources aident ceux qui ne sont pas imposables.

Le tableau 2 montre le revenu disponible par UC d'un couple marié de salariés selon son nombre d'enfants, relativement au revenu par UC d'un couple sans enfant. En utilisant les UC de l'OCDE-INSEE, il apparaît que pour de bas niveaux de revenus, les familles avec enfants ont à peu près le même niveau de vie que les couples sans enfant. Par contre, au-delà de 2 SMIC, les familles avec enfants ont toujours un niveau de vie nettement plus bas que les couples sans enfant. Encore, ne tient-on pas compte du fait qu'avoir trois enfants ou plus oblige souvent la femme à réduire son activité ou même à la cesser. Ce sont les classes moyennes qui connaissent la perte de pouvoir d'achat relative la plus forte en élevant des enfants. Faut-il une réforme qui diminuerait encore leur

situation relative ?

Tableau 2. Niveau de vie d'une famille selon le nombre d'enfants et la situation professionnelle relativement à un couple sans enfant

En euros par mois par UC en 2009

Personne 1	RSA	SMIC	SMIC	SMIC	2 SMIC	3 SMIC	6 SMIC
Personne 2	Inactif	Inactif*	½ SMIC	SMIC	1 SMIC	2 SMIC	4 SMIC
1 enfant	99,9	99,4 (90,5)	89,9	85,0	84,9	85,5	85,2
2 enfants	102,6	97,5 (89,8)	87,1	79,9	77,1	76,2	75,7
3 enfants	105,8	98,4 (100,2)	93,6	84,0	75,7	70,6	70,5

* avec recours au RSA activité (sans recours).

Source : calculs de l'auteur.

Le niveau de vie de la famille est d'autant plus bas qu'elle comporte beaucoup d'enfants. Avoir des enfants n'est donc jamais une niche fiscale, même à de hauts niveaux de revenus. Si donc une réforme de la politique familiale est nécessaire, elle passe par l'augmentation du niveau des allocations familiales pour tous et non pas par la mise en cause du QF.

Globalement, la redistribution est plus forte chez les familles que chez les couples sans enfant : le rapport des revenus disponibles entre un couple qui gagne 1 SMIC et un couple qui en gagne 10 est de 6,2 s'ils n'ont pas d'enfant ; de 4,8 s'ils ont 2 enfants ; de 4,4 s'ils en ont 3. L'existence du quotient familial ne réduit pas la progressivité du système socialo-fiscal pour les familles nombreuses (tableau 3).

Tableau 3. La distribution des revenus est plus égalitaire chez les familles

	10*SMIC/RSA socle	10*SMIC/1*SMIC
0 enfant	9,2	6,2
1 enfant	7,8	5,3
2 enfants	6,8	4,8
3 enfants	6,0	4,4
4 enfants	5,7	4,2

Source : calculs de l'auteur.

Considérons une famille avec deux enfants où l'homme est au SMIC, la femme ne travaille pas. Cette famille bénéficie, par mois, de 174 euros de prestations familiales (AF + ARS), de 309 euros de RSA et de 361 euros d'allocation logement. Son

revenu disponible est de 1 916 euros pour un revenu avant impôt de 1 107 euros ; même en tenant compte de la TVA, son taux d'imposition net est négatif de - 44 %. Sans enfant, elle n'aurait que 83 euros de PPE, 172 euros d'allocation logement. Chacun des enfants lui « rapporte » 295 euros. Son revenu par UC est de 912 euros par mois contre 885 euros si elle n'avait pas d'enfant. La politique familiale prend en charge la totalité du coût des enfants. Les parents ne supportent aucune perte de pouvoir d'achat du fait de la présence d'enfants.

Voyons maintenant la famille aisée avec deux enfants où l'homme gagne 6 fois le SMIC, la femme 4 fois. Cette famille bénéficie, par mois, de 126 euros de prestations familiales et dépense 1 732 euros d'IR. Son revenu disponible est de 7 396 euros pour un revenu avant impôt de 10 851 euros ; compte tenu de la TVA, son taux d'imposition est positif de 44 %. Le système français fait donc contribuer les familles aisées et finance les familles pauvres. Sans enfant, la famille aisée paierait 389 euros d'impôt de plus par mois. Son revenu par UC est de 4 402 euros par mois contre 5 819 euros si elle n'avait pas d'enfant. Les parents supportent une perte de niveau de vie de 24,4 % du fait de la présence des enfants.

Remarquons enfin que cette famille aisée reçoit 126 euros par mois d'AF, bénéficie de 389 euros de réduction d'IR et supporte 737 euros par mois de cotisations familiales. Contrairement à la famille pauvre, elle gagnerait à la suppression totale de la politique familiale.

Certes, il serait souhaitable d'augmenter le niveau de vie des familles les plus pauvres : le taux de pauvreté des enfants de moins de 18 ans reste élevé : 17,7% contre 13,5% pour l'ensemble de la population en 2009. Mais cet effort doit être financé par tous les contribuables et pas spécifiquement par les familles.

Aucun parti politique ne propose des mesures fortes pour les familles : une importante revalorisation des prestations

familiales, en particulier du complément familial et de la composante « enfant » du RSA ; l'attribution de la composante « enfant » du RSA aux enfants de chômeurs ; l'indexation des prestations familiales et du RSA sur les salaires et non sur les prix.

Pire, en 2011, le gouvernement actuel, qui se pose aujourd'hui en défenseur de la politique familiale, a décidé de ne pas indexer les prestations familiales sur l'inflation, faisant perdre 1% de pouvoir d'achat, alors que le pouvoir d'achat des retraités est maintenu. Les enfants ne votent pas...

Il m'est difficile de penser que les familles nombreuses, et même les familles avec deux enfants, et en particulier les familles avec enfants de la classe moyenne, celles où les parents (et surtout les mères) jonglent avec leurs horaires pour s'occuper de leurs enfants tout en travaillant, soient les grandes « profiteuses » du système actuel. Faut-il vraiment proposer une réforme qui augmente l'imposition des familles, et surtout des familles nombreuses ?

[1] L'avantage fourni par le quotient familial est actuellement plafonné à 2 585 euros par demi-part. Ce niveau est justifié. Un enfant représente, en moyenne, 0,35 UC (0,3 pour les moins de 15 ans ; 0,5 pour les plus de 15 ans). Le plafond correspond à la détaxation du 35 % du revenu médian. Voir : H. Sterdyniak: « Faut-il remettre en cause la politique familiale française ? », *Revue de l'OFCE*, n°116, janvier 2011.

[2] Comme il est déjà intervenu pour imposer que la Prime pour l'emploi tienne compte de la composition familiale.

[3] Voir Sterdyniak (2011), *op.cit.*

Politique monétaire : Open-Market Operations ou Open-Mouth Operations ?

par [Paul Hubert](#)

La communication d'un banquier central peut-elle influencer les anticipations des agents au même titre que les modifications de taux d'intérêt ? A en croire Ben Bernanke, il semblerait que oui.

Dans son [discours du 18 octobre 2011](#), Ben Bernanke, gouverneur de la Banque centrale des Etats-Unis, a mis en avant l'intérêt qu'il porte à trouver de nouveaux outils pour que les entreprises et ménages soient en mesure d'anticiper les orientations de politique monétaire futures. On apprend ainsi que le Comité de décision de la politique monétaire ([FOMC](#)) étudie les moyens d'accroître la transparence de ses prévisions macroéconomiques. En effet, ces prévisions pourraient être considérées comme un outil de politique monétaire si leur publication influence la formation des anticipations privées.

Il est intéressant de noter que l'effet de la communication des prévisions de la banque centrale passe par sa crédibilité. En effet, la publication de prévisions n'a pas d'effets contraignants et mécaniques sur l'économie. Le canal de transmission passe par la confiance que les entreprises et ménages ont dans les annonces de la Banque centrale. Ainsi, si une annonce est crédible, alors l'action n'est plus obligatoirement nécessaire ou l'amplitude de l'action requise réduite. Le mécanisme est simple : la publication des

prévisions modifie les anticipations privées qui modifient à leur tour leurs décisions et affectent donc les variables économiques. La volonté de Ben Bernanke de mettre en œuvre ce qu'il nomme « [forward policy guidance](#) » et l'emphase qu'il met sur l'importance des prévisions des banques centrales suggèrent que la Fed cherche à utiliser cet instrument additionnel que semblent être les prévisions pour mettre en œuvre plus efficacement sa politique monétaire.

Sur la base des anticipations d'inflation des agents privés collectées à l'aide d'enquêtes trimestrielles appelées *Survey of Professional Forecasters* et disponibles [ici](#), il apparaît que les prévisions d'inflation du FOMC, publiées deux fois par an depuis 1979, ont un effet positif et persistant sur les anticipations privées (voir le [document de travail](#)). Celles-ci augmentent de 0,7 point de pourcentage lorsque la Fed augmente ses prévisions d'1 point de pourcentage. Deux interprétations de cet effet peuvent être proposées : en augmentant ses prévisions, la Fed influence les anticipations privées et crée d'une certaine manière 0,7 point de pourcentage d'inflation. L'efficacité d'une telle annonce serait donc discutable. A l'opposé, on peut imaginer qu'une hausse d'1 point de pourcentage de l'inflation va survenir et qu'en l'annonçant, la Fed envoie un signal aux agents privés. Ceux-ci anticipent alors une réaction de la Fed pour contrer cette hausse et réduisent leur anticipation de cette hausse. La Fed aurait donc réussi à empêcher 0,3 point de pourcentage de la future hausse d'inflation en communiquant dessus, l'annonce étant donc efficace.

Ce dernier mécanisme appelé « Open-Mouth Operations » dans un [article](#) publié en 2000 se focalisant sur la Banque centrale néo-zélandaise se veut donc un complément des [opérations d'open market](#) qui consistent à modifier le taux d'intérêt directeur de la banque centrale pour affecter l'économie.

Afin de mettre en lumière les raisons pour lesquelles les anticipations privées ont augmenté, on peut caractériser les

mécanismes sous-jacents à l'influence des prévisions du FOMC. Si les prévisions du FOMC sont un bon indicateur avancé du futur taux d'intérêt directeur de la Fed, elles donnent de l'information sur les futures décisions. Il ressort de cette étude qu'une hausse des prévisions du FOMC signale une hausse du taux directeur de la Fed intervenant entre 18 et 24 mois.

De plus, les prévisions du FOMC n'ont pas les mêmes effets que le taux directeur sur les variables macroéconomiques et ne répondent pas de la même manière aux chocs macroéconomiques : les réponses du taux directeur à des chocs macroéconomiques sont larges et rapides en comparaison de celles des prévisions. Ce résultat suggère que les prévisions du FOMC sont un instrument *a priori* conçu pour mettre en œuvre la politique monétaire sur le long terme alors que le taux directeur est un instrument *a posteriori*, répondant aux chocs touchant l'économie et donc aux cycles de court terme.