

Approche sectorielle des forces et des faiblesses des économies françaises et allemandes

Michel Fried

Exposé introductif au débat du séminaire franco-allemand du 15 octobre 2012

L'intitulé même de mon exposé explicite la thèse que je vais développer : je voudrai montrer que, sur le long terme, les performances des économies françaises et allemandes ont été étroitement dépendantes de leur spécialisation sectorielle. Cette thèse qui a fait l'objet d'une littérature importante, en France du moins, alimente le débat sur la définition des politiques économiques suivies par les deux pays.

Les forces et faiblesses de nos deux économies sont pour l'essentiel la résultante de deux caractéristiques interdépendantes : l'efficacité de leur insertion dans les échanges mondiaux d'une part et, d'autre part, leur mode de croissance.

Dans un premier temps, on se posera donc la question de l'efficacité de l'insertion des économies françaises et allemandes dans les échanges internationaux .

Le degré d'insertion de nos deux pays a profondément évolué depuis 20 ans : alors qu'en 1991, les poids dans le PIB des exportations de biens et services étaient proches - 26% pour l'Allemagne et 22% pour la France -, la croissance des exportations a été ensuite, beaucoup plus rapide en Allemagne, en sorte qu'en 2011, elles représentaient la moitié du PIB allemand, alors que, en France, leur poids était resté stable.

Durant les années 1990, nos deux pays ont vu leur part dans les exportations mondiales de biens diminuer, diminution plus rapide pour l'Allemagne que pour la France : la part de l'Allemagne, qui était de 12,2% en 1990, n'est plus que de 8,5% en 2000, et celle de la France, qui était de 6,3% en 1990, s'établit à 5,1% en 2000. Toutefois, dans les années 2000, l'Allemagne est le seul grand pays industrialisé a réussi à stabiliser sa part du marché mondial (8,3% en 2000 contre 8,5% en 2010), alors que la part française continue de décliner à un rythme soutenu : 3,4% en 2010 contre 5,1% en 2000).

Pour leur part, la pénétration des importations de biens et services sur les marchés intérieurs de nos deux pays s'est considérablement accrue, surtout en Allemagne : en 2011, ces importations représentent 47,5% du marché intérieur allemand et seulement 28,8% du marché intérieur français, alors qu'il y a 20 ans, en 1991, ces taux de pénétration étaient peu différents entre les deux économies : 26% pour l'Allemagne, 22% pour la France. Cette différence, devenue structurelle, explique que l'Allemagne soit en mesure de tirer avantage d'un euro fort, ce qui n'est pas le cas, comme on le verra, de l'économie française.

Mais au final, le juge de paix de l'efficacité de l'insertion dans les échanges mondiaux est la capacité d'une économie à dégager un excédent de ses échanges extérieurs. La performance de l'Allemagne a été incommensurablement plus favorable que celle de la France. Ainsi la

balance commerciale allemande, qui était devenue nettement excédentaire dans la période 1997-2001 (3,5% du PIB en moyenne), a explosé ensuite, atteignant 6,7% du PIB de 2002 à 2011, alors que la balance commerciale française s'est continuellement dégradée depuis 20 ans : très légèrement excédentaire dans les années 2000, elle est devenue déficitaire depuis, de 0,5% du PIB en moyenne de 2002 à 2006 déficit devenu préoccupant depuis (2,6% en moyenne de 2007 à 2011). Cette divergence des soldes commerciaux allemands et français n'est pas de nature à faciliter la coordination des politiques économiques des deux pays.

La qualité de leur ouverture internationale oppose donc nos deux économies, et elle n'est pas sans conséquence sur leur dynamique de croissance. Alors que la croissance des exportations nettes de l'Allemagne expliquait, de 1991 à 2007, le 1/3 de la croissance de son économie (celle-ci était de 1,5% par an en moyenne). La croissance française sur la même période, 2% en moyenne par an, était supérieure à la croissance allemande), mais elle reposait exclusivement sur l'évolution de sa demande intérieure. Sur la période 2001-2005, la contribution de la demande intérieure allemande à la croissance économique était même devenue négative (-0,4% par an), les exportations nettes devenant les seules contributrices à l'augmentation du PIB (+0,9% par an), alors que sur la même période, les exportations nettes françaises contribuaient négativement à la croissance (-0,3% par an).

Ensuite de 2006 à 2011, malgré la crise, la hiérarchie des facteurs de la croissance des deux pays s'est inversée : Soutenue par les plans de relance budgétaire et l'assouplissement de la politique salariale des entreprises, la demande intérieure allemande est devenue la principale contributrice de la croissance, alors qu'en France, sur la même période, la faible croissance de la demande intérieure peinait à compenser la contribution toujours négative de son commerce extérieur.

Les moteurs de la croissance de nos deux pays ont donc été très différents à long terme : la croissance allemande, tirée par les exportations, dépend donc non seulement de la compétitivité de sa production, mais aussi de la demande étrangère qui lui est adressée, alors que la croissance française dépend surtout de la croissance de sa demande intérieure, croissance bornée par la soutenabilité de ses déficits extérieurs.

La qualité de l'insertion de nos deux économies est donc au cœur de la caractérisation de leurs forces et faiblesses.

Or, puisque 70% environ des échanges extérieurs de marchandises sont réalisés par l'industrie, la croissance de cette branche et sa compétitivité ont un rôle déterminant.

Le poids de chacune des industries nationales ne conditionne pas seulement leur capacité exportatrice, mais il est aussi un indicateur de leur pouvoir de marché. Or le poids de l'industrie manufacturière française, déclinant, n'est plus en 2011 que de 8,7% du PIB alors qu'il en représentait 15% en 1991. Le poids de l'industrie allemande, historiquement plus élevé, 24,1% du PIB en 1991, après une période de recul modéré dans les années 1990, s'est

stabilisé depuis le début des années 2000 en sorte qu'en 2011, il représentait encore 19,6% du PIB allemand ; L'écart de puissance entre les deux industries nationales est donc devenu impressionnant : la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière française, qui représentait 45% de celle de l'industrie allemande en 1991, n'en représente plus que 34% aujourd'hui.

L'identification des causes de la désindustrialisation française et de la réussite de l'industrie allemande est essentielle, car elles alimentent un débat central sur la définition des politiques économiques de nos deux pays.

De nombreux facteurs contribuent à l'explication des écarts de performance entre nos deux industries nationales, mais le coût du travail et le type de spécialisation occupent une place déterminante dans le diagnostic de la situation compétitive des industries allemandes et françaises. Bien sûr d'autres causes, et notamment la qualification des salariés ou la recherche-développement, ont aussi une grande importance, mais elles sont en partie surdéterminées par le rôle du coût du travail et le type de spécialisation

On examinera donc d'abord l'importance du coût du travail pour rendre compte de la différence de compétitivité des industries manufacturières allemandes et françaises.

L'importance de ce facteur est controversée. Le coût salarial, charges patronales incluses, de l'industrie manufacturière allemande, qui était le plus élevé parmi les pays européens, a progressé de 1996 à 2008 deux fois moins vite que le coût français, en sorte que, depuis 2008, les coûts horaires du travail des deux pays ont convergé : 33,2 € en France et 33,8€ en Allemagne. Toutefois cette convergence masque les spécificités allemandes : En Allemagne, le coût salarial des grandes entreprises est deux fois plus élevé que celui des PME¹, alors qu'en France cet écart n'est que de 50% ; par ailleurs, en France, l'écart salarial PME – grandes entreprises est resté stable depuis plus de 20 ans, alors qu'en Allemagne, il s'est accru progressivement depuis 1996, le coût du travail des PME allemandes progressant moitié moins vite que celui de l'ensemble de l'industrie. En sus de cet effet taille, en Allemagne, les différences de rémunération entre les secteurs semblent plus importantes qu'en France : ainsi dans l'industrie automobile, le coût horaire du travail allemand, 43,1€, est supérieur de 28% au coût moyen de l'industrie, alors qu'en France, le coût salarial de l'industrie automobile est le même que le coût moyen de l'industrie : 33,4€.

L'approche de la compétitivité-coût par le coût du travail est insuffisante : c'est le couple coût du travail – productivité qui est déterminant. Le coût salarial unitaire est représentatif de cette approche ; dans nos deux pays, depuis 1996, ce coût unitaire a reculé à peu près au même rythme, -0,5% par an en France et - 0,7% en Allemagne, compensant en grande partie les différences de coût salarial ; La chronologie de cette évolution est cependant différente : en France, la baisse du coût salarial unitaire a été réalisée pour l'essentiel entre

¹ Respectivement, plus de 1000 salariés et 10 à 49 salariés

1996 et 2000, probablement du fait des gains de productivité résultant de la mise en place des 35 heures, alors qu'en Allemagne le coût salarial était resté stable sur cette période, sa baisse étant concentrée sur la période 2000 à 2008.

Au total, le coût du travail, n'a pas été la cause déterminante des écarts de performance des deux industries nationales : le coût du travail en moyenne plus élevé de l'industrie allemande n'a pas été un obstacle à l'accroissement de ses parts de marché, alors que les parts de marché de l'industrie française, son principal concurrent, ont baissé, comme on l'a vu.

Il apparaît donc nécessaire d'interroger le rôle des spécialisations industrielles dans la détermination de la compétitivité des deux économies.

L'industrie allemande apparaît plus spécialisée que la France dans les secteurs de moyenne haute technologie, secteurs comprenant notamment les véhicules et les machines, alors que l'industrie française est plus spécialisée dans les industries de haute technologie, secteurs comprenant notamment l'aérospatial, et la pharmacie.

Cette caractérisation de la spécialisation des deux industries nationales correspond à celle de leurs meilleurs points forts : la France bénéficie de ses meilleurs avantages comparatifs² dans les secteurs de haute technologie et l'Allemagne dans les secteurs de technologies moyennement hautes. On notera toutefois que l'industrie allemande, sur les secteurs de technologie moyennement faible, secteurs qui ont une forte densité de PME, bénéficie d'un avantage comparatif modéré mais significatif, ce qui est probablement à rapprocher du niveau relativement peu élevé du coût salarial des PME allemandes.

Les points forts de chaque industrie correspondent, dans les deux industries nationales, à ceux où les parts de marché à l'exportation sont les plus importantes, mais, en moyenne les parts de marché de l'Allemagne sont deux fois plus élevées que les parts de marché françaises, y compris sur les points forts français, et même 3 fois plus élevées sur son principal point fort, les technologies moyennement élevées. On notera également que l'avantage comparatif de l'industrie française tend à s'éroder sur son premier point fort, les hautes technologies, alors que l'avantage comparatif allemand sur ce secteur d'excellence français progresse.

Au total, la spécialisation de l'industrie allemande, lui a été, jusqu'à aujourd'hui, favorable ; elle lui a permis de résister à l'érosion de ses parts de marché et d'obtenir une balance commerciale sur-équilibrée, alors que les avantages compétitifs de l'industrie française ont

² Selon l'approche par les avantages comparatifs révélés, un secteur bénéficie d'un avantage comparatif si sa contribution au solde commercial du pays est supérieure à la place de ce secteur dans les échanges extérieurs du pays.

été insuffisants pour lui permettre de maîtriser le déficit croissant de sa balance commerciale.

Il importe donc de préciser les fondements de l'avantage comparatif de chaque industrie nationale.

Les études disponibles montrent que les prix des produits allemands sur chaque marché, sont souvent plus élevés que ceux de leurs concurrents, alors que les produits français tendent à s'imposer par le niveau de leur prix. La comparaison des élasticités prix des exportations françaises et allemandes montre la portée de cette caractéristique : L'élasticité prix des exportations allemandes est inférieure de moitié à celle des exportations françaises (0,43 contre 0,93). Ces élasticités prix étant restées stables depuis le milieu des années 1990, il s'agit bien désormais d'une caractéristique structurelle qui différencie nos deux industries ; les avantages hors prix de l'économie allemande, ont rendu compatible un haut niveau de compétitivité avec des salaires plus élevés que ceux de ses principaux concurrents, alors que l'économie française, dont les coûts salariaux sont voisins des coûts allemands, ne dispose pas de la même marge de manœuvre.

Les industriels des deux pays ont tiré les conséquences de cette inégale sensibilité-prix : les exportateurs allemands ont pu pratiquer sur les marchés européens une politique de prix élevé, tout en accroissant leurs parts de marché, et, hors d'Europe, ils ont utilisé les marges réalisées sur les marchés européens pour pratiquer une politique de prix agressive ; en revanche les exportateurs français ont dû sacrifier une partie de leurs marges pour contenir leurs prix à l'exportation, mais ce sacrifice ne leur a pas permis d'enrayer le déclin de leurs parts de marché.

Les taux de marge ont répercuté ces différences de positionnement des deux industries : le taux de marge de l'industrie française a régulièrement diminué depuis 20 ans, ce recul atteignant presque 16 points de valeur ajoutée depuis 1991, alors que sur cette même période, le taux de marge de l'industrie allemande a légèrement progressé, de 5 points de valeur ajoutée depuis 1991, mais ce résultat a été obtenu après un période de repli dans les années 1990, suivie d'une brutale progression de 10 points de valeur ajoutée entre 2000 et 2007, puis à nouveau, d'un léger repli de 2007 à 2011.³

Pour conclure,

³ Le niveau absolu des taux de marge n'est pas significatif pour comparer des industries n'ayant pas la même intensité capitalistique. Pour information, les valeurs absolues des taux de marge sont les suivantes pour l'industrie manufacturière : Allemagne : 26,9% en 1991 35,5% en 2007 et 32,3% en 2011 – France : 39,5% en 1991 32% en 2007 et 23,7% en 2010.

nous voudrions souligner l'importance qu'ont les caractéristiques particulières de nos deux économies quant à la définition de la politique économique de chacun des deux pays : Il nous apparaît que le principal défi français est de rendre compatible le niveau de ses salaires avec son type de spécialisation, ce qui passe par la nécessité d'une politique industrielle active, ayant pour objectif l'amélioration de la compétitivité hors prix de ses exportations ; cette politique industrielle active devrait être prioritaire par rapport à la politique conjoncturelle de réduction accélérée des déficits budgétaires.

En revanche, l'économie allemande se caractérise par sa dépendance vis-à-vis de la demande étrangère, de la demande émanant de la zone euro en particulier, avec laquelle elle réalise la moitié de ses échanges extérieurs. Ce constat devrait conduire l'Allemagne à assumer le rôle de locomotive européenne que lui assigne son avantage compétitif hors prix, en renforçant sa demande domestique, notamment en agissant sur ses salaires.