



L'industrie européenne au péril de la sortie de crise

Michel Fried

La présente note entend mettre en évidence trois idées majeures :

→ Au sortir de la crise, les industries des principaux pays européens sont loin d'avoir retrouvé, à l'exception de l'Allemagne, le niveau de production qu'elles avaient avant la crise.

→ Les stratégies de gestion de la crise ont été très différentes, le modèle de croissance allemand s'opposant plus particulièrement aux modèles espagnols et britanniques.

→ La réussite du modèle allemand, acquise dans les années 2000 est incontestable, mais sa pérennité est compromise par la généralisation dans tous les pays européens de politiques d'austérité. Une politique non déflationniste de sortie de crise semble devoir reposer sur une restauration plus lente des grands équilibres macroéconomiques accompagnée par une vigoureuse politique industrielle.

1- LE CONTEXTE MACROECONOMIQUE

L'objet de cette note est d'examiner la situation des cinq grandes industries européennes au sortir de la phase récessive de la crise 2008-2009. Les données conjoncturelles, au moment où cette note est écrite, semblent indiquer une reprise modérée de la croissance ; toutefois, dans la quasi-totalité des pays développés, le PIB n'a toujours pas retrouvé son niveau d'avant la crise. Les difficultés de la sortie de crise ont nourri un vif débat, lors du G20 de Toronto (26-27 juin 2010), entre les pays européens désireux de revenir au plus tôt à une orthodoxie économique plus stricte¹ et les Etats-Unis qui critiquaient le risque que faisait peser ce tournant des politiques économiques européennes au regard de la fragilité de la reprise de la croissance.

¹ Un prochain cahier Lasaire portera sur ce point.

Depuis ce sommet, les anticipations d’une reprise vigoureuse des Etats-Unis se sont évanouies, la conjoncture américaine se révélant aussi médiocre que la conjoncture européenne, ce qui a plutôt consolidé l’actuel tropisme keynésien des Etats-Unis, mais n’a pas ébranlé le choix des pays européens en faveur de la restauration rapide des grands équilibres économiques, choix que la crise de l’euro a encore conforté. Les facteurs explicatifs du regain de croissance observé ces neuf derniers mois semblent pourtant étayer un diagnostic de fragilité de la reprise^{2 3} : parmi ces facteurs on soulignera la fin, dans le courant 2010, de l’effet des plans publics de soutien de la croissance⁴ (et plus particulièrement des aides au secteur automobile), la fin de la reconstitution des stocks et celle du soutien à la croissance apporté par des exportations tirées par la baisse de l’euro : celle-ci avait été impulsée par les anticipations (déçues) de la restauration d’une croissance américaine plus soutenue que la croissance européenne et par la défiance des investisseurs envers la dette publique libellée en euros ; ces facteurs explicatifs de la reprise actuelle sont par nature transitoires alors que les facteurs d’une reprise durable de la croissance, que sont la consommation des ménages et la demande d’importations des pays clients de notre industrie, européens surtout, apparaissent moins dynamiques que prévu (même la croissance des pays émergents, de la Chine en particulier, devrait être inférieure à ce qui était pronostiqué il y a quelques mois)⁵.

Les incertitudes du contexte macro-économique interrogent particulièrement sur la situation réelle de l’industrie européenne. L’activité industrielle est, par nature, plus cyclique que l’activité des autres secteurs du fait de sa composante en biens durables dont les achats peuvent facilement être reportés. L’industrie européenne vient ainsi de subir une récession historique et il ne semble pas qu’elle soit en mesure de retrouver dans les prochains mois le niveau d’activité atteint en 2007.

Le diagnostic sur les risques d’accentuation de la tendance à la désindustrialisation des économies européennes est en effet important pour la réflexion sur les stratégies de sortie de crise ; cette importance résulte non seulement de l’importance du poids de l’industrie dans l’activité et l’emploi de chacun des pays examinés (tableau ci-après), mais aussi de son rôle particulier dans la réalisation des grands équilibres macroéconomiques.

² Peu de conjoncturistes anticipent désormais une croissance soutenue, le débat portant plutôt sur la probabilité d’une sortie de crise en « double dip » (reprise suivie d’une nouvelle rechute significative de la croissance) ou d’un scénario en « tôle ondulée » ou en « racine carrée » : petit rebond suivi d’une période de croissance faible. Ce dernier scénario semble le plus probable.

³ Au moment où cette note est rédigée, les évolutions macroéconomiques du second trimestre commencent à être connues, mais les comptes des branches industrielles ne sont pas encore disponibles. En tout état de cause, les principaux constats mis en évidence dans cette note ne semblent pas devoir être modifiés substantiellement. On notera plus particulièrement que le FMI et l’OCDE, dans leurs prévisions intérimaires de septembre, considèrent que le rebond de croissance du second trimestre 2010 s’épuise d’ici la fin de l’année :

Variations trimestrielles annualisées du PIB selon OCDE (sept 2010)

	2010-1	2010-2	2010-3	2010-4
Allemagne	+1,9	+9,0	+0,7	+1,1
France	+0,7	+2,5	+0,7	+0,3
Italie	+1,6	+1,5	-0,3	+0,1
RU	+1,3	+4,9	+2,7	+1,5

⁴ L’INSEE (note de conjoncture de décembre 2009) chiffre le coût budgétaire de la relance pour 2009 à 1,2 point de PIB en Allemagne, 2 points en Espagne, 0,8 point (hors mesures de trésorerie) en France, 0,5 point en Italie et 1,1 point au Royaume-Uni.

⁵ Lasaire a de longue date dénoncé les illusions de la tertiarisation de nos économies, voire en dernier lieu A. Gauron « Lasaire lance un cri d’alarme : l’industrie a-t-elle encore un avenir en France ? » note Lasaire n°18- février 2010. Un point de vue assez voisin est défendu par Louis Gallois « Pour une nouvelle ambition industrielle » Commentaires n°130-été 2010.

Part de l’industrie dans le PIB et l’emploi total

(en %)	Allemagne	Espagne	France	Italie	RU
VA*					
2000	20,7	16,8	14,3	18,7	15,4
2007	21,2	13,4	13,9	16,9	11,0
2009	17,4		12,0	14,5	10,7
Emploi*					
2000	20,7	18,1	15,0	22,2	15,2
2007	19,0	15,0	12,6	20,3	10,9
2009	18,4	16,1	12,5	19,3	9,8

* Valeur ajoutée ou emploi de l’industrie manufacturière en % du PIB ou de l’emploi total

(Source : d’après Eurostat)

La présente note après avoir montré l’importance du choc récessif qui a affecté plus ou moins fortement toutes les industries européennes et avoir examiné le rôle des exportations dans cette crise, entend montrer que les cinq pays examinés n’ont pas traversé cette crise dans des conditions identiques, ont mis en œuvre des réponses à la crise très différentes, voire opposées, et qu’il est donc fort probable que leurs capacités de rebond en soient affectées⁶.

**2- LA RECESSION DES INDUSTRIES EUROPEENNES,
UN CHOC D’UNE AMPLEUR INCONNUE DEPUIS 1945**

La chronologie de la crise est à peu près identique dans tous les pays européens : l’activité industrielle se replie du deuxième trimestre 2008 au deuxième trimestre 2009, puis se reprend, mais à un rythme très lent (annexe I, tableau 1).

Si le cycle industriel obéit au cycle économique général, il est beaucoup plus ample. Le cycle industriel allemand a été le plus prononcé (décélération et reprise plus rapide de l’activité) alors que le cycle industriel britannique a été le plus plat (le repli a été relativement plus faible et la reprise plus lente). L’explication de ces spécificités nationales repose probablement sur la façon dont chaque industrie nationale est en mesure de répondre aux variations de sa demande domestique et de ses marchés extérieurs en fonction de sa spécialisation produits (la demande de biens d’équipement est la plus cyclique), de sa spécialisation géographique (le rôle des exportations dans la restauration de la croissance de l’industrie allemande a été plus décisif que pour les autres pays examinés) et de l’évolution des compétitivités prix.

⁶ La présente note utilise pour l’essentiel les données Eurostat, mais la plupart des tableaux repose sur des calculs de l’auteur signalés par l’indication « d’après Eurostat ». Le champ de l’industrie qui a été retenu, sauf indication contraire, est celui de l’industrie manufacturière (branche D) qui inclut les IAA ; le champ industrie totale parfois utilisé rassemble, outre l’industrie manufacturière, les industries extractives (branche C) et la production et distribution d’électricité, gaz et eau (branche E). La référence à l’industrie manufacturière permet des comparaisons entre pays plus homogènes, la production pétrolière et la branche des «utilities» présentant des caractéristiques nationales très spécifiques. Afin d’alléger la lecture de cette note, la plupart des tableaux statistiques ont été regroupés dans l’annexe I.

Durant la phase de récession (du premier trimestre 2008 au deuxième trimestre 2009), le PIB des cinq grands pays européens a reculé d'un minimum de 3,7% (France) à un maximum de plus de 6% (Allemagne 6,3% ; Italie 6,7%). Le recul de l'activité manufacturière a été environ 4 fois plus important : 23% en Allemagne, 20% en Italie, 19% en Espagne et « seulement » 16% en France et 14% au Royaume-Uni.

Lors de la phase de reprise économique (du second trimestre 2009 au premier trimestre 2010), les pays dont l'activité industrielle avait le plus fléchi sont ceux où la reprise a été la plus rapide (Allemagne en particulier), mais sans permettre de retrouver les niveaux d'activité atteints avant la crise : au premier trimestre 2010, si les PIB des cinq pays examinés se situaient tous encore à près de 5% au dessous du niveau atteint avant la crise, la production manufacturière (valeur ajoutée) était loin d'avoir retrouvé son volume d'avant la crise, il s'en fallait de 15 à 20%.

3- LES ECHANGES EXTERIEURS ONT JOUE UN ROLE IMPORTANT DANS LE DEROULEMENT DU CYCLE INDUSTRIEL

Selon les données du FMI, le volume du commerce mondial qui avait encore progressé de 2,8% en 2008, a reculé de 11,3% en 2009 et devrait s'accroître de 9% en 2010, tiré notamment par les importations des pays émergents et en développement (+ 12,5% en 2010 après un recul de 8,3% en 2009). Les exportations de marchandises⁷ des pays européens (annexe I, tableau 2) ont sur-réagi⁸, reculant, lors de la phase récessive de la crise, de parfois plus de 20%, (cas de l'Allemagne et de l'Italie), et de 15 à 18% pour les trois autres pays examinés.

Malgré une reprise soutenue de leur croissance (en volume) depuis le second trimestre 2009, les exportations restent, au premier trimestre 2010, à un niveau encore inférieur de 10% environ à celui d'avant la crise, à l'exception de l'industrie italienne dont le niveau des exportations est encore inférieur de 19% à celui existant avant la crise, soit de plus du double de celui des autres pays européens.

La crise n'a pratiquement pas modifié les parts de marché à l'exportation (Annexe I, tableau 3) détenues par chaque pays en 2007, à l'exception de l'Italie (et dans une moindre mesure de l'Espagne), en recul aussi bien sur les marchés extra européens que sur les marchés européens. L'industrie allemande, qui avait sensiblement accru de 2001 à 2007 ses parts de marché européens, a perdu du terrain durant la phase de récession, mais a reconstitué sa position à l'occasion de la reprise. (Annexe III sur l'interprétation des performances allemandes).

Malgré le poids des « stabilisateurs » sociaux », les importations ont été aussi affectées par la récession, mais un peu moins que les exportations, en sorte que la contribution des échanges extérieurs à la croissance s'est repliée, devenant même temporairement négative pour l'Allemagne ; seule l'économie espagnole, du fait de l'importance du recul de sa demande

⁷ Le commerce extérieur de marchandises est composé à hauteur de 70% environ de produits industriels.

⁸ Les canaux de transmission de la crise ont été étudiés par l'INSEE dans sa note de conjoncture de juin 2010. Les exportations ont été le principal vecteur de transmission internationale de la crise, reculant plus que ne l'auraient laissé supposer les facteurs explicatifs habituels des exportations. Dans le cas français, les stocks ont également sur-réagi, leur contribution négative à la croissance ayant été même supérieure à celle du commerce extérieur.

intérieure (-6,5% en 2009) et donc de ses importations, a alors pu enregistrer une contribution positive de ses échanges extérieurs (et une réduction de moitié de son déficit courant). Au total, les échanges extérieurs ont suivi la même évolution cyclique que les valeurs ajoutées industrielles : forte amplitude du cycle allemand et cycle britannique plus aplati, et position intermédiaire de l'industrie française.

Finalement, la crise n'a pas modifié la hiérarchie des pays exportateurs, l'Allemagne confirmant ses positions acquises en Europe de 2001 à 2007, au détriment des autres pays européens, surtout de la France et du Royaume-Uni, alors que les pays émergents, la Chine en particulier mais aussi les PECO, ont accru tendanciellement leurs positions.

Les compétitivités-prix des différentes industries européennes ont été relativement peu modifiées durant la crise, à l'exception du Royaume-Uni ; elles dépendent notamment de l'évolution du taux de change effectif nominal et des coûts de production, et plus particulièrement du coût salarial par unité produite (résultant lui-même de l'évolution des salaires et de la productivité). L'indice du taux de change effectif réel⁹ qui synthétise ces évolutions (*Annexe I, tableau 4*) a donc la nature d'un indice de coût de production.

Du premier trimestre 2008 au quatrième trimestre 2009, les compétitivités prix des industries nationales, mesurées par la variation des indices du change effectif réel, ont peu évolué à l'exception du Royaume-Uni qui a bénéficié de la forte baisse de sa monnaie, le taux de change effectif de la livre ayant diminué de 22% entre le premier trimestre 2008 et le quatrième trimestre 2009 :

Variation (en%) du taux de change effectif réel de 2008-1 à 2009-4

Allemagne	+ 4,6
Italie	+ 4,8
France	+ 0,1
Espagne	- 0,6
Royaume-Uni	- 20,1

Ces évolutions ne prennent toutefois tout leur sens que si elles sont rapprochées de l'évolution des compétitivités prix, appréciées avec le même indice, depuis 1999 : Sur cette période plus longue, deux pays ont réussi à diminuer leur taux de change effectif réel : l'Allemagne de 4,2%, sous l'influence de politiques salariales restrictives et le Royaume-Uni de 13,6%, du fait de la baisse récente de la livre ; ces évolutions contrastent avec l'alourdissement des taux de change effectif de l'Espagne (11,4%), de la France (11,9%) et de l'Italie (10,4%) .

⁹ L'évolution du taux de change effectif nominal d'un pays ne traduit que les effets de l'évolution de la parité de sa monnaie contre celles de l'ensemble des monnaies des pays-partenaires (ici 36 pays pondérés par leur poids dans les échanges extérieurs du pays considéré). Le taux de change effectif réel, déflate l'évolution du change effectif nominal par un indicateur représentatif des coûts (ici, les coûts salariaux unitaires, qui ont l'avantage de combiner les conséquences sur les compétitivités-prix, des salaires et de la productivité du travail). En moyenne trimestrielle, de son dernier point haut du second trimestre 2008 au second trimestre 2009, l'euro a baissé contre le dollar de 13% (de 1,57\$ à 1,30\$) avant de remonter à 1,48 au quatrième trimestre 2009, puis de retomber à 1,27\$ au second trimestre 2010 ; en revanche, les taux de change effectif de l'euro ont peu varié durant ces périodes du fait de l'importance des échanges entre les pays de la zone euro. La parité de l'euro avec la livre sterling s'est accrue de 27% du premier trimestre 2008 au second trimestre 2010 (de 0,68£ à 0,85£), évolution qui s'est traduite par une baisse du taux de change effectif britannique de 21,5%, du fait de la structure géographique de ses exportations.

4- LES DIFFERENTES INDUSTRIES EUROPEENNES ONT REPONDU A LA CRISE DE FAÇON DIFFERENTE

■ L’ajustement de l’emploi

L’évolution de l’emploi industriel durant la crise n’a pas été la simple traduction des effets du recul de l’activité. La vitesse d’ajustement de l’emploi à des niveaux d’activité en réduction, et donc l’évolution de la productivité du travail¹⁰, ont été probablement le domaine où les stratégies industrielles des différents pays industriels ont le plus divergé.

Mesurer la productivité du travail

Les indicateurs de productivité du travail ont l’ambition de mesurer la production, plus précisément la valeur ajoutée, résultant de l’emploi d’une unité de travail. L’indicateur usuel utilisé en général dans les comparaisons internationales, pour des raisons de disponibilité statistique, est la valeur ajoutée par salarié ; c’est un indicateur très approximatif, puisque le quantum de travail mobilisé pour produire un unité de valeur ajoutée ne prend en compte ni les effets de la variation du nombre d’heures de travail effectué par les salariés, ni la quantité de travail effectué par les salariés non liés par un contrat de travail avec les entreprises de la branche (le travail intérimaire étant recensé par les comptes nationaux comme une activité de service), ni le travail des non-salariés (indépendants).

Par ailleurs, la productivité du travail peut également être mesurée en tentant de décomposer la part de la production qui revient à chaque facteur de production, deux facteurs de production étant en général retenus : le travail et le capital. Dans cette optique, la productivité du travail, qui affecte la totalité de la production au facteur travail, est qualifiée de productivité apparente. Cette approche plus sophistiquée, reposant sur la définition de « fonctions de production », n’est pas sans soulever de nombreuses questions méthodologiques.

On constate ainsi (annexe I, tableau5), en comparant l’évolution des deux composantes de la productivité, la variation de la production et celle de l’emploi, que l’on peut opposer la stratégie allemande, et dans une moindre mesure les stratégies italiennes et françaises, qui ont relativement préservé les collectifs de travail durant la phase de récession¹¹, à celles des industries espagnoles et britanniques qui ont préservé dans une certaine mesure, leur niveau de productivité en ajustant, sans trop de retard, leurs effectifs au recul de leur activité. Les trois pays qui ont le mieux préservé leurs emplois, notamment l’Allemagne, se sont appuyés sur des dispositifs importants de financement public du chômage partiel¹² : l’effet défavorable sur la rentabilité de la préservation par ces trois pays, et surtout par l’Allemagne, de leurs collectifs de travail a été atténué, non seulement par l’aide publique reçue par les entreprises

¹⁰ Du fait du caractère très approximatif de la définition de la productivité du travail par le ratio valeur ajoutée par salarié, celui-ci n’est pas explicite ; toutefois les limites de l’indicateur implicite ne semblent pas conduire à remettre en cause l’analyse présentée.

¹¹ Dans le cas français, selon l’INSEE (Note de conjoncture de mars 2010), cet effort de préservation des emplois a surtout été le fait des grands groupes, alors que ce sont les entreprises de 20 à 249 salariés qui les ont le plus réduit ; on peut penser que cette catégorie de PME est surtout composée des sous-traitants de rang 2 des grands groupes, ce qui relativise quelle que peu les performances de ces derniers..

¹² Les entreprises espagnoles ont joué surtout sur la flexibilité procurée par l’importance du recours aux contrats à durée déterminée (30% de la population active) alors que les entreprises allemandes, mais aussi françaises et italiennes, ont limité les suppressions d’emplois en développant le chômage partiel (Kurzarbeit en Allemagne et Cassa Integrazione en Italie) ; le nombre des bénéficiaires de ces régimes subventionnés par l’Etat a dépassé, au second trimestre 2009, en Allemagne 1,5 million de personnes (406 000 en juin 2010), en France 330 000 et en Italie 620 000.

mais aussi par la baisse du nombre d'heures travaillées par salarié (baisse peu sensible dans le cas français)¹³.

Lors de la reprise, les deux pays dont la productivité industrielle avaient le plus reculé, l'Italie et surtout l'Allemagne, sont aussi ceux qui bénéficient d'une croissance plus soutenue que celle de leurs concurrents ; cet avantage, essentiel pour réaliser des gains de productivité, a été amplifié par la poursuite des compressions d'emplois, à un rythme également plus fort que celui de leurs concurrents. Dans les trois autres pays, les gains de productivité obtenus restent faibles.

■ La politique de prix

Les retombées des évolutions de productivité ont pu être plus ou moins compensées, ou au contraire amplifiées, par les politiques de prix des entreprises industrielles (annexe I, tableau 6). Durant la phase récessive, l'industrie allemande a été la seule des cinq grands pays européens à avoir accepté d'amplifier, en baissant les prix de sa valeur ajoutée, les effets défavorables sur ses marges de l'alourdissement de ses coûts (son taux de change effectif réel s'est accru de 2,9% et le prix de sa valeur ajoutée a baissé de 1,2%) ; ce comportement contraste avec la politique de prix de l'industrie britannique (hausse de 4,7%), politique rendue possible sans dégradation de la compétitivité prix, par l'évolution favorable de la livre. Pour leur part, la France, l'Espagne et l'Italie ont accru leurs prix de 2 à 3% environ ; il convient de noter que, dans le cas de l'industrie française, cette hausse modérée intervient après une période de baisse soutenue de ses prix de production, les prix de la valeur ajoutée manufacturière ayant reculé plus de 6% depuis 2000, sans pour autant que ses parts de marché aient été préservées, alors que l'industrie allemande avait pu gagner des parts de marché en accroissant ses prix sur cette période, de 4,5%.

Lors de la reprise, l'industrie allemande, qui avait donc choisi de préserver quelque peu sa compétitivité prix au cœur de la phase récessive, a sensiblement accru ses prix (+2,4%), retrouvant les avantages de sa situation de « price maker », les prix de l'industrie britannique augmentant au même rythme, alors que les entreprises françaises et italiennes baissaient les leurs (respectivement de 3,6 et 1,4% pour tenter de retrouver leurs parts de marché).

■ L'évolution des marges

Ces évolutions de salaire, productivité et prix de production ont trouvé leur contrepartie dans l'évolution des marges industrielles (*Annexe I, tableau 7*).

Durant la phase de récession, l'industrie espagnole a ainsi sacrifié sa croissance et ses parts de marché au maintien de sa rentabilité (c'est celle dont le taux de marge a le moins reculé durant la phase de récession : -1,8 point) ; en revanche, le taux de marge de l'industrie allemande s'est effondré (de presque 10 points de valeur ajoutée), prix de la préservation de ses emplois industriels ; le recul, de 5 points environ, des taux de marge des industries françaises, britanniques et italiennes, a été intermédiaire entre ces deux extrêmes.

¹³ Selon les perspectives de l'emploi 2010 de l'OCDE, le nombre d'heures annuelles travaillées des personnes ayant un emploi à temps partiel et à temps complet a diminué de 2,8% en Allemagne et de 1,9% en Italie, alors qu'il n'a reculé que de 0,4% en France et au Royaume-Uni et s'est même accru de 0,4% en Espagne. On notera que les accords entre les partenaires sociaux portant sur la préservation de l'emploi en échange de la compression des coûts salariaux semblent de plus en plus difficilement acceptés par les syndicats, en Allemagne surtout, bien que, depuis la crise, le pouvoir d'achat des salaires ait été préservé (voire accru significativement) dans les secteurs où des conventions salariales avaient été signées avant la crise ; celles-ci doivent désormais être renégociées avec des organisations syndicales devenues moins accommodantes du fait de la reprise.

Lors de la reprise de la croissance, les industries allemandes et, dans une moindre mesure italiennes, ont pu améliorer leurs marges (respectivement de 5 et 3 points), alors que les marges des trois autres pays n'ont que très peu varié. Au total, au premier trimestre 2010, aucun des pays examinés, n'avait réussi à retrouver les taux de marge qui existaient avant la crise, mais la vitesse des ajustements en cours dans l'industrie allemande pourrait lui permettre de retrouver rapidement ce niveau de marges ... pour autant que la demande étrangère dont elle bénéficie reste soutenue.

5- MISE EN PERSPECTIVE

L'examen de la situation des grandes industries européennes depuis la récession, suggère donc que leurs modes de croissance, loin de converger, restent très différents selon les pays. Cette évolution résulte, non seulement des avantages comparatifs de chaque pays acquis dès avant la crise, mais aussi des choix de politique économique de chaque gouvernement et du comportement des entreprises.

Durant la récession, l'*industrie allemande* a ainsi choisi, aidée par les décisions de politique économique de son gouvernement, de préserver sa base de production nationale, ce qui l'a amené à sauvegarder la presque totalité de ses effectifs et à accepter d'entamer, très partiellement, le confortable avantage de coût salarial acquis durant les années 2000. La contrepartie de ce choix stratégique a été son acceptation d'une forte dégradation de sa rentabilité, dégradation en moyenne deux fois plus importante que celles de ses principaux concurrents européens.

Lors de la reprise, l'industrie allemande a ainsi été en mesure de répondre à la demande étrangère en forte croissance, effaçant le recul 2008 de ses parts de marché, tout en reconstituant ses marges et en rationalisant son appareil de production.

Le mode de croissance de l'*industrie espagnole* a été à l'opposé de celui de l'industrie allemande. Durant la crise, elle a massivement sacrifié ses emplois, accru ses prix de production (valeur ajoutée), et ainsi sauvegardé ses marges. Toutefois, à la différence de l'industrie allemande, elle n'a pu que très peu profiter de la reprise de la demande intervenue à partir du second trimestre 2009.

L'*industrie britannique* s'est appuyée sur la forte baisse de la livre intervenue durant l'épisode récessif ; en quelques mois, elle a bénéficié ainsi d'une amélioration de sa compétitivité-prix équivalente à celle obtenue par l'Allemagne en comprimant ses coûts salariaux tout au long des années 2000. La baisse de la livre a permis à l'industrie britannique d'accroître ses prix (en monnaie nationale), en préservant à peu près ses parts de marché à l'exportation, mais, elle n'a pu, après la récession, retrouver totalement le niveau de rentabilité de 2007.

Les *industries françaises et italiennes* ont connu une évolution intermédiaire entre celle de leurs homologues allemands et espagnols. Lors de la phase récessive, le recul de l'activité de l'industrie française a été relativement modéré, mais son rebond également, alors que les fluctuations des niveaux d'activité de l'industrie italienne ont été presque aussi amples que celles de l'industrie allemande. Dans les deux pays, la productivité industrielle a fortement reculé durant la phase récessive et n'a été que partiellement reconstituée durant la phase de reprise, même en Italie où la reprise a pourtant été plus forte. Au final, l'industrie italienne a mieux bénéficié du rebond de la croissance que l'industrie française et a mieux préservé ses marges que cette dernière qui a dû consentir plus d'efforts sur ses prix de production (valeur ajoutée).

Ces stratégies de réponse à la crise ne sont que très partiellement volontaristes. Dans une large mesure, elles sont déterminées par les caractéristiques des spécialisations industrielles : celles-ci déterminent le positionnement de la production sur des biens dont la demande est plus ou moins dynamique, et sur des marchés où existe une concurrence par les prix plus ou moins forte. Une spécialisation industrielle, relevant du temps long, ne peut être modifiée au rythme des fluctuations conjoncturelles, elle s'impose donc comme une contrainte qui vient limiter les choix et l'efficacité des réponses à la crise. De ce point de vue, la taille et la spécialisation de l'industrie allemande (annexe III) lui donne un avantage certain sur ses homologues, tant en termes de croissance que de performances ; toutefois la contrepartie de la réussite industrielle de l'Allemagne est la dépendance du rythme de croissance de son économie au rythme de croissance de son industrie : son industrie manufacturière pèse dans son PIB de 1,5 à 2 fois plus que celui des autres pays européens (Allemagne 20%, Royaume-Uni 10%, France, Italie et Espagne de 13% à 15%) .

La réussite actuelle de l'industrie allemande s'explique aussi par sa capacité à s'affranchir du court termisme imposé par les marchés financiers¹⁴ : le taux d'endettement (voir annexe IV) des entreprises allemandes est resté, tout au long des années 2000, y compris durant la crise, inférieur d'un tiers environ, à celui de leurs homologues européennes, et de plus, il est resté quasi stable alors qu'il a progressé sensiblement dans les autres pays européens. L'industrie allemande, dépendant moins du système financier, a ainsi pu accepter une forte baisse transitoire de ses marges. Cette autonomie relative de la gestion des entreprises allemandes vis-à-vis des exigences du système financier, n'a été possible que parce que, sur le long terme, l'autofinancement des entreprises allemandes est resté élevé. Ainsi s'expliquerait le paradoxe du modèle de croissance allemand, où coexistent une spécialisation permettant des avantages concurrentiels hors prix très supérieurs à ceux de ses concurrents et une politique de forte compression de ses coûts salariaux, de loin plus restrictive que celle de ses concurrents.

Les conditions de la sortie de crise suscitent des interrogations sur les limites de la réussite du modèle de croissance industriel allemand et sur sa compatibilité avec la généralisation de politique d'austérité dans les pays européens.

La réussite du modèle industriel allemand est en effet très relative, car la croissance industrielle de l'Allemagne n'a pas permis d'irriguer la croissance de l'ensemble de son économie. Durant la période précédant la crise, de 2000 à 2007 (annexe I, tableau 8), alors que la croissance de l'industrie manufacturière allemande avait été plus rapide que celle des cinq pays examinés (2,4% en moyenne annuelle), la croissance du PIB allemand avait été particulièrement médiocre (1,3% par an). La croissance de l'industrie manufacturière a certes été tirée par les exportations, mais la compression des salaires qui l'a accompagnée, ne pouvant être limitée à la seule industrie, a pesé sur la croissance de l'ensemble de l'économie. La crise qui a touché simultanément les principaux clients de l'industrie allemande a alors affecté plus fortement l'ensemble de son économie que les autres grands pays européens.

¹⁴ Le système bancaire allemand a certes abandonné les principes de la « hausbank », abandon symbolisé par la cession à la fin des années 1990 des participations industrielles des grandes banques commerciales, mais cette mutation libérale n'a pas été conduite, comme cela a été le cas en France, par la disparition d'un secteur financier soutenant à long terme les choix industriels des grandes et moyennes entreprises ; toutefois sur les trois composantes de ce secteur, KfW, IKB et les Landesbank, les deux dernières sortent très affaiblies de la crise...

Aujourd'hui, les possibilités du retour à un rythme de croissance aussi soutenu que celui qui existait avant la crise bute sur l'insuffisance de la demande adressée à l'industrie, en Allemagne comme dans tous les pays européens :

- d'une part, en raison de l'importance des capacités de production inutilisées : le taux d'utilisation des capacités de production dans les cinq pays examinés, se situe en 2009 à un niveau très bas (dans une fourchette de 66,7% en Italie à 73% en Allemagne et en France) soit un niveau inférieur de près de 10 points au niveau atteint lors de la récession de 1993.

- d'autre part, en raison de l'insuffisance des perspectives de croissance, notamment du fait de l'adoption simultanée par les pays européens de politiques de résorption rapide de leurs déficits publics

La résignation à l'affaiblissement des industries nationales n'est pourtant pas une option viable, car elle néglige la question du financement des déficits de la balance des paiements courants, ceux-ci provenant principalement des échanges de produits industriels. L'adoption simultanée de politiques d'austérité par l'ensemble des pays européens, réduit les marchés principaux des industries nationales, et surtout de l'industrie allemande qui réalise une grande partie de ses excédents sur les pays européens (à eux seuls les 4 pays examinés absorbent près du tiers des exportations allemandes, dont 10% pour la France). D'ores et déjà, les balances courantes des grands pays européens sont devenues déficitaires, à l'exception de celle de l'Allemagne¹⁵. Or la période actuelle a montré que l'accumulation des déficits courants venait buter assez vite sur les limites de l'endettement auprès des investisseurs étrangers, et que, dans ces conditions, les pays déficitaires étaient condamnés à renforcer leur politique déflationniste afin de réduire leurs importations. Mais alors la question de la viabilité du modèle de croissance allemand se pose, l'affaiblissement de ses exportations ne pouvant être compensé par un allègement de la rigueur de sa politique salariale ; or cette dernière est la condition de l'autonomie des stratégies industrielles vis-à-vis des exigences du système financier. Dans la mesure où le risque d'une spirale déflationniste qui affecterait l'ensemble des pays européens ne peut être écarté, le risque déflationniste serait encore plus prononcé pour l'économie allemande.

Dans ces conditions, le débat économique actuel devrait porter sur deux questions étroitement liées, celle du rythme du retour aux grands équilibres macroéconomiques, et celle de la définition d'une véritable politique industrielle.

¹⁵ En 2009, exprimé en % du PIB, le déficit de la balance courante de la France à été de 2,9%, celui de l'Italie de 3,2% , celui de l'Espagne de 5,1% et celui du Royaume-Uni de 3,9%, alors que l'Allemagne a dégagé un excédent de 5,0%. On notera qu'il s'agit d'un déséquilibre, pour l'essentiel, entre les pays de la zone euro, alors que la balance courante de la zone euro est presque équilibrée. Dans la logique actuelle du fonctionnement des institutions européennes, la résorption de ces déséquilibres ne relève donc pas d'une thérapeutique de la Banque Centrale Européenne.

ANNEXE I
DOSSIER STATISTIQUE

TABLEAU 1

Variation du PIB et de la valeur ajoutée industrielle depuis le premier trimestre 2008

(volumes, en%)	Allemagne	Espagne	France	Italie	RU
<u>Δ de 2008-1 à 2009-2</u>					
PIB	-6,3	-4,2	-3,7	-6,7	-5,1
VA industrie	-22,6	-19,0	-15,9	-20,3	-14,0
<u>Δ de 2009-2 à 2010-1</u>					
PIB	+1,1	-0,4	+0,9	+0,6	-0,5
VA industrie	+6,7	+0,8	+2,7	+4,3	+2,2
<u>Niveau 2010-1/2008-1*</u>					
PIB	94,7	95,4	97,2	93,9	94,4
VA industrie	81,6	81,6	86,4	83,1	87,9

Lecture : en Allemagne, le PIB a régressé de 6 ;3 % entre le premier trimestre 2008 et le deuxième trimestre 2009

* Indice 100 en 2008-1

(Source : d'après Eurostat)

TABLEAU 2

Variation des échanges (en volume) de marchandises depuis le premier trimestre 2008

(en %)	Allemagne	Espagne	France	Italie	RU
<u>Δ de 2008-1 à 2009-2</u>					
Exportations	-21,1	-18,2	-18,1	-25,8	-15,1
Importations	-14,4	-25,9	-15,3	-22,4	-18,2
<u>Δ de 2009-2 à 2010-1</u>					
Exportations	+6,3	+10,6	+9,4	+9,6	+6,1
Importations	+11,9	+7,0	+6,7	+12,6	+10,5
<u>Niveau 2009-2 /2008-1</u>					
Exportations	88,0	90,5	89,6	81,3	90,1
Importations	95,9	79,3	90,4	87,4	90,4

(Source : d'après Eurostat)

TABLEAU 3

Evolution des parts de marché à l'exportation de marchandises

(en%)	Allemagne	Espagne	France	Italie	RU
Parts de marché mondial hors UE*					
2001	3,6	1,0	2,2	1,9	3,3
2007	3,5	1,3	1,8	2,0	2,3
2008	3,4	1,4	1,8	2,0	2,6
2009	3,4	1,1	1,8	1,8	2,3
Parts du marché européen**					
2001		3,5	8,5	6,0	6,6
2007	14,7	3,3	6,5	5,5	4,2
2008	15,4	3,2	6,3	5,2	4,2
2009	14,8	3,2	6,5	5,0	
	15,3				

*Exportations hors UE / Exportations mondiales hors UE (Source : AMECO)

**Exportations vers UE / Importations de l'UE en provenance de l'UE

(Source : d'après Eurostat)

TABLEAU 4

Evolution des taux de change effectifs* de chaque pays

(en %)	Allemagne	Espagne	France	Italie	RU
<u>Δ de 2008-1 à 2009-2</u>					
nominal	+2,1	+2,2	+1,6	+1,7	-20,2
réel	+2,9	0,0	+0,2	+3,4	-19,7
<u>Δ de 2009-2 à 2009-4</u>					
nominal	+0,7	+0,8	+2,6	+0,9	-1,7
réel	+1,6	-0,6	+0,3	+1,4	-0,6
<u>Indice 2009-4**</u>					
nominal	112,6	111,4	111,9	113,6	81,0
réel	95,8	116,7	107,6	110,5	86,4

*Les taux de change effectifs sont calculés par rapport aux échanges avec 36 pays partenaires. Le taux de change effectif réel utilise comme déflateur le coût salarial unitaire de l'ensemble de l'économie. Une hausse du taux de change correspond à une baisse de la compétitivité-prix.

**Indice 100 au premier trimestre 1999.

(Source : d'après Eurostat)

TABLEAU 5

Variation de la valeur ajoutée et de l'emploi industriel

(en %)	de 2008-1 à 2009-2		De 2009-2 à 2010-1		De 2008-1 à 2010-1	
	Δ VA	Δ Eff	Δ VA	Δ Eff	Δ VA	Δ Eff
Allemagne	-22,7	-1,9	+6,9	-3,0	-15,8	-4,9
Espagne	-19,0	-15,7	+0,7	-5,5	-18,3	-21,2
France	-15,9	-4,9	+2,8	-4,0	-13,1	-8,9
Italie	-20,3	-4,2	+4,9	-4,1	-15,4	-8,3
Royaume-Uni	-14,0	-8,6	+2,2	-3,1*	-11,8	-11,7**

*de 2009-2 à 2009-4 **de2008-1 à 2009-4

(Source : d'après Eurostat)

TABLEAU 6

Evolution du prix de la valeur ajoutée de l'industrie

(en %)	Allemagne	Espagne	France	Italie	RU
(de 2000 à 2008-1)	(+4,5)	(+25,4)	(-6,1)	(+17,0)	(+2,8)
de 2008-1 à 2009-2	-1,2	+2,9	+1,7	+3,2	+4,7
de 2009-2 à 2010-1	+2,4	+0,3	-3,6	-1,4	+2,4
de 2008-1 à 2010-1	+1,2	+3,2	-1,9	+1,8	+7,3

(Source : d'après Eurostat)

TABLEAU 7

Evolution des taux de marge* de l'industrie**

(en % de la VA)	2008-2	2009-2	2010-1	De 2008-2 à 2009-2***	De 2009-2 à 2010-1***
Allemagne	49,9	40,4	45,7	-9,5	+5,3
Espagne	58,4	56,6	57,2	-1,8	+0,6
France	53,1	48,6	49,3	-4,5	+0,7
Italie	62,6	57,5	60,7	-5,1	+3,2
RU	53,4	48,1	47,8	-5,3	-0,3

*EBE y compris les impôts et taxes sur la production

**Ensemble de l'industrie, hors construction

***en points de valeur ajoutée

(Source : d'après Eurostat)

TABLEAU 8

Croissance du PIB et croissance de la VA de l'industrie manufacturière

	Md €		Indice 100 = 2000 (volume)			
	2009		2007		2009	
	PIB	VA.manuf	PIB	VA.manuf	PIB	VA.manuf
Allemagne	2397,1	408,8	109,3	118,0	105,2	92,7
Espagne	1053,9	124,1	126,5	108,3	122,9	91,3
France	1907,1	182,6	113,7	108,6	110,9	94,2
Italie	1520,9	220,6	108,2	101,7	101,4	81,4
RU	1563,2	157,0	119,4	100,2	113,5	87,1

(Source : d'après Eurostat)

ANNEXE II

Le poids des échanges extérieurs de marchandises dans les grandes économies européennes

(% PIB)	Allemagne		Espagne		France		Italie		RU	
	UE	h. UE*	UE	h. UE*	UE	h. UE*	UE	h. UE*	UE	h. UE*
Export. 2007	25,7	14,0	12,4	5,1	13,8	7,5	14,4	9,2	9,1	6,6
2009	21,1	12,4	10,3	4,7	11,2	6,8	10,9	8,2	8,9	7,2
Import 2007	20,5	11,2	17,0	10,0	16,4	7,4	13,9	10,2	12,2	10,1
2009	18,2	9,8	12,1	7,5	14,4	6,4	11,0	8,3	11,5	10,4

*h UE : hors de l’Union Européenne

(Source : AMECO)

Le degré d’internationalisation des grandes économies européennes est très variable selon les pays ; En 2007, les exportations de marchandises représentaient près de 40% du PIB allemand contre 16% pour le Royaume-Uni, 17,5% pour l’Espagne et 20% environ pour la France et l’Italie. Le poids des importations suit la même hiérarchie (Allemagne 32%, Royaume-Uni 22%, Espagne 17%, France et Italie 24% environ).

Durant la crise, le poids des exportations à destination de l’Union Européenne s’est réduit dans 4 des 5 pays examinés, à l’exception du Royaume-Uni où ils ont progressé de 0,4 point de PIB ; en Allemagne, la part des exportations a régressé de près de 6 points de PIB, dont près, de 5 points proviennent des exportations vers l’Union Européenne, le recul du poids des exportations a été plus modéré dans les trois autres pays (respectivement 2,5 points pour l’Espagne et 4points environ pour la France et l’Italie), du fait surtout du repli des échanges intra-européens Le recul du poids des importations a été plus modéré, à l’exception de l’Espagne où ils ont été plus de 7 points de PIB.

ANNEXE III

Le débat sur la spécialisation comparée des industries françaises et allemandes

Les analyses traditionnelles de la spécialisation sectorielle et géographique des industries allemandes et françaises ne mettent pas en évidence de grandes différences entre les points forts et les points faibles des deux pays, ce qui conduit par exemple P. Artus et L. Fontagné à attribuer les médiocres performances de l'industrie française à ce qu'ils appellent des effets microéconomiques (concurrence hors prix, insuffisance du tissu de PME notamment). Toutefois, Le classement par l'OCDE des productions manufacturières selon leur niveau technologique ne semble pas corroborer totalement ce jugement :

Structure de la production manufacturière selon son niveau technologique (en 2007)

(% du total de la VA)	Allemagne	Espagne	France	Italie	RU
Hte techno.	12,9	6,2	14,0	8,8	17,1
Moyenne-hte techno.	45,2	26,6	25,6	26,7	24,3
Moyenne-basse techno	22,6	33,0	29,6	31,3	21,9
Basse techno	19,3	34,2	30,8	33,2	36,7
Total.	100	100	100	100	100

(Source : OCDE, base de données STAN)

Ces données semblent montrer que l'industrie allemande est nettement plus spécialisée que celle des 4 autres pays étudiés, sur les moyennes-hautes technologies (du fait, notamment du poids des biens d'équipement qui représentent 40% de sa valeur ajoutée industrielle, contre 30% en France), et l'est très peu sur les activités de basse technologie alors que l'industrie française ne se différencie des industries italiennes ou espagnoles que par une spécialisation un peu plus forte sur les hautes technologies. Le CEPII, à partir d'une décomposition sectorielle très fine des exportations (1000 produits), met en évidence un autre aspect des différences de spécialisation entre les deux pays, que l'on peut résumer en remarquant que l'industrie allemande est spécialisée plutôt sur des productions haut de gamme dans les moyennes technologies. De cette différence, découle deux différences de comportement importantes :

- D'une part, le prix des exportations allemandes serait beaucoup plus flexible que celui des exportations françaises, ce qui résulterait du pouvoir de marché des exportateurs allemands (en moyenne, ils détiennent 28% des marchés intérieurs des pays clients contre 21% pour leurs homologues français). En conséquence, les exportateurs allemands sont en mesure de répercuter, en période d'appréciation de l'euro, 84% de la hausse de leur coût, alors que les exportateurs français ne peuvent répercuter que 60% de cette hausse. En sens inverse, lorsque l'euro se déprécie, les exportateurs français améliorent d'abord leurs marges, alors que les exportateurs allemands accroissent leur compétitivité-prix. Au total, sur longue période, les élasticités-prix des exportations des deux pays sont voisines.

- D'autre part, les deux pays ont une inégale capacité à répondre aux fluctuations des revenus des pays clients : l'élasticité moyenne de l'offre française n'est que de 0,8, l'une des plus faibles des grands pays industrialisés, alors que celle de l'offre allemande est de 2,1. Le CEPII explique cette différence par la spécialisation allemande sur des biens d'équipement et les produits haut de gamme.

Pour H. W. Sinn, Président de l'influent institut de conjoncture allemand IFO, la réussite à l'exportation de l'industrie allemande résulte moins de la nature de sa spécialisation que de sa stratégie de délocalisation, telle qu'elle est mise en œuvre, non seulement par les grandes entreprises, mais aussi par les PME. Les délocalisations concernent massivement les intrants (consommations intermédiaires) des produits exportés plutôt que la fabrication des produits finaux ; il en résulte que le contenu en importations (provenant de pays à bas coût de main d'œuvre) des exportations allemandes est particulièrement élevé, en sorte que la croissance des exportations allemandes contribue peu à la croissance de la valeur ajoutée industrielle. Cette stratégie, en préservant la base nationale de l'industrie nationale allemande, aurait toutefois permis la réussite du modèle allemand de croissance tirée par les exportations. H.W.Sinn ne le juge cependant pas satisfaisant et le qualifie d' « économie de bazar », car il ne permet pas de tirer tous les avantages que la théorie économique permettrait d'escompter de la participation aux échanges internationaux, l'insertion dans la mondialisation passe selon cet auteur par une plus grande flexibilité salariale (il est un défenseur des lois Hartz IV et il écrit même « Nous devons accepter que les salaires chinois augmentent et que les nôtres glissent vers les niveaux chinois ».

La thèse de l'économie de bazar, a été contestée, tant en Allemagne qu'en France. Ainsi L. Fontagné et G. Gaulier notent que cette stratégie n'est vertueuse qu'à court-moyen terme, car elle vient buter sur les limites techniques de l'accroissement des intrants importés des pays à bas coût de main d'œuvre et parce que son application finit par compromettre la cohérence des processus de production (qualité, continuité des approvisionnements ...). Au final, cette analyse justifierait surtout une stratégie de compression des coûts salariaux. L'INSEE, pour sa part a également contesté la thèse de H.W. Sinn en en renversant la problématique : C'est faute de disposer d'un marché intérieur dynamique, du fait de la compression des coûts salariaux, que les entreprises allemandes ont été contraintes d'externaliser leurs achats d'intrants pour préserver autant que possible leur potentiel de production national. On notera que la première loi du plan de relance de l'industrie américaine « Making it in America » adoptée en août 2010 semble s'appuyer sur une analyse du type Sinn : son objectif est, en réduisant les taxes à l'importation des matières premières et composants utilisés comme intrants des produits fabriqués sur le sol américain, d'accroître la compétitivité de la production nationale.

Bibliographie Sommaire

- Patrick Artus et Lionel Fontagné : « Une analyse récente du commerce extérieur français ». CAE n°64 ; La Documentation Française 2006
- Antoine Berthou et Charlotte Emlinger : « Crise et commerce. Les hauts et les bas du haut de gamme » Lettre du CEPII n°293, 23/10/09
- Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier : « Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne ». CAE n° 81, La Documentation Française, 2008
- Guillaume Gaulier, Amina Lahreche-Revil et Isabelle Mejean : « Dynamique des exportations. Une comparaison France-Allemagne » Lettre du CEPII n°249, octobre 2005
- INSEE « Performances à l'exportation exceptionnelles et faiblesse de la demande intérieure » in « L'économie française » édition 2007
- Hans Werner Sinn : « The Dilemma of globalisation : a german Perspective ». Economie internationale n°100- 4^o trimestre 2004.

ANNEXE IV

