

N° 663

SENAT

SESSION ORDINAIRE DE 2010-2011

Enregistré à la Présidence du Sénat le 22 juin 2011

RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

au nom de la délégation sénatoriale à la prospective (1) sur la prospective du couple franco-allemand,

Par M. Bernard ANGELS,

Sénateur.

(1) Cette délégation est composée de : M. Joël Bourdin, *président* ; MM. Bernard Angels, Yvon Collin, Mme Évelyne Didier, MM. Joseph Kergeris, Jean-François Le Grand, Gérard Miquel, *vice-présidents* ; M. Philippe Darniche, Mmes Sylvie Goy-Chavent, Fabienne Keller, M. Daniel Raoul, Mme Patricia Schillinger, M. Jean-Pierre Sueur, *secrétaires* ; Mme Jacqueline Alquier, MM. Pierre André, Denis Badré, Gérard Bailly, Mmes Nicole Bonnefoy, Bernadette Bourzai, MM. Jean-Pierre Caffet, Gérard César, Alain Chatillon, Jean-Pierre Chevènement, Marc Daunis, Daniel Dubois, Jean-Luc Fichet, Mmes Marie-Thérèse Hermange, Élisabeth Lamure, MM. Jean-Pierre Leleux, Philippe Leroy, Jean-Jacques Lozach, Michel Magras, Jean-François Mayet, Philippe Paul, Mme Odette Terrade, M. André Villiers.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	9
CHAPITRE 1 - DES DIFFÉRENCES EN VOIE D'ACCENTUATION ?	11
I. DES RESSORTS DIFFÉRENTS POUR UNE CROISSANCE ÉCONOMIQUE FAIBLE DANS LES DEUX PAYS MAIS GLOBALEMENT PLUS DYNAMIQUE EN FRANCE	13
A. DES MOTEURS DE CROISSANCE DIFFÉRENTS	13
1. <i>De fortes différences apparentes</i>	13
2. <i>... atténuées après retraitements statistiques</i>	15
B. UNE CROISSANCE GLOBALEMENT PLUS ÉLEVÉE EN FRANCE	18
C. DES GAINS DE PRODUCTIVITÉ PLUS ÉLEVÉS EN FRANCE QU'EN ALLEMAGNE ?	23
1. <i>Une croissance française globalement supérieure du fait de la dynamique de l'emploi</i>	24
2. <i>... mais aussi des gains de productivité légèrement plus importants en moyenne pour l'ensemble de l'économie</i>	25
3. <i>Des différentiels de productivité qui évoluent</i>	26
II. DES STRUCTURES PRODUCTIVES DIFFÉRENTES ET DIVERGENTES	27
A. UNE ALLEMAGNE QUI PRIVILÉGIE L'INDUSTRIE FACE À UNE FRANCE SE DÉINDUSTRIALISANT	27
1. <i>Au niveau de la valeur ajoutée</i>	27
2. <i>Des différences atténuées au regard de la structure des emplois</i>	35
B. DES DIFFÉRENCES EN PARTIE SUJETTES À L'EFFET DE CONVENTIONS STATISTIQUES	36
1. <i>Des constats axés sur le seul territoire et sur les seules entreprises</i>	37
2. <i>Des mesures sensibles à l'organisation des entreprises</i>	40
III. DES TISSUS PRODUCTIFS DIFFÉRENTS	43
A. DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES MOINS ... PETITES OU MOYENNES EN ALLEMAGNE	44
B. LE TÉMOIGNAGE D'UN TISSU PRODUCTIF MOINS SEGMENTÉ EN ALLEMAGNE	47
CHAPITRE 2 - LA DIVERGENCE DES SALAIRES ENTRE LES DEUX PAYS QUELLE AMPLEUR ? QUELS EFFETS ?	53
I. UNE « MODÉRATION » SALARIALE EN ALLEMAGNE DONT LES EFFETS SUR LES COMPÉTITIVITÉS RELATIVES NE DOIVENT PAS ÊTRE SURESTIMÉS	54

A. DES COÛTS SALARIAUX UNITAIRES DIVERGENTS AU BÉNÉFICE D'UNE AMÉLIORATION DE LA COMPÉTITIVITÉ COÛT DE L'ALLEMAGNE	57
1. Une divergence pour l'ensemble de l'économie... ..	57
2. ... accentuée pour la seule industrie.....	60
B. POURTANT, DES EFFETS SUR LA COMPÉTITIVITÉ QUI SONT LÉGITIMEMENT DISCUTÉS	62
1. Un décrochage résultant de la divergence allemande	62
2. Des niveaux de coûts salariaux analogues	64
II. DES EFFETS IMPORTANTS SUR LES ÉQUILIBRES ÉCONOMIQUES DES DEUX PAYS.....	68
A. LE PARTAGE ENTRE LES SALAIRES ET LES PROFITS.....	69
1. Pour l'ensemble de l'économie, des caractéristiques semblables avec toutefois quelques nuances	69
2. Pour les seules sociétés non financières : une forte singularité allemande.....	71
3. Une rentabilité économique du capital supérieure en Allemagne	71
B. UNE DEMANDE INTÉRIEURE ATONE EN ALLEMAGNE	72
1. Le revenu des ménages : des évolutions très contrastées.....	72
a) Les faits	72
b) Les réformes allemandes	75
2. Une demande intérieure allemande qui décroche par rapport à la France.....	80
C. DES STRUCTURES PLUS FAVORABLES À LA FLEXIBILITÉ DU TRAVAIL ?	84
1. La « cogestion à l'allemande »	84
2. Syndicats et négociations	85
D. L'UTILISATION DES PROFITS	88
1. Le rétablissement des taux de marge ne profite à l'investissement dans aucun des deux pays mais la France investit plus.....	88
2. L'effort de recherche-développement semble plus soutenu en Allemagne.....	89
a) Un effort de recherche-développement supérieur en Allemagne	91
b) Des comparaisons dont la portée ne doit pas être surestimée	93
III. DEUX PAYS CONFRONTÉS À DES PROBLÈMES D'EMPLOI	94
IV. UNE AUGMENTATION DES INÉGALITÉS EN ALLEMAGNE PLUS FORTE QU'EN FRANCE	100
CHAPITRE 3 - UNE ALLEMAGNE PLUS ADAPTÉE À LA MONDIALISATION ?	105
I. UN EXCÉDENT COMMERCIAL ALLEMAND QUI EXPLOSE FACE À UNE FRANCE QUI CREUSE SON DÉFICIT COMMERCIAL	106
A. UN EXCÉDENT ALLEMAND QUI EXPLOSE ET UN DÉFICIT FRANÇAIS QUI SE CREUSE... ..	106
1. En équivalents du PIB	106
2. En niveau	107
3. Des résultats par grands secteurs contrastés	108
B. ... PRINCIPALEMENT DU FAIT DES POSITIONS COMMERCIALES DES DEUX PAYS EN L'EUROPE	110
1. Des résultats particulièrement sensibles au commerce intra-européen	110
2. Des relations bilatérales déséquilibrées.....	111

II. LES EXPORTATIONS : DES DYNAMIQUES FORTEMENT CONTRASTÉES ET EN PARTIE ÉNIGMATIQUES	114
A. DES DYNAMIQUES FORTEMENT CONTRASTÉES	114
1. <i>Un fort différentiel d'exportations...</i>	114
2. <i>... traduit des évolutions divergentes des parts de marché des deux pays...</i>	115
3. <i>... en lien avec les gains réalisés par l'Allemagne en Europe</i>	117
B. DES EXPLICATIONS DIFFICILES À CERNER	120
1. <i>Le rejet de l'explication par les prix à l'exportation laisse subsister quelques interrogations</i>	120
a) <i>Le rejet de l'explication par les prix à l'exportation</i>	120
b) <i>Quelques interrogations subsistent</i>	123
c) <i>Observations</i>	124
2. <i>Le rejet de l'explication par les spécialisations structurelles et géographiques comporte également quelques incertitudes</i>	126
a) <i>Le rejet des explications par la structure de la production et des marchés d'exportation...</i>	126
b) <i>... appelle quelques précisions</i>	128
(1) <i>La similitude des spécialisations sectorielles n'est pas absolue et admet des positionnements différents par produit</i>	129
(2) <i>Les estimations de demande adressée sont fragiles et suscitent des doutes sur l'absence d'effets des spécialisations géographiques</i>	134
3. <i>Explorer les éléments qualitatifs de la compétitivité des deux pays</i>	135
III. EN ALLEMAGNE UN NIVEAU NÉCESSAIREMENT ÉLEVÉ D'IMPORTATIONS	137
A. UN NIVEAU ÉLEVÉ D'IMPORTATIONS EN ALLEMAGNE	137
B. DES IMPORTATIONS CORRESPONDANT À UN CHOIX INDUSTRIEL : L'EXTERNALISATION DES PROCESSUS DE PRODUCTION	138
1. <i>Une externalisation particulièrement poussée en Allemagne</i>	139
2. <i>Un phénomène de plus en plus motivé par l'exploitation des avantages de coûts de production présentés par les pays tiers</i>	143
3. <i>La question des effets du fractionnement des chaînes de valeur sur la compétitivité</i>	146
a) <i>Des avantages théoriques</i>	146
b) <i>Des vérifications plus ambiguës en pratique</i>	146
c) <i>Des incertitudes sur les incidences macroéconomiques</i>	147
d) <i>Questions pour l'avenir</i>	148
4. <i>Selon le CEPII, un facteur important de la compétitivité des firmes allemandes</i>	149
C. UN CHOIX CONTRAINT PAR LA NÉCESSITÉ D'ÉQUILIBRER LE RÉGIME DE CROISSANCE ALLEMAND	153
IV. DES MODALITÉS DIFFÉRENTES D'INSERTION DES FIRMES DANS LA MONDIALISATION ?	154
A. POSITION DU PROBLÈME.....	154
B. DES ACTIFS À L'ÉTRANGER PLUS IMPORTANTS POUR LA FRANCE ?	157
1. <i>Les problèmes concernant le champ des investissements à l'étranger</i>	157
2. <i>Des actifs productifs bruts à l'étranger plus importants pour la France</i>	162
3. <i>Quels effets ?</i>	169
V. UN EFFET DE CISEAUX SUR LES POSITIONS PATRIMONIALES EXTÉRIEURES DES DEUX PAYS	170

A. LES POSITIONS EXTÉRIEURES DES DEUX PAYS : UNE ALLEMAGNE DE PLUS EN PLUS CRÉDITRICE, UNE FRANCE EN VOIE D'ENDETTEMENT	172
B. UNE ALLEMAGNE DONT L'ENDETTEMENT BRUT VIS-À-VIS DE L'ÉTRANGER AUGMENTE MAIS BEAUCOUP PLUS MODÉRÉMENT QUE POUR LA FRANCE	174
C. UNE CROISSANCE EN VALEUR DES ACTIFS FRANÇAIS SUR L'ÉTRANGER PLUS FORTE QUE CELLE DES ACTIFS ALLEMANDS	176
D. DES EFFETS MODÉRÉS SOUS L'ANGLE DES REVENUS COURANTS TIRÉS DES RELATIONS PATRIMONIALES AVEC LE RESTE DU MONDE	179
CHAPITRE 4 - DES DIVERGENCES TOUCHANT LA SPHÈRE PUBLIQUE	183
I. DES ORIENTATIONS BUDGÉTAIRES QUI DIVERGENT	184
A. VERS UNE POLITIQUE BUDGÉTAIRE ALLEMANDE DE PLUS EN PLUS INDIFFÉRENTE À LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE	184
1. <i>Du parallélisme...</i>	184
2. <i>... à la divergence des évolutions budgétaires</i>	185
B. DES FINANCES PUBLIQUES QUI SUIVENT DES CHOIX STRUCTURELS DE PLUS EN PLUS DIFFÉRENTS	190
1. <i>Une forte baisse des interventions collectives en Allemagne</i>	190
2. <i>Le resserrement des règles budgétaires en Allemagne</i>	192
II. DES PRÉLÈVEMENTS OBLIGATOIRES DE PLUS EN PLUS SOUMIS À UNE LOGIQUE CONCURRENTIELLE	193
A. LE TAUX DE PRESSION FISCALE, UN CONCEPT À LA SIGNIFICATION LIMITÉE	194
B. UNE ALLEMAGNE QUI ORIENTE SA FISCALITÉ VERS UN OBJECTIF DE COMPÉTITIVITÉ ?	195
1. <i>Une baisse prononcée du taux de pression fiscale</i>	195
2. <i>Une restructuration compétitive des prélèvements obligatoires en Allemagne</i>	196
III. UNE « RÉVOLUTION » DES DÉPENSES PUBLIQUES EN ALLEMAGNE ?	201
A. UNE FORTE BAISSSE DES DÉPENSES PUBLIQUES EN ALLEMAGNE	201
B. UNE DIVERGENCE MARQUÉE ENTRE LES DEUX PAYS	201
1. <i>Une forte divergence pour les dépenses publiques de protection sociale</i>	201
2. <i>Une baisse plus modérée des financements des services publics</i>	204
3. <i>Un écart initial qui s'accroît</i>	204
4. <i>Quels effets ?</i>	207
IV. QUELLES PERSPECTIVES DE SOUTENABILITÉ DES FINANCES PUBLIQUES ?	210
A. LA SOUTENABILITÉ, UNE NOTION TOUJOURS EN CONSTRUCTION	210
B. DES PROBLÈMES DE SOUTENABILITÉ ASSEZ PROCHES DANS LES DEUX PAYS	212

CHAPITRE 5 - SYNTHÈSES PROSPECTIVES.....	217
I. LA MUTATION DE LA TRAJECTOIRE ALLEMANDE EN MODÈLE ÉCONOMIQUE CRÉERAIT DES TENSIONS SYSTÉMIQUES.....	218
A. UNE CROISSANCE VULNÉRABLE À LA DEMANDE MONDIALE.....	219
B. UN SYSTÈME QUI CRÉE DES DÉSÉQUILIBRES EN ALLEMAGNE	222
C. UNE STRATÉGIE NON COOPÉRATIVE CONTRIBUANT À DES DÉSÉQUILIBRES INSOUTENABLES.....	225
1. <i>La déformation des prix relatifs a sans doute joué</i>	<i>226</i>
2. <i>La responsabilité des différentiels de demande interne est également en cause.....</i>	<i>228</i>
3. <i>Les déséquilibres commerciaux créent des problèmes différents mais croissants avec leur niveau.....</i>	<i>229</i>
a) Un effet sur la croissance des partenaires.....	229
b) Un effet sur la soutenabilité de l'endettement des partenaires.....	230
D. LE VOLET FINANCIER DE L'HYPER-COMPÉTITIVITÉ ALLEMANDE	230
II. UN SCÉNARIO DE SORTIE DE LA TRAJECTOIRE DES ANNÉES 2000 QUI N'INVERSERAIT PAS NÉCESSAIREMENT LE SENS DE LA RELATION ÉCONOMIQUE FRANCO-ALLEMANDE	233
A. UNE RECOMPOSITION DE LA CROISSANCE SERAIT BÉNÉFIQUE À L'ALLEMAGNE	233
B. UN RÉÉQUILIBRAGE DE LA CROISSANCE EN L'ALLEMAGNE EXERCERAIT DES EFFETS FAVORABLES SUR LES BALANCES COMMERCIALES AU SEIN DE LA ZONE EURO	236
C. IL EXISTE DES FACTEURS FAVORABLES À UN RÉÉQUILIBRAGE DE LA CROISSANCE ALLEMANDE	238
D. MAIS CE SCÉNARIO COMPORTE DES HYPOTHÈQUES.....	240
1. <i>Un choix entre croissance et excédents extérieurs.....</i>	<i>240</i>
2. <i>Pas de sortie spontanée par le haut apparement</i>	<i>242</i>
3. <i>Le poids des structures.....</i>	<i>244</i>
a) À court terme.....	244
b) À long terme.....	246
E. QUELLES PERSPECTIVES POUR LA FRANCE ?	254
1. <i>Éviter le pire</i>	<i>254</i>
2. <i>Des effets qui ne doivent pas dispenser d'efforts pour maximiser les chances de croissance.....</i>	<i>254</i>
EXAMEN EN DÉLÉGATION.....	257
ANNEXES.....	259

INTRODUCTION

Mesdames, Messieurs

Le présent rapport se situe dans le prolongement des deux rapports consacrés à la coordination des politiques économiques en Europe par l'ex-délégation du Sénat à la planification, l'un en 2007 intitulé « *Le malaise avant la crise ?* »¹, le suivant en 2009 « *Surmonter le désordre économique en Europe* »².

Une partie essentielle de ces rapports a consisté à alerter sur les problèmes de cohésion de l'Union européenne, et de la zone euro en particulier, et sur les pertes de croissance économique, effective ou potentielle, associées à ces difficultés.

Ils avaient pu suggérer que le positionnement de plus en plus divergent de l'Allemagne représentait de ce point de vue, l'une des difficultés à affronter.

Il était manifeste que cette approche n'était pas partagée par tous (elle ne l'est toujours pas, comme le montre notamment la reproduction en annexe des échanges intervenus lors de l'atelier organisé par votre délégation à la prospective)³.

Ainsi, votre délégation à la prospective a jugé utile de revenir sur ce sujet afin d'approfondir l'analyse des spécificités de l'Allemagne et des perspectives qu'elles offrent pour la France mais aussi plus largement pour l'Europe.

Il existe entre la France et l'Allemagne de nombreuses similarités au premier rang desquelles l'appartenance à un ensemble institutionnel – l'Union européenne, qui plus est, monétaire – qui se caractérise par des choix ayant de fortes implications.

¹ Rapport d'information n° 113 (2007-2008) 5 décembre 2007, Tome I, de MM. Joël Bourdin et Yvon Collin.

² Rapport d'information n° 342 (2008-2009) 8 avril 2009, Tome II, de MM. Joël Bourdin et Yvon Collin.

³ Atelier de prospective « Couple franco-allemand », Mercredi 1^{er} juin 2011.

Partageant la même monnaie, pratiquant la libre circulation des personnes, des biens et des capitaux, particulièrement dans le cadre de l'Union, l'un à l'égard de l'autre, mais aussi assez largement vis-à-vis du reste du monde, les deux pays sont parties prenantes à une mondialisation que ne tempère que peu la construction européenne.

Ils disposent *a priori* des mêmes instruments de politique économique, ce qui pour chaque pays de l'Union économique et monétaire pris individuellement signifie d'être privé du maniement, à sa convenance, de l'instrument monétaire, de parité de change, de souscrire aux disciplines financières de l'euro – les règles relatives aux finances publiques – et d'évoluer dans un contexte d'assez grande indétermination quant aux orientations de politique économique de ses partenaires, en dépit des mesures mises en place pour assurer la coordination des politiques économiques des États.

Ces similarités institutionnelles résultent de choix politiques partagés qui dans l'après-guerre ont trouvé d'autres prolongements dans la poursuite de trajectoires sans doute propres à chacun des deux pays, mais finalement plus proches l'une de l'autre qu'avec celles suivies par d'autres pays développés.

Avec le « miracle économique allemand » et « les Trente glorieuses », les deux pays ont suivi des trajectoires parallèles de croissance relativement soutenue se combinant avec la préoccupation assez constante d'assurer la cohésion sociale par des politiques publiques impliquant l'intervention redistributive de l'État à travers des instruments quantitatifs – le budget, les protections sociales – mais aussi la promotion d'un encadrement du fonctionnement économique et social des deux pays.

Une observation naïve consisterait à faire valoir que le choix entre ces deux modèles de croissance est indifférent puisqu'aussi bien les deux économies ont suivi des rythmes de croissance économique analogues.

Ce n'est pas cette observation que privilégie l'air du temps. Pour des raisons diverses, plus psychologiques qu'économiques, l'Allemagne est citée comme représentant un modèle au sens où elle offrirait une référence, un exemple.

L'objectif du présent rapport est d'apprécier si ce sentiment est justifié. Il est surtout d'évaluer les effets de la divergence entre l'Allemagne et la France (mais aussi le reste de l'Europe) dans une perspective plus longue.

CHAPITRE 1 DES DIFFÉRENCES EN VOIE D'ACCENTUATION ?

Malgré de nombreux points communs, les économies française et allemande ont toujours admis des différences, notamment sous l'angle de certaines de leurs structures, la répartition sectorielle des productions ou la « population » des entreprises par exemple.

Ces différences semblent s'accroître depuis une dizaine d'années. Depuis l'adoption de l'euro et dans le contexte d'une économie mondiale de plus en plus globalisée, les trajectoires suivies par les deux pays semblent diverger.

L'Allemagne offrirait le visage d'une forme de résistance de l'industrie face à une France se désindustrialisant. Le tissu des PME allemandes présenterait une solidité faisant contraste avec la fragilité des mêmes entreprises en France. L'opposition entre une Allemagne du *Mittlestandt* et une France des grandes entreprises s'accroîtrait. Plus globalement, les excédents commerciaux allemands conjugués avec la tendance du pays à retrouver le chemin de l'équilibre budgétaire plaideraient en faveur d'un modèle allemand qu'il faudrait que la France s'empresse d'imiter pour ses vertus compétitives.

Ce panorama général comporte quelques vérités mais il appelle plus que des nuances.

Si, même en ne considérant que le seul territoire national, la désindustrialisation relative de la France doit être soigneusement considérée, ce l'est bien plus encore quand on se place au niveau microéconomique des entreprises. De même, l'image d'une Allemagne résolument industrielle est partiellement trompeuse.

Les deux pays sont marqués par les différences des modalités de déploiement territorial de leurs entreprises industrielles et dans l'allocation productive des ressources disponibles sur leur territoire mais ils sont soumis à des contraintes communes face auxquelles ils ne diffèrent vraiment qu'à raison de la structure de leurs activités.

Leurs résultats seraient plus semblables qu'étrangers les uns aux autres : plus d'excédents en Allemagne, plus de croissance en France, mais dans les deux cas la persistance d'une certaine atonie et des perspectives que les équilibres actuels ne contribuent pas à éclaircir.

Une partie de ces nuances peut sans doute être attribuée aux caractéristiques de la **démographie des entreprises** qui diffèrent dans les deux pays.

Même s'il faut nuancer l'image d'une Allemagne des petites et moyennes entreprises florissantes, le tissu productif français porte la marque de sa tradition colbertiste et les restructurations en cours pourraient accentuer la segmentation des entreprises françaises entre des grands groupes mondialisés et des petites entreprises dominées. Mais, en dépit de facteurs pouvant leur assurer une meilleure résistance, il n'est pas sûr que les PME allemandes puissent résister toujours à un tel processus.

Il n'empêche. Des différences existent bien entre les deux pays : elles augmentent et elles pourraient s'accroître à l'avenir.

À ce sujet, si les différences structurelles entre les deux économies contribuent sans doute fortement aux divergences observées entre eux quant aux composantes de leur croissance, les conditions du bouclage macro-économique jouent aussi. Tout cela contribue à ce que **les moteurs de la croissance économique** ne soient pas les mêmes dans les deux pays et, sur ce point, la divergence s'est amplifiée ces dix dernières années.

La croissance de l'économie allemande repose essentiellement sur l'augmentation de son excédent commercial extérieur, le commerce international freinant au contraire la croissance française.

On ne peut toutefois en conclure que l'équilibre extérieur de l'économie allemande lui assure une croissance plus dynamique que pour une France handicapée par la dégradation de son commerce international.

Au contraire, au cours des années 2000, la divergence des structures des contributions à la croissance économique a été corrélée avec une croissance plus élevée en moyenne en France qu'en Allemagne.

Sur le plan social, les deux pays ont également semblé creuser leurs différences. Les créations d'emplois ont été longtemps plus dynamiques en France ; les niveaux de vie se sont rapprochés ; les inégalités ont plus progressé en Allemagne.

Le panorama des deux économies est tributaire de la période qu'on examine. Ce sont ici les années 2000 qui le sont, celles qui correspondent à la grande restructuration réalisée en Allemagne.

À la veille de la crise, quelques inflexions sont apparues. On les signale. Elles ont été largement balayées par les événements.

Étaient-elles l'annonce d'une nouvelle convergence ?

On proposera au fil du rapport quelques éléments d'appréciation sur ce point.

Mais, c'est bien des trajectoires divergentes des deux pays dans la majeure partie des années 2000 qu'il faut partir.

Toutefois, il faut accompagner ce constat de quelques corrections, celles-ci introduisant le débat sur la dynamique future des deux économies.

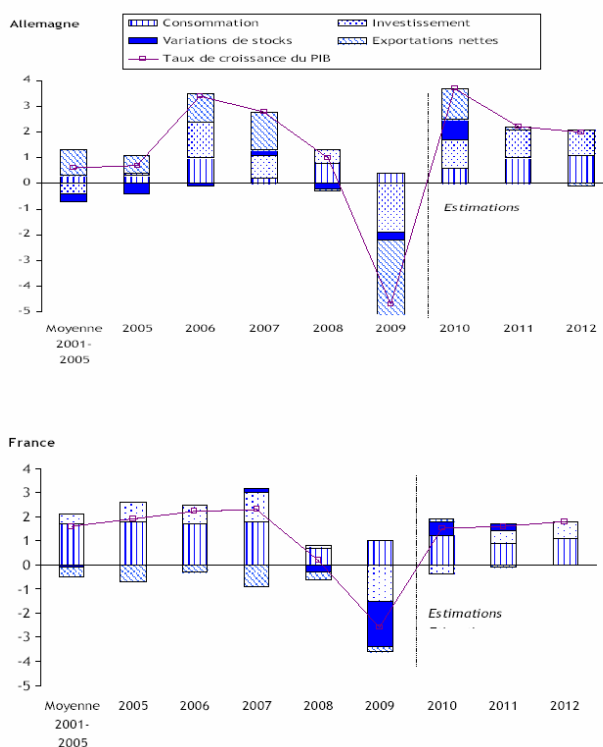
I. DES RESSORTS DIFFÉRENTS POUR UNE CROISSANCE ÉCONOMIQUE FAIBLE DANS LES DEUX PAYS MAIS GLOBALEMENT PLUS DYNAMIQUE EN FRANCE

A. DES MOTEURS DE CROISSANCE DIFFÉRENTS

1. De fortes différences apparentes ...

Apparemment, les deux pays connaissent des moteurs de croissance très différents. La croissance allemande dépend des performances de son commerce extérieur. L'Allemagne suit un modèle de croissance tirée par l'extérieur.

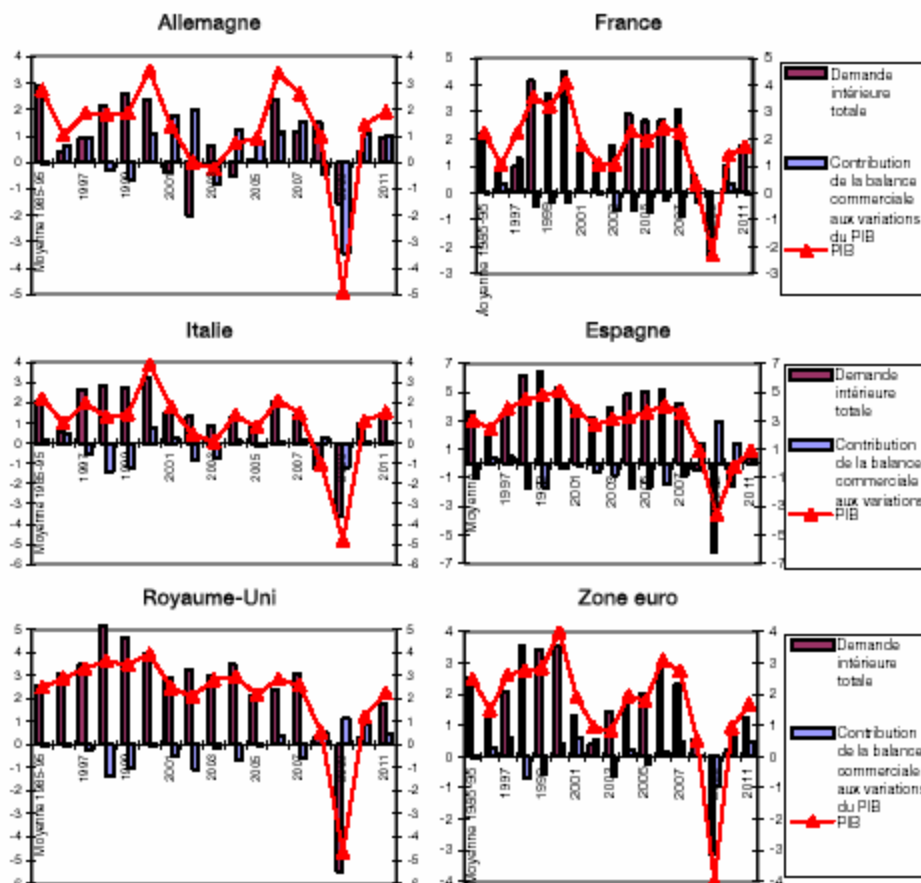
Contribution des différents agrégats à la croissance du PIB



Source : données Eurostat

Le niveau de la contribution du commerce extérieur à la croissance allemande est traditionnellement élevé mais il a atteint des sommets à partir de la première moitié des années 2000, en même temps que la demande intérieure contribuait négativement à l'activité économique.

**Les contributions aux variations du PIB
sur la période 1985-95 puis de 1996 à 2011**
(*variation annuelle en %*)



Source : graphiques du CAS, d'après les données et prévisions de l'OCDE (OCDE, 2009a)

L'Allemagne ne se singularise pas seulement avec la France. Parmi les grandes économies européennes, elle fait cavalier seul.

Entre 2000 et 2008, le taux de croissance moyen de la demande intérieure a été en Allemagne inférieur de 1,8 point à celui de la France, mais aussi de l'ensemble des pays de l'OCDE.

De son côté, la France subit des pertes de croissance du fait de ses relations commerciales internationales et voit son activité reposer sur la demande interne avec le couple consommation-investissement.

**Contributions à la croissance des différents postes
de la demande (2001-2008) (en points en moyenne annuelle)**

	Consommation	Investissement	Commerce extérieur
Allemagne	0,5	0,5	0,8
France	1,5	0,7	- 0,5
Écart	- 1	- 0,2	+ 1,3

2. ... atténuées après retraitements statistiques

Cette présentation traditionnelle est en partie simplificatrice et trompeuse. Elle procède comme si les importations devaient être entièrement défalquées des exportations pour capter une contrepartie « commerce extérieur » vue comme un déterminant autonome de la croissance.

En réalité, les importations correspondent à la somme des importations nécessitées par la satisfaction de chacun des éléments de la demande : les consommateurs, l'investissement et les exportations.

La contribution précise de chacun de ces éléments à la croissance suppose d'attribuer à chacun les importations qui lui correspondent. Ce n'est que moyennant cette correction qu'on peut estimer les effets de chacun d'entre eux à la croissance.

Quand on effectue cette correction, les contributions à la croissance des composantes de la demande intérieure sont revues à la baisse. Parallèlement, celles des exportations – qui peuvent alors être identifiées pour ce qu'elles sont vraiment – sont réestimées.

Malgré des difficultés statistiques très grandes, des opérations de cette sorte ont été réalisées en France.

Une étude de la DGTPE du ministère de l'économie et des finances¹ propose une réestimation des contributions des différents moteurs de la croissance économique en France de 1999 à 2005, une fois imputée à chacun d'eux la part des importations qui lui revient.

¹ Voir *Trésor-Éco* n° 6 – Décembre 2006.

Contributions à la croissance

	Contenu en importations	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(*)
PIB		3,2%	4,0%	1,9%	1,0%	1,1%	2,3%	1,2%
Principales contributions								
Consommation des ménages	sans	1,9%	2,0%	1,4%	1,2%	1,2%	1,3%	1,2%
	avec	1,3%	1,0%	1,1%	0,8%	0,9%	0,8%	0,7%
FBCF	sans	1,5%	1,4%	0,5%	-0,3%	0,4%	0,6%	0,7%
	avec	1,1%	0,8%	0,4%	-0,2%	0,3%	0,4%	0,4%
Stocks	sans	-0,1%	0,6%	-0,4%	-0,3%	-0,3%	0,6%	-0,1%
	avec	-0,2%	0,4%	-0,3%	-0,2%	-0,2%	0,4%	-0,1%
Exportations nettes	sans	-0,4%	-0,3%	0,1%	0,0%	-0,6%	-0,6%	-0,8%
	avec	0,7%	1,6%	0,5%	0,2%	-0,2%	0,3%	0,2%

(*) : l'année 2005 a été calculée à l'aide des informations actuellement disponibles, complétées notamment sous l'hypothèse que les consommations intermédiaires des différentes branches avaient la même structure par produits que dans le compte 2004 à prix courants. Ces chiffres sont donc très incertains.

Le panorama des différentes contributions à la croissance diffère fortement selon que cette imputation n'est pas effectuée (le terme « sans » dans le tableau ci-dessus) ou l'est (le terme « avec »).

La contribution des exportations nettes, presque continuellement négative quand on leur impute la totalité des importations, comme y procèdent les statistiques usuelles, devient généralement positive (à l'exception de 2003) lorsque les importations sont ventilées en fonction de leur destination effective.

L'écart peut être considérable.

Ainsi, en 2004, année de très forte expansion du commerce international dans le monde, l'appareil exportateur français apparaît comme incapable de convertir cette croissance mondiale en croissance pour la France selon les statistiques habituelles. La contribution du commerce extérieur à la croissance que celles-ci identifiait, est négative (- 0,6 point de PIB). Au contraire, quand on ne défalque des exportations que les importations utilisées pour les assurer, la contribution devient positive (+ 0,3 point de PIB).

Il n'existe malheureusement pas d'étude de cette sorte pour l'Allemagne. Mais, en lien avec l'interprétation de Sinn, voyant dans les évolutions économiques allemandes, l'instauration d'une « économie de bazar », des évolutions ont été proposées pour corriger les données apparentes résultant des statistiques conventionnelles du commerce extérieur et ne prendre en considération que la valeur ajoutée correspondant aux flux d'exportation.

« L'ÉCONOMIE DE BAZAR »⁵

L'amélioration de la compétitivité coût et la forte croissance des exportations de l'Allemagne s'expliqueraient en partie par l'internationalisation de son système productif. Plus précisément, selon la thèse de « l'économie de bazar » développée par Sinn (2006), c'est le recours croissant à l'externalisation à l'étranger qui en serait à l'origine.

⁵ Extrait du rapport 2009 de l'OCDE sur la France.

Cette stratégie se traduirait par une **spécialisation accrue de l'industrie allemande** dans des activités en aval, intensives en capital physique et à fort contenu en **capital humain**, se situant **en bouts de chaîne du processus productif** (assemblage, finition, *packaging*, commercialisation et bureaux d'études).

En revanche, les premières activités du cycle de production localisées en amont, plus intensives en travail non qualifié, seraient sous-traitées dans les pays à bas salaires (les pays d'Europe centrale et orientale dans le secteur de l'automobile, en Asie pour les composants informatiques). Elles seraient ensuite réimportées sous forme de consommations intermédiaires.

Il en résulterait une baisse de la valeur ajoutée dans la production et un accroissement du contenu en importations des exportations, mais aussi une amélioration des marges des entreprises allemandes.

L'exemple de la Porsche Cayenne fournit une illustration de ce phénomène : alors que cette voiture est estampillée « Made in Germany », de nombreuses pièces détachées sont fabriquées dans les pays de l'Est, de sorte qu'un tiers de la valeur du véhicule seulement est effectivement réalisée en Allemagne.

Les résultats apportés par cette méthode de construction du commerce extérieur, non plus en valeur d'échange mais en valeur ajoutée, modifient sensiblement l'image des écarts entre la France et l'Allemagne. La capacité d'entraînement des exportations allemandes⁶ sur la croissance du pays est considérablement réduite.

TABLEAU I : TAUX D'OUVERTURE ET RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU COMMERCE DES QUATRE GRANDS, 2001

En %

	Taux d'ouverture		France		Allemagne		Royaume-Uni		Italie	
	apparent	réel	apparent	réel	apparent	réel	apparent	réel	apparent	réel
France	29	22	—	—	9	9	8	8	10	10
Allemagne	35	25	16	14	—	—	12	11	15	14
Royaume-Uni	26	21	9	9	7	8	—	—	6	7
Italie	28	20	8	7	7	7	5	5	—	—
UE15 (— déjà cités)	38	26	25	21	26	22	25	20	20	17
UE28 (— déjà cités)*	47	32	3	3	8	6	3	3	6	5
Reste de l'Europe	34	27	2	2	1	1	1	1	2	2
Pays méditerranéens	29	24	6	6	4	5	5	6	6	6
Autre Afrique et producteurs de pétrole	11	9	10	13	11	14	15	18	10	13
États-Unis	23	18	4	5	4	5	5	6	5	5
Reste de l'Amérique	15	12	6	8	7	9	9	10	6	8
Pays développés d'Asie et Océanie	29	23	3	4	4	4	3	4	3	4
Chine et Hong-Kong	31	22	3	3	3	3	4	4	3	3
Autres pays en voie de développement d'Asie	34	27	5	5	7	7	4	5	7	7
Monde	21	16	—	—	—	—	—	—	—	—

* UE27 + Croatie.
Sources : GTAP (2001), calculs des auteurs.

C'est le sens de la comparaison entre les taux d'ouverture apparent et réel figurant dans le tableau ci-dessus.

La sensibilité du PIB allemand aux exportations qui s'élève à 35 % du PIB quand on ne considère que la valeur d'échange des exportations chute à 25 % du PIB quand est prise en compte l'importance du commerce vertical pratiqué par le pays. Pour la France, les importations de biens intermédiaires

⁶ L'étude ne permet pas de disposer immédiatement d'une estimation de la contribution des exportations à la valeur ajoutée. Mais elle aboutit à une estimation de l'assiette de croissance qui représente réellement les exportations.

incorporées aux exportations réduisent également l'effet d'entraînement potentiel des exportations. Mais, étant donné que les importations de cette nature y sont moins développées qu'en Allemagne, cet effet est plus faible qu'outre-Rhin.

Au total, sans égaliser les contributions du commerce extérieur à la croissance, la prise en considération des intrants importés nécessaires aux exportations des pays débouche sur une moindre dispersion du poids de la contribution potentielle du commerce extérieur à la croissance économique dans les différents pays considérés dans l'étude.

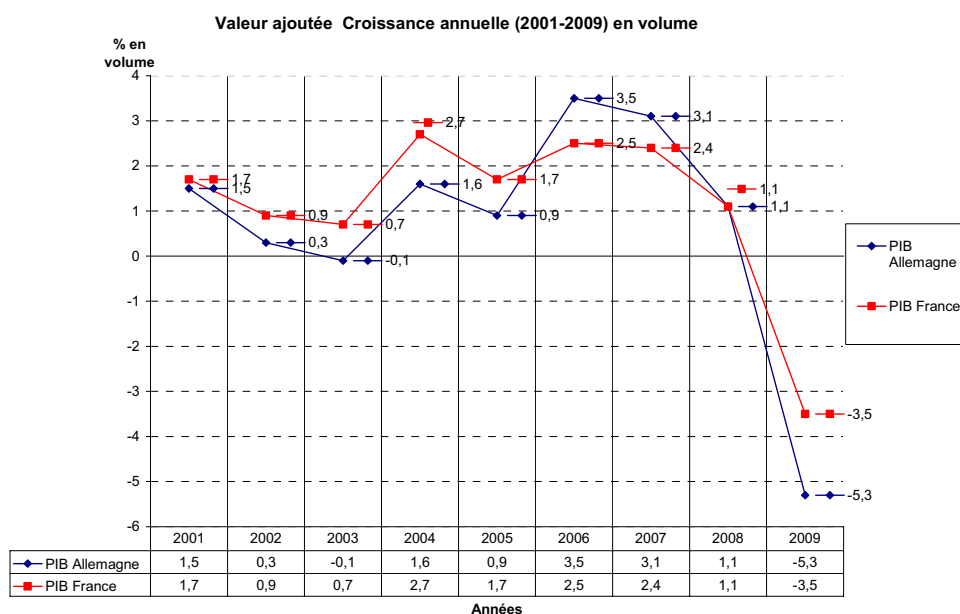
Les conclusions qu'on peut tirer de ces travaux ne viennent pas contredire le constat que la croissance économique allemande est tirée par l'extérieur beaucoup plus que par une demande domestique atone quand la configuration offerte par la France est inverse.

Elles viennent nuancer l'image des potentiels de croissance attribuables aux différents comportements de la demande.

Pour résumer, la demande intérieure est en France moins favorable à l'essor de la production et les exportations françaises sont plus porteuses qu'on ne l'estime traditionnellement. Inversement, le contenu en valeur ajoutée des exportations allemandes est moins élevé que dans les présentations traditionnelles.

B. UNE CROISSANCE GLOBALEMENT PLUS ÉLEVÉE EN FRANCE

Entre 2000 et 2010, le rythme de croissance a atteint 1,5 % en moyenne en France contre 1,1 % en Allemagne.



Considéré annuellement, ce différentiel peut apparaître modeste mais cumulé sur dix ans, il représente un écart excédant 4 points de PIB, soit, sur la base d'un PIB initial français de l'ordre de 1 450 milliards d'euros, plus de 60 milliards d'euros de richesses supplémentaires créées en France.

Cet écart important est parfois minimisé comme ne provenant que de facteurs transitoires correspondant à une contrainte de politique économique qu'aurait subie l'Allemagne du fait de la réunification. En particulier, celle-ci aurait entamé la compétitivité de l'économie allemande en provoquant un choc de coûts du fait des conditions de l'unification monétaire combinées au retard de productivité de l'économie des nouveaux *länder*. Se serait ajouté à ce choc le poids des transferts publics nécessités par la réunification qui auraient entraîné un prélèvement sur les revenus de la partie occidentale du pays synonyme d'affaiblissement des ressorts de la croissance économique dans les régions concernées.

Cette explication ne parvient pas à convaincre entièrement. Elle tend à minorer les effets des freins structurels à la croissance et ceux des options de politique économique du pays.

Au demeurant, pour ces dernières, il nous semble que le regard porté sur la stratégie économique de l'Allemagne des dix dernières années doit privilégier, plutôt qu'une vision de sa cohérence avec son passé (la réunification intervenue dix ans plus tôt), une explication par les conditions de la mondialisation et par les anticipations du futur qui la soutiennent.

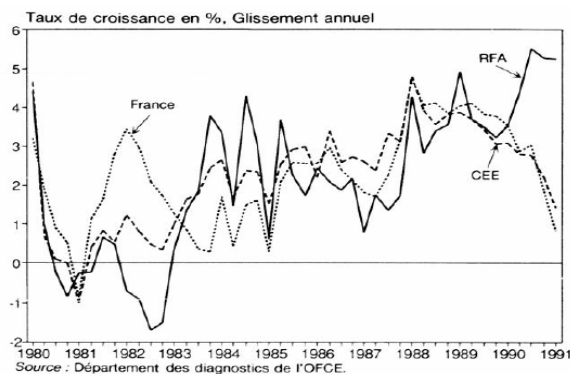
Un effet réunification ?

L'explication de la stratégie suivie par l'Allemagne dans les années 2000 par l'impact économique de la réunification n'apparaît pas avec la clarté qu'on lui attribue souvent.

On tend à oublier qu'un effet direct de la réunification allemande fut d'avoir procuré à l'Allemagne, un supplément de croissance dans les années où elle s'est produite. Par ailleurs, à plus long terme, elle a ouvert des perspectives de croissance potentielle supérieure à ce qu'elles étaient dans la période de la République fédérale d'Allemagne. Surtout, il semble que la réunification ait été largement absorbée à la fin des années 90.

À la fin des années 80, l'Allemagne a connu une phase haute de son cycle économique qui laissait présager un retournement cyclique. Or, la réunification a participé à la prolongation de la forte croissance de la République fédérale d'Allemagne.

Croissance du PNB



De ce point de vue, l'évolution conjoncturelle suivant la réunification a nettement fait contraste avec celle connue dans le reste de l'Europe, et notamment en France. L'écart de croissance entre l'Allemagne et l'Europe a atteint 1,4 point en 1990 et est monté à 1,8 point en 1991 au bénéfice de l'Allemagne.

Sans doute, cet écart de croissance a-t-il entraîné une réduction de l'excédent extérieur allemand mais attribuer celui-ci à une simple dégradation de la compétitivité-coût du pays relève de l'à peu près.

Les importations ont bondi, de 12 % en 1990 et 14 % en 1991 (contre 8,6 % en 1989 et 4,1 % pour les années 1984-1987 en moyenne annuelle). Les exportations ont, quant à elle, été freinées, n'augmentant que de 1,5 % en 1990 et 0,5 % en 1991 (contre 11,4 % en 1989 et 3,5 % en moyenne entre 1985 et 1989).

Mais, ces évolutions, qui ont laissé subsister un confortable excédent extérieur, paraissent traduire moins une perte de compétitivité-coût que **l'effet d'un rééquilibrage des déterminants de l'activité économique en Allemagne**, l'appareil productif national étant mobilisé après la réunification par le souci de satisfaire un marché intérieur plus ample et bénéficiant d'une redistribution du revenu propice à l'expression de la demande domestique.

Ainsi que le montre le graphique ci-dessus, **la réunification a offert à l'Allemagne sa période la plus faste en termes de croissance** au prix d'une réduction – mais non d'une annulation – de son excédent extérieur.

Pour apprécier l'impact à court terme de la réunification allemande sur la croissance du pays, il convient de tenir compte de ses incidences monétaires. Elles ont modéré le supplément de croissance lié à la réunification puisque les taux d'intérêt se sont tendus et que le taux de change du mark s'est apprécié.

En considérant ces évolutions comme imputables en totalité à la réunification – ce qui est sans doute une hypothèse exagérée puisque l’inflation sous-jacente aurait sans doute entraîné une réaction de politique monétaire en dehors de la réunification – le tableau ci-dessous indique les résultats d’une **estimation des effets nets de la réunification sur quelques grandes variables de l’économie ouest allemande**.

**Effet total de la réunification allemande
sur l’économie ouest-allemande
à taux d’intérêt et taux de change endogènes**

	Effet des taux d'intérêt		Effet du taux de change		Effet total de la réunification	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Croissance du PIB (1)	-0,8	-0,8	-0,9	-0,4	0,5	2,1
Inflation (1)	0,0	0,0	-0,7	-0,6	-0,8	1,1
Solde extérieur (2)	0,6	1,0	0,3	-0,1	-2,8	-4,1
Solde public (2)	-0,4	-0,8	-0,3	-0,7	-4,5	-5,2
Taux d'intérêt court (3)	0,1	1,6	—	—	0,1	1,6
Taux d'intérêt long (3)	2,1	2,5	—	—	2,1	2,5
Taux de change DM/Dollar (1)	—	—	10,6	10,7	10,6	10,7

(1) Ecart relatif en %

(2) Ecart absolu en points de PIB

(3) Ecart absolu en points

Source : MIMOSA CEPII-OFCE.

On y observe que la réunification a dopé la croissance économique même si l’on tient compte d’effets monétaires indirects moins favorables que ceux intervenus dans la sphère réelle.

En revanche, la concomitance entre la réunification allemande et la contraction de l’activité économique dans le reste de l’Europe est patente.

Corrélation mais pas causalité. En effet, les tests économétriques réalisés montrent que l’effet d’entraînement des importations allemandes a été positif pour les partenaires : toutefois, cet enchaînement a pu être modéré par les perturbations financières et monétaires apparues après la réunification et dont les effets ont été asymétriques en Europe.

Une simulation des effets immédiats de la réunification allemande sur l’économie française, (voir le tableau ci-dessous), montre qu’elle aurait bénéficié à la France, dans des proportions évidemment moindres que pour l’Allemagne elle-même.

**Effets sur l’économie française de la réunification allemande
et des mesures d’accompagnement**

	Croissance du PIB		Inflation		Solde extérieur		Solde public	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Effets directs	0,5	1,5	-0,1	-0,2	0,2	0,6	0,1	0,6
Politique de financement	—	-0,2	—	0,1	—	-0,1	—	-0,1
Hausse des taux d'intérêt	-0,4	-0,5	0,2	0,3	0,0	0,0	-0,1	-0,4
Appréciation du change	-0,3	-0,1	-0,7	-0,5	0,2	-0,2	-0,1	-0,1
TOTAL	-0,1	0,8	-0,6	-0,4	0,4	0,5	-0,1	0,1

Source : MIMOSA CEPII-OFCE.

La question **des effets à plus long terme de la réunification** sur l'économie allemande ne révèle pas davantage que celle-ci aurait créé des freins structurels à la croissance.

En effet, à plus long terme, la réunification allemande peut être analysée comme une chance de croissance supplémentaire pour le pays. Le présent rapport n'a pas pour objet d'analyser si ces opportunités ont été saisies. Il s'agit de mesurer ce que l'orientation économique de l'Allemagne depuis une dizaine d'années doit à la réunification. Contrairement aux thèses selon lesquelles cet événement aurait constitué un handicap que l'Allemagne s'emploierait encore à surmonter, la conviction de votre rapporteur est que, si, à court terme, la réunification a dopé la croissance allemande au prix de quelques déséquilibres, ceux-ci ont été rapidement corrigés, la réunification offrant structurellement des opportunités de croissance à l'Allemagne.

Sans doute, à court terme, un choc sur les coûts de productions s'est produit en Allemagne. Mais, à plus long terme, dans ce genre de choc, l'évolution des tensions initiales sur les coûts dépendent de l'évolution du couple rémunérations/productivité, qui sont en interrelation.

Dans l'hypothèse où le rattrapage économique des nouveaux länder réussit, les progrès de productivité qui y sont réalisés permettent de rejoindre la « frontière de productivité » de la partie ouest de l'Allemagne. Le choc salarial initial s'efface à supposer que le marché du travail permette de maintenir une évolution des salaires moins rapide que celle de la productivité à comportements de marges inchangés des entreprises. Si celui-ci s'assouplit, une partie des efforts des titulaires du capital peut être redistribuée aux salariés de sorte que la dynamique des salaires puisse être un peu meilleure. Dans cette configuration, les transferts publics destinés aux nouveaux länder peuvent être vus comme un investissement public aux retours économiques élevés à proportion du surcroît de croissance que le rattrapage permet d'accomplir.

Dans une autre hypothèse, le rattrapage ne se fait pas. Les firmes des nouveaux länder disparaissent du fait de leur défaut de compétitivité et les employés perdent leur emploi. L'offre de travail augmente et si le marché du travail est flexible, les salaires reviennent à un niveau qui permet à la demande de travail de s'exprimer efficacement. Les transferts publics peuvent être alors considérés comme moins rentables économiquement. Ils ne s'accompagnent pas d'une élévation du rythme de la croissance mais sont utiles malgré tout par leur contribution à la transition. Ils évitent un choc de décroissance.

Or, au total, il semble que, malgré ses lenteurs, une convergence se soit produite entre les *Länder* orientaux et le reste de l'économie allemande.

Si elle reste inférieure d'un tiers par rapport aux *Länder* occidentaux la productivité horaire du travail a augmenté de 40 % par rapport à 1991 dans l'est du pays soit deux fois plus qu'à l'ouest.

Au demeurant, la part des industries manufacturières en Allemagne orientale s'est rapprochée (19 %) de celle de l'Allemagne occidentale (24 %) et est supérieure à la place de l'industrie dans les économies française et britannique.

La demande intérieure en volume n'a progressé que de 2,8 % en Allemagne entre 2000 et 2008 contre 16,4 % en France.

Elle avait même régressé jusqu'en 2005 (-2,1 %) pour ne se reprendre que par la suite.

En conséquence, son poids dans le PIB est passé de 98 à 93,6 % alors qu'il s'est alourdi en France de 98,9 à 102,1 % du PIB.

Les **dépenses de consommation** finale des ménages qui représentent 57,9 % du PIB allemand en 2001, soit plus que les 54,6 % en France se sont en conséquence repliées en proportion de PIB.

En 2008, elle n'était plus que de 54 % contre 58,9 % en France, les deux pays connaissant sur ce plan des évolutions en ciseaux.

L'investissement a lui aussi rétrogradé de 20 à 19 % du PIB allemand contre une augmentation de 18,9 % à 21,3 % du PIB en France.

Seule **la part du solde extérieur** dans l'activité en Allemagne a progressé, alors qu'elle se dégradait en France.

Dans ce panorama, les années 2006 et 2007 semblent avoir témoigné d'un essor de la croissance économique en Allemagne, qu'il convient de souligner. Cependant, la poursuite de ce sursaut a été interrompue par la crise si bien qu'il est difficile de l'interpréter comme l'installation d'une tendance d'autant que la progression du commerce mondial et le renforcement des positions allemandes dans la zone euro n'étaient pas nécessairement soutenables.

La reprise observée en 2010 en Allemagne diffère du fait de la contribution apportée par la demande intérieure. Elle offre *a priori* davantage de perspectives. Mais sa durabilité peut être discutée elle aussi comme on l'indique dans la partie finale du présent rapport.

C. DES GAINS DE PRODUCTIVITÉ PLUS ÉLEVÉS EN FRANCE QU'EN ALLEMAGNE ?

Ainsi qu'on l'a exposé, appréciées sur les dix dernières années, les performances de croissance de l'économie française apparaissent supérieures à celles de l'Allemagne.

Ce constat ne résulte pas seulement d'une plus forte dynamique de la population employée mais aussi de gains de productivité supérieurs.

Ce dernier résultat, qui a de quoi surprendre étant donné la composition des activités productives dans les deux pays – un pays plus industriel comme l'Allemagne devant théoriquement dégager des gains de productivité plus élevés –, est propice à une plus forte dynamique des salaires en France.

Deux pays ayant la même croissance salariale mais des gains de productivité du travail différents, voient le différentiel des coûts salariaux unitaires améliorer la position compétitive du pays où les gains de productivité sont les plus importants. Inversement, un pays qui connaît des gains de productivité plus élevés peut distribuer davantage de salaires sans réduire sa compétitivité au regard de ses coûts salariaux.

1. Une croissance française globalement supérieure du fait de la dynamique de l'emploi...

Sans doute faut-il d'abord observer que la population employée a augmenté plus en France qu'en Allemagne au cours de ces années.

Comparaison de la croissance des emplois en France et en Allemagne (1999-2010) (en %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Allemagne	1,4	1,9	0,4	-0,6	-0,9	0,4	-0,1	0,6	1,7	1,4	0	-0,3	5,9
France	2	2,7	1,8	0,6	0,1	0,1	0,6	1	1,5	0,6	-1,2	-0,7	9,1
Ecart	+0,6	+0,8	+1,4	+1,2	+1	+0,6	+0,7	+0,4	+0,3	-0,8	-1,2	-0,4	-3,2

De 1999 à 2010, l'emploi total aura augmenté de 9,1 % en France contre environ 5,9 % en Allemagne. La France a créé plus d'emplois que l'Allemagne, le différentiel semblant toutefois s'inverser en toute fin de période. La France a tiré de cette plus forte dynamique un avantage équivalent à un surcroît de croissance de 3,2 points environ (sur un total de 8,9 points).

Considérés sur une période plus restreinte éliminant les deux extrémités de la période – la première marquée par une très forte hausse de l'emploi en lien avec le pic conjoncturel de la fin des années 90, la seconde par un recul du fait de la crise – le différentiel entre les deux pays est confirmé bien qu'un peu atténué.

Croissance de l'emploi (Taux annuel en %)

	Allemagne	France
2001	+ 0,4	+ 1,8
2002	+ 0,6	+ 0,6
2003	- 0,9	+ 0,1
2004	+ 0,4	+ 0,1
2005	- 0,1	+ 0,6
2006	+ 0,6	+ 1
2007	+ 0,7	+ 1,4
2008	+ 1,4	+ 0,6
Cumul 2001-2008	+ 4,1	+ 6,4

Entre 2001 et 2008, la France a créé plus d'emplois que l'Allemagne, la différence s'élevant à environ 2 points. On note toutefois, à partir de 2007, une inversion de la hiérarchie des performances des deux pays.

2. ... mais aussi des gains de productivité légèrement plus importants en moyenne pour l'ensemble de l'économie

Cet avantage a été amplifié par des **progrès de productivité légèrement supérieurs en France**.

Comparaison de quelques éléments de productivité du travail (1999-2010) (en %)

I – Croissance en volume

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Allemagne	2	3,2	1,2	0	-0,2	1,2	0,8	3,2	2,5	1,3	-4,9	1,2	11,8
France	3,3	3,9	1,9	1	1,1	2,5	1,9	2,2	2,4	0,2	-2,6	1,3	20,7
Ecart	+1,3	+0,7	+0,7	+1	+1,3	+1,3	+0,9	-1	-0,1	-1,1	+2,3	+0,1	8,9

II – Productivité du travail

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Allemagne	0,6	1,3	0,8	0,6	0,7	0,8	0,9	2,5	0,8	-0,1	-4,9	1,6	5,5
France	1,3	1,2	0,1	0,4	1	2,4	1,3	1,2	0,9	-0,4	-1,4	2	10,4
Ecart	+0,7	-0,1	-0,7	-0,2	+0,3	+1,6	+0,4	-1,3	+0,1	-0,3	+3,5	+0,4	4,9

III – Productivité par heure

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Allemagne	1,4	2,6	1,8	1,5	1,2	0,6	1,4	2,9	0,7	0	-2,2	0,7	14,1
France	1,7	3,7	0,9	3,1	1,3	0,5	1,6	2,6	-0,4	-0,6	-1,3	2	21,2
Ecart	+0,3	+1,1	-0,9	+2,6	+0,1	-0,1	+0,2	-0,3	-1,1	-0,6	+1,1	+1,3	+7,1

Alors que la France a créé plus d'emplois que l'Allemagne, la productivité par tête a davantage progressé en France qu'en Allemagne. Les gains cumulés pour la productivité par tête dépassent 10 % en France ; ils ont été à peu près moitié moindres en Allemagne.

Pour être précis, il faut indiquer que cet écart est largement attribuable au « cycle de productivité » qui, en 2009 a été particulièrement fort en Allemagne. La contraction de l'activité économique y a exercé moins d'effets sur l'emploi qu'en France⁷ où le marché du travail s'est révélé plus flexible. Toutefois, même en dehors de cet épisode, la tendance des productivités allemande et française a été contrastée pendant l'essentiel de la période, à l'avantage de la France, ce que confirment les données relatives à la productivité horaire.

Le différentiel de productivité est légèrement moins élevé quand on l'apprécie sur une base horaire. Dans les deux pays, la productivité horaire croît davantage que la productivité par tête. Ce décalage traduit une légère tendance à la réduction de la durée du travail. Accusée en France au début de la période, en lien avec l'adoption « des 35 heures », elle se produit

⁷ Le recours à des dispositifs impliquant une baisse élevée de la durée du travail destinée à réduire les effets de la récession sur l'emploi est souvent cité comme expliquant cette singularité.

plus continûment en Allemagne, avec toutefois une marche d'escalier particulièrement importante en 2009 (correspondant à l'adoption d'un mode de gestion des effets de la crise par le recours aux dispositifs de réduction du temps de travail).

Évolution des heures travaillées en Allemagne et en France (1999-2010) (en %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Allemagne	-0,8	-1,3	-1	-0,9	-0,4	0,2	-0,5	-0,3	0,1	0,1	-2,8	0,8
France	-0,4	-2,4	-0,8	-2,6	-0,3	1,9	-0,3	-1,3	1,3	0,3	-0,1	0
Ecart	+0,4	-0,9	+0,2	-1,7	+0,1	+1,7	+0,2	-1	+1,2	+0,2	+2,7	-0,8

Avec des décalages dans le temps, les deux pays ont connu une diminution de la durée du travail d'ampleur analogue jusqu'au récent épisode de forte contraction traversé par l'Allemagne si bien qu'au total la durée du travail y a davantage baissé qu'en France.

Les observations faites sur la dynamique comparée des emplois dans les deux pays conduisent à nuancer – non à infirmer – l'explication du décrochage de productivité de l'Allemagne par la hausse du taux de participation au marché du travail qui s'y produit.

Il existe probablement un lien entre ce phénomène et la faiblesse du rythme des progrès de productivité du travail en Allemagne. L'augmentation du taux de participation suppose que les non-qualifiés ou les seniors, par la mobilisation desquels elle se produit, représentent une proportion croissante de la main d'œuvre. Il s'ensuit un ralentissement des gains de productivité qui permet d'établir l'existence d'un lien entre l'élévation du taux de participation au marché du travail en Allemagne et le régime des progrès de productivité dans ce pays.

Mais il faut considérer que, contrairement à ce qu'on suggère parfois, ce n'est pas à de plus fortes créations d'emplois que l'Allemagne doit le ralentissement de ses gains de productivité par rapport à ce qui se constate en France, mais plutôt à un étiolement du poids de sa main d'œuvre la plus qualifiée dans le total et que la France, tout en créant plus d'emplois, a pu connaître des performances de productivité meilleures que l'Allemagne.

Toutefois, rien ne garantit qu'une augmentation du taux d'emploi en France n'aurait pas pour effet de limiter les gains de productivité.

3. Des différentiels de productivité qui évoluent

On relève un rapprochement des performances réalisées par les deux économies à partir de 2007. Mais, il résulte plus d'un ralentissement de la productivité en France que d'une accélération de la productivité en Allemagne.

En outre, ce différentiel semble résulter des évolutions intervenues dans la seule industrie où la productivité a connu une certaine accélération en fin de période en Allemagne.

Ses caractéristiques n'indiquent pas clairement une accélération structurelle. Elles ne se sont pas accompagnées d'une croissance franche des emplois ni des heures travaillées dans le secteur et pourraient ne résulter que des effets mécaniques de la restructuration industrielle à laquelle l'Allemagne a procédé avec une particulière vigueur et notamment du recours à l'externalisation, en particulier dans les pays étrangers, des parties les moins productives des chaînes de production, combinée avec un cycle haussier conjoncturel du commerce international.

* *
*

La combinaison de la dynamique de l'emploi et de la productivité du travail s'est traduite par un différentiel de croissance en faveur de la France. L'écart s'élève à près de 4,5 points de PIB en volume de 2000 à 2007.

II. DES STRUCTURES PRODUCTIVES DIFFÉRENTES ET DIVERGENTES

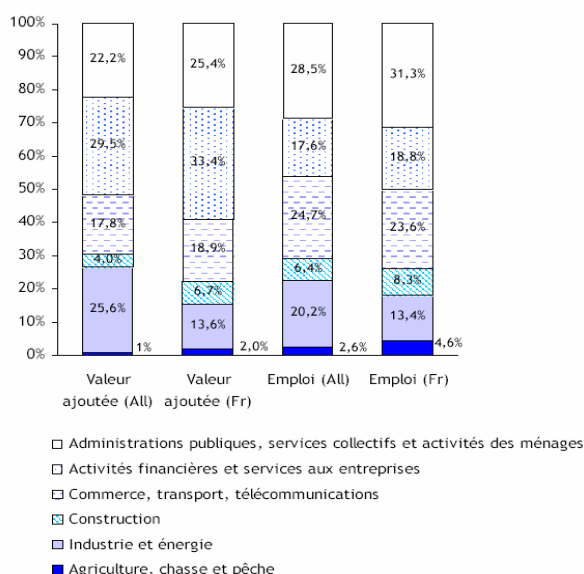
A. UNE ALLEMAGNE QUI PRIVILÉGIE L'INDUSTRIE FACE À UNE FRANCE SE DÉINDUSTRIALISANT

1. Au niveau de la valeur ajoutée

L'activité productive en France et en Allemagne serait marquée par des différences structurelles, le premier pays étant plus tourné vers les services, le second vers l'industrie. Cette observation, probablement inspirée par les divergences observées au cours de ces dernières années, est en partie excessive. Elle ne doit pas cacher l'essentiel, à savoir la prédominance des activités de services dans les deux pays.

Il n'en reste pas moins vrai qu'en tendance, la stabilité du poids de l'industrie en Allemagne contraste avec sa décrue relative en France.

Décomposition de la valeur ajoutée et de l'emploi par secteur (2008)



Source : données Eurostat

De fait, la part de la valeur ajoutée de l'industrie dans le PIB allemand (25,6 % du PIB) apparaît comme près de deux fois celle de la France (13,6 % du PIB).

Inversement, l'ensemble des services aux entreprises, des services financiers et des autres services représentent 52,3 % du PIB en France contre 47,3 % du PIB en Allemagne. Si l'on ajoute la production des administrations publiques et des ménages (avec un écart pour la France qui s'élève à 3,2 points du PIB) on observe que la part des services dans l'activité économique française est supérieure de 9,2 points de PIB par rapport à l'Allemagne.

Par ailleurs au cours de la période récente, la structure productive des deux pays a nettement divergé.

Structure de la valeur ajoutée (en % du total en valeur)

	2001		2005		2008		Evolution (en points de %)	
	Allemagne	France	Allemagne	France	Allemagne	France	Allemagne	France
Agriculture	1,4	2,9	0,9	2,3	0,9	4	-0,5	-0,9
Industrie	24,9	17,2	25,2	15	25,6	13,6	+0,7	-3,6
Industrie manufacturière	22,8	15,4	22,7	13,2	22,7	11,9	-0,1	-3,5
Construction	4,8	5,3	4	5,7	4	6,7	-0,8	+1,4
Commerce transports	18,2	19,3	17,7	19,3	17,8	18,9	-0,4	-0,4
Administration publiques, services	22,7	24,8	23	25,6	22,2	25,4	-0,5	+0,6
Finances, immobilier	28	30,6	29,3	32,2	29,5	33,4	+1,5	+2,8

Source : Eurostat

Au point de départ (2001), l'Allemagne est plus industrielle que la France qui est plus orientée vers les services et l'ensemble « construction-immobilier ».

En Allemagne, le poids de la valeur ajoutée industrielle dans le total dépasse la France de 7,7 points et atteint 25 % de l'activité économique du pays.

Ce n'est toutefois pas l'activité primordiale en Allemagne puisque l'ensemble finances-immobilier y représente une proportion plus élevée de la production (28 %). Les autres activités, qui sont principalement des activités de services (commerce, transport, services collectifs) concentrent environ 40 % des productions allemandes.

Au total, même si l'industrie occupe une place relative élevée, ce sont les services qui forment le gros de l'activité économique allemande tout comme en France.

Mais, la France vérifie plus encore cette observation. Si les productions agricoles et la construction y occupent une place plus élevée qu'en Allemagne (+ 1,5 et + 0,5 points) c'est par la surreprésentation des services que le pays se distingue d'elle. Pour l'ensemble commerce-transport-immobilier-finances, l'écart atteint 3,7 points et encore 2,6 points pour l'immobilier et la finance.

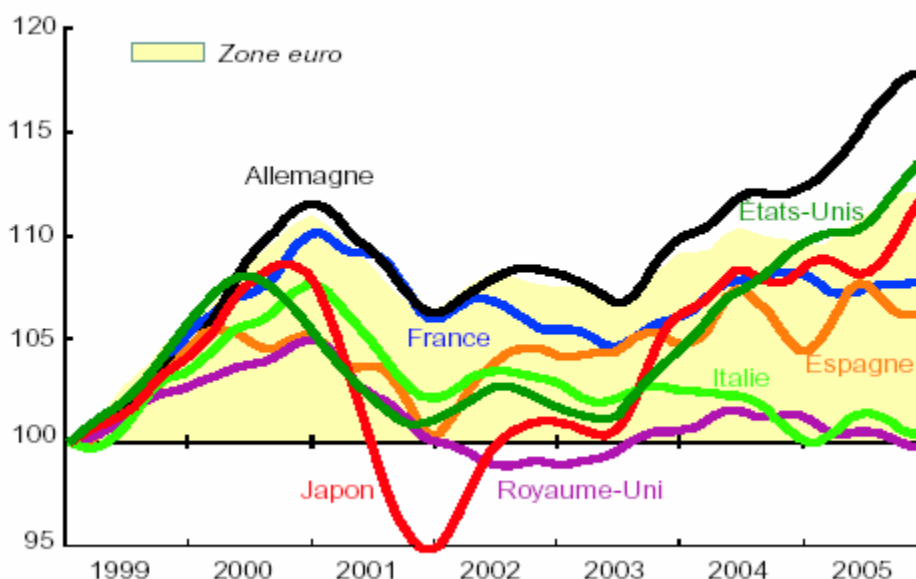
Pour les services collectifs l'écart est de 2,1 points, écart dont on sait qu'il est difficile à analyser étant donné les conditions particulières de valorisation de ces activités⁸.

Ces différences structurelles initiales se sont accentuées dans les années 2000. Si la part de l'agriculture a reculé dans les deux pays (un peu plus en France qu'en Allemagne avec pour résultat un rapprochement entre les deux pays), la France a confirmé le déclin de son industrie, **mais un déclin qui n'est que relatif.**

Il faut observer que la production industrielle allemande s'accroît nettement plus qu'en France.

⁸ Cette observation doit d'ailleurs être étendue à d'autres services.

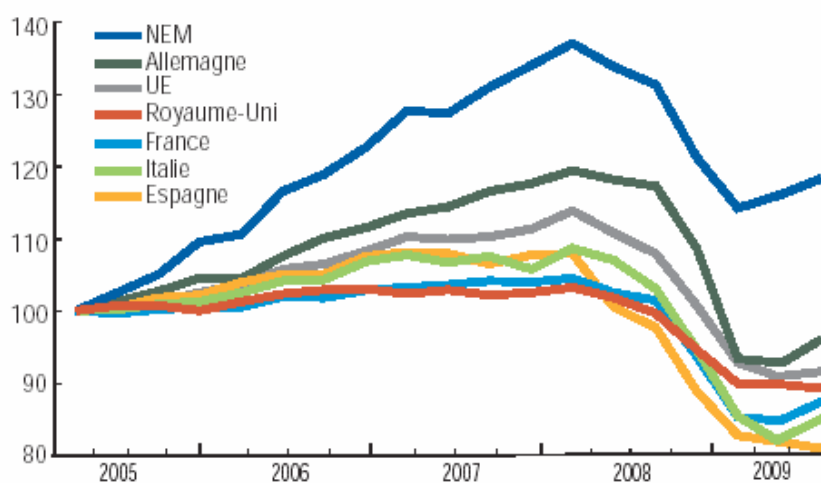
La production industrielle des principaux pays



Source : OCDE, hors énergie et y c. IAA, indices base 100 en 1999

La production manufacturière dans l'Union européenne

Indices, base 100 au premier trimestre 2005, données CVS



Champ : industrie manufacturière y compris IAA, hors énergie.

Source : Eurostat.

Par exemple, de 2005 à 2008, la production industrielle a augmenté de l'ordre de 3 % en France et de 17 % en Allemagne.

Mais, cette dynamique n'a été répercutée sur la valeur ajoutée industrielle que pour moitié.

Ce différentiel entre la production industrielle et la valeur ajoutée industrielle s'explique par le recours massif à des consommations intermédiaires dans le processus de production industriel.

Cependant, même si l'écart concernant la production industrielle entre les deux pays est moins élevé quand on examine la valeur ajoutée industrielle, il subsiste des différences sensibles de dynamique dans ce secteur.

Par rapport à 2001, la part de la valeur ajoutée industrielle recule de 3,6 points en France, pour se situer sous les 15 % (- 13,6 %) en 2008 alors qu'elle s'accroît légèrement en Allemagne (+ 0,7 points) où elle atteint 25,6 % du PIB.

Ces divergences reflètent une dynamique industrielle en ligne avec la croissance en Allemagne et inférieure à celle-ci en France.

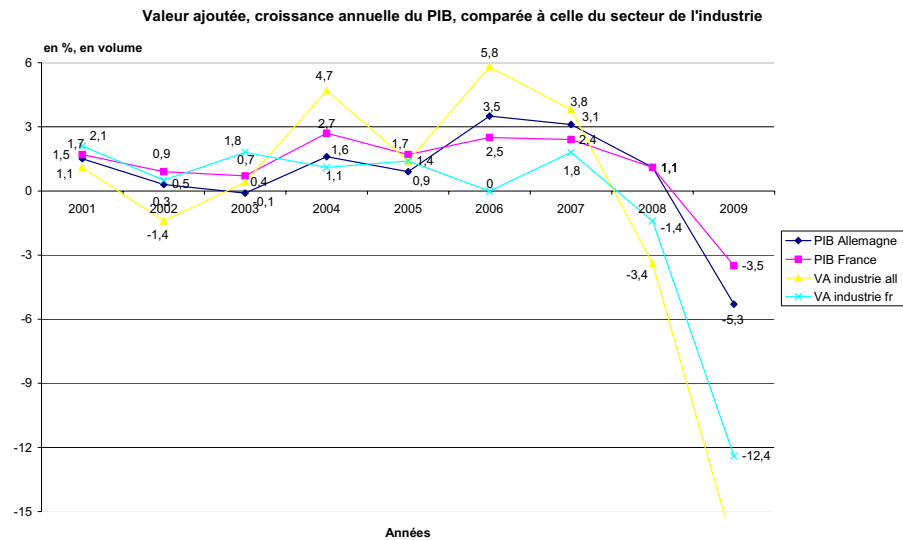
**Évolution de la valeur ajoutée de l'industrie en volume
(indice 100 en 2000)**

	France	Allemagne
2001	102,1	101,1
2002	102,7	99,7
2003	104,6	100,1
2004	105,7	104,8
2005	107,2	106,3
2006	107,2	112,4
2007	109,2	116,7
2008	107	112,7
2009	96	93,9

Source : Eurostat

Toutefois, la valeur ajoutée industrielle française a augmenté de 7 % en volume entre 2000 et 2008, si bien qu'on ne peut évoquer un recul absolu de l'industrie sur le territoire français.

Cependant, la dynamique de la valeur ajoutée industrielle est plus forte en Allemagne avec une croissance de 12,7 % au cours de la même période. Sur la période, le différentiel de croissance industrielle entre les deux pays, qui s'accroît particulièrement dans les années 2006 et 2007, atteint 5,7 points.



Entre 2003 et 2007, la valeur ajoutée industrielle en Allemagne croît davantage que le PIB alors que le PIB français connaît une croissance plus dynamique que la valeur ajoutée industrielle française.

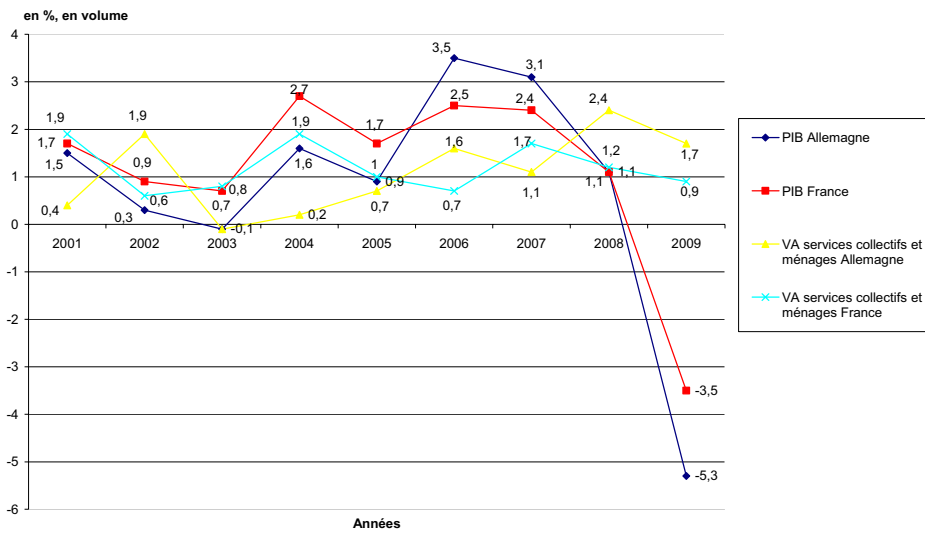
Mais il faut relever combien ces comparaisons se révèlent sensibles aux choix des temporalités à partir desquels elles sont conduites.

Globalement, la valeur ajoutée industrielle allemande semble connaître des variations nettement plus fortes à la hausse et à la baisse, qu'en France. En début de période, l'Allemagne subit un recul quand la France connaît une croissance modérée. Au cœur des années 2000, la valeur ajoutée industrielle allemande est dans une phase de très forte expansion : entre 2003 et 2007 elle s'accroît de l'ordre de 17 % (soit une croissance de 4 % l'an en volume contre à peine 1 % en France). L'année 2006 apparaît comme un tournant : la valeur ajoutée industrielle stagne en France (en volume) quand elle progresse en Allemagne de 5,8 %. Mais, la crise globale réduit la valeur ajoutée industrielle allemande en-dessous de son niveau de 2000. Il en va de même pour la France mais avec beaucoup moins d'ampleur (une chute de l'ordre de 13 points entre 2007 et 2009 contre 22 points environ pour l'Allemagne).

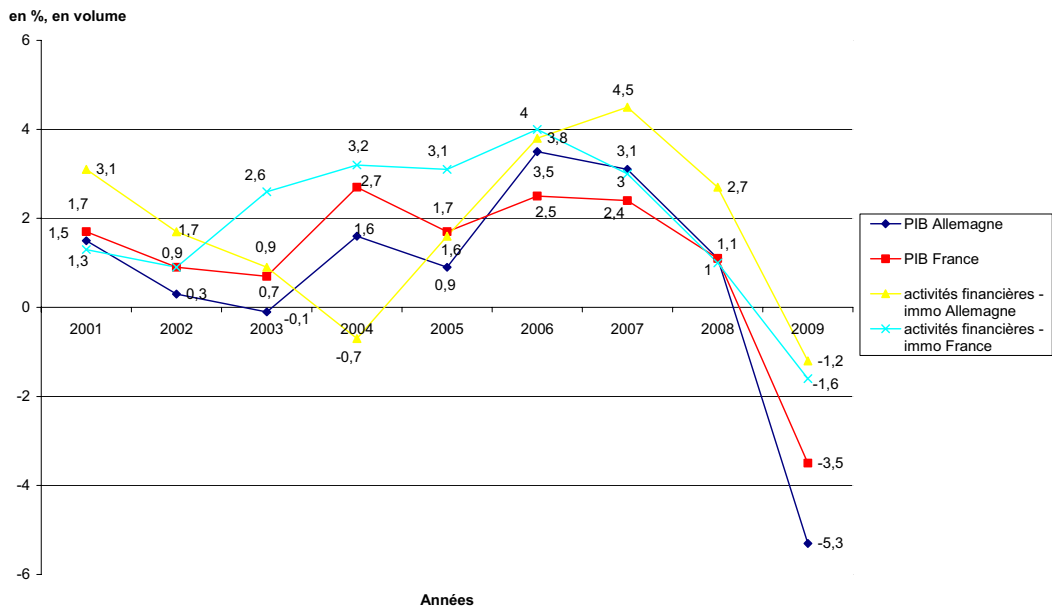
L'écart de spécialisation entre les deux pays se renforce également sous l'effet des évolutions du poids relatif des services collectifs et des services financiers et immobiliers.

La part de la production de services collectifs baisse légèrement en Allemagne (de 22,7 à 22,2 points de PIB) quand elle augmente en France (de 24,8 à 25,4 points de PIB). Le différentiel entre les deux pays atteint 1,1 point de PIB, un peu moins que celui relatif à l'ensemble finances-immobilier (+ 1,3 point de PIB) qui va dans le même sens.

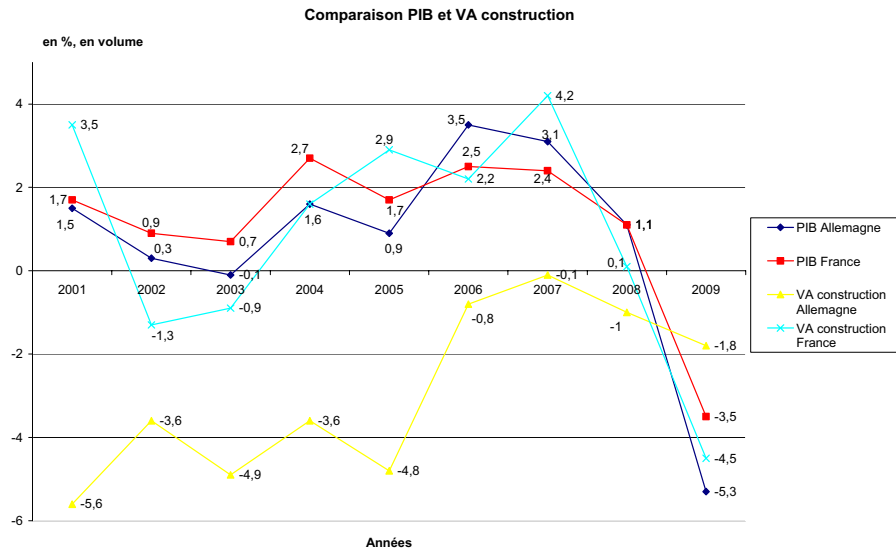
Comparaison PIB et valeur ajoutée des services collectifs et des ménages



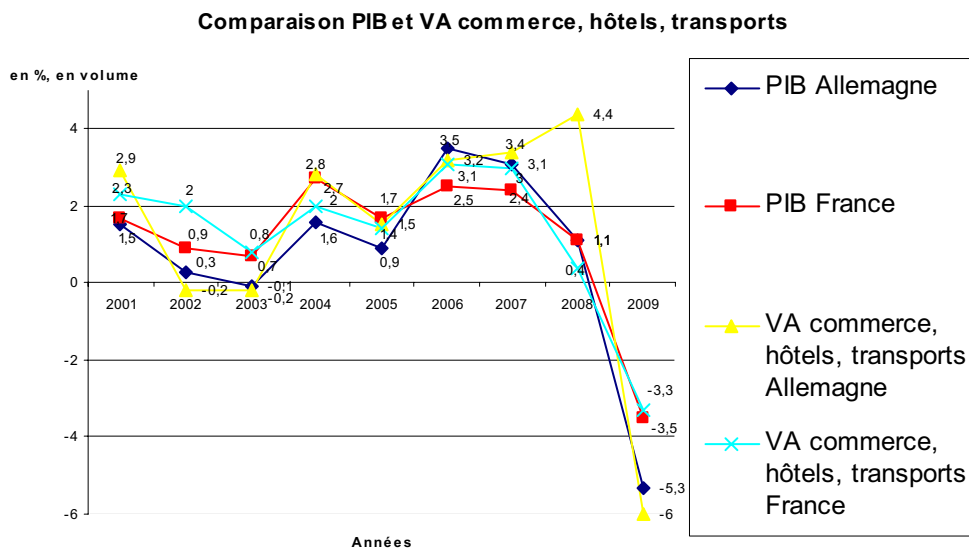
Comparaison PIB et VA de la branche "activités financières-immobilier"



Le différentiel de croissance dans la construction à l'avantage de la France est encore plus spectaculaire.



En revanche, s'agissant de services marchands aux particuliers, les écarts sont plus réduits.



Au total, même si les évolutions sont sensibles aux points de comparaison choisis, **on ne constate pas tant l'augmentation de la part de l'industrie dans le PIB allemand (part déjà élevée au départ) que sa baisse en France. Celle-ci ne traduit pas un recul absolu, mais un recul relatif dans la structure de l'activité économique française.**

* *

*

Les deux pays se distinguent de plus en plus sous l'angle de la place qu'occupe l'activité industrielle dans les activités économiques localisées sur

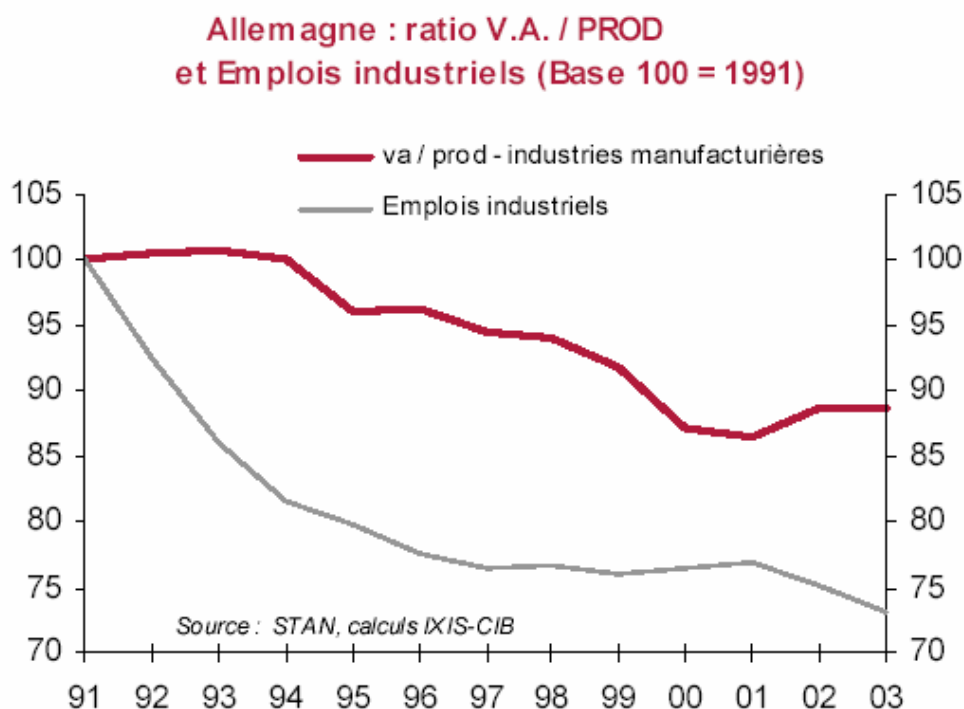
le territoire. La concentration de la France sur l'ensemble « construction-immobilier-finances », ensemble qui n'est pas homogène, vaut d'être relevée. En 2001, il représentait 35,9 % de la valeur ajoutée ; en 2008, cette proportion s'élève à 40,1 % (+ 4,2 points). Le glissement pour l'Allemagne n'est que de 0,5 point notamment du fait du recul de l'activité de construction.

Les structures productives des deux pays déjà différentes à l'origine se sont écartées l'une de l'autre. À ce processus correspond une différenciation des logiques de production, des variables susceptibles de jouer sur ses dynamiques et, par conséquent, des enjeux qu'affrontent les deux pays, ainsi que des effets induits par les caractéristiques du système productif.

2. Des différences atténuées au regard de la structure des emplois

Les différences de spécialisation sont moins nettes quand on appréhende les structures économiques à partir des emplois mobilisés par les différentes activités.

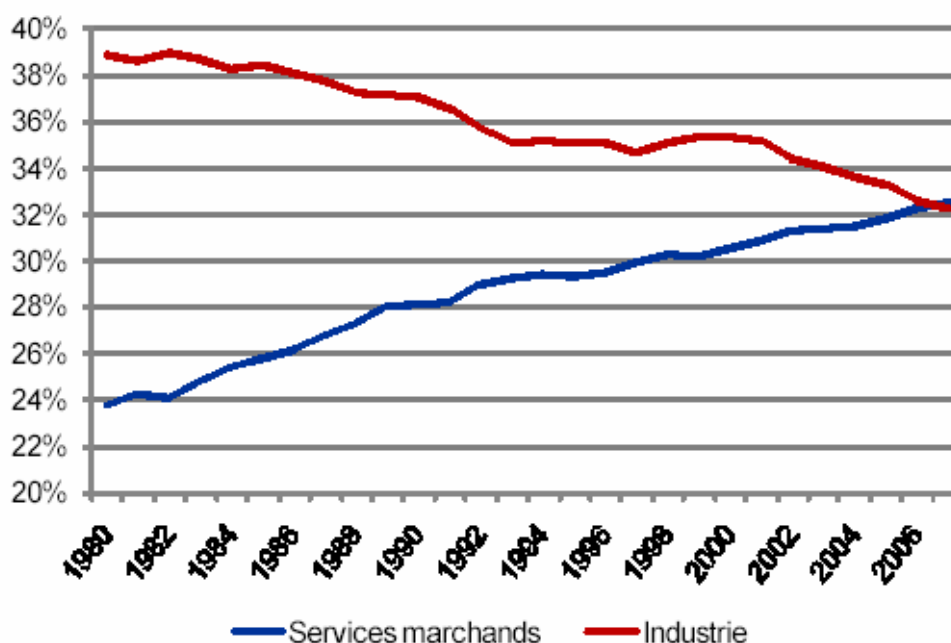
Sur longue période, l'Allemagne a connu un important recul de ses emplois industriels.



Entre 1991 et 2003, le repli atteint 25 %.

Cette évolution peut être comparée avec la diminution de la part de l'emploi industriel dans la population active en France.

Part de l'emploi industriel dans la population active



Il y a certes plus d'emplois industriels en Allemagne qu'en France mais l'écart, de 12 points en termes de parts dans la valeur ajoutée, tombe à 6,8 points pour les emplois. De même, pour les services (hors services collectifs), la différence passe de 6 points de PIB à une quasi égalité pour les emplois⁹.

Ces données laissent à penser que si les emplois industriels sont en Allemagne nettement plus productifs qu'en France, la situation inverse est vraie pour les emplois dans les services marchands¹⁰.

B. DES DIFFÉRENCES EN PARTIE SUJETTES À L'EFFET DE CONVENTIONS STATISTIQUES

Les comparaisons portant sur la spécialisation structurelle de la France et de l'Allemagne s'appuient sur des données dont la signification doit être précisée.

⁹ D'autres secteurs, la construction notamment, admettent des écarts du niveau des emplois beaucoup plus élevés.

¹⁰ Par ailleurs, cette dernière singularité se confirmerait pour les services collectifs puisque ces derniers qui représentent une proportion de la valeur ajoutée un peu plus élevée en France qu'en Allemagne (25,4 % contre 22,2 % du PIB – + 3,2 points du PIB) mobilisent une part des emplois plus élevée en France – 31,3 % contre 28,5 % – mais pas tout à fait à due proportion. Cependant, les différences de périmètres des services collectifs ne permettent pas de souscrire à cette dernière conclusion sans autre examen.

1. Des constats axés sur le seul territoire et sur les seules entreprises

Les données, à partir desquelles on conclut à la déformation des structures productives des deux pays, sont issues de la comptabilité nationale et sont ainsi territoriales par leur nature.

Autrement dit, elles décrivent l'activité économique des résidents sur le territoire national quelle que soit la nationalité de ces résidents et négligent toutes les activités productives des « nationaux » effectuées hors du territoire national. La production d'une firme étrangère sur le territoire français est intégrée à la valeur ajoutée du pays mais celle d'une entreprise française à l'étranger ne l'est pas.

Cette conception territoriale de l'activité économique n'est évidemment pas arbitraire ; elle se trouve justifiée par la volonté de décrire les résultats de l'emploi des facteurs de production disponibles sur le territoire national.

Toutefois, la dimension principalement territoriale de la comptabilité nationale mériterait d'être complétée par une approche centrée sur les acteurs tout particulièrement dans un contexte économique caractérisé par la grande mobilité géographique d'au moins l'un des facteurs de production concerné – le capital¹¹.

En effet, **la négligence par la comptabilité nationale des logiques d'acteurs** pose problème si l'on accorde quelque poids à l'influence que peut exercer l'identité des acteurs économiques. Dans un environnement de coïncidence entre l'origine nationale des moyens de production et leur déploiement territorial, cette négligence est sans effet. Ce n'est plus le cas quand ces données ne se recouvrent pas. Dans une telle hypothèse, il devient contestable d'apprécier la nature de la spécialisation d'un pays à partir des productions finales réalisées sur son territoire. En outre, le potentiel industriel des nations n'est pas nécessairement réductible à l'activité de leurs sociétés.

Au total, deux corrections visant à élargir le point de vue doivent être effectuées pour mieux mesurer la spécialisation d'un pays :

- En premier lieu, il paraît **réducteur d'apprécier les avantages comparatifs d'un pays à travers les seuls résultats des entreprises qui y sont localisées**. Dans une telle approche, toutes les productions, marchandes ou non, autres que celles des entreprises qui peuvent pourtant constituer les éléments essentiels de spécialisation d'un pays (par exemple, l'existence de centres de recherches indépendants des entreprises n'est pas appréhendée dans les approches de la spécialisation reposant sur les seules statistiques d'entreprises) sont considérées comme non significatives.

¹¹ Cette mobilité rend plus que jamais nécessaire de prendre avec précaution les résultats qualifiés de structurels dont la réversibilité est de plus en plus probable.

En bref, s'il peut être justifié de poursuivre un objectif de meilleure adéquation entre les uns et les autres, les avantages comparatifs d'un pays ne se résument pas à ceux que révèle la structure de la production de ses entreprises.

- En second lieu, on doit remarquer que l'analyse économique réalisée à partir de données territorialisées ne donne pas des résultats nécessairement homogènes avec ceux d'une analyse conduite à partir des acteurs dans un contexte où ceux-ci inscrivent leurs activités dans une dimension de plus en plus internationale.

Ainsi, la « désindustrialisation » de la France pourrait ne pas devoir être appréciée de façon identique à partir des données de la comptabilité nationale et des données d'entreprises.

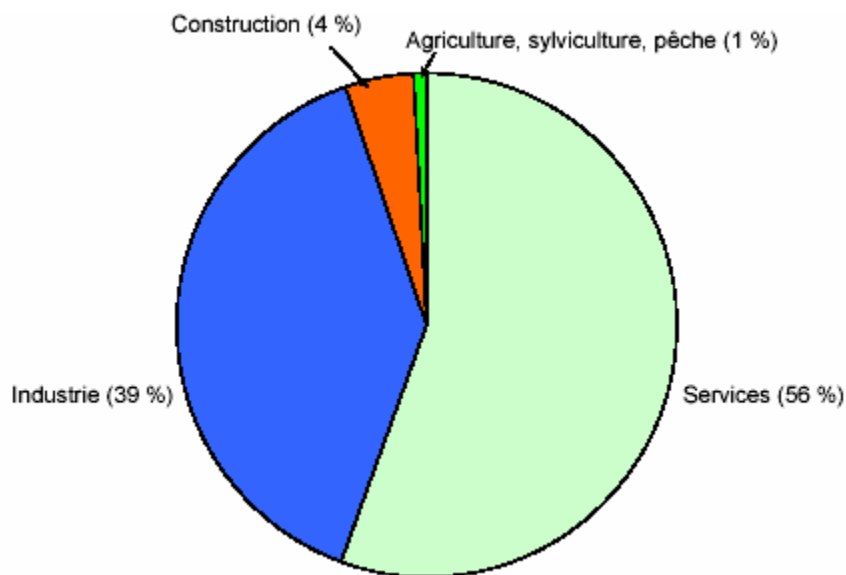
De la même manière, on verra que la capacité des résidents d'un pays à s'imposer dans l'économie mondialisée n'admet pas le même jugement selon qu'on se limite à l'analyse des flux d'importations et d'exportations, ou qu'on étend le point de vue en consolidant les activités internationales des entreprises réalisées à partir du territoire et à l'extérieur de celui-ci.

Dans le contexte de globalisation qui caractérise l'économie contemporaine, il existe de plus en plus une discordance entre les données territoriales et les activités des acteurs nationaux.

La présence des entreprises françaises dans le monde s'est renforcée. On a pu recenser plus de 30 000 implantations françaises en 2006, après plus de 28 000 en 2004 (+ 7 %). Ces implantations emploient 6 millions de salariés à travers le monde (5,5 millions en 2004), soit une progression du même ordre que celle du nombre d'implantations (+ 9 %).

Le chiffre d'affaires associé aux implantations étrangères en 2006 était de l'ordre de 850 milliards d'euros, donnée qu'on peut comparer avec le PIB français qui était alors de 1 798 milliards d'euros.

Répartition sectorielle des implantations françaises en 2006

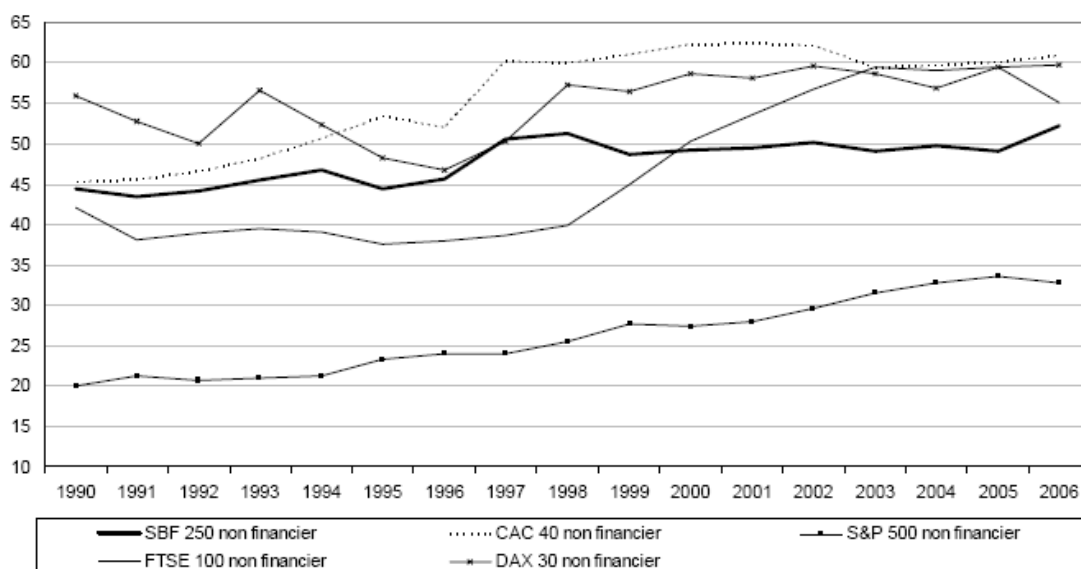


L'industrie représente environ 39 % de ces implantations, soit une proportion minoritaire, face à des services qui concentrent 56 % des implantations à l'étranger, mais supérieure à celle de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB français¹².

Le graphique ci-dessous confirme le phénomène d'internationalisation des entreprises qui est particulièrement net pour les entreprises du CAC 40.

¹² Toutefois, la répartition des implantations ici présentée porte sur le nombre des implantations et non sur le chiffre d'affaires des différents secteurs (et encore moins sur leur valeur ajoutée). Par ailleurs, les estimations du chiffre d'affaires réalisé à partir des implantations à l'étranger sont extensives du fait de la nature du critère de rattachement à la France des dites implantations qui est assez peu exigeant.

**PART DU CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ À L'ÉTRANGER
PAR LES GRANDS GROUPES COTÉS FRANÇAIS ET ÉTRANGERS DE 1990 À 2006 (EN %)**



N.B. : on obtient ce ratio en calculant la moyenne, sur l'ensemble de l'échantillon, de la part du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger par chaque entreprise de l'échantillon

Source : CAS. Horizons stratégiques n° 7. Janvier-Mars 2008. La rentabilité des entreprises en France selon leur taille et leur potentialité de croissance, par Bertille Delaveau et Roland du Tertre.

De 45 % en 1990, la part du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger par ces entreprises est passée à 60 % en 2006. Cette tendance est également à l'œuvre pour les entreprises regroupées dans le SBF-250 mais avec moins d'ampleur. Enfin, on relève l'écart existant sur ce point avec les entreprises allemandes du DAX 30 non financier.

On ne peut pas déduire de ces données d'informations précises permettant de réviser les potentiels industriels des deux pays. Cependant, elles invitent à nuancer le diagnostic courant d'un décrochage industriel de la France par rapport à l'Allemagne d'autant plus que **les limites statistiques généralement utilisées à cet effet recouvrent d'autres biais statistiques qui peuvent eux aussi réduire la capacité des données communément utilisées à établir des constats solides en ce domaine.**

2. Des mesures sensibles à l'organisation des entreprises

Les données permettant d'apprécier le poids relatif des différents secteurs d'activité reposent sur l'agrégation des valeurs ajoutées individuelles des agents économiques (le plus souvent, dans le domaine industriel, des entreprises) classées en fonction de leur activité principale. Se trouvent ainsi comptées comme production de l'industrie une série d'activités qui peuvent n'être pas industrielles par nature.

Inversement, sont rattachées aux services des productions qui incorporent des *process* industriels...

Cette méthode pose un problème. Dans un pays où les services sont relativement plus développés que dans l'autre, les activités industrielles des entreprises de service ont tendance à être gommées, tandis que les activités de service des entreprises industrielles de l'autre pays le sont aussi. Il peut donc se produire un effet de « caisse de résonance » qui trouble les comparaisons.

On peut trouver une illustration de cette difficulté dans la traduction statistique du processus de fractionnement des chaînes de valeur dans le secteur industriel dont les conditions peuvent, à leur tour, biaiser les comparaisons (entre pays ou dans le temps) du niveau relatif de l'activité industrielle.

Or, on explique une partie non négligeable de la baisse des emplois industriels par un recours croissant à l'externalisation d'activités du secteur industriel vers celui des services. Pour la France, une étude publiée par la Direction générale du Trésor estime que sur 11 points de réduction de l'emploi industriel entre 1980 et 2007, un quart (3 points) de cette baisse vient de restructurations du système productif obéissant à l'externalisation d'activités de services par les firmes industrielles.

L'impact de ces restructurations sur la composition sectorielle de la valeur ajoutée est probablement un peu moins fort mais il n'est pas négligeable.

L'une des motivations de l'externalisation est de réduire les coûts de production. Ceci se produit dans l'hypothèse où les prestations fournies aux entreprises responsables de l'externalisation le sont à des prix moins élevés que ceux correspondant aux coûts autrefois supportés en interne.

La baisse de la valeur ajoutée industrielle peut n'être pas proportionnelle au nombre d'emplois externalisés si l'entreprise qui externalise parvient à imposer à son fournisseur des tarifs plus avantageux que ceux qu'en quelque sorte elle s'appliquait à elle-même.

De même, la valeur ajoutée de l'entreprise fournisseuse de services augmente, mais dans des proportions qui, dépendant de son pouvoir de marché, ont toutes chances d'être moindres que si on la transposait purement et simplement de la valeur de la production pour compte propre de l'entreprise recourant à l'externalisation.

Quoiqu'il en soit, la valeur ajoutée de l'entreprise à l'origine de l'externalisation baisse. Elle supporte, en effet, des consommations intermédiaires au titre des prestations qu'elle achète désormais aux tiers. Une valeur ajoutée correspondante est créée dans le secteur où intervient l'entreprise qui fournit les biens ou services externalisés. Une partie de ses productions recouvrant des activités de services, la valeur ajoutée du secteur des services augmente quand celle de l'industrie baisse.

Bref, il est certain qu'une partie de la désindustrialisation vue à travers les évolutions respectives de la valeur ajoutée dans l'industrie et

dans le secteur des services est attribuable au fractionnement des chaînes de valeur par l'externalisation de fonctions de services.

On observe incidemment que ce processus d'externalisation a des effets sur la répartition sectorielle de la valeur ajoutée, mais il engendre, par ailleurs, une répartition différente des profits. Ceux-ci augmentent globalement, cette augmentation bénéficiant plus aux firmes industrielles qu'au secteur des services.

**La restructuration du système productif par l'externalisation :
quelques éléments d'appréciation**

Une partie de la désindustrialisation est attribuée au recours à des tiers relevant d'autres secteurs – celui des services principalement – pour assurer des fonctions auparavant accomplies au sein des entreprises du secteur industriel. C'est l'externalisation par l'industrie au secteur des services d'une part des chaînes de production. Par exemple, plutôt que d'assurer le nettoyage de ses locaux, une entreprise peut recourir à une entreprise de nettoyage.

Ce processus provoque comptablement une modification de la répartition de la valeur ajoutée.

L'entreprise qui procède à l'externalisation substitue à une production propre une consommation intermédiaire de service de nettoyage.

Sa valeur ajoutée (différence entre sa production et ses consommations intermédiaires) diminue du fait des achats correspondant aux fonctions externalisées et, avec elle, la valeur ajoutée du secteur industriel.

À l'inverse, l'entreprise fournisseuse du service de nettoyage (dont la valeur ajoutée est classée dans le secteur des services) voit augmenter sa valeur ajoutée (et avec elle augmente la valeur ajoutée du secteur des services).

Au total, la valeur ajoutée n'augmente pas puisque la baisse de la valeur ajoutée de l'entreprise qui externalise est compensée par une hausse strictement équivalente (à l'instant « T ») de l'entreprise de nettoyage, mais, en théorie, une répartition différente de la valeur ajoutée se produit avec une augmentation relative de la valeur ajoutée de services.

Il peut toutefois en aller différemment quand l'entreprise substituée à la production propre est localisée à l'étranger. Dans ce cas, la valeur ajoutée qu'elle dégage est extérieure au champ de la valeur ajoutée nationale. Celle-ci baisse dans la proportion de l'augmentation des consommations intermédiaires de l'entreprise résidente qui recourt à l'externalisation, sans contrepartie dans la hausse de la valeur ajoutée d'une autre entreprise résidente.

En outre, il faut élargir ce point de vue strictement comptable à la considération des objectifs économiques de l'externalisation et de ses effets.

Une entreprise externalise pour améliorer sa productivité. Cet objectif est atteint lorsque la contraction de sa valeur ajoutée est plus faible que la contraction des facteurs de production qu'elle engage, ce qui revient à améliorer le produit par unité de facteur. Si on s'intéresse au facteur travail, l'externalisation permet de réduire le nombre des employés et les coûts de production. Si l'économie de coûts de production est strictement équivalente au supplément de consommation intermédiaire, l'opération est neutre ; si elle lui est supérieure, elle permet d'augmenter la productivité et de diminuer les coûts salariaux unitaires. Ceci peut venir de ce que les salariés de l'entreprise fournisseuse sont relativement moins coûteux que ceux de l'entreprise ayant recours à l'externalisation dont, grâce à celle-ci, elle peut se passer. La mise en concurrence des fournisseurs, l'existence d'économies d'échelle, la flexibilisation des contrats peuvent aller dans ce sens.

Les études sur les effets de l'externalisation sur les sous-traitants de l'industrie semblent montrer que l'externalisation s'accompagne d'une réallocation de la valeur ajoutée en-deçà de

ce à quoi elle devrait conduire comptablement. Autrement dit, la baisse de la valeur ajoutée des entreprises qui externalisent est limitée par leur capacité à peser sur les coûts des prestations qu'elles achètent désormais à des tiers.

Dans un tel processus, les modifications apportées au partage de la valeur ajoutée ne se limitent pas à la répartition entre secteurs ni à celle prévalant entre les entreprises. Le partage entre les salaires et les profits a toute chance d'être influencé lui aussi.

Si l'objectif de l'entreprise qui externalise est atteint, la productivité du travail augmente. La valeur ajoutée baisse, mais moins que le nombre d'employés, et la valeur ajoutée par employé augmente. Les salaires peuvent ne pas s'ajuster et dans ces conditions le partage entre les salaires et les profits se déforme au bénéfice de ceux-ci.

Si la valeur ajoutée par employé de l'entreprise fournisseuse diminue le partage salaires/profits de cette entreprise, elle se déforme au détriment de ces derniers à moins que les salaires ne s'ajustent.

En pratique, l'un des effets à court terme de l'externalisation semble être d'accroître la concentration des profits dans les entreprises qui y procèdent.

Or, l'ampleur de ces restructurations peut différer entre l'Allemagne et la France.

En outre, l'Allemagne, pour sa production industrielle, paraît recourir plus que la France à l'externalisation auprès des firmes étrangères.

Il peut s'ensuivre deux effets pouvant avoir pour conséquence de limiter la déformation apparente de la structure productive de l'Allemagne au détriment de l'industrie :

- en premier lieu, si les prix des consommations intermédiaires importées sont inférieurs, à volume identique de consommations intermédiaires, le recul de la valeur ajoutée industrielle lié à l'externalisation est moindre ;

- en second lieu, le supplément de production des services provoqué par l'externalisation n'est pas recensé en production de ce secteur s'il bénéficie à un producteur localisé hors du territoire national.

III. DES TISSUS PRODUCTIFS DIFFÉRENTS

On a pu évoquer l'existence d'un « maillon manquant » dans le système productif français, avec la faiblesse numérique des petites et moyennes entreprises, comme une différence majeure avec l'Allemagne.

Cette singularisation a récemment été nuancée, l'étude réalisée par Coe-rexecode pour le ministère de l'économie, des finances et de l'industrie mettant l'accent sur les ressemblances des deux pays sous l'angle de leur population d'entreprises industrielles.

Toutefois, outre que les différences quantitatives subsistent, des éléments plus qualitatifs semblent bien devoir être pris en compte, qui

semblent contribuer aux évolutions macroéconomiques divergentes (ou en porter la trace) des deux pays.

A. DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES MOINS ... PETITES OU MOYENNES EN ALLEMAGNE

En valeur absolue et plus encore en proportion de la population des deux pays, le nombre d'entreprises est plus élevé en France qu'en Allemagne¹³.

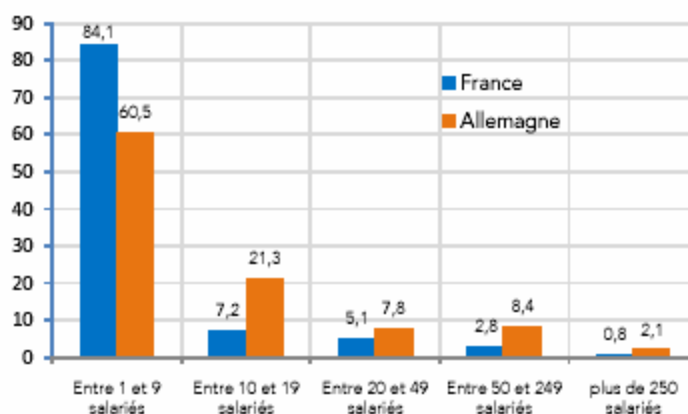
Nombre d'entreprises, chiffres d'affaires moyen et nombre moyen de salarié dans l'industrie manufacturière (toutes tailles d'entreprises confondues)

	France		Allemagne	
	1999	2007	1999	2007
Nombre d'entreprises	252 476	260 928	236 282	202 377
Chiffre d'affaires moyen par entreprise (en millions d'euros)	2,9	3,8	5,9	9,3
Nombre de salariés moyen par entreprise	15	14	32	35

Source : Statistiques structurelles des entreprises, Eurostat

Toutefois, la taille moyenne des entreprises françaises est inférieure à celle des entreprises allemandes, ce qui s'explique, partiellement, par le nombre relativement important d'entreprises (dans le graphique ci-après, les entreprises industrielles) de moins de 10 salariés en France.

Répartition des entreprises industrielles en fonction du nombre de salariés (France et Allemagne, 2007)



Source : Eurostat

¹³ Les comparaisons portant sur la démographie des entreprises dans les deux pays doivent être conduites en gardant à l'esprit l'inégalité entre leurs populations respectives. Le rapport des salariés allemands aux salariés français peut servir de guide pour ces comparaisons. Il s'élève à 1,54 pour les entreprises de plus de 20 salariés.

Quand on excepte les entreprises de moins de vingt salariés, et pour la seule industrie, le nombre des entreprises devient supérieur en Allemagne, leur taille restant également plus élevée.

Nombre d'entreprises, chiffres d'affaires moyen et nombre moyen de salariés dans l'industrie manufacturière (entreprises de plus de 20 salariés)

	France			Allemagne		
	1999	2003	2007	1999	2003	2007
Nombre d'entreprises	26 561	25 873	22 687	38 202	37 288	36 947
Chiffre d'affaires moyen par entreprise (en millions d'euros)	28,0	32,3	38,9	32,0	37,8	48,0
Nombre de salariés moyen par entreprise	122	124	127	167	166	166

Source : Enquêtes annuelles d'entreprises, Eurostat

Comme le montre le tableau ci-dessous, ce constat n'est pas réservé à l'industrie.

Nombre d'entreprises de plus de 20 salariés en France et en Allemagne par secteurs (année 2007)

	France	Allemagne	Ratio All/Fr
Industrie manufacturière	22 687	36 947	1,63
Construction	11 357	12 749	1,12
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	181	1 237	6,83
Industries extractives	352	379	1,08
Services	50 066	82 566	1,65
Dont :			
Commerce et réparations	19 788	31 059	1,57
Hôtels et restaurants	4 672	11 271	2,41
Transport et communications	6 763	12 496	1,85
Immobilier et service aux entreprises	18 843	27 740	1,47
Total	84 643	133 878	1,58

Source : Enquête annuelle d'entreprises 2010, Eurostat

Excepté pour la construction et les industries extractives où l'on arrive à une quasi parité entre les deux pays, il y a davantage d'entreprises de plus de 20 salariés en Allemagne dans tous les secteurs.

C'est pour la branche hôtel-restaurants que cette situation est la plus nette¹⁴.

Cependant, l'avantage démographique de l'Allemagne est mobilisé davantage par l'industrie que par les services.

¹⁴ Mises à part les entreprises de distribution d'électricité, de gaz et d'eau pour des raisons qui semblent liées à la fois à la très forte concentration existant en France et au fédéralisme allemand.

Globalement, les salariés employés par les entreprises de plus de 20 salariés en Allemagne représentent 1,54 fois la même population calculée pour la France (15,59 millions de salariés contre 10,126 millions en France).

Mais ce rapport est sensiblement plus élevé pour l'industrie que pour les autres activités. Il y atteint 2,13 (6,148 millions de salariés en Allemagne contre 2,892 millions en France).

Nombre de salariés ou de personnes occupées dans les entreprises de plus de 20 salariés en France et en Allemagne par secteurs (année 2007)

	France	Allemagne	Ratio All/Fr
Industrie manufacturière	2 892 416	6 148 196	2,13
Construction	727 575	655 569	0,90
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	193 118	261 262	1,35
Industries extractives	22 213	72 803	3,28
Services	6 290 369	8 453 740	1,34
Dont :			
Commerce et réparations	1 999 195	3 057 319	1,53
Hôtels et restaurants	357 429	593 846	1,66
Transport et communications	1 399 693	1 644 581	1,17
Immobilier et service aux entreprises	2 534 052	3 157 994	1,25
Total	10 125 691	15 591 570	1,54

Source : Enquête annuelle d'entreprises 2010, Eurostat

Note : Dans l'industrie manufacturière, la construction, la production et la distribution d'électricité de gaz et d'eau ainsi que les industries extractives, les effectifs sont approchés par le nombre de salariés tandis que dans les services les effectifs sont approchés par le nombre de personnes occupées.

Plus encore que par le nombre des entreprises appartenant à chaque strate de la population des entreprises, c'est par la taille des firmes relevant de chacun des catégories d'entreprises que les deux pays diffèrent.

Sans doute doit-on observer qu'il y a en Allemagne davantage d'entreprises dans les segments correspondant aux firmes comprenant entre 50 et 999 salariés. Mais c'est surtout par la dimension de ces entreprises que les deux pays se singularisent.

Rapport du nombre d'entreprises et de l'effectif salarié par classe d'entreprises entre l'Allemagne et la France (année 2007)

	20 à 49	50 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 et plus	TOTAL
Ratio du nombre d'entreprises (3)/(1)	1,18	2,31	2,36	2,05	1,60	1,63
Ratio des effectifs salariés (4)/(2)	1,24	2,29	3,34	2,84	1,80	2,13

Or, ces écarts sont significatifs puisqu'ils portent sur des populations d'entreprises occupant une place importante dans le tissu industriel de chacun des pays.

**Poids, par tranche d'effectifs salariés, des entreprises industrielles
françaises et allemandes de plus de 20 salariés
(en % du nombre d'entreprises, année 2007)**

	20 à 49	50 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 et plus
France					
Nombre d'entreprises	58,78	32,46	4,77	2,30	1,68
Effectif salarié	14,70	27,05	11,03	10,44	36,77
Allemagne					
Nombre d'entreprises	42,47	46,07	6,92	2,89	1,66
Effectif salarié	8,56	29,09	17,32	13,97	31,06

Source : Enquête annuelle d'entreprises (EAE), OCDE (Statistiques structurelles des entreprises 2010) pour la France et *Statistisches Bundesamt* pour l'Allemagne. Calculs Coe-Rexecode : Nous appliquons la structure hors IAA à l'ensemble de l'industrie manufacturière pour les entreprises de plus de 250 salariés.

En particulier, les entreprises de 50 à 499 salariés représentant 32,5 et 4,8 % du total des entreprises en France (respectivement pour les entreprises de 50 à 499 salariés et celles entre 250 et 499 salariés) et jusqu'à 46,07 et 6,92 % des entreprises en Allemagne.

En conclusion, le tableau ci-dessus, qui ne concerne que les entreprises industrielles, montre que **la dispersion de la population des entreprises dans chaque pays confirme plutôt l'observation communément admise de la faiblesse relative du segment français des entreprises industrielles de dimension moyenne.**

Par rapport à l'Allemagne, la France compte une proportion de très petites entreprises industrielles plus élevée, et voit la population employée dans l'industrie plus concentrée dans les très grandes entreprises : plus de 36 % de l'emploi industriel s'y trouve dans les entreprises de 1 000 salariés et plus, contre 31 % en Allemagne. Inversement, tant par leur nombre relatif que par celui des emplois qu'elles mobilisent, les entreprises de petite et moyenne dimension occupent une place plus importante dans le tissu industriel allemand.

B. LE TÉMOIGNAGE D'UN TISSU PRODUCTIF MOINS SEGMENTÉ EN ALLEMAGNE

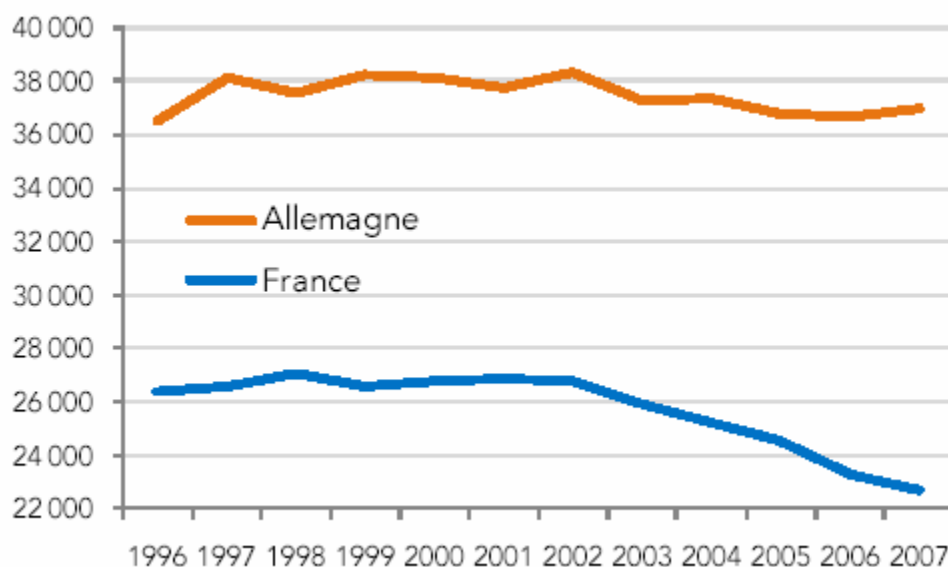
Cette observation quantitative alimente des observations plus qualitatives portant sur la solidité des PME industrielles allemandes et sur ses effets sur l'exposition des deux économies aux tendances actuelles de la vie économique.

La densité relativement élevée des PME allemandes par rapport à la France semble témoigner à la fois d'une capacité supérieure des petites entreprises à grandir dans ce pays, et d'une meilleure résistance des PME

allemandes dans le contexte d'économie globalisée et financiarisée du moment.

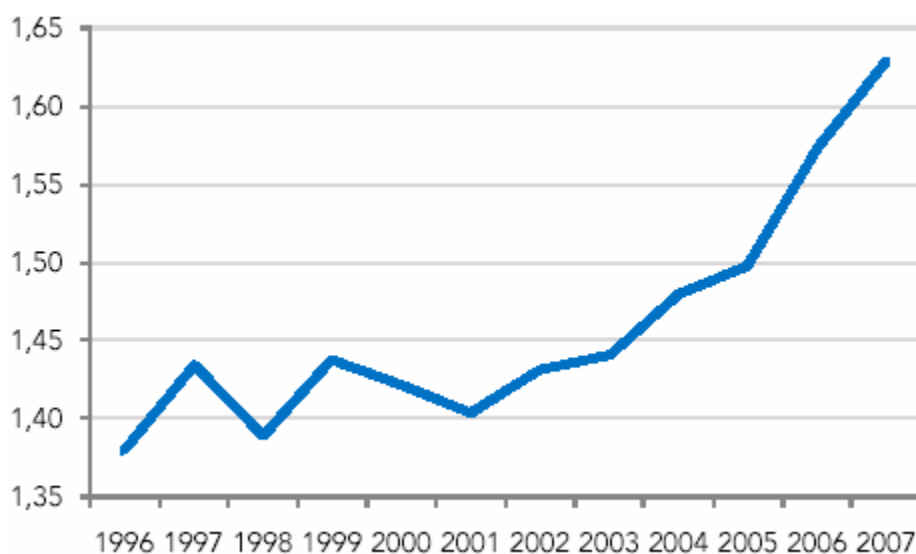
De fait, si le nombre des entreprises industrielles a décliné dans les deux pays, le recul a été plus net en France qu'en Allemagne.

Évolution du nombre total d'entreprises dans l'industrie manufacturière entre 1996 et 2007



Dans ces conditions, le rapport du nombre des entreprises du secteur manufacturier allemand sur les entreprises françaises du même secteur qui, en 1996, était en dessous du ratio des populations actives des deux pays, a sensiblement augmenté. Il dépasse aujourd'hui celui des populations salariées dans chaque pays malgré le nombre très élevé des très petites entreprises industrielles en France.

Évolution du ratio du nombre total d'entreprises allemandes au nombre total d'entreprises françaises dans l'industrie manufacturière entre 1996 et 2007



Ces évolutions ont été concomitantes avec une meilleure résistance de l'emploi industriel en Allemagne.

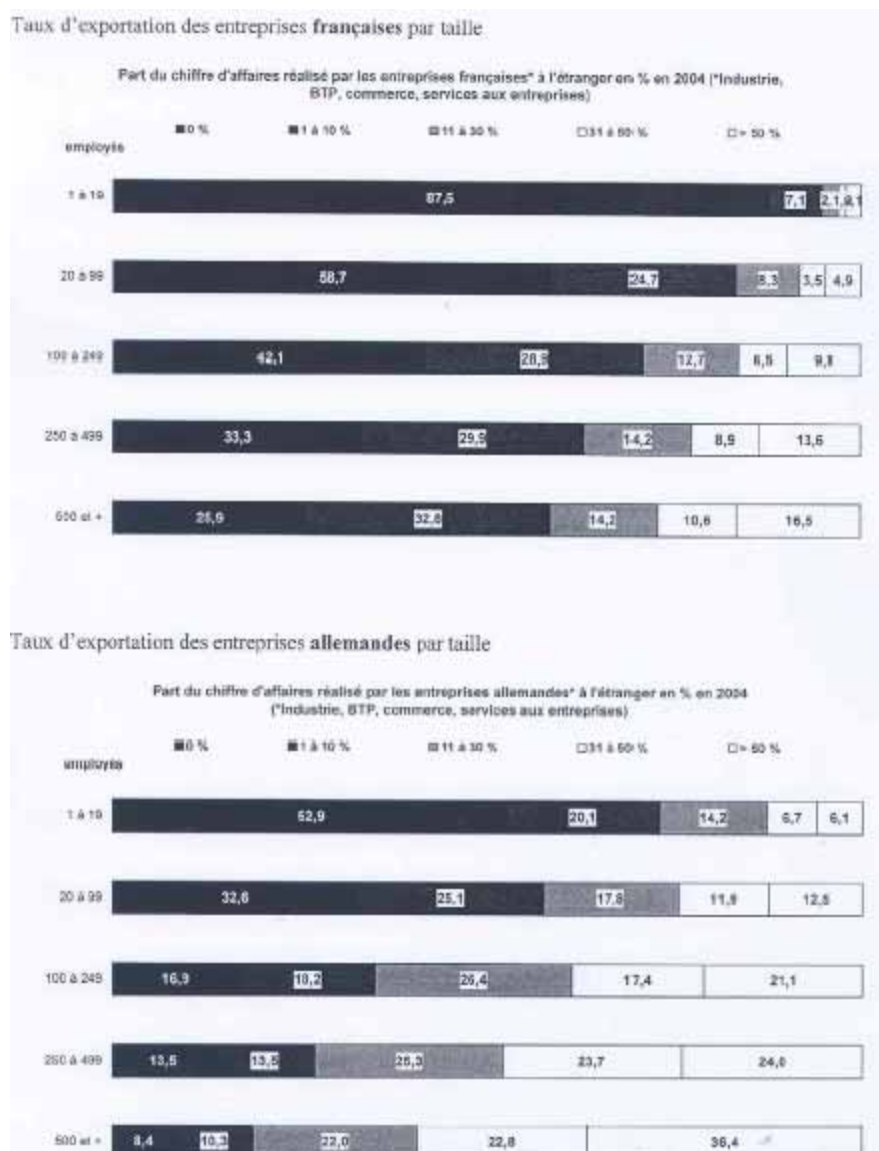
En 1999 pour un salarié travaillant dans l'industrie en France il y avait 1,92 salarié dans l'industrie en Allemagne. En 2007, cette proportion atteint 2,13 salariés.

Evolution de l'effectif salarié des entreprises industrielles
manufacturières entre 1996 et 2006

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
France	3 887 712	3 934 309	3 980 690	3 297 783	3 210 664	3 162 598	3 038 568	2 932 449	2 892 416
Allemagne	7 472 379	7 520 007	7 344 175	6 339 572	6 190 835	6 121 304	6 015 882	6 033 342	6 148 196
Ratio All/Fr	1,92	1,91	1,84	1,92	1,93	1,94	1,98	2,06	2,13

En outre, ces différences s'accompagnent d'écarts sensibles quant aux sources des chiffres d'affaires des entreprises des deux pays relevant de dimensions comparables.

Globalement, les entreprises allemandes exportent plus que les entreprises françaises.



Ce constat se vérifie à chaque niveau d'entreprises des plus petites (de 1 à 19 salariés) aux plus grandes (+ de 500 salariés).

Deux résultats sont à mettre particulièrement en évidence :

- dès la plus petite taille (de 1 à 19 salariés), les entreprises allemandes exportent une partie significative de leur production, proportion que les entreprises françaises ne rejoignent vraiment qu'à partir du seuil des 100 salariés ;

- les très grandes entreprises (à partir de 500 employés) allemandes consacrent une part de leur production à l'exportation beaucoup plus élevée que pour leurs homologues françaises.

Quoiqu'il en soit, même si les performances à l'exportation sont dans les deux pays principalement le fait des très grandes entreprises, l'accès aux marchés internationaux à partir de l'Allemagne y est plus large et peut concerner des entreprises de très petite dimension.

Ceci témoigne d'une capacité des PME allemandes à diversifier leurs sources de revenus plus forte qu'en France.

CHAPITRE 2

LA DIVERGENCE DES SALAIRES ENTRE LES DEUX PAYS QUELLE AMPLEUR ? QUELS EFFETS ?

Depuis que les positions commerciales de la France et de l'Allemagne divergent, on s'interroge sur la responsabilité d'éventuels dérapages salariaux en France dans le creusement du déficit extérieur tout en mettant en exergue les gains de compétitivité réalisés par l'Allemagne grâce à la sagesse de ses salaires.

La divergence salariale entre les deux pays est incontestable, de même que sa concomitance avec l'écart grandissant des performances des deux pays dans l'échange international.

Pourtant, il n'est pas nécessairement légitime de prêter à cette corrélation le sens d'un lien de causalité par lequel le différentiel des salaires entre les deux pays expliquerait l'évolution de leurs soldes commerciaux à travers une déformation de leur compétitivité au regard de leurs coûts de production.

Comme on l'indiquera plus loin, les ressorts des résultats du commerce international des deux pays sont plus diversifiés.

Si les salaires et leur dynamique ne sont probablement pas entièrement étrangers à ces résultats, ils interviennent sans doute surtout sous une forme différente des variables relatives à la compétitivité-coût : celle qu'on peut associer au différentiel des demandes domestiques adressées par les deux pays au reste du monde.

Plutôt que d'assurer la suprématie extérieure de l'économie allemande, processus auquel elle a, mais avec d'importantes nuances, contribué, la baisse des coûts salariaux en Allemagne a exercé un impact favorable sur le solde commercial du pays en comprimant la demande adressée par l'Allemagne au reste du monde.

La langueur de la demande intérieure résultant de la contrainte pesant sur les salaires en Allemagne, a placé la croissance de ce pays en retrait de l'expansion observée dans le monde et chez ses principaux partenaires européens, dont la France.

Ce n'est là qu'un des aspects des effets structurels du régime salarial allemand sur le revenu national du pays.

Néanmoins, ces constats n'épuisent pas les réflexions qu'inspire la désinflation compétitive allemande, notamment pour l'avenir.

En premier lieu, on peut estimer que si, dans le passé, elle n'a pas apporté la contribution décisive qu'on présente trop souvent à la compétitivité de l'offre allemande par rapport à l'offre française, l'Allemagne dispose d'un

réservoir de compétitivité qu'elle pourrait mobiliser moyennant une renonciation à une partie des marges engrangées sur les exportations à destination de l'Europe¹⁵. Il reste à mesurer si les réserves mobilisables seraient à la hauteur d'une attaque subie par l'offre allemande sur ses marchés (d'exportation ou intérieur).

En second lieu, la déformation du partage de la valeur ajoutée au détriment de la rémunération du travail s'est accompagnée d'une élévation du taux de profit qui, moyennant une utilisation pertinente, peut être propice à une élévation de la compétitivité allemande. Mais, cette hypothèse appelle quelques réserves tenant au niveau de la croissance réalisée (ou anticipée) en Allemagne, à l'emploi des marges des entreprises et au lien entre effort de compétitivité par la productivité et accélération de la productivité.

I. UNE « MODÉRATION » SALARIALE EN ALLEMAGNE DONT LES EFFETS SUR LES COMPÉTITIVITÉS RELATIVES NE DOIVENT PAS ÊTRE SURESTIMÉS

Les coûts salariaux unitaires en Allemagne et en France divergent depuis 2000 au bénéfice d'une amélioration de la compétitivité-coût des productions allemandes.

Cette divergence ne provient pas d'une progression plus forte de l'efficacité de l'appareil productif allemand mais d'un fort ralentissement de la progression des rémunérations salariales.

On suggère souvent que les évolutions salariales allemandes seraient à la base d'un avantage de compétitivité du pays par rapport à la France en lien avec ses incidences sur la compétitivité-coût respective des deux systèmes de production.

Cette affirmation ne saurait être acceptée sans nuances car la contribution de la rigueur salariale à la compétitivité extérieure allemande n'est pas avérée. Toutefois, il semble difficile d'exclure que la dynamique salariale du pays puisse contribuer entièrement à sa compétitivité, même si c'est selon des voies différentes de celles usuellement évoquées.

De quelques difficultés de comparaison de coût du travail entre l'Allemagne et la France

La comparaison des coûts du travail dans l'industrie française et allemande est controversée.

Selon l'enquête de référence d'Eurostat, les coûts horaires sont identiques. D'après les données des comptes nationaux, en revanche, les coûts allemands sont supérieurs (de 6 à 9 %) tandis que les statistiques disponibles aux États-Unis sur le sujet font état d'un coût du travail supérieur de 14 % en Allemagne.

¹⁵ Sur les autres marchés, les taux de marges allemands sont moins élevés.

Ces différences sont associées à des différences de champs. Eurostat ne considère que les salariés des entreprises de plus de 10 salariés et calcule le coût du travail sur la base du salaire superbrut (salaires + cotisations sociales des salariés et des employeurs + primes + bonus et impôts sur les salaires) auquel sont ajoutés les coûts intermédiaires (frais de recrutement, de restauration...).

Les comptes nationaux couvrent l'ensemble des salariés, y compris les apprentis (nombreux en Allemagne) tandis que les statistiques des États-Unis excluent les apprentis mais incluent les intérimaires.

En outre, le temps de travail est mal suivi avec une marge d'erreur (non précisée par l'INSEE) estimée entre + et - 9 % par l'organisme statistique allemand, Destatis.

Enfin, les différences dans les structures juridiques des entreprises entre les deux pays peuvent biaiser les comparaisons. Par exemple, les dirigeants des entreprises allemandes, sont plus fréquemment qu'en France rémunérés par des revenus de la propriété plutôt que par des salaires.

De fait, les évolutions des coûts salariaux unitaires en Allemagne et en France, fortement divergentes, l'ont été surtout à partir de 2003, année qui coïncide avec l'envolée des excédents commerciaux de l'Allemagne et avec la dégradation du commerce extérieur français.

Pourtant, la différenciation salariale ne tient pas à un quelconque dérapage des coûts salariaux unitaires en France. Au contraire, ceux-ci ont baissé, ce qui représente une rupture par rapport aux années 90.

L'Allemagne a également rompu avec les tendances suivies au cours de ces années. Mais, chez elle, la rupture a atteint une sorte de paroxysme qui a vu ce pays diverger de plus en plus par rapport à la quasi-totalité des autres pays développés (européens ou non) sous l'angle de ses coûts salariaux.

Cette divergence ne provient pas pour l'essentiel de performances supérieures de productivité du travail mais d'une dynamique salariale très faible.

Ces phénomènes sont souvent décrits comme représentant la clef des performances commerciales de l'Allemagne. La baisse des coûts de production associés au facteur « travail » aurait permis à l'Allemagne de disposer d'atouts dans la compétition internationale en termes de compétitivité-prix, et les positions commerciales de la France, tant dans l'espace allemand que dans le reste du monde, en auraient souffert.

La réalité est beaucoup plus complexe et, pour l'essentiel, le rôle joué **par la réduction des coûts salariaux unitaires en Allemagne n'est pas celui qu'on présente généralement.**

Les coûts salariaux unitaires sont le produit de la combinaison des évolutions salariales et des gains de productivité du travail. Ils mesurent le coût en salaires d'une unité de production (ou encore l'équivalent en production d'une unité salariale).

Une augmentation du PIB peut venir de l'effet combiné ou non :

- d'une augmentation de l'emploi ;
- d'une amélioration de l'efficacité de l'emploi.

Dans le premier cas, si les emplois nouvellement mobilisés sont moins efficaces que l'emploi déjà concerné par la production, il se produit une augmentation du PIB mais une diminution de l'efficacité globale de l'emploi. Autrement dit, la productivité du travail (le produit par unité de travail) diminue mais les effets de cette diminution sur la production sont compensés par la quantité de travail mise en œuvre.

Une augmentation de la productivité du travail augmente la production si la quantité de travail employé reste au moins au niveau qui était le sien avant l'amélioration de la productivité du travail.

Une augmentation de la production peut s'accompagner, ou non, d'une augmentation de la productivité du travail. De même, une amélioration de la productivité du travail peut s'accompagner, ou non, d'une augmentation du produit.

Quand l'efficacité du travail s'améliore (le produit par tête augmente), que la production agrégée s'accroisse ou non, cela signifie qu'il faut moins de travail pour réaliser une unité de production (ou encore qu'avec une quantité fixe de travail on produit davantage qu'avant). Si le salaire par unité de travail reste à son niveau antérieur, le coût salarial par unité produite diminue. S'il augmente à due proportion de la production par tête, le coût salarial unitaire est inchangé. S'il augmente plus, il augmente.

Autrement dit, l'évolution des coûts salariaux unitaires dépend du différentiel entre la croissance du salaire par unité de travail et du produit par unité de travail.

Si la totalité de la croissance du PIB est attribuable à l'augmentation de la productivité du travail, le salaire par tête peut augmenter comme le PIB sans que les coûts salariaux unitaires n'augmentent.

Si la totalité de la croissance du PIB est attribuable à une augmentation de l'emploi, la productivité par tête ne s'accroît pas et le salaire par tête ne peut augmenter sans que n'augmente les coûts salariaux unitaires.

En bref, pour un objectif de fixité des coûts salariaux unitaires, le salaire par tête ne doit augmenter qu'à raison de la croissance de la productivité par tête.

Si les progrès de productivité du travail ont été plus importants en France qu'en Allemagne, la croissance des salaires y a suivi un rythme supérieur, le différentiel des salaires aboutissant à des trajectoires des coûts salariaux unitaires plus rapides en France qu'en Allemagne.

Toutefois, les incidences de ces évolutions divergentes sur les niveaux des variables quantitatives de la compétitivité des deux pays n'apparaissent pas telles qu'elles puissent expliquer à elles seules leurs différences de performances extérieures.

A. DES COÛTS SALARIAUX UNITAIRES DIVERGENTS AU BÉNÉFICE D'UNE AMÉLIORATION DE LA COMPÉTITIVITÉ COÛT DE L'ALLEMAGNE

Ces phénomènes sont concomitants avec des évolutions différentes des coûts salariaux unitaires.

A priori, la plus forte productivité du travail constatée en France aurait dû favoriser une évolution plus modérée des coûts salariaux unitaires français.

Or, si la France a connu en effet une longue période de modération salariale, l'Allemagne l'a pratiquée également mais avec encore plus de force.

Entre 1999 et 2010, les coûts salariaux unitaires y ont baissé de 2,4 % quand ils augmentaient de 1 % en France (ces données étant cumulées). Encore faut-il observer que, le dérapage des coûts salariaux unitaires en Allemagne en 2008-2009, à l'occasion de la crise, ayant été plus net qu'en France, ce qui a entraîné un certain comblement de l'écart entre les deux pays, en rythme de croisière, celui-ci se révèle plus important.

1. Une divergence pour l'ensemble de l'économie...

Les données ci-dessous, qui couvrent l'ensemble de l'économie, attestent assez que les coûts salariaux unitaires ont divergé entre la France et l'Allemagne.

Évolution des coûts salariaux unitaires (ensemble de l'économie) (1999-2010) (en %)

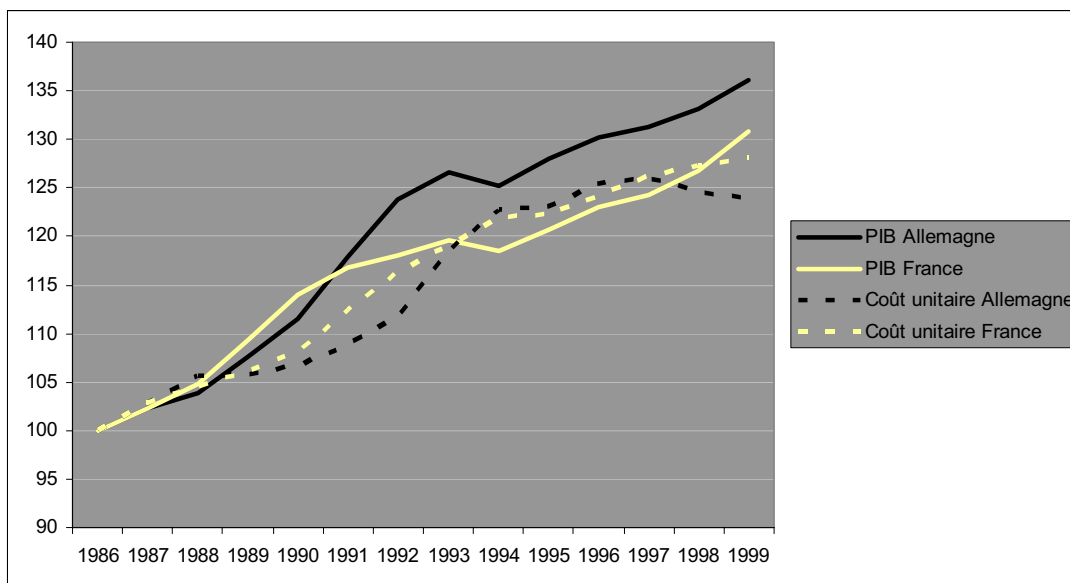
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Allemagne	0,1	1,3	-0,4	0,6	-0,3	-1,4	-1,6	-2	-1,7	0,7	3,5	-1,1	-2,4
France	0,9	-0,2	0,3	0,6	-0,1	-0,5	-0,2	-0,3	-0,9	0,3	2,4	-1,2	1
Ecart	0,8	-1,5	0,7	0	0,2	0,9	1,4	1,7	0,8	-0,4	-1,1	+0,1	3,4

Considérée pour l'ensemble de la période, la divergence des coûts salariaux unitaires atteint 3,4 points. Quand on arrête la comparaison en 2008, elle est plus nette, s'élevant à 4,7 points.

Cette divergence s'inscrit dans un contexte de quasi-stabilité des coûts salariaux unitaires en France et de réduction en Allemagne.

Ces tendances représentent **une double rupture qui remonte à la fin des années 90.**

Sur longue période, on relève qu'entre le milieu des années 80 et la fin des années 90, les coûts salariaux unitaires appréciés pour l'ensemble de l'économie évoluent de concert en Allemagne et en France.



Source : OCDE

Leur rythme d'augmentation est un peu supérieur en France dans un premier temps mais, concomitamment avec la réunification allemande, l'Allemagne dépasse le rythme français si bien que les variations cumulées des coûts salariaux unitaires apparaissent de même ordre.

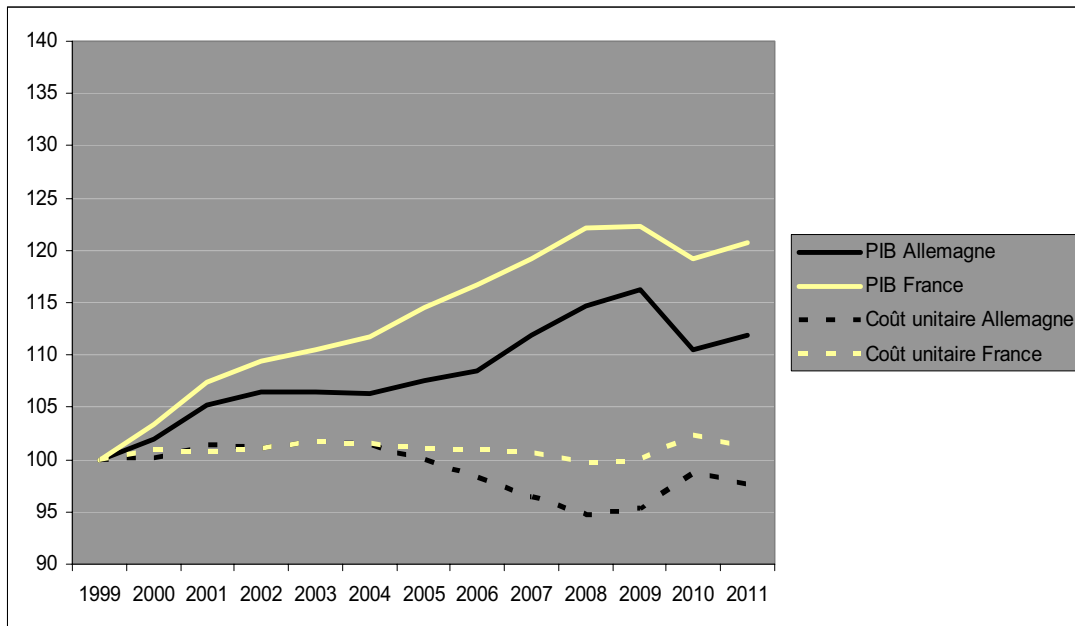
De fait, aux alentours de 1997-1998, les indices français et allemands sont au même niveau : les coûts salariaux unitaires montrent alors une progression identique, de 25 % par rapport à 1986.

On relève toutefois une nuance entre les deux pays. Si dans les deux cas les coûts salariaux unitaires augmentent, au début des années 90, leur progression est plus rapide en France que celle du PIB¹⁶ si bien que l'indice des coûts unitaires passe au-dessus de celui du PIB à partir de 1994. Ce n'est qu'ultérieurement que la modération salariale rapproche les évolutions des coûts salariaux unitaires et du PIB au point que la part des salaires dans le PIB revient à son niveau antérieur.

En Allemagne, hormis les années 92 et 93, juste postérieures à la réunification, la progression des coûts salariaux unitaires est constamment moins rapide que celle du PIB. Le différentiel est plus ou moins fort selon les années mais il s'accroît en fin de période et les coûts salariaux unitaires commencent à baisser en 1997.

Cet infléchissement de tendance se prolonge dans les années 2000 et s'amplifie à partir de 2004.

¹⁶ Ce processus contraste avec la très nette baisse des coûts salariaux relativement au PIB enregistré dans les années 80.



Source : OCDE

Les coûts salariaux unitaires divergent dans un contexte de stabilité en France et donc de baisse en Allemagne.

Par ailleurs, au cours de cette période, le PIB s'accroît moins que dans la décennie antérieure avec toutefois un différentiel beaucoup plus net qu'auparavant entre sa croissance et celle des coûts salariaux unitaires.

L'augmentation des coûts salariaux unitaires dans les années 90, qui signifie que les salaires ont connu un accroissement plus important que la productivité du travail, s'est accompagnée d'une croissance du PIB relativement élevée.

Entre 1986 et 1999, le PIB allemand augmente de 35 % et le PIB français de 30 % ; les coûts salariaux unitaires s'accroissent respectivement de 25 et 28 %.

Au cours de la décennie suivante, la croissance ralentit (+ 12 % en Allemagne, soit le tiers seulement de la croissance cumulée dans la période précédente, contre + 21 % en France) quand les coûts salariaux unitaires baissent en Allemagne et n'augmentent que marginalement en France.

Tout se passe comme si le respect de la règle de proportionnalité entre l'augmentation des salaires et celle de la productivité du travail se traduisait par un ralentissement de la progression de l'activité économique.

Cette impression est renforcée par l'écart de croissance observée entre la France et l'Allemagne au cours des dernières années, puisque c'est le pays où les progressions salariales ont été les plus éloignées de l'augmentation de la productivité du travail qui a connu le plus fort ralentissement de sa croissance économique.

Ces éléments empiriques ne doivent pas conduire à la conclusion que l'augmentation des coûts salariaux unitaires est favorable à une croissance soutenue quand, au contraire, leur stabilité lui serait contraire.

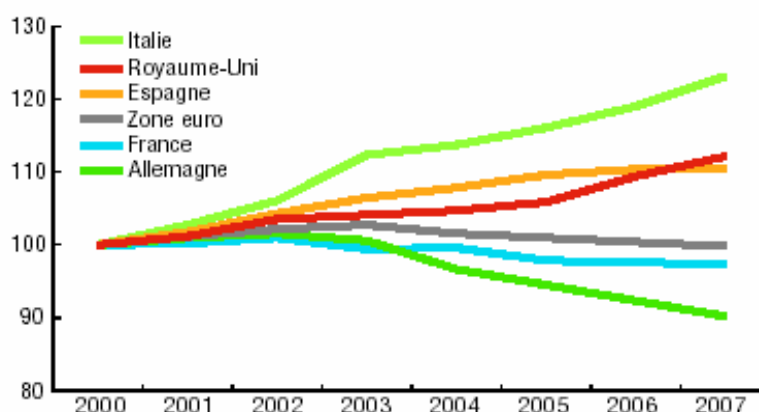
Cette conclusion trouverait dans l'histoire économique, et dans la théorie, trop de démentis pour être acceptable.

Néanmoins, les mêmes éléments indiquent qu'un régime salarial du type de celui adopté à partir des années 2000, tout particulièrement en Allemagne, n'est pas la garantie d'une croissance forte et durable.

2. ... accentuée pour la seule industrie

La comparaison des coûts salariaux unitaires dans l'industrie des deux pays accentue encore ce constat de divergence.

Coûts salariaux unitaires*
indices, base 100 en 2000



Champ : produits manufacturés.
Source : OCDE.

Les coûts salariaux unitaires ont baissé en Allemagne de l'ordre de 10 % depuis 2003 contre une réduction d'environ 3 % en France.

Cette divergence n'est que très partiellement attribuable à une différence de productivité entre les deux pays.

Sans doute, dans l'industrie, en rupture avec les évolutions antérieures, la productivité horaire du travail a été légèrement plus dynamique en Allemagne qu'en France entre 2000 et 2007.

Productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière⁽¹⁾ dans les pays de l'OCDE

Évolution en moyenne annuelle (%)

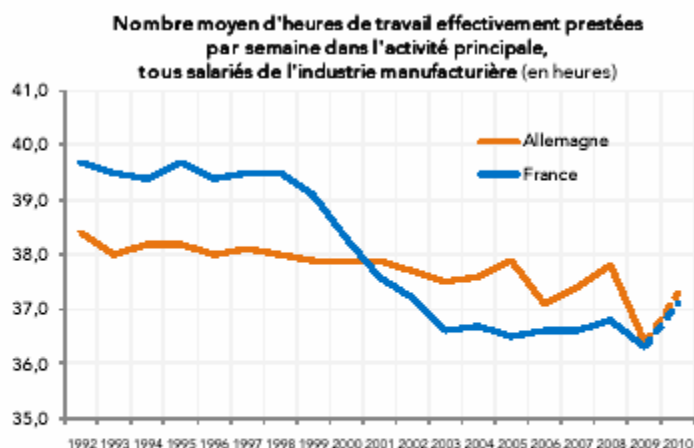
	1995/1990	2000/1995	2007/2000	2008/2007
États-Unis	3,7	5,6	4,6	0,8
Japon	3,3	3,4	3,8	-1,2
Allemagne ⁽²⁾	2,9	3,7	3,8	-0,2
Espagne	3,1	0,8	2,1	-0,9
France	3,4	4,6	3,5	-1,7
Italie	3,8	1,4	-0,2	-1,9
Royaume-Uni	2,8	2,7	3,9	-0,2

⁽¹⁾ y compris IAA et hors énergie.

⁽²⁾ Allemagne de l'Ouest avant 1991.

Source : Bureau of Labor Statistics, sauf pour 2008 : Eurostat pour les pays européens, Japanese Statistic Bureau pour le Japon (calcul Dgcis).

Comme, par ailleurs, le nombre d'heures de travail par semaine a légèrement plus diminué en France qu'en Allemagne où il serait supérieur de l'ordre de 45 minutes¹⁷, cet écart de productivité horaire peut être considéré comme représentatif des différences dans la progression de productivité du travail dans le secteur manufacturier entre les deux pays.



Source : Enquête Force de Travail, Eurostat.

La durée du travail est ici la durée hebdomadaire effective du travail la semaine de référence (données issues de l'Enquête emploi de l'Insee pour ce qui concerne la France). Le chiffre pour 2010 est une estimation réalisée à partir des données des trois premiers trimestres.

Au total, autour d'un cinquième de la divergence des coûts salariaux unitaires dans l'industrie serait attribuable à la dynamique des productivités dans les deux pays, l'essentiel devant être attribué à la croissance des salaires.

¹⁷ À ce niveau d'écart, la significativité des données est plus qu'hasardeuse.

Dans les deux pays, à l'inverse de ce qui est advenu en Europe, le coût unitaire en salaires de la production industrielle a rétrogradé mais la divergence observée en Allemagne a été particulièrement nette.

Ces constats sont corroborés par d'autres données résultant de découpages temporels un peu différents et d'une séparation entre les secteurs concurrentiels en général et la seule industrie manufacturière.

Taux de croissance annuel moyen des coûts salariaux unitaires			
	1991-2001	2002-2008	1991-2008 ^(*)
Secteurs concurrentiels			
Allemagne	1,6%	-0,3%	0,8%
France	0,2%	1,7%	0,8%
Zone euro hors Allemagne et France	Nd	2,1%	1,8%
Industrie manufacturière			
Allemagne	1,8%	-0,5%	0,8%
France	-1,1%	0,8%	-0,3%
Zone euro hors Allemagne et France	Nd	2,0%	1,2%

(*) moyenne sur la période 1995-2008 pour la Zone euro hors Allemagne et France

Source : Ministère de l'économie des finances et de l'industrie

Dans la première période (1991-2001), les coûts salariaux augmentent plus en Allemagne qu'en France, l'industrie française pratiquant une « modération salariale » particulièrement marquée. L'écart de compétitivité-coût se creuse à l'avantage de la France.

Puis, à partir de 2002, l'Allemagne voit ses coûts salariaux unitaires se réduire, la France relâchant un peu la pression sur les salaires pratiqués dans les secteurs concurrentiels.

B. POURTANT, DES EFFETS SUR LA COMPÉTITIVITÉ QUI SONT LÉGITIMEMENT DISCUTÉS

1. Un décrochage résultant de la divergence allemande

La dégradation du commerce extérieur français conduit à examiner si les coûts salariaux unitaires supportés par ses entreprises ne seraient pas responsables d'une perte de compétitivité de la France.

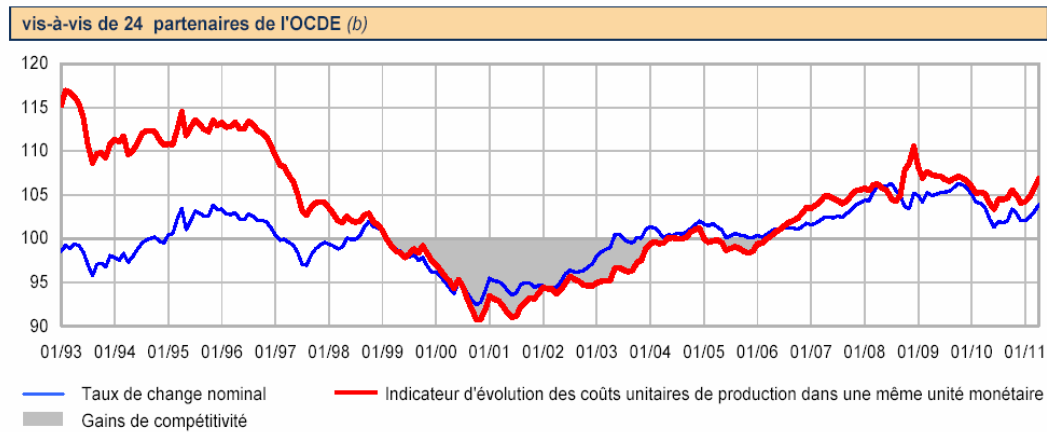
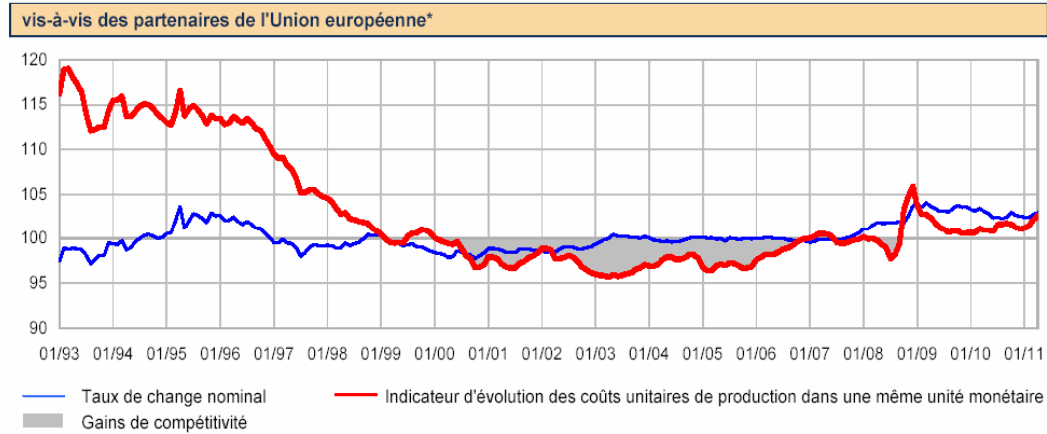
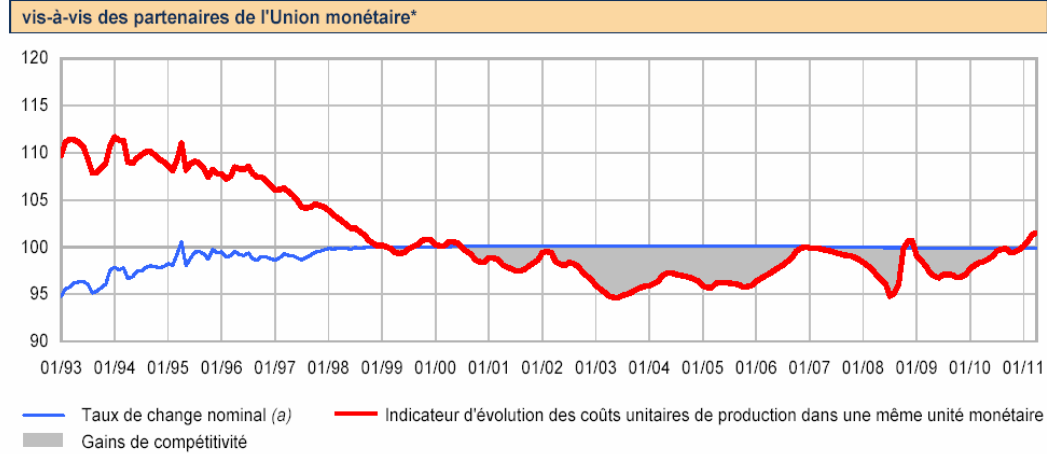
La tendance nettement baissière du coût du travail en Allemagne induit parfois à imaginer que le constat du différentiel des coûts salariaux entre la France et l'Allemagne pourrait être étendu pour l'ensemble des pays concurrents de la France.

Or, cette conclusion extensive n'est pas fondée.

Compétitivité de l'économie française

Indicateurs déflatés par les coûts salariaux unitaires dans le secteur manufacturier

base 100 = 1^{er} trimestre 1999



dernière valeur : 04/2011

* L'Union monétaire à 15 pays : pour la Slovaquie les données de coûts salariaux unitaires ne sont pas disponibles. L'Union européenne est représentée par l'UE15. Pour les derniers trimestres, les évolutions des coûts salariaux unitaires du secteur manufacturier reposent sur des données prévisionnelles ou provisoires (OCDE).
 (a) Après le 1^{er} janvier 1999, il ne peut plus y avoir d'évolution du taux de change nominal : tout est figé sur la base des cours centraux du mécanisme de change.
 (b) 22 pays industriels, Mexique et Corée du Sud

Sources : nationales, BCE, OCDE, FMI, Thomson-Reuters (Datastream) – Calculs Banque de France

Réalisé le 1er juin 2011

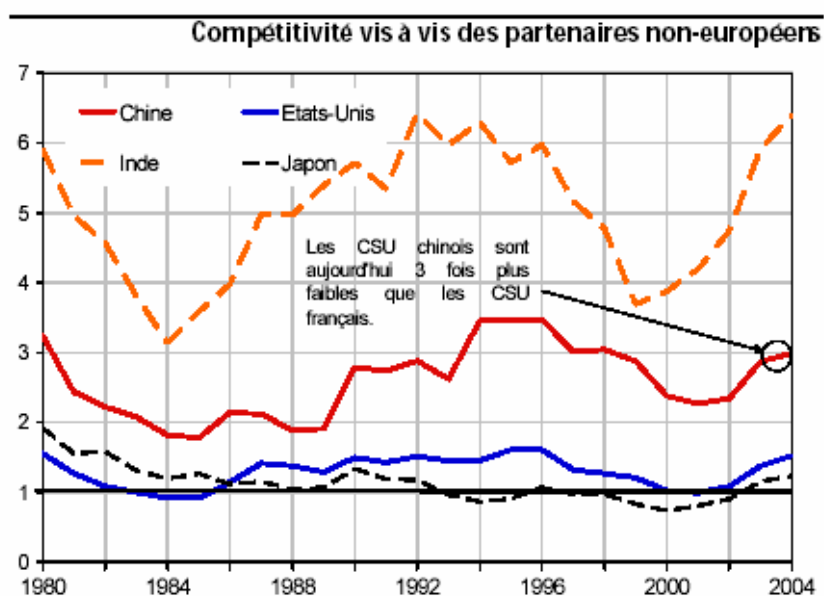
Banque de France

Zone euro • Principaux indicateurs économiques et financiers

Ainsi que le montrent les graphiques ci-dessus, la France a un avantage de compétitivité-coût dans l'industrie sous l'angle des évolutions de ses coûts salariaux envers les partenaires de l'Union monétaire européenne

ainsi que ceux de l'Union européenne. Il en est allé de même vis-à-vis des pays de l'OCDE entre 2000 et 2005, la situation ne s'inversant à compter de cette date qu'à raison de l'appréciation du taux de change nominal de l'euro (et non du fait d'un quelconque dérapage salarial qui, on l'a indiqué, ne s'est de fait pas produit).

Ces constats ne signifient pas bien sûr que les coûts salariaux unitaires français – pas plus que leurs homologues allemands – donnent un avantage de compétitivité à la France face à l'ensemble des pays mis en concurrence dans la mondialisation. Au contraire, il est évident que la France comme tous les pays développés (un peu moins que ceux-ci si l'on en croit les données de la Banque de France) subit, sous cet angle, un handicap de compétitivité par rapport aux pays à bas salaires.



Clé de lecture : le graphique représente le ratio des CSU français sur les CSU à l'étranger. Les CSU français étaient 2 fois plus élevés que les CSU chinois en 1983. Ce rapport est de 3 en 2004. La compétitivité française s'est donc dégradée par rapport à la Chine sur la période.

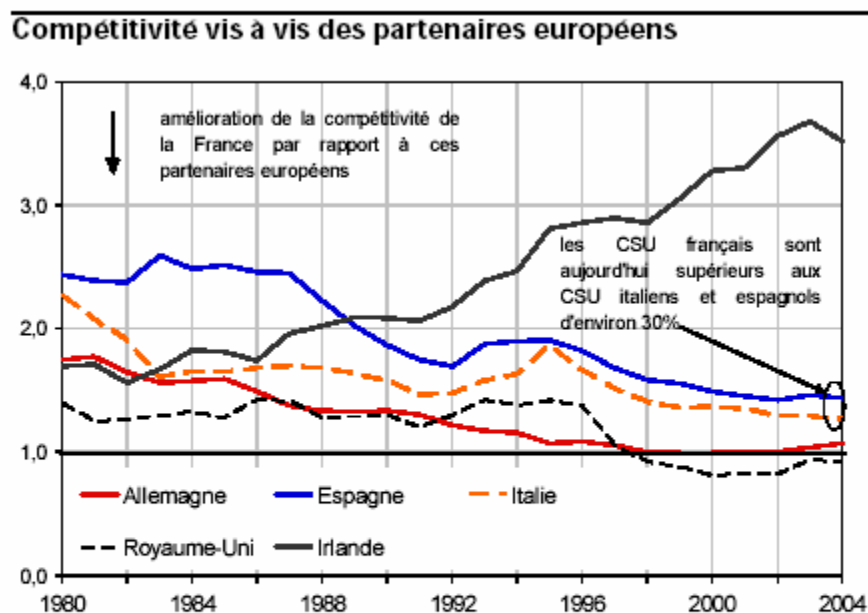
Comme le montre le graphique ci-dessus, la compétitivité française tend depuis le début des années 2000 à se dégrader vis-à-vis des deux grands émergents : la Chine et l'Inde. Mais ce processus, qui est associé à des évolutions défavorables du taux de change, concerne aussi largement l'Allemagne, avec seulement quelques nuances marginales.

2. Des niveaux de coûts salariaux analogues

Ce profil temporel divergent s'accompagne d'une évolution parallèle des coûts salariaux unitaires à long terme, c'est-à-dire entre 1991 et 2008, la France gagnant même un peu de compétitivité-coût dans la seule

industrie du fait de l'ampleur du décrochage entre coûts salariaux et productivité observé dans la première sous-période et sans équivalent en Allemagne tout au long des vingt dernières années étudiées ici.

On peut même relever que, sur une plus longue période, le différentiel des coûts salariaux unitaires dans les deux pays va depuis 2000 à rebours de ses tendances longues.



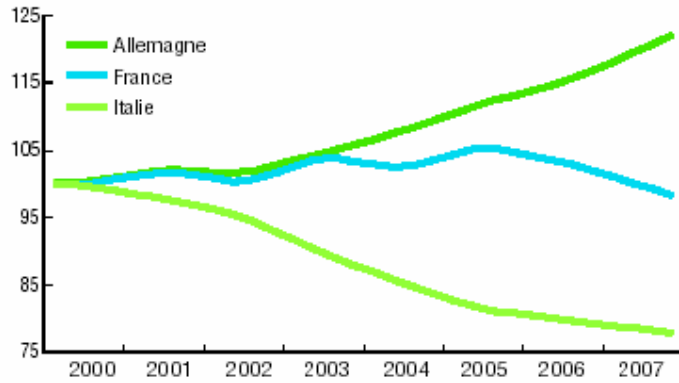
Clé de lecture : le graphique représente le ratio des CSU français sur les CSU à l'étranger. Les CSU français étaient 1,7 fois plus élevés que les CSU allemands en 1980. Ce rapport n'est plus que de 1 en 2004. La compétitivité française s'est donc fortement améliorée par rapport à l'Allemagne sur la période. Les données concernent le secteur manufacturier, sauf pour l'Italie.

Selon les estimations fondant le graphique ci-dessus, les coûts salariaux unitaires qui étaient 1,7 fois plus élevés en France qu'en Allemagne au début des années 80 étaient revenus à parité en 2000¹⁸.

On observe aussi que les **deux pays gagnent de la compétitivité-coût par rapport au reste de la zone euro.**

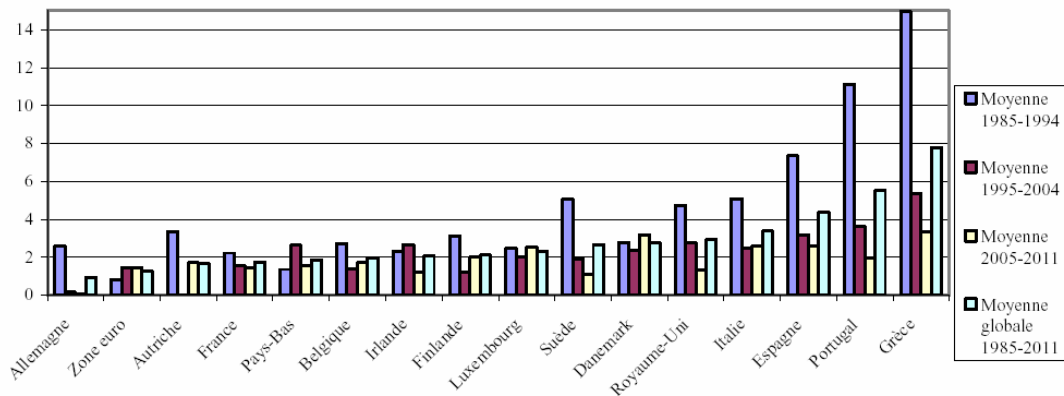
¹⁸ Il est même vraisemblable si l'on se fonde sur plusieurs estimations alternatives que les CSU français étaient en fait inférieurs aux CSU allemands à cette date.

Compétitivité-coût allemande, française et italienne par rapport à la zone euro
indices, base 100 au premier trimestre 2000



Champ : produits manufacturés.
Sources : OCDE, DGTFE.

Coûts salariaux unitaires* : évolutions comparées
au sein des pays de l'Union européenne, sur la période 1985-2011
(hausse annuelle en %)

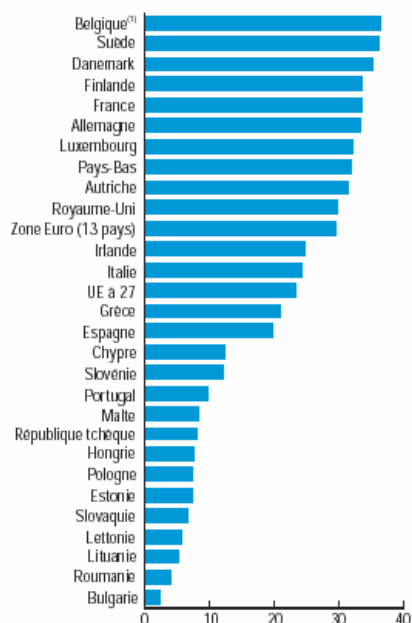


(*) : coût de la main-d'œuvre par personne employée rapporté au PIB réel par actif employé.
Source : graphique et calculs du CAS, d'après les données et prévisions de l'OCDE (OCDE, 2009a) ; les moyennes 1985-94 et 1995-2004 sont calculées par l'OCDE elle-même

Ainsi, au total, moyennant des profils temporels différents, les coûts salariaux seraient très proches entre les deux pays.

Dans l'industrie, selon les données d'Eurostat, les coûts salariaux horaires seraient identiques.

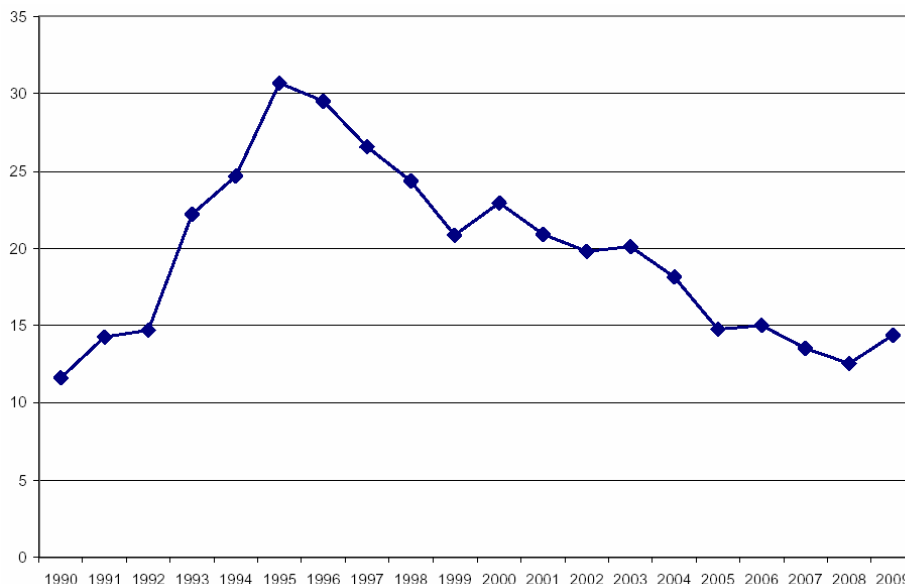
Coûts salariaux horaires des pays de l'UE en euros en 2008



⁽¹⁾ données 2007 pour la Belgique.
 Champ : industrie manufacturière.
 Source : Eurostat.

D'autres estimations situent les coûts de la main d'œuvre allemande au-dessus de ceux de la main d'œuvre française.

Surcoût de la main d'œuvre de production Allemagne/France (taux de change courant) Temps plein y compris intérim (BLS)
En pourcentages



Source : « Coût du travail France-Allemagne dans l'industrie : l'impossible comparaison ? »
 Philippe Askenazy

Au total, en dépit de tendances clairement divergentes, les coûts salariaux dans les deux pays ne semblent pas avoir différé au point que

l'Allemagne pourrait être considérée comme disposant sur la France d'un avantage de compétitivité résultant du niveau relatif de ses coûts salariaux.

Au contraire, vu rétrospectivement, l'avantage des coûts salariaux, bien qu'en voie de réduction rapide, a été en niveau, plutôt au profit de la France, y compris dans les années les plus récentes.

* *
*

Au total, il paraît, dans ces conditions, difficile d'expliquer la divergence des exportations des deux pays par des considérations relatives aux coûts salariaux et aux prix sauf, peut-être, sur les marchés situés en dehors de l'OCDE.

On est ainsi tenté d'attribuer les différences importantes et le rythme d'expansion des exportations des deux pays à destination de la zone euro et, plus largement de l'OCDE, à l'avantage de l'Allemagne, à l'influence de la composante qualitative de la compétitivité des produits allemands.

En effet, dans une telle combinaison des prix, la compétitivité-prix se déforme aux dépens des productions nationales. Ainsi, puisque, vus globalement, les prix internationaux de chacun des deux pays ont été plus modérés que leurs prix domestiques, il aurait dû se produire une intensification des entrées de biens en provenance de l'un ou l'autre pays sur leurs marchés domestiques. Or les données disponibles ne permettent d'aller dans ce sens que moyennant d'importantes nuances.

II. DES EFFETS IMPORTANTS SUR LES ÉQUILIBRES ÉCONOMIQUES DES DEUX PAYS

La divergence des régimes salariaux français et allemand a des conséquences importantes sur les données générales de l'équilibre économique dans les deux pays.

Alors qu'il reste à peu près stable en France¹⁹, le partage de la valeur ajoutée se déforme nettement en Allemagne aux dépens des salariés.

Ce processus qui reflète une progression des salaires inférieure à celle du revenu national exerce une contrainte sur la demande des ménages allemands.

L'utilisation de leurs profits par les entreprises ne paraît pas compenser les effets de cet écart sur la demande domestique : les investissements des entreprises allemandes ne réagissent pas particulièrement à la déformation du partage de la valeur ajoutée au bénéfice théorique de la rentabilité du capital.

¹⁹ Sous les réserves de méthode exposées dans le rapport de la délégation à la prospective n° 227 (2010-2011) du 18 janvier 2011 sur le pacte social dans l'entreprise.

Ainsi, les pressions qui pèsent sur la demande des ménages en Allemagne ne semblent pas justifiées par une mise à niveau des capacités d'offre de l'économie allemande.

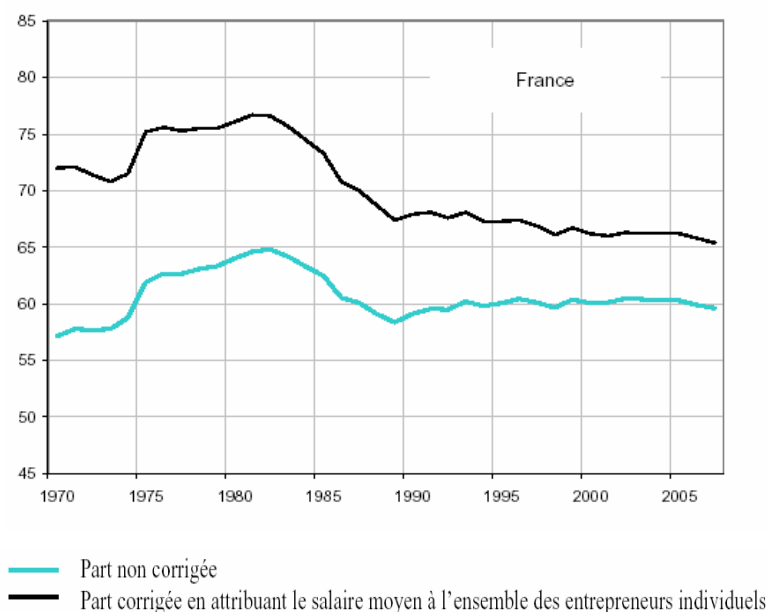
A. LE PARTAGE ENTRE LES SALAIRES ET LES PROFITS

Sous réserve de très nombreux problèmes que pose sa mesure, la répartition de la valeur ajoutée semble connaître des caractéristiques analogues en France et en Allemagne. Cependant, sous certains angles, une différenciation assez nette est intervenue dans les dix dernières années.

1. Pour l'ensemble de l'économie, des caractéristiques semblables avec toutefois quelques nuances

Apprécié pour l'ensemble de l'économie, le partage entre les salaires et les profits attribué, **en France**, aux premiers 65 % ou 60 % de la valeur ajoutée selon qu'on la corrige ou non pour tenir compte de l'augmentation du salariat. De son côté, l'excédent brut d'exploitation absorberait la différence, soit entre 35 et 40 % de la valeur ajoutée.

PART DES SALAIRES DANS LA VALEUR AJOUTÉE AU COÛT DES FACTEURS
POUR L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE, SANS CORRECTION DU TAUX DE SALARISATION
ET AVEC CORRECTION PAR LA MÉTHODE D'IMPUTATION UNIFORME (EN % DU PIB)

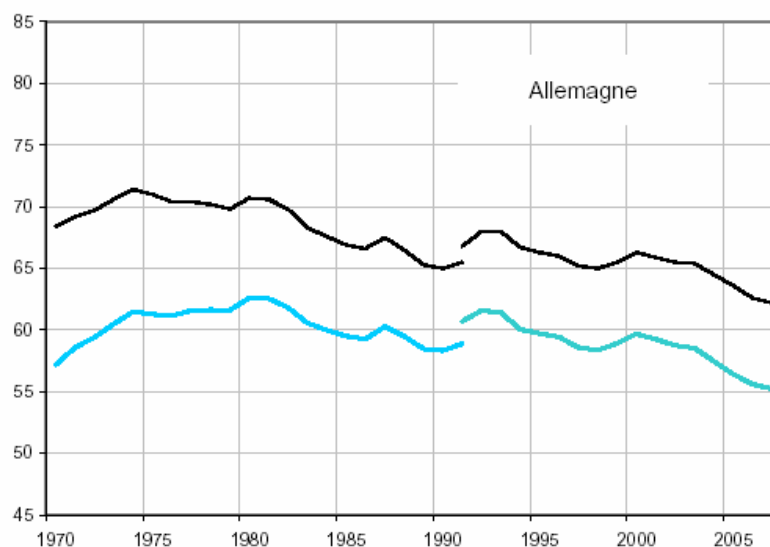


Source : Rapport de Jean-Philippe Cotis sur la répartition de la valeur ajoutée – voir INSEE –
Base de données AMECO de la commission européenne

Les données disponibles pour l'Allemagne révèlent des réalités analogues. Toutefois, des nuances apparaissent. La part non corrigée des salaires perçus par les entrepreneurs individuels y est inférieure (- 5 points par rapport à la France) mais la part corrigée de ces salaires, qui est plus

significative, est, en Allemagne, plus proche de la France (62,5 points du PIB) (soit 2,5 points du PIB de moins qu'en France).

PART DES SALAIRES DANS LA VALEUR AJOUTÉE AU COÛT DES FACTEURS
POUR L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE, SANS CORRECTION DU TAUX DE SALARISATION
ET AVEC CORRECTION PAR LA MÉTHODE D'IMPUTATION UNIFORME (EN % DU PIB)



Source : Rapport de Jean-Philippe Cotis sur la répartition de la valeur ajoutée – voir INSEE –
Base de données AMECO de la commission européenne

Si la répartition actuelle de la valeur ajoutée entre salaires et profit, quoique un peu moins favorable aux salaires en Allemagne, n'est pas très éloignée dans les deux pays, les évolutions qui ont conduit à cette répartition ont été différentes²⁰.

Partant d'un pic de la part salariale plus élevée, la France a connu une baisse précoce et prononcée de celle-ci dans les années 80, suivie d'une période d'apparente stabilité.

En Allemagne, les évolutions ont été plus progressives. La réunification a engendré un ressaut de la part des salaires dans la valeur ajoutée, mais un ressaut d'ampleur plutôt faible. Les salaires sont alors passés de 65 à 67 points du PIB, ce qui représente une inflexion significative mais pas vraiment le choc souvent décrit. Par la suite, la part salariale s'est repliée, ce repli s'accroissant dans les années 2000.

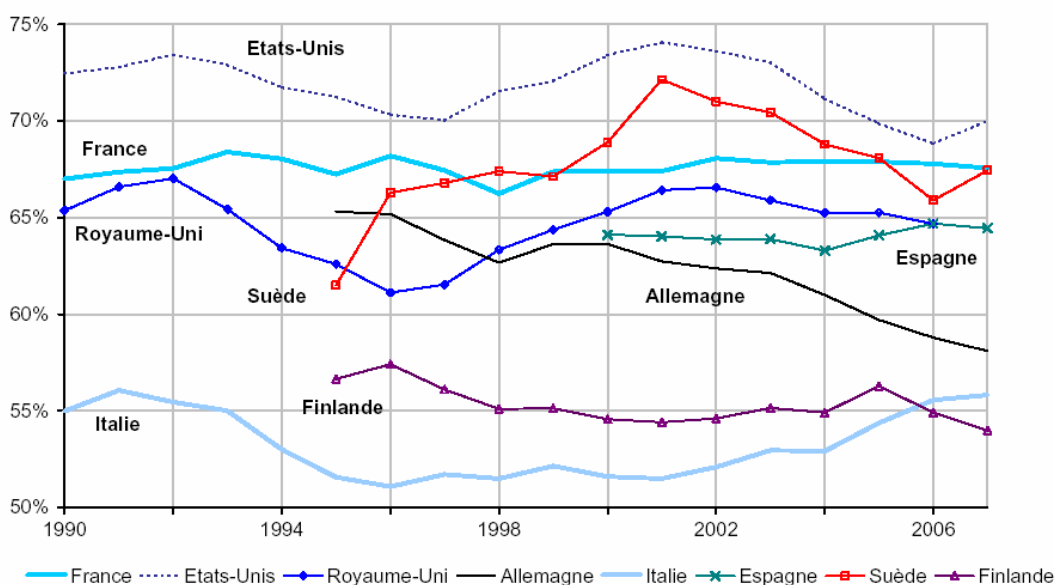
²⁰ Du moins telles que restituées par les données de la base AMECO de la Commission européenne.

2. Pour les seules sociétés non financières : une forte singularité allemande

Si, malgré des analogies assez fortes, il existe entre les deux pays des nuances dans les profils du partage de la valeur ajoutée, quand on apprécie celui-ci pour les seules sociétés non financières, les nuances se transforment en divergences.

L'Allemagne connaît une évolution atypique de son partage entre salaires et profits dans le secteur non financier de l'économie.

Comparaison internationale – Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée (au coût des facteurs) des sociétés non financières



Source : Rapport de Jean-Philippe Cotis - INSEE pour la France, BEA pour les États-Unis, ONS (Blue Book 2008) pour le Royaume-Uni, OCDE pour les autres pays.

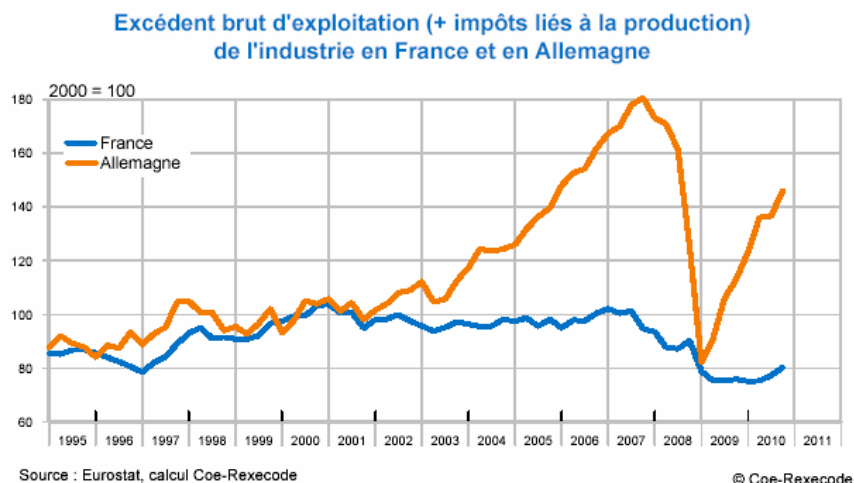
La part salariale y a chuté de 5 points depuis 2000 alors que, dans les autres pays comparables, les salaires ont, en général, défendu leur position relative.

3. Une rentabilité économique du capital supérieure en Allemagne

En lien avec la déformation du partage de la valeur ajoutée en Allemagne, l'excédent brut d'exploitation des entreprises a beaucoup progressé dans l'industrie.

En recourant moins que la France au crédit (une dette bancaire moyenne de 5,3 % du bilan dans l'industrie, contre 7,1 % en France), le rendement du capital a été en moyenne supérieur de 3 points en Allemagne (11,9 % contre 8,8 % en France), l'impôt étant défalqué du résultat.

Recul relatif des résultats des entreprises industrielles opérant en France.



B. UNE DEMANDE INTÉRIEURE ATONE EN ALLEMAGNE

La faiblesse de la progression des salaires en Allemagne a pesé sur le revenu disponible des ménages d'autant qu'elle a été en lien avec des orientations de la politique budgétaire qui ont de plus en plus impliqué pour les ménages une dégradation du bilan de leurs relations financières avec les administrations publiques.

Même si elles n'expliquent pas tout, les réformes intervenues en Allemagne dans le sens d'une flexibilisation des différentes « institutions » influençant le coût du travail (mais plus largement l'état de l'économie sociale de marché dans ce pays) semblent avoir exercé un impact qui pourrait être durable.

Dans ce contexte, la demande intérieure a été particulièrement « molle » en Allemagne offrant avec la France un contraste très marqué.

1. Le revenu des ménages : des évolutions très contrastées

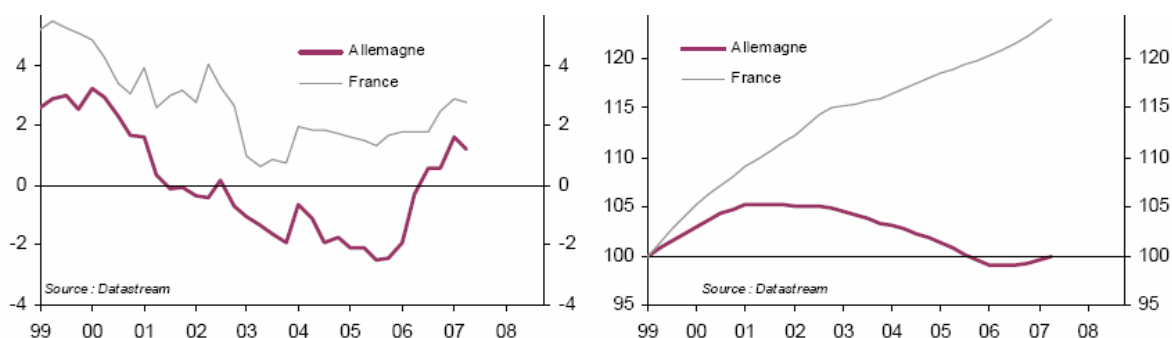
a) Les faits

En Allemagne, les salaires réels (en masse salariale) étaient à peu près inchangés en 2007 par rapport à 1999, tandis qu'en France ils avaient gagné 25 %.

MASSES SALARIALES RÉELLES REÇUES PAR LES MÉNAGES

(Évolution en %)

(Base 100 en 1999)



Source : Natixis Flash économie n° 422

Entre 2002 et 2006, la masse des salaires a reculé en Allemagne en pouvoir d'achat.

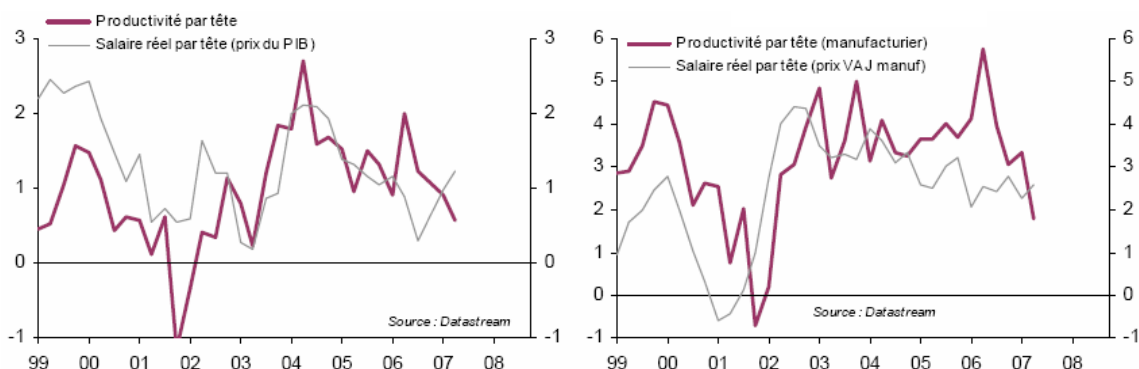
Comme on l'a indiqué, ces divergences ne peuvent être entièrement attribuées à des évolutions différenciées de la productivité du travail entre les deux pays.

Mais, alors que le salaire par tête a peu ou prou suivi la progression de la productivité par tête en France, il a nettement décroché, en Allemagne (en particulier, en fin de période dans le secteur manufacturier).

FRANCE : PRODUCTIVITÉ ET SALAIRE

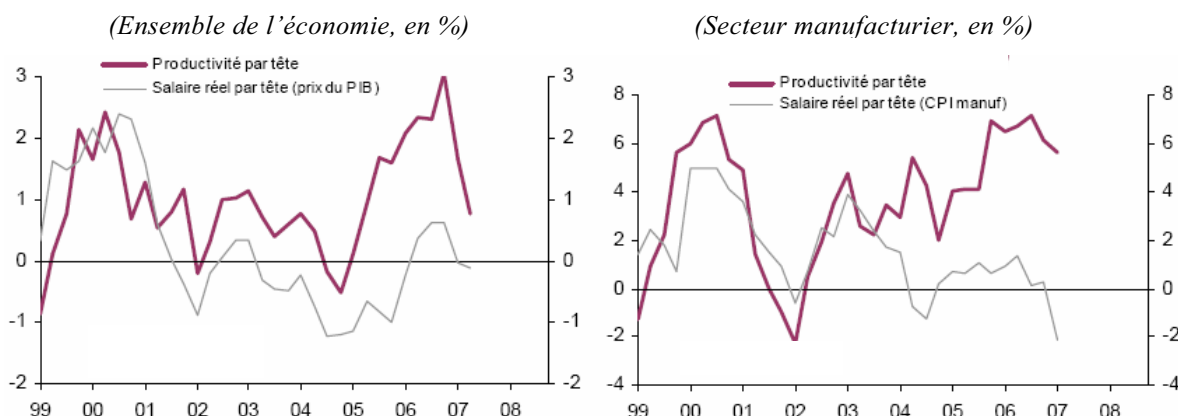
(Ensemble de l'économie, en %)

(Secteur manufacturier, en %)



Source : Natixis Flash économie n° 422

ALLEMAGNE : PRODUCTIVITÉ ET SALAIRE

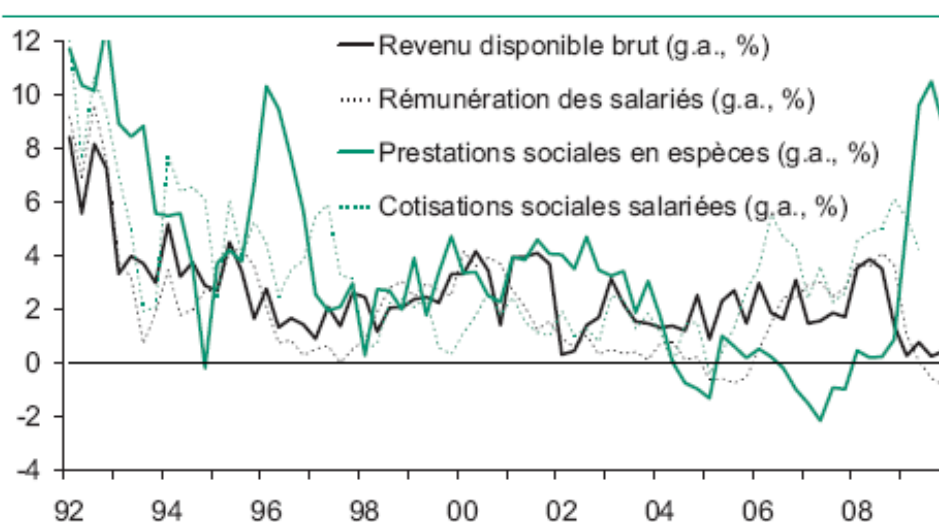


Source : Natixis Flash économie n° 422

Cette « atonie salariale » a pesé sur le revenu disponible brut des Allemands.

Le revenu disponible brut ayant pâti de la **faiblesse des gains salariaux** par tête, les créations d'emplois ont constitué à peu près le seul ressort des salaires dans un contexte de très faible dynamique et d'augmentation quasi-nulle du pouvoir d'achat par tête²¹.

REVENU DES MÉNAGES



Source : Conjoncture-BNP Paribas. Avril 2010

Au milieu des années 1990, le **revenu disponible brut des ménages allemands** croissait à un rythme de l'ordre de 4 %. Depuis, cette croissance a ralenti et a été divisée à peu près par 2.

²¹ Processus qui s'est accompagné d'une diversification des trajectoires salariales, notamment aux dépens des bas salaires.

S'agissant des **transferts** entre ménages et administrations publiques, le ralentissement de la progression des cotisations sociales en lien avec celui de la masse salariale (parfois contrarié par des mesures élevant la pression fiscal-social) a été accompagné d'une baisse du rythme de progression des prestations sociales. Mais jusqu'au milieu des années 2000, celle-ci a été moins nette que pour les cotisations si bien que les relations financières des ménages avec les administrations publiques ont un peu soutenu leur revenu.

À partir du milieu des années 2000, il n'en va plus ainsi (jusqu'à la crise globale en cours). Au contraire, il se produit un transfert des ménages vers les administrations publiques qui contribue à la réduction du déficit public mais qui pèse sur la dynamique du revenu des ménages. Toutefois, en fin de période, la réduction du déficit public devient concomitante avec une certaine reprise des gains salariaux (qui ne concerne vraiment que les années de 2006 à 2008) et celle-ci compense en partie la dégradation du bilan des relations entre administrations publiques et ménages subie par ces derniers pour soutenir alors leur revenu.

Au cours de la crise, celui-ci chute malgré un puissant soutien des prestations sociales (+ 9,6 % au deuxième semestre 2009 après + 7,3 % au premier).

b) Les réformes allemandes

L'« Agenda 2010 » a été présenté au Bundestag par le Chancelier Schröder comme devant surmonter les difficultés rencontrées par l'Allemagne en la préparant à relever les défis de la mondialisation.

Il s'ordonnait autour de huit grands thèmes d'action :

1. stimuler la croissance par le soutien de l'investissement, la baisse des charges sociales des entreprises, et l'aide à la création d'entreprise ;
2. augmenter le nombre de diplômés de l'enseignement supérieur ;
3. baisser les impôts des particuliers et des entreprises ;
4. intensifier la formation professionnelle par l'allègement des conditions requises pour former les apprentis et le raccourcissement de 3 à 2 ans de la formation professionnelle pour les nouveaux métiers ;
5. flexibiliser les marchés du travail par la dérégulation et la création d'un secteur de bas salaires, et stimuler la création des entreprises individuelles ;
6. revoir le financement et réduire les charges directes de l'assurance-santé supportées par les entreprises en les transférant sur les ménages ;
7. freiner la progression des entreprises publiques de retraites par le gel des retraites (en 2004, 2005 et 2006) ainsi qu'introduire une couverture d'assurance retraite individuelle, complémentaire et capitalisée ;

8. développer la démographie par la mise en place des écoles maternelles et écoles ouvertes toute la journée, permettant ainsi aux parents de pouvoir concilier vie familiale et professionnelle.

Un nombre élevé de réformes sont intervenues dans la ligne de ces orientations et de celles suivies par la nouvelle coalition exerçant le pouvoir en Allemagne.

LES RÉFORMES ALLEMANDES

Dans les domaines de la **protection sociale**, autres que le risque-chômage, **trois chantiers** ont été ouverts : la **réforme des retraites** et celle de l'**assurance-maladie**, la réforme du **financement de la protection sociale**.

- **S'agissant des retraites**, les années 90 avaient été marquées par le passage par paliers de l'âge de la retraite à taux plein à 65 ans et par des augmentations des ressources consacrées à leur financement.

Le taux des cotisations retraite a été relevé de 17,7 % du salaire brut en 1991 à 20,3 % en 1998, pour être ensuite réduit entre 1999 et 2002 à 19,1 % après une augmentation du financement public (un tiers des ressources) financée par un relèvement du taux de TVA en 1998 et par l'instauration de l'impôt écologique sur les entreprises polluantes en 1999.

Depuis, des mesures importantes sont intervenues :

- les taux de cotisations ont été plafonnés par la loi en 2001 à 20 % à l'horizon 2020 et à 22 % à l'horizon 2030 ;

- les assurances complémentaires auprès des entreprises ont été encouragées ainsi que les contrats d'épargne retraite (retraites « Riester ») pour compenser la diminution des taux de remplacement dans le régime de base par des avantages fiscaux (exonération d'impôts sur le revenu et de cotisations sociales salariales et patronales, jusque fin 2008) et par le versement des primes ;

- les salariés souscrivant aux contrats de prévoyance vieillesse « Riester » bénéficient de subventions de base (76 euros en 2004 et 2005, 114 euros en 2006 et 2007 et 154 euros en 2008), d'un bonus par enfant (92 euros en 2004 et 2005, 138 euros en 2006 et 2007 et 185 euros à partir de 2008) et d'un crédit d'impôts *via* une déduction fiscale de la cotisation plafonnée ; les plafonds de déduction fiscale étant de 1 050 euros en 2004 et 2005, 1 575 euros en 2006 et 2007 et 2 100 euros à partir de 2008 ;

- à compter du 1^{er} juillet 2001, une réindexation des retraites sur le salaire brut moyen (au lieu des prix), mais tenant compte des taux de cotisation retraite et des taux de contribution au régime par capitalisation facultatif « Riester » est intervenue ;

- une nouvelle hausse du taux de cotisation retraite a été décidée en 2003, le portant à 19,5 % ;

- de nouvelles réformes de structure ont été prises en 2004 : relèvement progressif entre 2006 et 2008 de l'âge minimal de liquidation des droits pour les chômeurs (de 60 à 63 ans), réduction des bonifications au titre des études professionnelles et plafonnement à 36 mois, et introduction d'un facteur de « pérennité » dans le calcul de revalorisation des retraites qui prend en compte l'évolution du taux de dépendance (si celui-ci augmente, la hausse du salaire brut moyen n'est répercutée qu'en partie, limitant ainsi la revalorisation de la retraite) ;

- suppression de l'avantage fiscal consenti aux retraites du privé qui seront soumises à l'impôt sur le revenu d'ici à 2040 (contre seulement 50 % de la retraite brute en 2005), en contrepartie de quoi, les cotisations sociales payées par les salariés seront progressivement exonérées de l'impôt sur le revenu.

Enfin, à partir du 1^{er} janvier 2007, le taux de cotisations a été de nouveau porté à 19,9 % du salaire brut (un dixième de point en dessous du plafond de 20 %) tandis que suivant les recommandations de la « commission Rürup », l'âge de départ à la retraite a été reculé de 65 à 67 ans. Ce processus doit débiter en 2012 et s'achever en 2023 à raison d'un mois par an puis de deux mois à partir de 2024.

Pour un départ à 65 ans, la décote est de 3,6 % par an anticipé.

- Dans le domaine **de la santé**, après l'accord-cadre de 2000 qui prévoit le passage à une tarification à l'activité dans les établissements de soin, une loi a été adoptée en 2003 pour augmenter la part de financement à la charge des patients et diminuer certaines prestations.

Enfin, à partir du 1^{er} janvier 2009, un fonds sera constitué pour gérer les ressources du système de santé en lieu et place des caisses d'assurance-maladie.

Ce fonds versera aux caisses d'assurance maladie un forfait identique (déterminé par la loi) pour chacun de leurs assurés.

Si les ressources qui lui sont attribuées ne sont pas suffisantes, chaque caisse d'assurance maladie aura la possibilité de demander un forfait complémentaire à ses cotisants sous la forme d'un prélèvement à hauteur de 1 % du revenu du ménage, plafonné à 3.563 euros ou de 8 euros par mois (le plus élevé étant choisi). Si la caisse maladie affiche au contraire un excédent, elle pourra consentir des ristournes. L'objectif est de « responsabiliser » les caisses en accentuant la concurrence entre elles.

Enfin, les cotisations maladie qui étaient de 14,2 % du salaire ont été relevées de 0,5 point au 1^{er} janvier 2007, hausse supportée à égalité par les salariés et les employeurs.

- Enfin, s'agissant **du financement de la protection sociale**, il faut bien sûr mentionner le **réaménagement des prélèvements obligatoires** en lien avec la **hausse de la TVA au 1^{er} janvier 2007, même si l'objectif de cette mesure n'est pas uniquement – ni même principalement – d'instaurer une « TVA sociale »**.

Le taux de TVA a été relevé de 3 points à 19 %, les recettes supplémentaires liées à cette hausse devraient être consacrées pour les deux tiers à la réduction du déficit public et pour un tiers à une réduction des cotisations-chômage, salariés et employeurs (pour moitié chacune) dont le taux passerait de 6,5 % à 4,5 %.

Cependant, dans le même temps, les hausses de cotisations au 1^{er} janvier 2007, de 0,2 point du taux de cotisation employeur retraites et de 0,25 point du taux de cotisation employeur assurance maladie, limitent la baisse du taux de cotisations employeur associée à la hausse de la TVA à 0,55 point. Pour les salariés, la baisse du taux de cotisation est du même ordre puisqu'ils doivent supporter une hausse de 0,2 point du taux de cotisation salariés-retraite et de 0,25 point du taux de cotisation salarié-assurance maladie.

- **Dans le domaine de la fiscalité**, la hausse des impôts indirects résultant de la réforme de la TVA s'est accompagnée d'une **réduction de l'impôt sur les sociétés**.

L'impôt sur les sociétés se compose d'un impôt régional de 16,7 % sur les bénéfices avant impôt, d'un impôt fédéral de 25 % sur les bénéfices après impôt régional et d'une taxe de solidarité en faveur de la réunification de 5,5 % sur les bénéfices après

impôts. La réduction du taux d'imposition passera par une baisse de l'impôt fédéral à 15 %.

Deux autres mesures sont prévues :

– une « **limite d'intérêts** » pour les sociétés de capitaux, la charge d'intérêt de l'impôt sur les sociétés étant fonction du montant des bénéfices (plus le bénéfice est élevé, plus la déduction l'est aussi) ;

– un **prélèvement à la source sur les gains en capital** (intérêts, dividendes et plus-values) sera introduit en 2008 ce qui réduirait l'imposition des dividendes mais accroîtrait celles des plus-values.

Le marché du travail a été largement réformé notamment pour intensifier les incitations à participer au marché du travail (la réforme du système des retraites contribuant également à l'objectif d'élever le taux d'activité) et pour le flexibiliser.

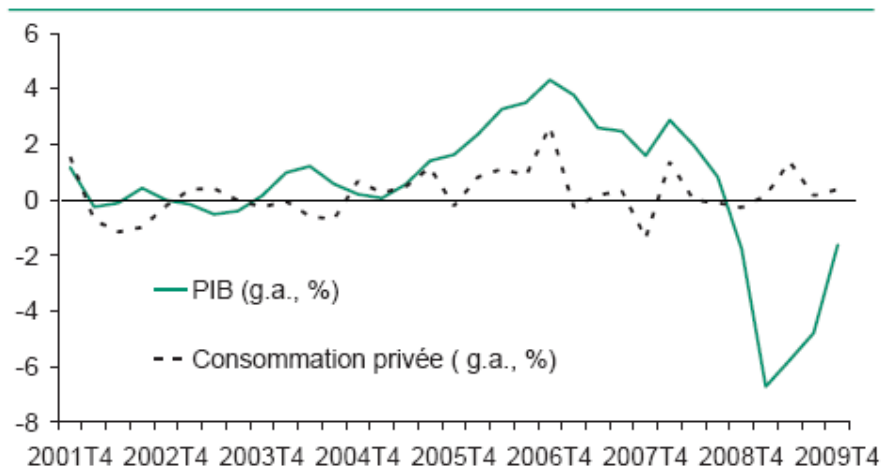
Allemagne
Les lois Hartz de modernisation du marché du travail (2003-2005)

<p>1er janvier 2003 : Loi Hartz I</p>	<p>- Accélération du placement des chômeurs par la mise en place d'un cadre légal autorisant des agences d'intérim sous contrat avec les agences pour l'emploi à procurer aux chômeurs des missions d'intérim.</p> <p>- Durcissement des conditions d'accès à l'allocation chômage par l'obligation pour les chômeurs d'accepter des emplois rémunérés à un salaire inférieur à l'allocation chômage. Dès le quatrième mois du chômage, les chômeurs sans lien familiaux se voient imposer d'accepter un emploi partout en Allemagne. Afin d'augmenter les écarts entre les revenus d'activité et les revenus sociaux, le montant des allocations chômage est réduit pour les bénéficiaires vivant en couple (marié ou non).</p>
<p>1er avril 2003 : Loi Hartz II</p>	<p>- Création d'un lieu d'accueil unique pour les chômeurs par la transformation des agences pour l'emploi des Länder en Job-Centers, cellules où sont gérées désormais en même temps l'allocation chômage et l'aide sociale.</p> <p>- Mise en place de dispositifs d'allègement de charges pour la création ou la reprise d'entreprises par d'anciens chômeurs ("Ich-AG") (600 euros par mois la première année, 360 euros la deuxième année et 240 euros par mois la troisième année) et une aide de transition ("Überbrückungsgeld") pour les autres créateurs d'entreprises en fin de droits.</p> <p>- Modification des dispositions existantes pour les "mini-jobs". Le salarié ne paie pas de charges pour une rémunération mensuelle égale ou inférieure à 400 euros (auparavant, ce plafond était fixé à 350 euros) et paye entre 4 et 21 % de cotisations sociales pour un niveau de rémunération égal ou inférieur à 800 euros. Un ménage employeur paye désormais 12 % de charges sociales pour un salaire égal ou inférieur à 400 euros tandis qu'une entreprise privée en paye 25 % pour un salaire égal ou inférieur à 400 euros et 21 % pour un salaire inférieur à 800 euros (afin de combattre le travail au noir). 10 à 12 % des salaires versés sont déductibles des impôts sur le revenu</p>
<p>1er janvier 2004 : Loi Hartz III</p>	<p>- Transformation de l'Office fédéral du travail en "Agence fédérale" pour l'emploi, structure fédérant les Jobs-Centers dont le personnel est accru (75 dossiers de demandeurs d'emplois par assistant contre 350 auparavant).</p> <p>- Nouveau durcissement des conditions d'accès à l'allocation chômage. Il faut pouvoir attester d'une période de travail d'un an au cours des deux (et non plus des trois) dernières années. La durée de prestation des assurances chômage est baissée à 12 mois (18 mois pour les plus de 55 ans).</p>
<p>3 janvier 2005 : Loi Hartz IV</p>	<p>- L'aide aux chômeurs de longue durée (après 12 mois) est fusionnée avec l'aide sociale (allocation chômage II). L'allocation perçue par les chômeurs en fin de droits est forfaitaire et non plus calculée sur la base de l'ancien salaire. Amendée en janvier 2006, la loi Hartz IV impose désormais une allocation identique de 345 euros par mois aux chômeurs de longue durée. Les jeunes sans emploi, âgés de 18 à 25 ans et vivant chez leurs parents verront leur allocation chômage réduite.</p> <p>- Des sanctions financières sont mises en place en cas de refus de travail offert, de non présentation à l'agence pour l'emploi, d'absence de recherche active de travail.</p>

2. Une demande intérieure allemande qui décroche par rapport à la France

Depuis 2001, la consommation privée s'est accrue plus faiblement que le PIB allemand (PIB dont la croissance a été modeste en moyenne) avec pour conséquence une tendance à la baisse de la contribution de la demande domestique, à l'activité économique.

PIB ET CONSOMMATION PRIVÉE

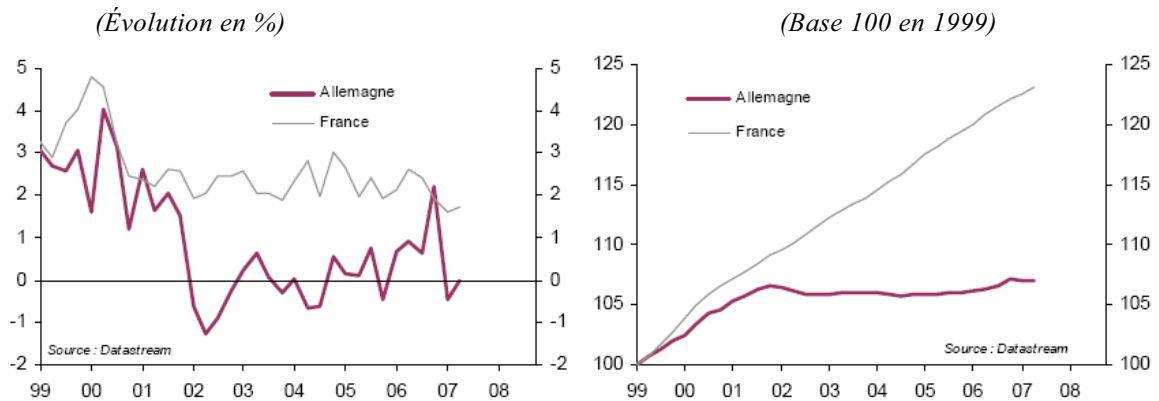


Source : Conjoncture-BNP Paribas. Avril 2010

De 1999 à 2007, les évolutions de la demande des ménages en France et en Allemagne, ont été très contrastées qu'il s'agisse de leur consommation ou de leurs investissements en logement.

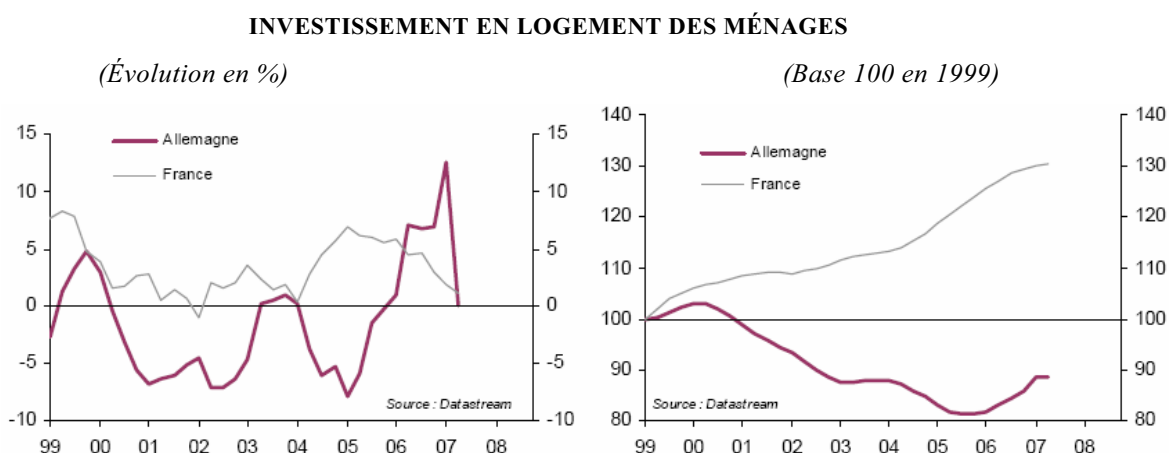
Pour la consommation, les ménages français ont, en 2007, un niveau de consommation supérieur d'à peu près un quart par rapport à 1999 tandis que les ménages allemands ne consomment que 7,5 % de plus.

CONSOMMATION DES MÉNAGES



Source : Natixis. Flash économie n° 422

Pour l'investissement en logement, l'écart entre les deux pays est encore plus considérable. En Allemagne, il est en 2007 au-dessous de sa situation de départ, de 10 %, tandis qu'en France il a gagné 30 points depuis 1999.



Source : Natixis. Flash économie n° 422

Ce résultat est particulièrement étonnant compte tenu de l'évolution des prix immobiliers dans les deux pays qui a été nettement plus forte en France qu'en Allemagne. Elle est certainement corrélée avec les dynamiques démographiques et les capacités existant à l'origine.

Demande intérieure (en % de PIB)

	Allemagne (A)	France (B)	A – B
2001	98	98,9	- 0,9
2002	95,4	98,3	- 2,9
2003	96	99	- 3
2004	94,9	99,9	- 5
2005	94,7	100,9	- 6,2
2006	94,3	101,3	- 7
2007	92,9	101,9	- 9
2008	93,6	102,2	- 8,6
2009	95,1	101,9	- 6,8

Source : Eurostat

Le poids de la demande intérieure dans le PIB a diminué en Allemagne tandis qu'il augmentait en France jusqu'à dépasser la production nationale en 2005.

L'écart entre les deux pays a donc constamment augmenté jusqu'à atteindre une différence de 9 points de PIB en 2007, dix fois supérieur à la différence initiale.

Comme le montre le tableau ci-dessous, les écarts de demande intérieure entre les deux pays ne proviennent pas de la consommation finale des ménages.

Dépense de consommation finale des ménages (en % du PIB)

	Allemagne (A)	France (B)	A – B
2001	57,9	54,6	+ 3,3
2002	57,3	54,5	+ 2,8
2003	57,6	55,1	+ 2,5
2004	57,2	55,3	+ 1,9
2005	57,5	55,5	+ 2
2006	56,8	55,5	+ 1,3
2007	55,2	55,3	- 0,1
2008	55,4	55,6	- 0,2
2009	57,2	56,9	+ 0,3

Source : Eurostat

En fin de période, le poids relatif de la consommation finale des ménages dépasse en France celui de l'Allemagne, mais pendant l'essentiel de la période c'est en Allemagne qu'il est le plus élevé.

Contrairement à une idée répandue, ce n'est pas apparemment dans un « surpoids » de la consommation des ménages français par rapport aux ménages allemands que les différences structurelles entre les deux pays résident.

Cependant, cette conclusion doit être tempérée par la prise en compte des dépenses de consommation finale des administrations publiques qui sont très supérieures en France (+ 5,1 points de PIB en 2008 ; v. le chapitre relatif aux finances publiques).

Toutefois, les données portant sur la consommation individuelle effective²² de l'ensemble des agents économiques (où les opérations des ménages prédominent largement) suggèrent qu'une partie importante de l'écart observé sur les consommations des administrations publiques est attribuable à des services collectifs dont le bénéficiaire n'est pas individualisable.

²² La consommation individuelle effective agrège les consommations de biens et services marchands et les consommations de services collectifs individualisables (comme certaines dépenses de santé ou d'éducation à l'inverse de dépenses telles que les dépenses de défense nationale). C'est donc apparemment plutôt sur les consommations de services collectifs non individualisables que l'écart se concentre.

L'agrégation aux dépenses de consommation finale des ménages des seules dépenses collectives individualisables augmente le niveau relatif de la consommation des ménages, mais moins que si l'on ajoutait la totalité des consommations des administrations publiques.

Consommation individuelle effective (en points de PIB)

	Allemagne (A)	France (B)	A – B
2001	70,5	70,4	+ 0,1
2003	70,6	70,5	+ 0,1
2004	69,8	70,1	- 0,3
2005	70,1	70,9	- 0,8
2006	69,2	71	- 0,8
2007	67,4	70,3	- 2,9
2008	67,9	71,2	- 3,3
2009	70,7	72,6	- 1,9

Source : Eurostat

Quoiqu'il en soit, l'agrégat de consommation des ménages connaît en France un sursaut supérieur à ce qu'il est en Allemagne quand on lui intègre les consommations individualisables des services publics.

Toutefois, l'écart entre les deux pays qui s'est inversé et a augmenté à partir de 2004 n'explique qu'une faible partie de l'écart de demande intervenue entre les deux pays.

L'investissement de son côté nourrit également le « surpoids » de la demande intérieure française par rapport à l'Allemagne et dans des proportions relatives beaucoup plus importantes.

Formation brute de capital fixe (en % du PIB)

	Allemagne (A)	France (B)	A – B
2001	20	19,5	- 0,5
2002	18,3	18,8	- 0,3
2003	17,9	18,8	- 0,9
2004	17,5	19,3	- 1,8
2005	17,4	20	- 2,6
2006	18,2	20,7	- 2,5
2007	18,7	21,5	- 2,8
2008	19	21,8	- 2,8
2009	17,6	20,6	- 3

Source : Eurostat

Sur la période considérée, l'écart a augmenté entre les deux pays, l'Allemagne consacrant à l'investissement 3 points de PIB de moins que la France.

C. DES STRUCTURES PLUS FAVORABLES À LA FLEXIBILITÉ DU TRAVAIL ?

Par ailleurs, en dehors des mesures délibérées prises pour l'accroître, l'Allemagne réunirait un certain nombre de caractéristiques propices à la flexibilité du travail.

Les institutions allemandes offriraient un cadre plus favorable qu'en France à la flexibilité du marché du travail. On fait valoir qu'elles garantiraient un niveau de consensus social supérieur favorisant le compromis. On en aurait fait le constat au cours de la crise, comme l'a souligné M. Gilbert Cette lors de la table ronde organisée par votre rapporteur (dont le compte rendu figure en annexe) avec le traitement du travail pratiqué alors en Allemagne.

Il reste que les travaux effectués par votre délégation à la prospective sur l'avenir du pacte social dans l'entreprise ont montré que le modèle de contrat social allemand peut avoir plus de vertus théoriques que dans les faits et qu'il réunit un consensus qui s'effrite.

Enfin, il est juste de noter qu'il n'a pas fait obstacle à une modération salariale sans précédent.

1. La « cogestion à l'allemande »

Tel serait le cas de **l'association des salariés à la gouvernance des entreprises**, la « cogestion à l'allemande » contrastant avec la « suprématie des actionnaires à la française ».

De fait, la législation allemande prévoit la participation de représentants des salariés au sein des conseils de surveillance en fonction du statut de l'entreprise et du nombre de ses salariés.

Ainsi, la loi allemande sur la participation des salariés (« *Mitbestimmungsgesetz* ») prévoit pour : les sociétés anonymes ; les sociétés en commandite par action ; les sociétés à responsabilité limitée ; les coopératives à but lucratif et les sociétés ayant une autre forme juridique mais plus de 2 000 employés que leur conseil de surveillance soit composé pour moitié par des représentants des salariés. En cas de partage des voix, le président du conseil de surveillance, qui est élu par l'ensemble de ses membres, a voix prépondérante. Il faut noter que ce président peut-être un représentant des salariés, notamment quand ceux-ci sont par ailleurs actionnaires de l'entreprise.

Un autre texte législatif, « La loi sur la participation du tiers » prévoit la présence des salariés dans les conseils de surveillance des entreprises employant entre 500 et 2 000 personnes, à hauteur du tiers de ses membres.

La participation des salariés et leur consultation seraient considérées comme des fondements du modèle social allemand et comme des atouts pour la cohésion des entreprises, la perception de l'efficacité de ce modèle ayant été renforcée en 2009 lors de la crise et vanté, par le patronat comme par le syndicat, comme une des raisons de la bonne résistance des entreprises et de l'emploi.

En outre, la loi allemande sur l'organisation des entreprises (*Betriebsverfassungsgesetz*) ouvre d'assez larges droits à l'information aux représentants des salariés ainsi que des droits de participation aux décisions stratégiques.

Dans certains cas, l'employeur doit consulter le comité d'entreprise pour des décisions ayant des incidences sur ses salariés, notamment dans le cas de changements dans la répartition du capital (fusion, vente, rachat) ou de restructurations entraînant des licenciements, notamment dans le cadre d'un plan social.

Dans ces cas, l'employeur doit faire accepter au préalable au comité d'entreprise un accord qui prévoit entre autre une compensation des désavantages économiques issus du changement de structure capitaliste ou du plan social. En l'absence d'accord, l'employeur ou le comité d'entreprise peuvent requérir une médiation du président de l'Agence fédérale du travail.

Si cette médiation n'aboutit pas, l'employeur ou le comité d'entreprise peuvent faire appel à un « Bureau de conciliation » qui prend une décision finale. Ce « Bureau de conciliation » est une instance *ad hoc*, composée d'un même nombre de représentants de l'employeur et des salariés, avec un président désigné d'un commun accord, généralement une personnalité exerçant ou, le plus souvent, ayant exercé des fonctions importantes dans le domaine économique et social (ancien directeur de la BA, ancien ministre des affaires sociales du Land, professeur d'université, etc.)

2. Syndicats et négociations

De la même manière, le paysage syndical favoriserait le dialogue social. Il semble cependant exister sur ce point un décalage important entre la situation prévalant dans l'industrie où, du côté des salariés mais aussi des entreprises, il existe une forte tradition syndicale, et les autres secteurs.

En outre, une érosion de la participation syndicale est en cours en Allemagne avec cependant un peu moins d'ampleur qu'en France.

**Le paysage syndical, des employeurs comme des salariés,
est-il aussi fragmenté qu'en France ? La représentativité des différents acteurs
fait-elle l'objet d'un débat ? (1)**

« En ce qui concerne les salariés, on constate, depuis la réunification, une baisse significative du taux de syndicalisation. Il est ainsi passé en 20 ans de 40 % à 17 % avec de très fortes disparités, il reste traditionnellement élevé dans les secteurs industriels et faible dans les services, à l'exception du secteur public et parapublic.

Le paysage syndical n'en demeure pas moins assez concentré. La Confédération générale des syndicats (DGB) regroupe, avec un peu plus de 6 millions d'adhérents (dont retraités), en effet 80 % des salariés syndiqués. C'est toutefois une centrale syndicale très déconcentrée, organisées en fédérations professionnelles qui, dans les faits, sont les véritables syndicats allemands. Les deux plus importants sont IG Metall (industrie métallurgique et automobile) et Ver.di (services) avec 1,5 million d'adhérents chacun.

La seule organisation importante non affiliée au DGB est la Fédération des fonctionnaires allemands (DBB) qui, outre la représentation quasi exclusive des agents publiques statutaires, regroupe des syndicats des anciens services publics (poste, télécommunications, transports). Elle regroupe 1,3 million d'adhérents.

Ces deux organisations sont considérées comme représentatives.

Il n'en va pas automatiquement de même avec les autres organisations syndicales de salariés, dont les Syndicats chrétiens, qui se sont vus, récemment, refusé la capacité à signer un accord instituant un salaire minimum dans le secteur postal.

En ce qui concerne les employeurs, l'Allemagne connaît une division traditionnelle entre la Confédération des associations d'employeurs allemands (BDA), qui représente les intérêts sociaux des employeurs, et la Fédération de l'industrie (BDI) qui représente les intérêts économiques de l'industrie.

Là encore, on assiste à une nette érosion de la représentativité des organisations patronales. Au moment de la réunification, environ les trois quarts des salariés travaillaient dans des entreprises adhérentes à une organisation patronale signataire d'une convention collective. C'est seulement le cas de 40 % d'entre eux aujourd'hui ».

(1) Source : rapport de la délégation sénatoriale à la prospective n° 227 « Prospective du pacte social dans l'entreprise ».

A priori, le régime de la négociation salariale ne diffère pas significativement du régime appliqué en France. Cependant, les extensions de conventions collectives seraient plus rares selon une réponse à un questionnaire adressé par les rapporteurs de la délégation à la prospective signataires de son rapport sur la prospective du pacte social dans l'entreprise.

« Les salaires ainsi que les conditions de travail sont déterminés par le contrat de travail, encadré par la convention collective régulièrement négociée. En principe, les accords collectifs ne valent que pour les parties : entreprises membres de la ou des associations patronales et adhérents aux syndicats signataire. Dans les faits, les

entreprises parties prenantes étendent le bénéfice de la convention à tous leurs salariés.

En outre, le ministère du travail a la possibilité d'étendre une convention collective à l'ensemble d'une branche ou d'un secteur à condition que les employeurs soumis représentent plus de 50 % des salariés de la branche ou du secteur en question. Cette dernière disposition est très rarement appliquée.

Les accords collectifs peuvent être négociés à plusieurs niveaux :

- au niveau de l'entreprise, comme c'est souvent le cas dans l'automobile, mais aussi les anciens monopoles d'État (énergie, transports publics, poste et télécom) ;*
- au niveau national, comme dans l'imprimerie ;*
- au niveau d'un Land, comme dans la métallurgie, mais dans ce cas il est fréquent qu'une région ait un rôle pilote et que l'accord conclu soit transposé dans les autres régions moyennant des ajustements. »*

Par ailleurs, la réunification serait prise en compte dans les négociations salariales.

« Enfin, les différences de niveau de vie et de situation de l'emploi font que dans la plupart des branches existe une dualité de convention collective entre les anciens Länder de l'Ouest et les nouveaux de l'Est (ex RDA). Dans l'ensemble, les conventions collectives sont conclues au niveau de la branche (80 % à l'Est, 92 % à l'Ouest), le reste étant au niveau de l'entreprise ».

Enfin, mais une forte pression existe pour une réforme, l'absence de salaire minimum donnerait plus d'espace à la négociation salariale qu'elle n'en a en France.

« Il n'existe pas de salaire minimum universel, des salaires minima de branche étant réglés par les accords collectifs. Alors qu'ils avaient refusé un projet de salaire minimum il y a 10 ans, les syndicats font campagne depuis 2006 pour l'instauration d'une telle législation. Passée au second plan avec la crise, la revendication d'un salaire minimum généralisé à 8,50 euros est l'objet d'une grande offensive des syndicats comme on l'a vu lors de leur récent congrès.

Par rapport au contrat de coalition, hostile, la position du gouvernement évolue. L'hostilité des partis au pouvoir à un salaire minimum généralisé s'est longtemps fondée sur des craintes pour l'emploi, comme le manifeste le contrat de coalition qui prévoyait de réexaminer à cette aune les salaires instituées par le gouvernement dans certaines branches. Si Mme Merkel, lors de son intervention au congrès du DGB en mai, a refusé l'idée d'un salaire minimum généralisé, la ministre du travail et des affaires sociales y a annoncé son soutien à l'instauration d'un salaire minimum dans le secteur de l'intérim, tout comme dans le secteur des soins aux malades et aux personnes âgées. Ce dernier a été adopté entre-temps, entrant en vigueur le 1er août, portant à 8,50 euros le salaire minimum à l'Ouest, 7,50 euros à l'Est.

Cette évolution est notamment la conséquence de l'ouverture du marché du travail aux ressortissants des nouveaux États-membres, appuyée par la jurisprudence Rüffert de la Cour de justice des communautés européennes. Gouvernement, salariés comme entrepreneurs du secteur craignent en effet la concurrence d'intérimaires des nouveaux États-mêmes qui, en l'absence de salaire minimum généralisé et opposable à toutes les entreprises, pourraient proposer des prestations de service sur la base de 3 ou 4 euros de l'heure. Les entreprises qui pratiquent des tarifs supérieurs ou voisins du salaire minimum revendiqué par les organisations syndicales ont donc, dans ce contexte, tout intérêt à l'instauration d'un salaire minimum légal ou à tout le moins de salaires minima ayant force légale dans toute la branche ».

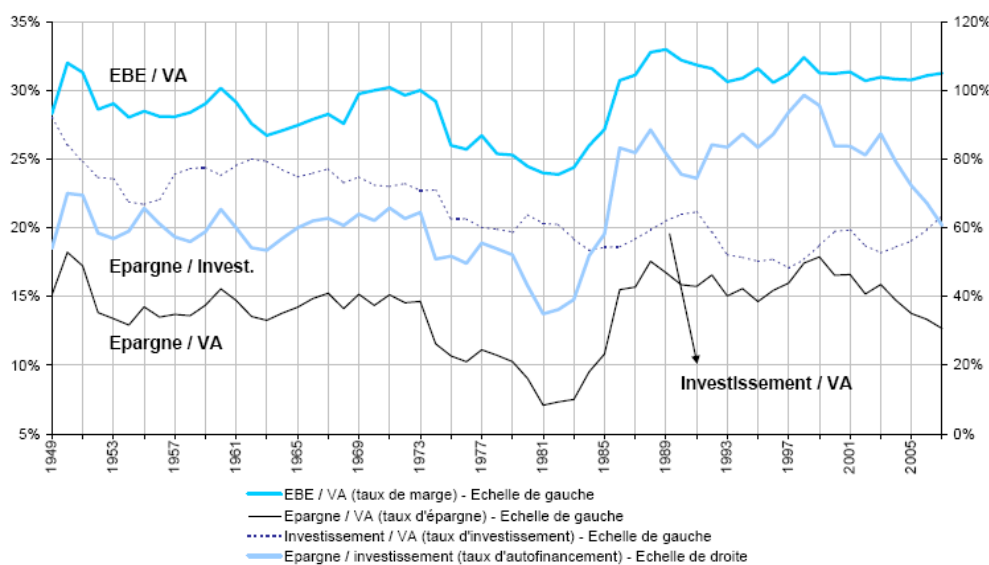
D. L'UTILISATION DES PROFITS

L'affectation de l'EBE soulève des problèmes semblables dans les deux pays.

1. Le rétablissement des taux de marge ne profite à l'investissement dans aucun des deux pays mais la France investit plus

En France, la hausse de la part de l'EBE dans la valeur ajoutée ne s'était pas accompagnée d'une augmentation du taux d'investissement.

EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION, ÉPARGNE ET INVESTISSEMENT DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



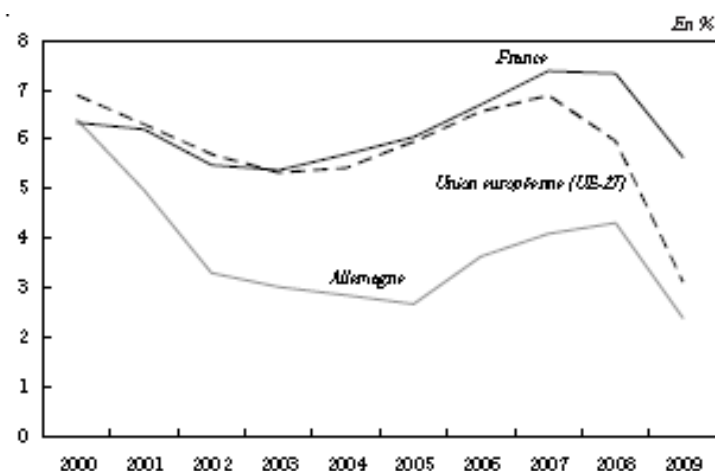
Source : Insee – Comptabilité nationale en base 2000

Dans les sociétés non financières, alors que le rapport de l'EBE à la valeur ajoutée (le taux de marge) est passé de 24 à environ 32 points du PIB à

la faveur d'une modération salariale qui a réduit le poids relatif des salaires, le taux d'investissement (ratio de l'investissement à la valeur ajoutée) a baissé oscillant autour d'une moyenne de 18 points du PIB depuis le début des années 80, très en-deçà de sa moyenne historique des années 60 et 70. Il s'est toutefois légèrement redressé en fin de période pour toucher le niveau de 20 points de PIB.

De même, **en Allemagne**, l'augmentation du taux de marge des entreprises du secteur privé observé depuis 2000 n'a pas relancé l'investissement.

FORMATION NETTE DE CAPITAL FIXE DU SECTEUR PRIVÉ RAPPORTÉE AU PIB



Source : Rapport du Conseil d'analyse économique et du Conseil allemand des experts en économie – Eurostat

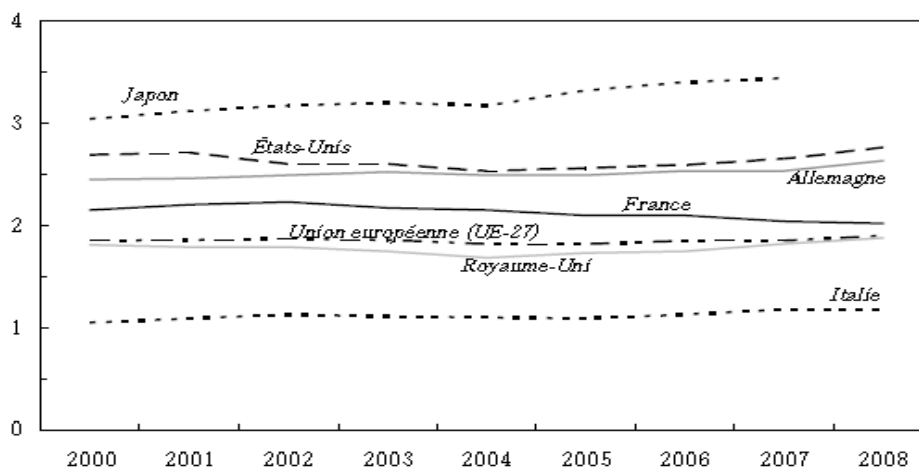
Ici apprécié en termes nets, **l'effort d'investissement a été divisé par deux en Allemagne dans la première moitié des années 2000**. La croissance de la formation **nette** de capital fixe, qui rend compte mieux que la formation **brute** de la variation du stock de capital, a chuté (de 6,5 % à environ 3 %). Elle s'est un peu redressée par la suite mais la crise globale a interrompu cette évolution. En comparaison, la dynamique de l'investissement, quoique médiocre, a été plus soutenue en **France** (et dans l'Union européenne), le différentiel avec l'Allemagne atteignant environ 3 points de PIB.

2. L'effort de recherche-développement semble plus soutenu en Allemagne

Il est vrai qu'en contrepartie l'effort de recherche et développement (R&D) a été supérieur en Allemagne.

Quant à ces dépenses, le tableau offert par l'Allemagne et la France est à peu près le même que pour l'investissement national mais inverse.

INVESTISSEMENT EN R&D RAPPORTÉ AU PIB



Lecture : L'indicateur fourni est le DIRD (dépenses intérieures brutes de recherche et de développement) en pourcentage du PIB. « La recherche et le développement expérimental (R&D) englobent les travaux de création entrepris de façon systématique en vue d'accroître la somme des connaissances, y compris la connaissance de l'homme, de la culture et de la société, ainsi que l'utilisation de cette somme de connaissances pour de nouvelles applications », (Manuel de Frascati, édition 2002, paragraphe 63). La R&D est une activité qui implique d'importants transferts de ressources entre unités, organisations et secteurs, et il est important de suivre le flux des fonds de R&D.

Source : Conseil d'analyse économique – Eurostat

L'Allemagne consacre davantage de ressources à la R&D (2,5 points de PIB contre 2 points environ pour la France).

Mais à part en toute fin de période, l'effort de R&D reste stable dans les deux pays et, globalement, ne profite pas de l'augmentation du taux de marge des entreprises. En outre, l'effort de R&D allemand doit être vu à partir de caractéristiques du pays, qui conduisent à nuancer le diagnostic de décrochage entre les deux pays.

QUELQUES ÉLÉMENTS DE COMPARAISON SUR LA RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT EN ALLEMAGNE ET EN FRANCE

FRANCE	ALLEMAGNE
Dépenses de recherche	
Montant total : 39 Md€ (2007) dont part publique : 17,8 Md€ (2007) soit 46% dont part privée : 22,1 Md€ (2007) soit 56% % PIB consacré à la R&D : 2,08 % (estimation 2008) Nombre de chercheurs : 204 484 (2006)	Montant total : 61,5 Md€ (2007) dont part publique : 17 Md€ (2007) soit 27% dont part privée : 41,8 Md€ (2007) soit 68% % PIB consacré à la R&D : 2,64 % (estimation 2008) Nombre de chercheurs : 282 063 (2006)
Stratégies nationales de recherche	
<u>Stratégie Nationale de recherche et d'innovation</u> (SNRI) lancée en 2009 ⇒ 3 axes prioritaires : • Santé, bien-être, alimentation et biotechnologies • Urgence environnementale et écotechnologies • Information, communication et nanotechnologies Programme d'investissements d'avenir (« Emprunt national ») : 7,9 Md€ pour la recherche sur un programme d'investissements de 35 Md€	<u>High Tech Strategie 2020</u> , annoncée en juillet 2010, qui fait suite à la High Tech Strategie 2006-2009 ⇒ 5 axes prioritaires : • Climat et énergie • Santé et alimentation • Mobilité • Sécurité • Communication Pacte pour la recherche et l'innovation (augmentation annuelle de 5% du budget des grands organismes de recherche de 2010 à 2015) : 5 Md€
Excellence de la recherche universitaire	
Loi de réforme des universités (davantage d'autonomie aux universités) Programme d'investissements d'avenir pour l'enseignement supérieur : 7,7 Md€ pour 5 à 10 initiatives d'excellence, 1,3 Md€ pour l'opération Campus et 1 Md€ pour le plateau de Saclay	Initiative d'excellence 2007-2011 (1,9 Md€) qui a conduit à la sélection de 9 universités d'élites Initiative prolongée sur la période 2011-2017 (2,7 Md€)
« Classement de Shanghai » 2010 des 500 meilleures universités dans le monde	
22 universités françaises parmi les 500 universités listées – 6 ^{ème} place au total Parmi les 100 meilleures universités : - 3 ^{ème} place : Université Pierre et Marie Curie (Paris VI) - 4 ^{ème} place : Université Paris Sud (Paris 11) - 7 ^{ème} place : Ecole Normale Supérieure – Paris	39 universités allemandes parmi les 500 universités listées – 2 ^{ème} place derrière les USA Parmi les 100 meilleures universités : - 5 ^{ème} place : Université de Munich (LMU) - 6 ^{ème} place : Technische Universität de Munich - 13 ^{ème} place : Université d'Heidelberg - 19 ^{ème} place : Université de Bonn - 23 ^{ème} place : Université de Goettingen
Mesures d'incitation fiscale pour la R&D des entreprises	
4,2 Md€ en 2008 (estimations) de déductions fiscales au profit des entreprises (dont 1,3 Md€ pour les PME)	pas de système de crédit impôt-recherche en Allemagne
Publications	
Publications totales : 66.742 (2006) Copubli. USA + France : 7.703 Copubli. Gde-Bretagne + France : 4.843 Copubli. Allemagne + France : 4.726	Publications totales : 97.547 (2006) Copubli. USA + Allemagne : 12.595 Copubli. Gde-Bretagne + Allemagne : 6189 Copubli. France + Allemagne : 4726
Politique des clusters	
71 pôles de compétitivité labellisés en France avec accompagnement de la recherche (financement de projets de recherche au sein des pôles : 1,5 Md€ prévus sur la période 2005-2008)	Initiative fédérale « Kompetenznetze » avec 100 clusters (approche « bottom-up »), pas de soutien financier de l'Etat fédéral pour la R&D Développement des clusters régionaux (initiatives des Länder : NRW, Bavière, B-W, Saxe etc.)

Source : Ambassade de France en Allemagne

a) Un effort de recherche-développement supérieur en Allemagne

Le poids relatif des dépenses de recherche et développement dans le PIB est supérieur de près de 30 % en Allemagne.

Plus significativement encore, compte tenu de l'importance de l'effet de masse critique dans le processus de recherche et développement, le montant nominal des dépenses qui y sont consacrées en Allemagne est plus élevé de 50 %.

Ces écarts importants ne proviennent pas de différences dans le financement public de la recherche. Dans les deux pays c'est approximativement la même somme qui est consacrée à la recherche et développement par la sphère publique : 17 milliards d'euros en 2007. Compte tenu de niveaux de PIB différents, la France réalise, en proportion, un effort public supérieur à celui de l'Allemagne : 0,96 % contre 0,71 % du PIB en 2007 (+ 0,25 point du PIB).

En revanche, la structure du financement de la recherche privilégie **l'implication du secteur privé davantage en Allemagne.**

**Structure des dépenses de recherche-développement
en Allemagne et en France**

	Allemagne		France	
	Privé	Public	Privé	Public
En % du total	68	27	54	46
En points du PIB	1,93	0,71	1,12	0,96

Source : Ambassade de France en Allemagne

L'écart observé quant à l'effort de recherche privée entre l'Allemagne et la France²³ est conséquent et **plusieurs indicateurs semblent montrer que les performances comparées de l'Allemagne bénéficient de son plus grand effort de recherche-développement.**

Du moins en va-t-il ainsi pour les indicateurs propres aux évaluations courantes concernant la recherche-développement qui ne peuvent être considérés comme indiscutables²⁴. On se reportera à ce propos à l'encadré ci-dessus et notamment au nombre de chercheurs (supérieur d'environ 78 000, soit de plus d'un tiers en Allemagne) et des publications, parmi lesquelles l'importance relative des copublications avec les États-Unis frappe tout particulièrement.

Quant au nombre de brevets, dont la signification n'est pas évidente, il est 2,75 fois plus élevé en Allemagne qu'en France, ce qui, à tout le moins, témoigne d'un effort de protection et de valorisation plus diffus.

²³ Cet écart appelle sans doute quelques nuances puisqu'il provient probablement pour une part de l'application de règles d'imputation assez conventionnelles qui se combinent avec des différences dans les structures d'animation de la recherche.

²⁴ Voir en particulier, le rapport d'information n° 442 (2007-2008) du 2 juillet 2008 – Délégation à la planification – Sénat « Enseignement supérieur : le défi des classements » à propos du classement de Shanghai.

b) Des comparaisons dont la portée ne doit pas être surestimée

Une estimation de l'OCDE attribue l'essentiel des performances des exportations allemandes à l'effort de R&D des entreprises. Mais cette estimation suscite quelques interrogations.

La place plus élevée qu'en France de l'industrie en Allemagne serait le principal facteur d'explication d'un engagement en recherche et développement des entreprises plus fort dans ce pays.

Incidentement, il faut observer que l'appréciation tirée des dépenses de R&D dans les deux pays quant au sens de leur effort de R&D devrait être corrigée de la réduction du poids de la valeur ajoutée industrielle qui s'y est produite.

À cet égard, la baisse plus importante du poids de l'industrie dans le PIB intervenu en France ne s'y est pas traduite par un creusement de l'écart des dépenses de R&D avec l'Allemagne à due proportion, ce qui pourrait suggérer qu'individuellement les firmes françaises du secteur ont fait un effort de R&D supérieur à celui des entreprises allemandes.

En prolongement de cette question, il faut noter que **seules des analyses portant sur l'effort des firmes en concurrence permettraient de donner des indications sur l'impact des niveaux comparés de recherche et développement des deux pays sur leur compétitivité.**

Par ailleurs, les éléments de comparaison peuvent comporter quelques imprécisions.

En premier lieu, les données relatives à l'effort de recherche et développement son fragiles. Elles peuvent décrire incomplètement les dépenses effectives consacrées à cette fonction par les firmes. Souvent issues de la comptabilité nationale, **elles ne recouvrent pas la recherche et développement délocalisée**, inconvénient qui va croissant à mesure qu'augmente la diversification géographique des centres de recherche à l'échelle du monde.

En second lieu, elles ne rendent pas nécessairement compte du volume comparé de recherche puisqu'elles sont influencées par les coûts qui peuvent varier d'un pays à l'autre. Sans doute est-il vrai qu'un pays qui paye mieux ses chercheurs a théoriquement plus de chances d'attirer les meilleurs d'entre eux, mais cette relation théorique appelle plus de vérifications empiriques pour être accueillie sans réserves. Au demeurant, les écarts de rémunération des chercheurs, entre la France et l'Allemagne, paraissent, appréciés en moyenne, à l'avantage de la France. Ce n'est pas la rémunération par tête qui paraît différencier les deux pays mais le nombre des effectifs apparemment voués à la recherche²⁵.

Enfin et, peut-être surtout, au-delà de la fragilité des données, il existe des incertitudes sur l'efficacité de la recherche et développement.

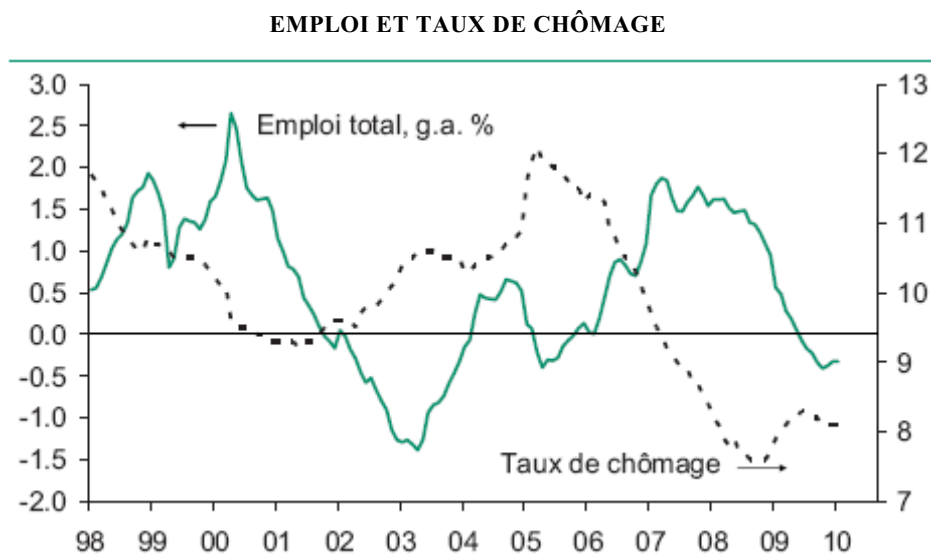
²⁵ Seul un examen soigneux de ces effectifs permettrait d'apprécier la réalité de cet écart.

Au demeurant, la similitude des progrès de la productivité générale des facteurs – faible dans les deux pays – n’incline pas à conclure à une surperformance de l’Allemagne sur la France. En réalité, plutôt que de divergences en ce domaine c’est l’analogie des problèmes rencontrés qu’il faut soulever. À cet égard, l’un et l’autre pays paraissent éloignés de la « frontière technologique » et devraient faire davantage d’efforts pour s’en rapprocher.

III. DEUX PAYS CONFRONTÉS À DES PROBLÈMES D’EMPLOI

On a indiqué que dans les années 2000, la faible progression des rémunérations salariales en Allemagne est venue non des gains du pouvoir d’achat par tête mais des variations de l’emploi.

Pourtant, les emplois créés n’ont pas été particulièrement nombreux et l’évolution des créations d’emplois ressort comme plutôt heurtée, ce qui jette un doute sur les effets de la modération salariale sur la dynamique de l’emploi outre-Rhin même si les médiocres progressions du nombre des emplois enregistrées en Allemagne ont suffi à produire une forte baisse du taux de chômage à partir du milieu des années 2000.



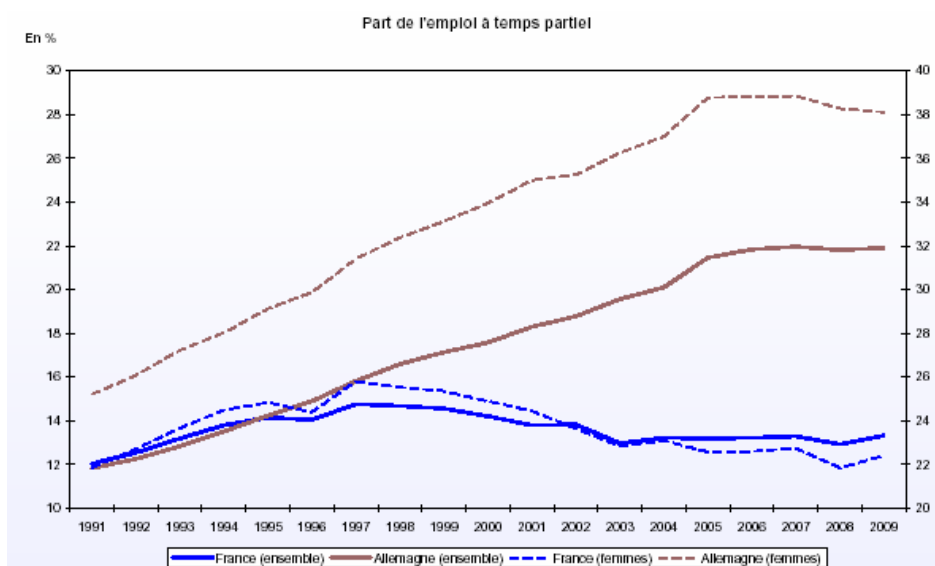
Source : *Conjoncture-BNP Paribas*. Avril 2010

Les évolutions du chômage sont à mettre en relation avec la croissance économique, avec les évolutions démographiques et, pour la période en cours, avec certaines orientations récentes de la politique du marché du travail.

Après le pic de croissance des dernières années de la décennie 1990, la croissance économique allemande a été atone, ne reprenant un certain essor qu’au milieu des années 2000 pour s’affaisser avec la crise globale.

Dans la première moitié des années 2000, après une augmentation de l'emploi total (qui soutient les rémunérations salariales) à partir de 2002, l'Allemagne ne crée plus d'emplois ; elle en détruit. Le taux de chômage qui avait baissé de 2 points entre 1996 et 2002 (où il s'établissait à 9,5 % de la population active) remonte à près de 12 % jusqu'en 2006.

À ce terme, l'économie allemande renoue avec la croissance et le rythme alors atteint suffit à inverser la tendance du chômage. En effet, les créations d'emplois interviennent dans un contexte où **les gains de productivité du travail sont faibles avec une forte baisse du temps de travail par employé en lien avec la montée du temps partiel.**

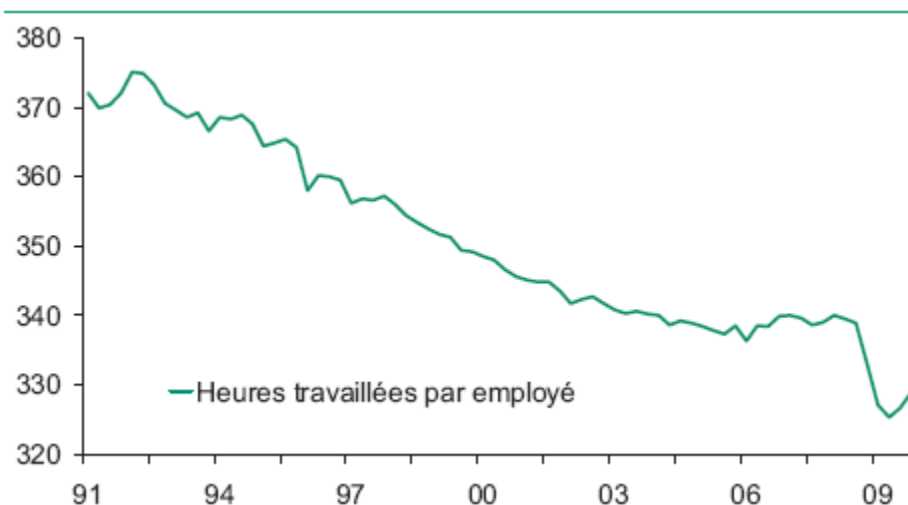


En outre, si la relative modestie des créations d'emplois suffit à faire baisser le chômage fortement, c'est parce que la population active allemande décline sous l'effet de la contraction démographique.

Compte tenu des gains de productivité du travail en France et en Allemagne et des évolutions de la population active (- 0,2 %, en Allemagne, + 0,2 % en France), on estime qu'alors une croissance autour de 1 % suffit à stabiliser le chômage en Allemagne alors qu'elle doit être en France de 1,7 %.

Une inflexion se produit en fin de période. Les créations d'emplois augmentent sensiblement à partir de 2006 jusqu'en 2008. Avec la crise, le niveau de l'emploi se stabilise, ce qui contraste avec la situation française. Mais cette évolution est tributaire d'une forte baisse du nombre d'heures travaillées par employé. La baisse de la durée du travail déprime les gains de productivité par tête déjà structurellement faibles.

Nombre d'heures travaillées en Allemagne



Source : Conjoncture-BNP Paribas. Avril 2010

In fine, dans les années récentes, le recul du chômage a été un peu plus élevé en Allemagne qu'en France.

Évolution récente du chômage en France

	2004	2005	2006	2007	2008
Taux de chômage	9,3	9,2	9,2	8,3	7,8
Jeunes (15-24 ans)	19,7	20,2	21,3	18,7	18,1
Seniors (55-64 ans)	5,6	5,2	5,7	5,1	4,6
Chômeurs de longue durée	40,6	41,1	42	40,1	37,6

Source : Eurostat

Au total, malgré des régimes salariaux divergents, les réformes de flexibilité du marché du travail et les caractéristiques démographiques de l'Allemagne, les deux pays partagent une situation analogue de chômage persistant.

Évolution récente du chômage en Allemagne

	2004	2005	2006	2007	2008
Taux de chômage	9,8	10,7	9,8	8,4	7,3
Jeunes (15-24 ans)	13	15,5	13,7	11,9	10,5
Seniors (55-64 ans)	12,8	12,8	12,4	10,3	8,5
Chômeurs de longue durée	51,8	53,1	56,5	56,5	52,6

Source : Eurostat

Les créations d'emplois observées en Allemagne ne témoignent pas nécessairement d'une amélioration de l'emploi.

La baisse du chômage est déjà quelque peu assombrie par le niveau – et la progression – du chômage de longue durée.

En outre, le chômage structurel serait inchangé.

L'un des objectifs des réformes du marché du travail en Allemagne est de baisser le taux de chômage structurel notamment en réduisant le NAIRU. Celui-ci correspond au plancher du taux de chômage à partir duquel l'inflation s'accroît de sorte que le niveau de chômage ne peut durablement régresser au-dessous de son niveau.

Il faut prendre avec beaucoup de prudence les résultats obtenus dans les estimations du NAIRU. Elles ne reflètent, au mieux, que des conditions passées et comme toute estimation économique admet des marges d'erreur qui peuvent être très importantes. Au demeurant, les estimations du NAIRU diffèrent sensiblement selon les organismes qui les effectuent. Par ailleurs, les observations empiriques montrent que les équations de salaires n'ont pas la stabilité que décrivent souvent les estimations économiques des taux de chômage structurel.

Sous ces réserves, les niveaux comparés du NAIRU en Allemagne et en France seraient à peu près identiques selon les services de la Commission européenne.

Taux de chômage accélérateur d'inflation (NAIRU) en France et en Allemagne

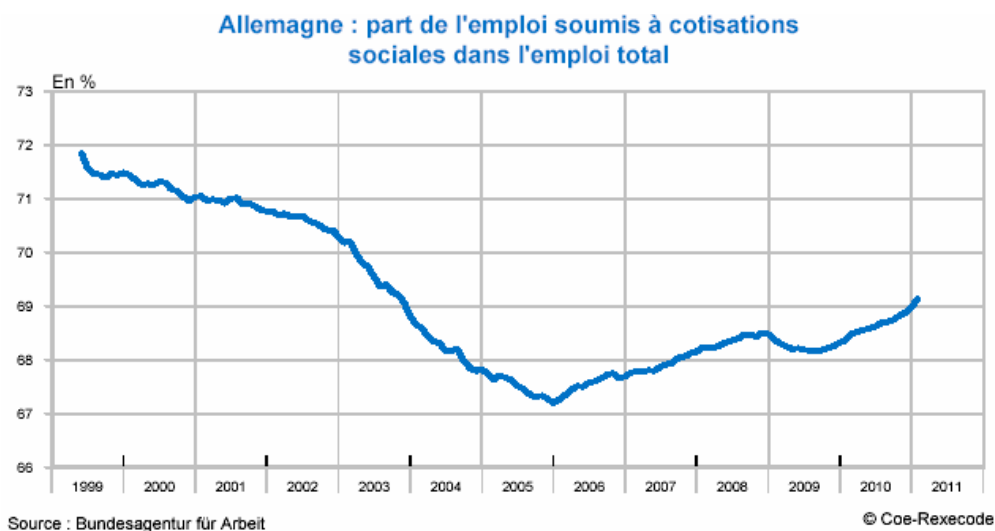
	2004	2005	2006	2007	2008
France	9,2	9,2	9,2	9,1	9,1
Allemagne	8,8	9	9,1	9,3	9,4

Source : Estimation des services de la Commission européenne

Ce résultat vient atténuer la portée des analyses, pourtant répandues, selon lesquelles le marché du travail, bien que perfectible, serait plus efficace en Allemagne qu'en France.

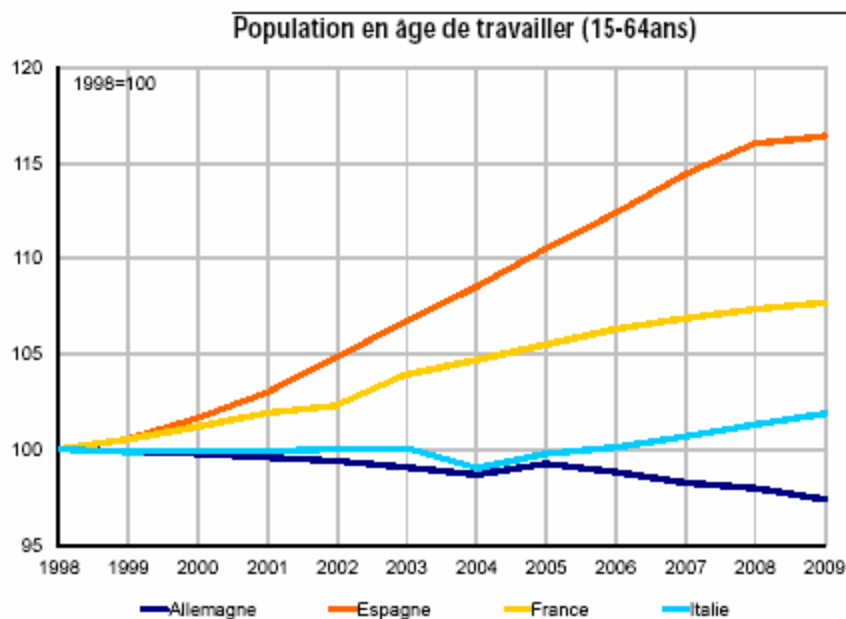
La qualité des emplois créés pose manifestement problème.

La part des « emplois aidés » dans le total, après avoir beaucoup augmenté se replie mais légèrement.

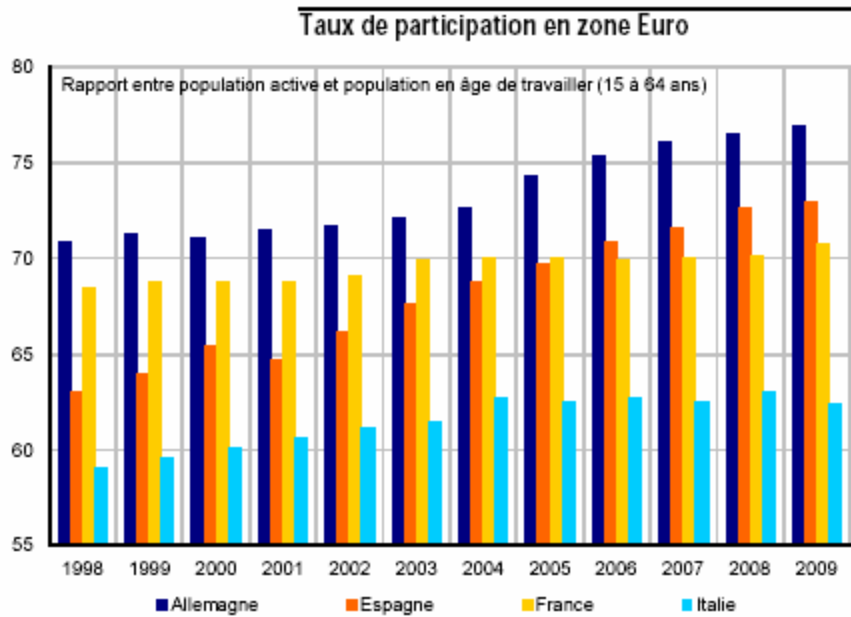


Il existe une différence majeure entre la France et l'Allemagne dont la portée pourrait s'accroître dans le futur.

Alors que la population d'âge actif se contracte en Allemagne (- 2,6 % depuis 1998), elle s'accroît en France (+ 7 %) pour un différentiel de près de 10 points.



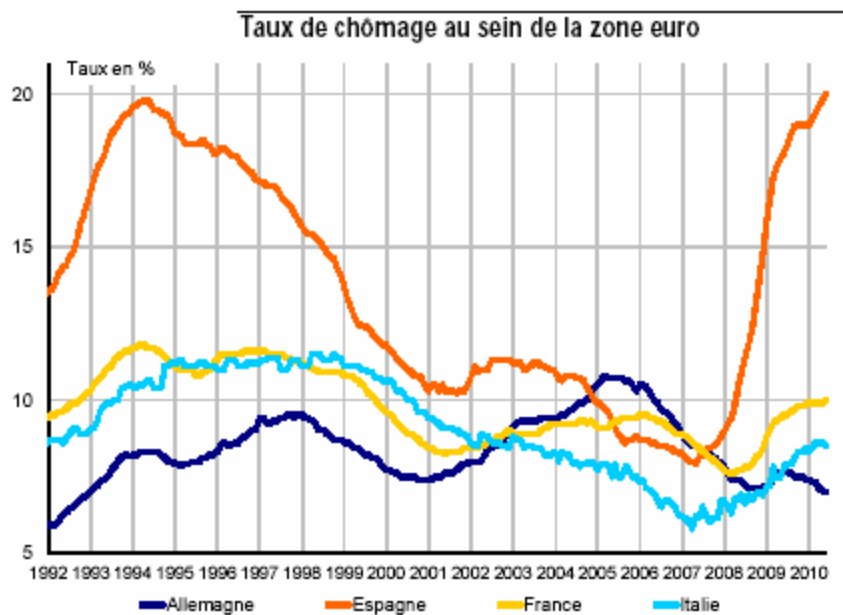
Pour être précis, il faut corriger ces données des évolutions des taux de participation dans les deux pays. Entre 1998 et 2009, le taux de participation déjà relativement élevé en Allemagne y a progressé de l'ordre de 7 points contre une augmentation d'environ 3 points en France.



Source : Eurostat

Au total, la population active a progressé de 4,5 % en Allemagne (pour une décreue « naturelle » de 2,6 %) et près de 10 % en France soit un différentiel réduit de moitié par rapport au différentiel naturel.

Or, entre 1998 et 2008, le taux de chômage a davantage reculé en France qu'en Allemagne passant de 12 % (contre 9 % en Allemagne) à 7,8 % (contre 7,3 % en Allemagne).



Source : Eurostat

La stabilisation du chômage a supposé de créer deux fois plus d'emplois en France qu'en Allemagne. Cette observation est importante. Si

l'évolution démographique donne à la France des perspectives de croissance supérieure, elle a également besoin d'un rythme de croissance nettement plus élevé que l'Allemagne pour éliminer son chômage.

IV. UNE AUGMENTATION DES INÉGALITÉS EN ALLEMAGNE PLUS FORTE QU'EN FRANCE

On pourrait arguer de l'évolution relativement satisfaisante du PIB par habitant en Allemagne pour estimer que, la trajectoire économique empruntée par le pays exerçant des effets favorables sur la richesse des allemands, ceux-ci ne percevaient pas d'incitations particulières à en changer.

La richesse par habitant appréciée à partir de données nominales est plus élevée en France qu'en Allemagne.

PIB/habitant en prix courant (en euro/habitant)

	Allemagne (A)	France (B)	A – B
2001	25 700	24 500	+ 1 200
2002	26 000	25 100	+ 900
2003	26 200	25 400	+ 500
2004	26 800	26 600	+ 200
2005	27 200	27 400	– 200
2006	28 200	28 500	– 300
2007	29 600	29 700	– 100
2008	30 200	30 400	– 200
2009	29 300	29 600	– 300

Source : Eurostat

Cette situation résulte d'un processus d'inversion continue au cours des années 2000 puisqu'en début de période le PIB/habitant de l'Allemagne était supérieur de 1 200 euros.

Toutefois, les comparaisons de richesse par habitant ne sont pas entièrement significatives si l'on ne prend pas en compte les éléments déterminants du pouvoir d'achat, notamment le niveau des prix.

C'est pourquoi on recourt généralement à une comparaison en standards de pouvoir d'achat. À son tour, ces comparaisons posent des problèmes de méthode liées en particulier au partage entre les volumes et les prix et à l'appréciation des structures de consommation des pays.

Sous ces importantes réserves, il ressort du tableau ci-dessous qu'apprécié à partir du critère du pouvoir d'achat, les PIB/habitant en Allemagne et en France présentent une image inversée de celle associée à des informations strictement nominales.

PIB/habitant en prix courant (en euro/habitant)

	Allemagne (A)	France (B)	A – B
2001	25 700	24 500	+ 1 200
2002	26 000	25 100	+ 900
2003	26 200	25 400	+ 500
2004	26 800	26 600	+ 200
2005	27 200	27 400	– 200
2006	28 200	28 500	– 300
2007	29 600	29 700	– 100
2008	30 200	30 400	– 200
2009	29 300	29 600	– 300

Source : Eurostat

Autrefois supérieur, le PIB/habitant est désormais nettement inférieur en France au niveau atteint en Allemagne.

On sait que cette inversion ne résulte pas d'une croissance supérieure. Elle provient des évolutions démographiques des deux pays, mais l'écart s'est creusé.

Cependant, il ne faut pas déduire des données relatives au PIB/habitant des conclusions qu'elles n'autorisent pas à tirer.

Théoriquement, elles donnent une certaine idée du potentiel de richesses pouvant être dispensées aux ménages.

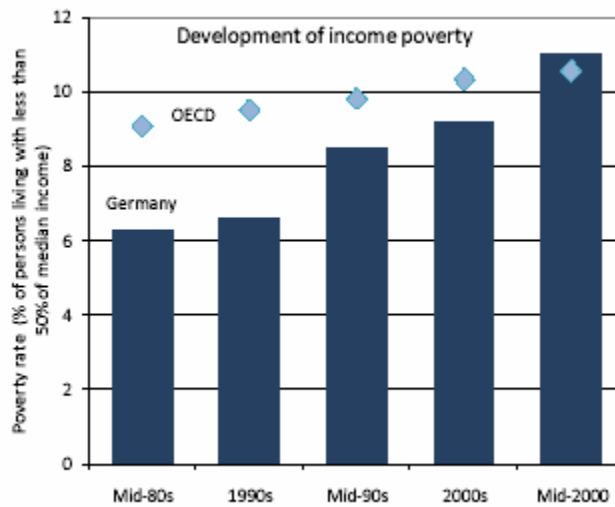
Mais le pouvoir d'achat des ménages, *a fortiori* quand il s'agit d'en apprécier la distribution effective ne peut pas être décrit par ces informations.

De fait, ainsi qu'on l'a indiqué, le pouvoir d'achat des ménages allemands n'a pas suivi l'évolution du PIB, puisque sa répartition s'est déformée tandis que les ménages subissent des transferts moins favorables dans leurs relations avec les administrations publiques.

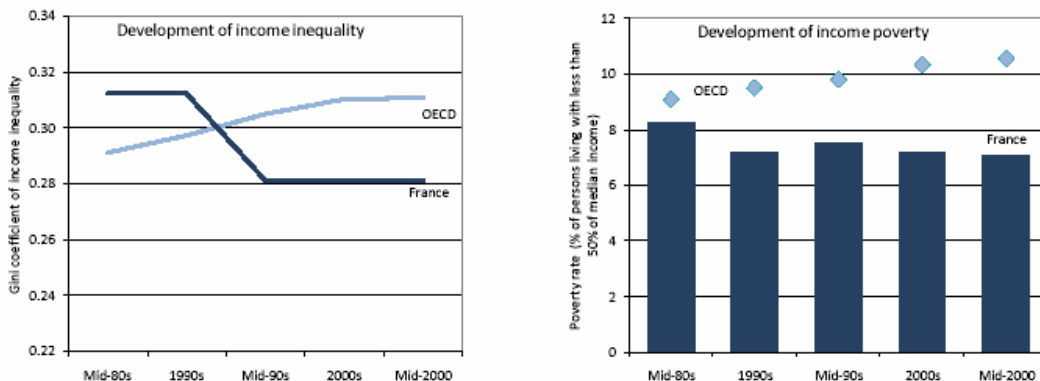
Par ailleurs, la trajectoire économique se traduit par une forte augmentation de la dispersion des revenus dont la hausse du taux de pauvreté témoigne.

La différence entre les deux pays a augmenté dans les années 2000.

Les inégalités et la pauvreté en Allemagne



Les inégalités et la pauvreté en France



Source: *Growing Unequal?*, OECD 2008. Income is disposable household income adjusted for household size.

Le coefficient de Gini qui mesure les inégalités dans la distribution des revenus (plus le coefficient est élevé plus les revenus sont inégalement distribués) est plus élevé en Allemagne qu'en France. Par ailleurs, son évolution montre que les inégalités augmentent en Allemagne notamment dans les années 2000 alors qu'elles se stabilisent en France.

L'augmentation des inégalités de revenu est nettement plus forte en Allemagne que dans l'ensemble des pays de l'OCDE.

Il en va de même pour le taux de pauvreté (ici calculé comme regroupant les personnes vivant avec moins de la moitié du revenu médian). Il a presque doublé en Allemagne où il dépasse dans les années 2000 le niveau moyen des pays de l'OCDE. En France, il ressort comme à peu près stabilisé et l'écart entre les deux pays atteint 4 points.

Une partie de ces évolutions est attribuable aux inégalités salariales. Les inégalités entre déciles ont été stabilisées en France et ont augmenté en Allemagne.

Inégalités salariales inter déciles

	D9/D1		D9/D5		D5/D1	
	France	Allemagne	France	Allemagne	France	Allemagne
1990	3,3	2,8	2	1,7	1,6	1,6
1995	3,1	2,8	1,9	1,8	1,6	1,6
200	3,0	2,9	2	1,8	1,5	1,6
2005	2,9	3,3	2	1,7	1,5	1,9

Les inégalités ont augmenté en Allemagne principalement du fait de la réduction des bas salaires dans les années 2000 ce que traduit l'étirement de la hiérarchie salariale entre les bas salaires d'un côté et les salaires élevés ou médians.

Mais l'augmentation des inégalités de revenu et le creusement de l'écart entre les deux pays ont été également tributaires de la dynamique exceptionnelle des revenus de la propriété en Allemagne (dont le poids dans la valeur ajoutée est passé de 15 à plus de 20 %) et d'une réduction de la redistribution.

* *

*

Au total, l'évolution des salaires et des revenus a pesé en Allemagne sur une croissance économique que stimulaient les résultats du commerce international.

En outre, la hausse de la part des profits dans la valeur ajoutée favorable à une élévation du rendement du capital n'a pas suscité le surcroît d'investissement escompté.

La demande intérieure est restée atone suggérant que le régime de croissance est en Allemagne à somme nulle sur fond d'un niveau de chômage structurel restant élevé et d'une montée des inégalités.

CHAPITRE 3

UNE ALLEMAGNE PLUS ADAPTÉE À LA MONDIALISATION ?

Quand on ne se fonde que sur les flux d'exportation et d'importation, le panorama de l'intégration des deux pays dans l'économie mondiale ressort comme particulièrement contrasté, faisant ressortir les performances de l'Allemagne et les échecs de la France.

L'Allemagne exporte et importe nettement plus que la France et le solde du commerce extérieur allemand est positif quand la France enregistre un déficit extérieur.

La prise en considération de cet autre vecteur de l'internationalisation des entreprises que constituent les investissements à l'étranger pourrait déjà modifier ce panorama.

En outre, une estimation plus réaliste de la contribution des exportations à la croissance notamment en Allemagne que celle offerte par les statistiques traditionnelles du commerce international atténue le contraste entre les deux pays. L'Allemagne exporte beaucoup et l'écart entre ses exportations et ses importations augmente mais les exportations allemandes créent peu de valeur ajoutée sur le territoire.

Globalement, les analyses du commerce international conduites à partir des flux commerciaux des entreprises suffisent moins encore aujourd'hui que jamais pour fonder un diagnostic sûr des forces et faiblesses d'un territoire économique.

La division internationale du travail que les flux commerciaux révélaient et dont on tirait des leçons quant aux avantages comparatifs des pays – et quant aux politiques à mettre en œuvre – apparaît moins nettement – et les conclusions qu'elle peut inspirer en sont également brouillées – depuis que les déterminants du commerce international passent, de plus en plus, par les stratégies des firmes.

Dans une assez large mesure les déterminismes factoriels d'autrefois deviennent imprécis au point de changer probablement de nature. Ainsi, ils n'offrent plus les repères simples d'avant pour les politiques économiques.

La « fièvre exportatrice » allemande, qui n'est pas sans poser des problèmes au pays lui-même, comme on le montre à la fin du présent rapport, invite à examiner ses ressorts. Cet examen est ici conduit relativement à la France. Il aboutit à nuancer sérieusement la valeur d'exemple de l'Allemagne pour notre appareil exportateur quand ce modèle est envisagé sous l'angle de ses coûts. Mais, l'Allemagne n'est pas la seule concurrente de la France et, dans un paysage du commerce international transformé par l'intégration des économies, son exemple, ainsi que les succès des entreprises françaises

d'ailleurs, donne quelques illustrations sur la logique d'avantages comparatifs que doivent emprunter les pays développés.

I. UN EXCÉDENT COMMERCIAL ALLEMAND QUI EXPLOSE FACE À UNE FRANCE QUI CREUSE SON DÉFICIT COMMERCIAL

A. UN EXCÉDENT ALLEMAND QUI EXPLOSE ET UN DÉFICIT FRANÇAIS QUI SE CREUSE...

Depuis le début des années 2000, le solde de la balance courante allemande est de plus en plus excédentaire quand les positions commerciales extérieures de la France se dégradent.

Solde de la balance courante de l'Allemagne et de la France (en milliards d'euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Allemagne									
Commerce intra-européen (1)	46,5	55,5	72,1	77,8	94,5	99	101,2	126,6	109,9
Commerce extra-européen	12,6	40	60,6	52,1	61,6	56,9	59,2	67,7	67,6
Total	59,1	95,5	132,7	129,9	156,1	155,9	160,4	194,3	177,5
France									
Commerce intra-européen (1)	-17	-16	-10,5	-16,6	-23,8	-37,2	-40	-52,4	-65,1
Commerce extra-européen	4,7	10,1	13,1	10,5	8,6	4,5	3,3	0,4	-2,6
Total	-12,3	-5,9	2,6	-6,1	-15,2	-32,7	-36,7	-52	-67,7

(1) UE à 27

Source : Eurostat

1. En équivalents du PIB

L'excédent allemand a presque triplé en huit ans. Il s'élevait à 2,9 % du PIB en 2000, en 2008 il se montait à **7,1 % du PIB** (+ 4,2 points de PIB). La situation a en **France** radicalement divergé puisque le déficit commercial, après s'être légèrement résorbé au début de la décennie a empiré continûment par la suite étant aggravé d'un facteur supérieur à 5 (de - 12,3 à - 67,7 milliards d'euros entre 2000 et 2008). Il s'élevait en 2000 à 0,9 point de PIB et à 3,5 % du PIB en 2008.

La France a donc creusé son déficit dans des proportions toutefois beaucoup moins élevées que l'Allemagne n'a amélioré son excédent.

Autrement dit, en schématisant, les relations commerciales de l'Allemagne avec le reste du monde ont entraîné une création nette de richesses dans ce pays alors que, pour la France, elles ont pesé sur la croissance économique.

Sur une période plus longue, on relève qu'après la réunification allemande le solde courant fortement positif en 1989 (+ 4,6 points de PIB) se dégrade en Allemagne pour rester en territoire négatif tout au long des années 90.

À l'inverse, pendant cette période le solde courant français de négatif dans les années 80 devient positif, culminant en 1999 puis, comme on l'a indiqué, les années 2000 sont marquées par un effet de ciseaux entre les deux pays.

Balance courante de l'Allemagne et de la France
(en points de PIB)

	France	Allemagne (*)
1989	- 0,9	4,6
1990	- 1,3	3,0
1991	- 1,0	- 1,3
1992	- 0,2	- 1,1
1993	0,6	- 1,0
1994	0,4	- 1,4
1995	0,7	- 1,2
1996	1,3	- 0,6
1997	2,6	- 0,5
1998	2,6	- 0,8
1999	3,1	- 1,3
2000	1,7	- 1,8
2001	2,0	0,0
2002	1,3	2,0
2003	0,9	1,9
2004	0,6	4,6
2005	- 0,6	5,1
2006	- 0,5	6,5
2007	- 1,1	8,0
2008	- 1,9	6,6

(*) Allemagne : Ouest jusqu'en 1990 ; Allemagne total depuis 1991.

Source : OCDE

2. En niveau

Au total, l'Allemagne et la France ont enregistré des évolutions très divergentes de leurs soldes extérieurs exprimés en niveau²⁶. En 2002, les deux pays connaissaient des excédents qui, pour être plus élevés en Allemagne, n'étaient distants que de 33,1 milliards de dollars.

Six ans plus tard, en 2008, la distance s'élevait à 300,9 milliards de dollars ayant été multiplié par 9.

L'excédent allemand initial a été multiplié par cinq (+ 205 milliards de 2002 à 2008) et la France est désormais déficitaire (- 54,8 milliards de dollars en 2008).

²⁶ Ici apprécié à partir du compte courant de la balance des paiements. Ce solde est la somme du solde du commerce des biens et des services des revenus et des transferts courants.

Balances des paiements compte courant : comparaison Allemagne-France
(en milliards de dollars)

Total	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2008/2002
Allemagne (A)	41,1	47	128	142,8	189,1	254,4	246,1	165,5	+205
France (B)	18	12,9	11	-10,3	-13	-26,6	-54,8	-51,9	-72,8
Différence (A-B)	33,1	34,1	117	153,1	202,1	281	300,9	217,4	+267,8

dont Biens :	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2008/2002
Allemagne (A)	125,8	149,7	186	193,1	198,1	270,6	265,1	188,3	+139,3
France (B)	7,6	3,4	-4,9	-27,8	-38,1	-56,8	-87,3	-62	-94,9
Différence (A-B)	118,2	141,3	190,9	220,9	236,2	327,4	352,4	250,3	+234,2

dont services :	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2008/2002
Allemagne (A)	-42	-49,2	-49,3	-45	-31,5	-32,1	-30	-23,6	-12
France (B)	15,5	14	14,9	15,3	15,5	19,7	25,6	16,1	+10,1
Différence (A-B)	-57,5	-63,2	-64,2	-60,3	-47	-51,8	-55,6	-39,7	-1,9

Source : Fonds monétaire international

3. Des résultats par grands secteurs contrastés

En ce qui concerne la composante commerciale de la balance des paiements, l'essentiel de la divergence entre les deux pays est venu du **commerce des biens**, les positions respectives s'étant moins rapprochées pour **les services**.

Traditionnellement, l'**Allemagne** connaît un **excédent de ses échanges internationaux de biens**. En début de période, il s'élève à 125,8 milliards de dollars quand l'excédent français est évalué à 7,6 milliards. En 2008, l'excédent allemand de biens a plus que doublé (+ 139,3 milliards de surplus d'excédent), alors que la France est installée dans le déficit depuis 2004 (celui-ci atteignant 87,3 milliards de dollars en 2008). Pour l'Allemagne, le déficit des échanges de services baisse un peu (de 12 milliards entre 2002 et 2008).

De son côté, l'**excédent français** au titre des **services** persiste mais son augmentation (+ 10,1 milliards) est beaucoup moins nette que la dégradation enregistrée sur le commerce de biens (- 94,9 milliards de dollars).

Dans le déficit français des échanges de biens, le déficit des échanges industriels est minoritaire mais notable.

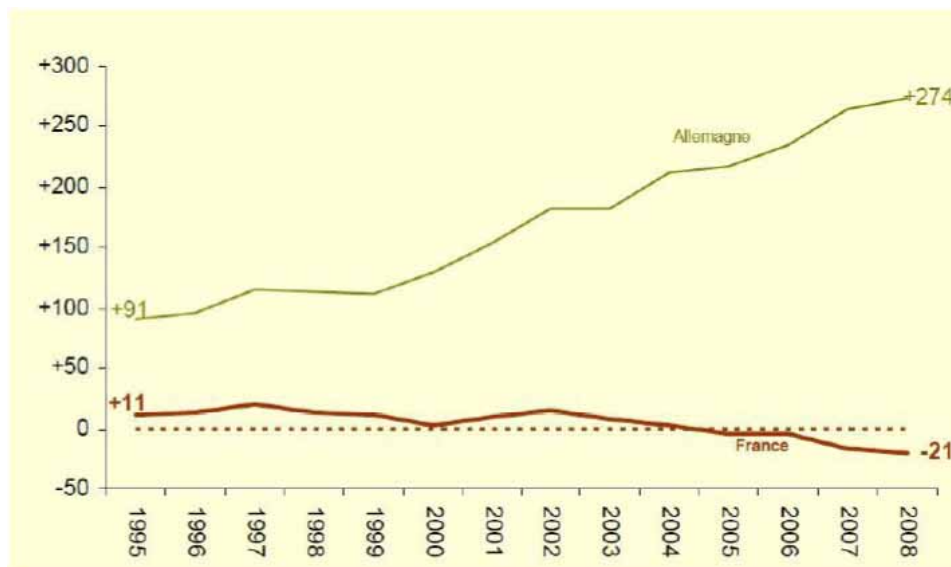
Balance commerciale par groupe de biens

En milliards d'euros courants

	2008
Industries agricoles et alimentaires	6,0
Industries des biens de consommation	-10,1
Industrie automobile	-3,5
Industries des biens d'équipement	8,3
Industries des biens intermédiaires	-13,6
Total	-12,9

Source : Insee, comptes nationaux - base 2000.

En cela la France et l'Allemagne présentent un contraste spectaculaire.



Solde des échanges de produits manufacturés (milliards d'euros)

Source : Eurostat (base de données COMEXT)

* *

*

Au total, entre 2002 et 2009, les excédents cumulés du compte courant de la balance allemande se sont élevés à 1 214 milliards de dollars, les déficits cumulés pour la France se montant à 108,7 milliards de dollars, soit un écart de 1 322,7 milliards.

Dans ce panorama fortement contrasté, il faut différencier le commerce intra-européen et le commerce extérieur à l'Europe.

B. ... PRINCIPALEMENT DU FAIT DES POSITIONS COMMERCIALES DES DEUX PAYS EN L'EUROPE

1. Des résultats particulièrement sensibles au commerce intra-européen

Le commerce intra-européen tient un rôle primordial dans les évolutions divergentes des soldes commerciaux des deux pays.

**Décomposition géographique de l'évolution des soldes commerciaux (*)
(2000-2008) Allemagne-France**
(en milliards d'euros)

	Allemagne	France
Total	+ 118,4	- 55,4
Commerce intra-européen	+ 63,4	- 48,1
Commerce extra européen	+ 55	- 7,3

() De date à date.*

La dégradation du solde commercial français et l'amélioration du solde commercial allemand proviennent principalement des relations commerciales de chacun de ces pays avec ses partenaires européens.

Pour l'Allemagne, l'augmentation de ses excédents avec ces pays compte pour 53,4 % du surplus d'excédent commercial. Pour la France, le poids du commerce intra-européen dans la dégradation de sa position commerciale est beaucoup plus important encore (86,8 % du supplément de déficit).

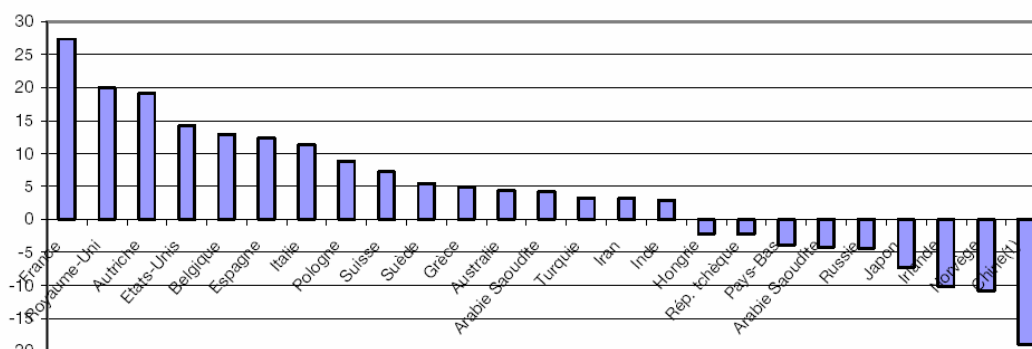
C'est au cœur de l'Europe que le commerce extérieur français se dégrade et non avec les partenaires plus lointains.

Quant à l'Allemagne, si son solde commercial extra européen s'améliore, grâce à ses relations commerciales avec les autres pays de l'OCDE, c'est aussi en Europe même qu'il s'améliore le plus.

L'excédent commercial avec la zone euro représente 60,5 % de l'excédent total de l'Allemagne et cette proportion s'élève à 75 % quand on prend en compte l'ensemble des pays de l'Union européenne.

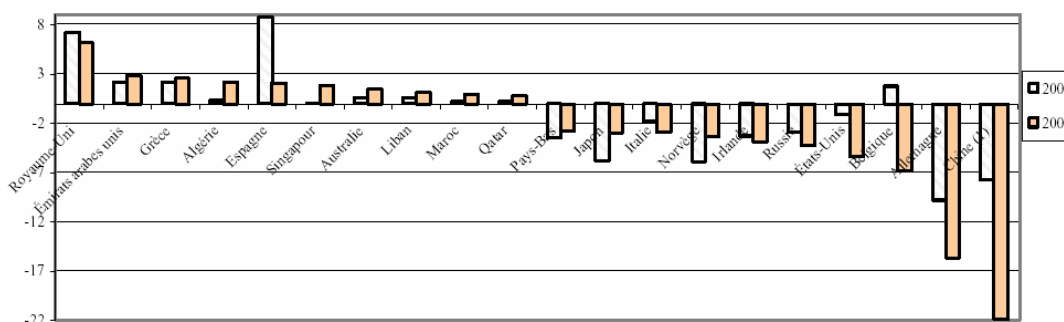
Les principaux excédents commerciaux de l'Allemagne sont réalisés avec les pays les plus développés de l'OCDE quand, pour la France, dont les excédents bilatéraux sont nettement moins nombreux et chaque fois beaucoup plus modestes, la situation est plus diversifiée.

Les principaux excédents et déficits commerciaux bilatéraux de l'Allemagne (en 2009 ; en milliards d'euros)



(1) : non compris Hong-Kong. Données de l'Office fédéral de la statistique.
Source : graphique et calculs du CAS, d'après Statistisches Bundesamt, Außenhandel – Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden, février 2010

Les principaux excédents et déficits commerciaux bilatéraux de la France (avec les données 2001 pour mémoire ; en milliards d'euros)



(1) : y compris Hong-Kong. Données des Douanes (données brutes, hors matériel militaire : exportations FAB - importations CAF).
Source : <http://lekiosque.finances.gouv.fr>

2. Des relations bilatérales déséquilibrées

Le premier excédent de l'Allemagne est l'excédent bilatéral avec la France pour laquelle l'Allemagne représente le deuxième déficit²⁷ derrière la Chine. Celle-ci présente pour l'Allemagne son premier déficit assez loin devant la Norvège et l'Irlande.

Entre les deux pays, les taux de pénétration ont évolué différemment.

Les exportations allemandes en France ont augmenté de 34,5 % entre 2000 et 2007 (+ 19,2 % entre 2004 et 2007). Cette augmentation a été strictement parallèle à celle du PIB français en valeur si bien que le taux de

²⁷ Les données allemandes et françaises ne sont pas homogènes, la France situant son déficit avec l'Allemagne à 22 milliards d'euros contre, pour l'Allemagne, un excédent de 27 milliards avec la France.

pénétration²⁸ (apprécié en valeur) des importations allemandes n'a pas augmenté.

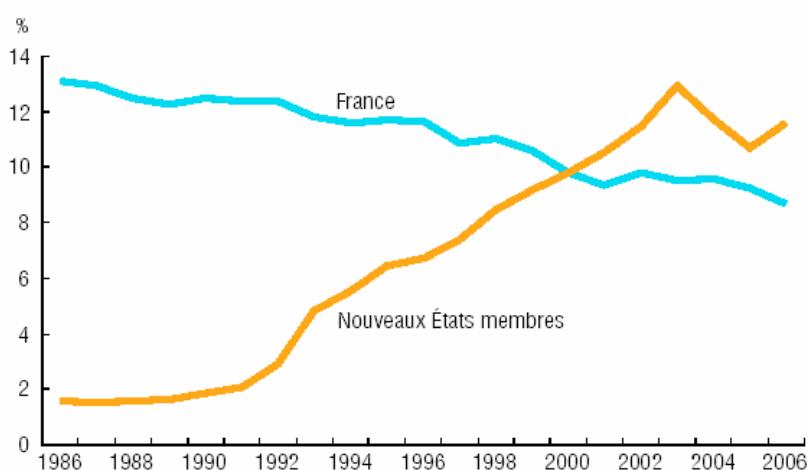
Cependant, ce constat s'inverse quand on observe les seuls volumes d'échanges. Ainsi appréciés, davantage de produits industriels allemands ont pénétré le marché intérieur français. Ce constat est encore plus net quand il est effectué dans le seul périmètre de l'offre industrielle (compte tenu de la faiblesse de la croissance de la production manufacturière en France au cours de cette même période).

En plein contraste avec le dynamisme des importations industrielles en provenance de l'Allemagne, les exportations françaises vers l'Allemagne n'ont augmenté que de 2 % (en valeur) entre 2004 et 2007, soit moins que la croissance de la consommation intérieure allemande (+ 1,6 % l'an en volume au cours de la même période) déjà faible.

Autrement dit, le **taux de pénétration des produits industriels d'origine française en Allemagne a décliné en volume et en valeur quand le taux de pénétration du marché domestique français par les produits allemands a augmenté en volume.**

La France n'a pas profité comme elle l'aurait pu de l'ouverture de l'économie allemande réalisée au cours de cette période. L'intensification du recours par les firmes allemandes aux importations de biens intermédiaires, qu'on a pu y observer, ne lui a pas bénéficié, contrairement aux nouveaux États-membres de l'Union européenne.

Parts des exportations françaises et des nouveaux États membres¹ dans les importations allemandes de produits industriels²



⁽¹⁾ Nouveaux États membres : Estonie, Lettonie, Lituanie, Bulgarie, République tchèque, Slovaquie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Slovénie.

⁽²⁾ y c. IAA et hors énergie.

Source : Cepii - Chelem.

In fine, toutes les variables se sont combinées pour que la dynamique imprimée par chaque pays au système productif de son partenaire diverge :

²⁸ Apprécié dans sa dimension macroéconomique et non secteur par secteur.

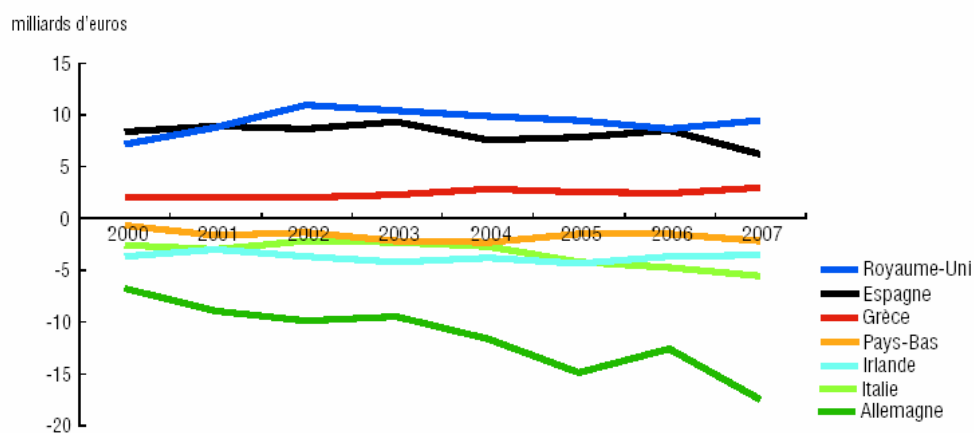
- la croissance a été sensiblement plus forte en France qu'en Allemagne si bien que la demande adressée par la France à l'Allemagne a augmenté en valeur de 42,7 % en cumulé entre 2000 et 2008 contre 23,9 % pour la demande allemande adressée à la France ; en bref, **la France a tiré l'Allemagne avec près de deux fois plus de vigueur que l'Allemagne n'a tiré la France** ;

- le taux de pénétration des importations d'origine française en Allemagne a, considéré sous toutes les espèces, diminué quand les importations allemandes ont, en volume, augmenté leur place relative sur le marché français.

On observe, en particulier, que la concurrence de nouveaux États membres de l'Union européenne sur le marché allemand, et sur la zone euro en général, paraît particulièrement forte pour les exportations françaises.

Dans ces conditions, si les soldes commerciaux bilatéraux de la France avec les autres pays européens n'ont que peu varié, ce qui traduit une assez bonne résistance sur ces marchés, en dépit des concurrences exercées sur ces marchés par les pays émergents et par l'Allemagne, le solde bilatéral franco-allemand des produits manufacturés s'est nettement détérioré.

Solde des échanges français de produits manufacturés avec les principaux pays de la zone euro et le Royaume-Uni



Champ : produits manufacturés y compris IAA, hors énergie.
Source : Douanes.

C'est avec l'Allemagne, après la Chine que le solde bilatéral se dégrade le plus. Le déficit avec l'Allemagne passe de l'ordre de 11 milliards d'euros en 2001 à 16 milliards d'euros. Ce processus compte pour environ 12,4 % dans la dégradation de la balance commerciale française entre 2001 et 2009.

Ce résultat peut apparaître relativement modéré mais, outre qu'il représente le deuxième poste de détérioration de la balance commerciale, hors dégradation de la facture énergétique, il est déjà sensiblement plus important.

La dégradation du solde franco-allemand compte alors pour un peu plus d'un cinquième de l'augmentation du déficit extérieur français.

Par ailleurs, il est loin de représenter à lui seul l'impact de la concurrence entre les deux pays sur leurs résultats commerciaux respectifs.

II. LES EXPORTATIONS : DES DYNAMIQUES FORTEMENT CONTRASTÉES ET EN PARTIE ÉNIGMATIQUES

A. DES DYNAMIQUES FORTEMENTS CONTRASTÉES

1. Un fort différentiel d'exportations...

Les résultats commerciaux des deux pays traduisent essentiellement la divergence des dynamiques des exportations.

Évolution des exportations de l'Allemagne et de la France 2000-2008 (en milliards d'euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Δ 2000-2008
Allemagne										
Commerce intra-européen (1)	386,6	406	412,7	431,1	472,3	501,6	561,3	623,9	622,7	+236,1
Commerce extra-européen	210,8	232,2	238,5	233,3	259,4	278,8	321,2	340,2	360,6	+149,8
Total	597,4	638,2	651,2	664,4	731,7	780,4	882,5	964,1	983,3	+385,9
France										
Commerce intra-européen (1)	229,9	231,8	228,4	231,1	239,8	236,5	258,7	267,6	266,3	+36,4
Commerce extra-européen	127,8	129,2	122,4	115,5	123,7	136	136,2	140,7	152,5	+24,7
Total	357,7	361	350,8	346,6	363,5	372,5	394,9	408,3	418,8	+61,1

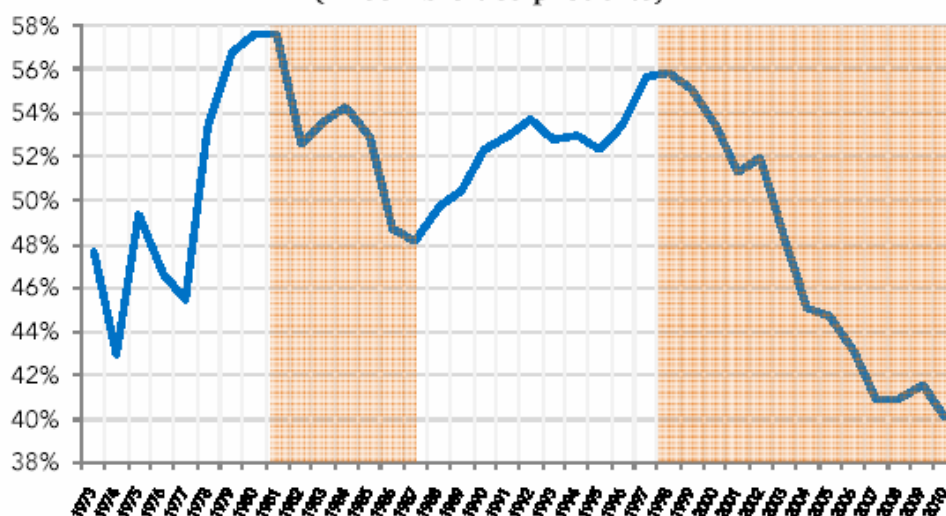
(1) UE à 27

Source : Eurostat

Les exportations allemandes en valeur ont augmenté de 65 % au cours de la période contre une croissance de 17 % pour les exportations françaises.

La production allemande destinée aux exportations a augmenté de 385,9 milliards d'euros contre seulement 61,1 milliards pour la France.

Ratio des exportations françaises aux exportations allemandes (Ensemble des produits)



Source : Eurostat et CHELEM, CEPII

Le ratio présenté dans le graphique rapporte les exportations françaises exprimées en dollars courants aux exportations allemandes exprimées en dollars courants. Avant 1991, les exportations de la seule Allemagne de l'Ouest sont considérées.

De ces données on ne peut pas tirer immédiatement d'information sur l'effet pour chacun des pays de ses exportations sur son activité économique pour des raisons qu'on expose plus bas. Mais elles permettent de prendre la mesure des divergences entre les deux pays pour ce qui concerne la dynamique de leurs exportations. De ces divergences, il faut encore mesurer quels effets elles exercent sur la composition des contreparties de l'activité de production des deux économies.

De ce point de vue, il est clair que l'Allemagne s'est de plus en plus orientée vers une production destinée à satisfaire la demande étrangère quand, de son côté, la France a connu une réduction de la contrepartie extérieure apparente de sa production.

Entre 2001 et 2008, l'équivalent des exportations en parts de PIB est passée de 30,2 à 39,6 % en Allemagne (+ 9,4 points de PIB) alors que ces équivalences diminuaient en France (de 24,1 à 21,5 % de PIB, soit – 2,6 points).

2. ... traduit des évolutions divergentes des parts de marché des deux pays...

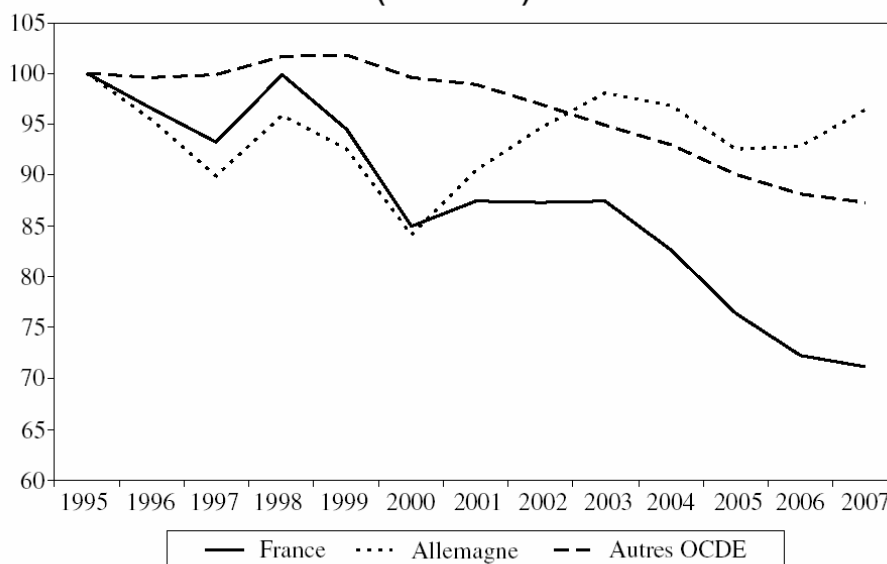
La croissance des exportations allemandes a été plus forte en dehors de l'Union européenne (+ 71,1 % contre + 61,1 % pour les exportations intraeuropéennes) tout comme pour les exportations françaises (+ 19,3 % contre + 15,8 %). Et c'est pour ces exportations que la divergence entre les deux pays a été la plus forte.

Pour autant, les performances des deux pays doivent être mises en rapport avec la croissance de la demande adressée à chacun d'entre eux pour en prendre la mesure en termes de compétitivité.

Le graphique ci-dessous montre que l'Allemagne aurait d'abord réussi à partir de 2000 à capter une proportion plus élevée des importations de ses « clients » puis aurait stabilisé sa part de ces importations.

À l'inverse, les autres pays de l'OCDE n'auraient pas été en mesure de s'aligner sur les évolutions de la demande adressée par les pays importateurs, la France subissant tout particulièrement un recul de sa part des dites importations satisfaites par ses exportations.

**Part des exportations mondiales de biens et services
(1995 = 100)**



Sources : *Perspectives économiques de l'OCDE*, calculs des auteurs.

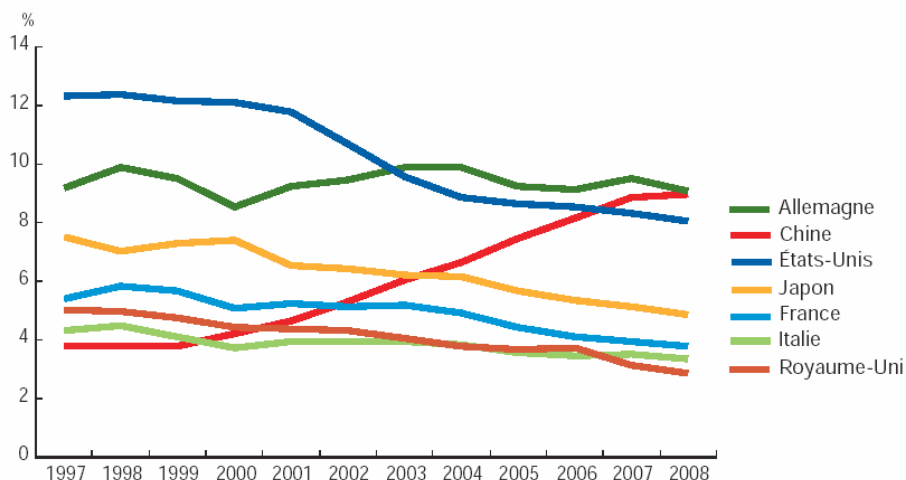
La part des exportations allemandes dans le total des exportations mondiales de biens et services qui avait décliné dans la seconde moitié des années 90 se redresse à partir de 2000 et rejoint son niveau de 1995. La part des exportations françaises qui avait baissé dans des proportions équivalentes à celle de l'Allemagne jusqu'en 2000 poursuit au-delà son déclin et perd 30 % entre 2000 et 2007. Les « autres pays de l'OCDE » connaissent une même tendance mais sur une pente plus faible, cet ensemble étant « tiré vers le haut » par la présence en son sein du Japon et de l'Allemagne, tous deux grands pays exportateurs.

Ces résultats se confirment quand on ne considère que les produits industriels. Les exportations allemandes de produits manufacturés ont conservé leur part du marché mondial quand celles des autres pays développés ont baissé dans les années 2000.

L'Allemagne qui était devenue le premier exportateur mondial depuis 2003 en devançant les États-Unis n'a pu empêcher le rattrapage de ses

positions commerciales par la Chine dont la croissance des exportations a été encore plus rapide.

Parts de marché mondial des exportateurs de produits manufacturés
en dollars courants



Champ : industrie manufacturière y compris IAA et énergie.
Source : OMC.

De son côté, la France a perdu des parts de marché dans une proportion moindre que les États-Unis et analogue avec le Japon.

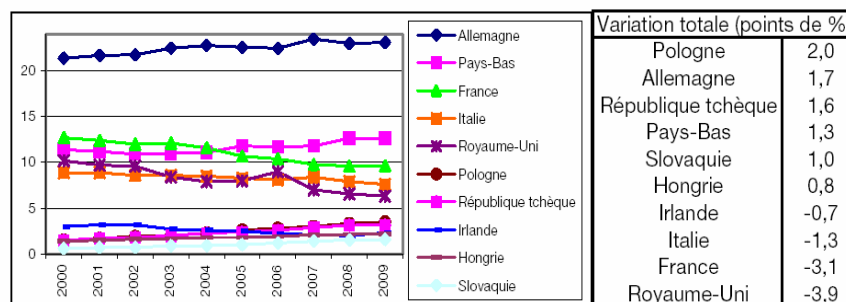
L'Allemagne a stabilisé (ou presque) ses parts de marché au moment où la France en perdait.

Mais ces évolutions méritent d'être précisées.

3. ... en lien avec les gains réalisés par l'Allemagne en Europe

Pour l'Allemagne, la quasi-stabilisation des parts de marché a été acquise grâce à l'augmentation de ses parts de marché dans l'Union européenne à 27 où l'Allemagne a gagné 1,7 point du total des exportations entre 2000 et 2009.

Parts de marché au sein de l'UE-27
Les plus grandes variations enregistrées de 2000 à 2009
(en pourcentage)



Parts relatives des pays dans le total des exportations intra zone, c'est-à-dire internes à l'UE-27.
Sources : calculs et graphique du CAS, d'après les données d'Eurostat (External and intra-European Union trade, différentes éditions)

Les parts de marché de la zone euro de l'Allemagne augmentent plus nettement encore (+ 2,3 % entre 1999 et 2008).

**Parts de marché des exportations françaises et allemandes
dans les exportations de la zone euro**

En pourcentage	France			Allemagne		
	1999	2008	Variation	1999	2008	Variation
Total	16,9	13,5	-3,4	30,7	33,0	2,3
Agroalimentaire	22,2	18,1	-4,1	16,1	19,2	3,2
Textile	13,1	12,9	-0,1	19,1	20,0	0,9
Bois papiers	13,4	11,8	-1,6	25,7	31,7	6,1
Chimique	17,6	14,4	-3,2	29,6	29,4	-0,1
Sidérurgique	18,3	13,5	-4,7	28,3	27,0	-1,4
Non ferreux	14,7	11,1	-3,7	34,3	35,0	0,7
Mécanique	18,7	15,9	-2,8	37,7	39,1	1,3
Véhicules	16,7	12,8	-3,8	41,1	46,8	5,7
Electrique	16,3	13,4	-2,9	37,9	42,3	4,4
Electronique	17,0	11,4	-5,6	28,4	35,4	7,0

Source : Base de données Chelem, Cepii

En revanche, sur les autres marchés, l'Allemagne – même si c'est moins que la France – a perdu une partie de ses positions commerciales, notamment à l'avantage de la Chine.

Au niveau mondial, le recul de l'Allemagne, a été très spectaculaire par rapport au pic des années 80. Mais il paraît désormais endigué grâce aux gains réalisés par rapport aux pays européens, gains qui sont concentrés dans la zone euro.

Pour la France, la majorité des pertes de parts de marché a concerné le marché européen.

Le tableau ci-dessous récapitule ces informations.

Variation des parts de marché en valeur de l'Allemagne et de la France (1995-2005)

	Part de marché en 1995	Variation (en points de pourcentage)		
		1995-2000	2000-2005	1995-2005
Parts de marché mondial hors intra-européen				
Allemagne.....	5,8 %	- 1,02	+ 0,79	- 0,23
France	2,8 %	- 0,36	- 0,04	- 0,40
Parts de marché mondial incluant l'intra-européen				
Allemagne.....	10,7 %	- 1,53	+ 1,30	- 0,23
France	5,8 %	- 0,79	- 0,22	- 1,01

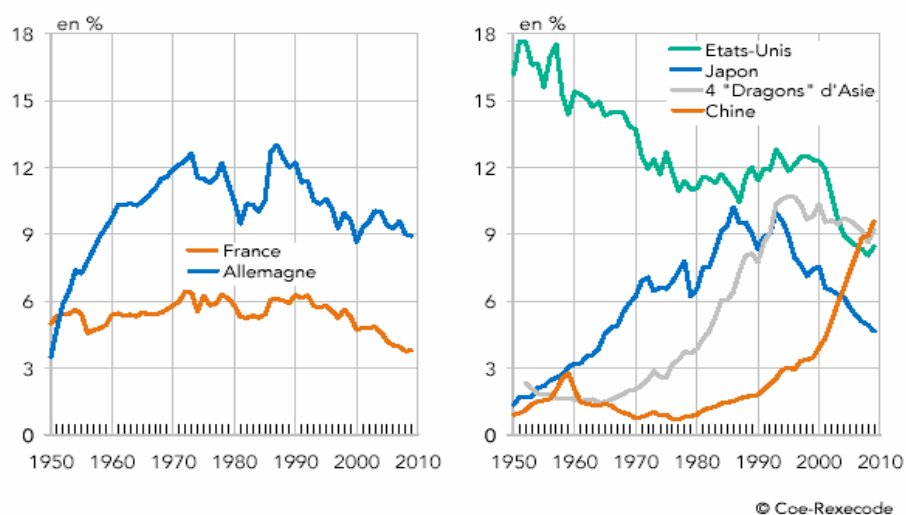
Source : CAE – Rapport n° 81 - Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne - Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier.

En 1995, l'Allemagne réalise près de 11 % des exportations mondiales soit à peu près deux fois plus que la France. Dans les années 1995-2000, les deux pays perdent des parts de marché dans des proportions équivalentes (avec un recul autour de 14 %).

Mais, par la suite, l'Allemagne récupère une partie de ses marchés alors que la France continue à enregistrer des pertes de ses positions relatives. Celles-ci sont à peu près endiguées en dehors de l'espace européen mais, mêmes atténuées, elles se poursuivent au niveau mondial, sous l'effet d'un recul des parts des exportations françaises sur le marché européen.

De son côté, l'Allemagne réalise ses performances d'exportateur sur le marché européen et, plus précisément, en zone euro. Sur les autres marchés, elle enregistre un recul de ses positions qui, pour être moins net que pour la France n'en est pas moins inquiétant en raison du poids de ces marchés sur l'activité productive du pays.

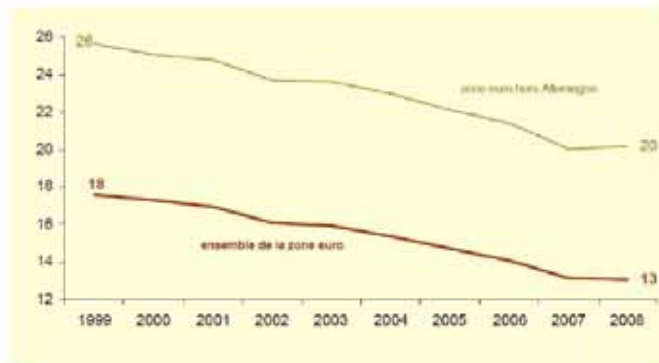
Parts des exportations dans le commerce mondial



Source : calculs Coe-Rexecode, à partir de données du FMI

Ainsi, en l'état plutôt que de conduire à conclure une adaptation réussie de l'Allemagne à la mondialisation les exportations allemandes doivent inspirer le constat d'une performance du pays sur les marchés de la zone euro là où les contre-performances de la France se constatent principalement.

Toutefois, les pertes de parts de marché de la France à l'exportation ne sont pas exclusivement dues à l'Allemagne.



Part des exportations françaises / exportations de la zone euro
(%, produits manufacturés, hors IAA)
Source : Eurostat (base de données COMEXT)

La position exportatrice de la France recule également comparée aux pays de la zone euro hors Allemagne.

B. DES EXPLICATIONS DIFFICILES À CERNER

1. Le rejet de l'explication par les prix à l'exportation laisse subsister quelques interrogations

a) Le rejet de l'explication par les prix à l'exportation

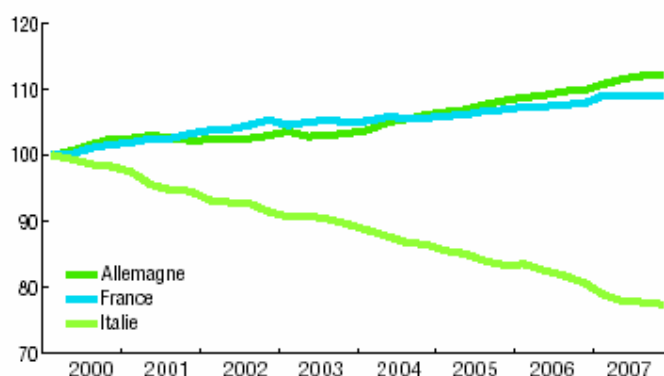
C'est au sein de la zone euro que l'Allemagne a gagné ses parts de marché à l'exportation quand sur ces marchés la France a reculé.

On est ainsi tenté d'attribuer aux divergences des coûts salariaux unitaires entre l'Allemagne et la France, la responsabilité de ce décrochage entre les deux pays.

Pourtant ces divergences qui, on l'a indiqué, peuvent être analysées comme un simple rattrapage, n'auraient pas eu d'incidence sur la position concurrentielle des exportations françaises par rapport à l'Allemagne, au sein de la zone euro, quand on évalue cette position à l'aune des prix des exportations.

En effet, même si les coûts salariaux unitaires des deux pays ont divergé (de même sans doute que les coûts de production) les prix des exportations vers la zone euro des deux pays ont suivi des évolutions parallèles quand on envisage l'ensemble des exportations (biens et services).

Compétitivité-prix à l'exportation allemande, française et italienne (biens et services) par rapport à la zone euro indices, base 100 au premier trimestre 2000



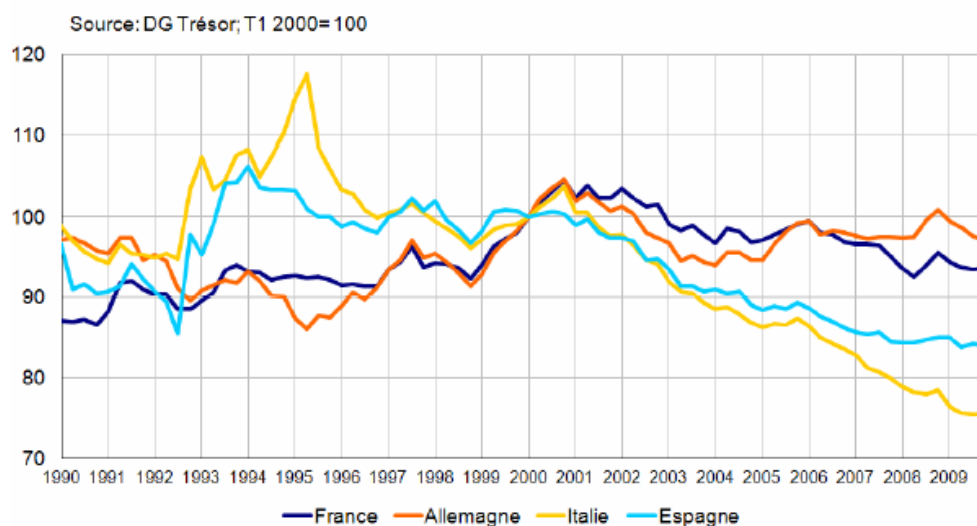
Note : le calcul de cet indicateur rapporte les prix à l'exportation de la zone euro aux prix à l'exportation français, à l'inverse de ce qui est fait dans le calcul du taux de change effectif réel (cf. graphique 8). Ainsi, sur le graphique 9, une amélioration de l'indice correspond à une amélioration de la compétitivité-prix à l'exportation des produits français par rapport aux produits de la zone.

Champ : Biens et Services.
Sources : OCDE, DGTFE.

Ce constat peut être étendu à l'ensemble des pays de l'OCDE moyennant quelques nuances en toute fin de période.

Il contraste avec la dégradation de la compétitivité-prix d'autres pays de la zone euro (ici l'Italie et l'Espagne).

Compétitivité-prix vis-à-vis d'autres pays de l'OCDE



Source : Ministère de l'économie des finances et de l'industrie

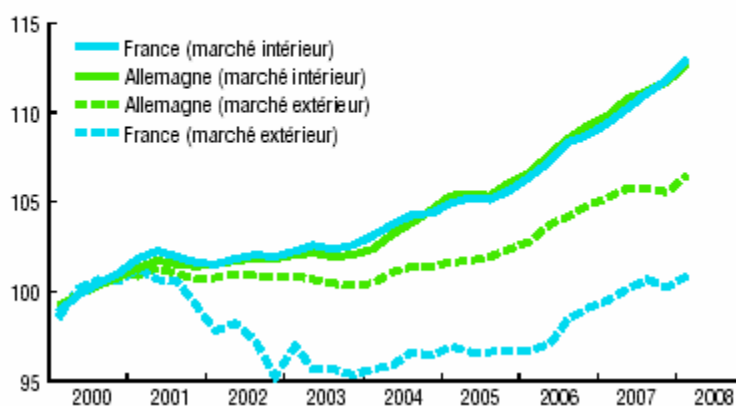
On relève toutefois une légère tendance à la dégradation de la compétitivité prix des exportations françaises en fin de période que l'Allemagne, de son côté, ne subit pas.

De peu d'incidences *a priori* sur la compétitivité des exportations dans la zone euro, il faut encore vérifier si la divergence des coûts salariaux

unitaires de la France et de l'Allemagne a eu plus de conséquences sur la concurrence sur les marchés domestiques nationaux ou sur les marchés extérieurs à la zone euro.

Évolution des prix à la production sur le marché intérieur et sur le marché extérieur pour l'industrie manufacturière

indices, base 100 en 2000



Source : Eurostat CPCI rapport 2008

Pour les prix sur les **marchés domestiques**, ils ont suivi un rythme d'inflation presque identique, de 12 % entre 2000 et 2007, dans les deux pays.

Sur le marché international, les prix des biens et services proposés ont nettement moins augmenté²⁹ que les prix domestiques.

Les prix des **produits industriels français** ont baissé entre 2000 et 2004, face à une stabilité des prix allemands. Puis ils ont augmenté mais pas davantage que les prix allemands. Ce dernier constat est à relier avec celui précédemment indiqué d'une convergence des prix à l'exportation en zone euro.

Il suggère que, **sur les marchés hors zone euro**, les exportateurs français ont, en fait, amélioré leur compétitivité-prix par rapport à leurs concurrents allemands, du moins pour les produits industriels.

La discordance entre les prix de production internes et les prix pratiqués sur les marchés extérieurs est particulièrement importante pour les produits français.

Elle témoignerait de l'existence d'un important effort de marge de la part des entreprises destiné à défendre leurs parts du marché mondial.

En comparaison, les exportateurs allemands semblent moins contraints à cet effort.

²⁹ Ces deux comportements de prix contrastés suggèrent que la concurrence est perçue différemment selon qu'on se présente sur son marché domestique ou sur le marché international. Pour en être tout à fait sûr, il faudrait toutefois contrôler ce résultat en considérant les types de biens échangés qui ne sont pas les mêmes.

Le contraste entre les prix domestiques des deux pays et les prix des produits industriels proposés sur les marchés extérieurs aurait dû créer un contexte favorable à une augmentation du taux de pénétration des importations sur les marchés extérieurs des deux pays³⁰.

Au total, les études concordent pour estimer qu'il est difficile d'expliquer la divergence des exportations des deux pays par des considérations relatives aux prix des exportations.

b) Quelques interrogations subsistent

Toutefois, ce diagnostic comporte quelques fragilités.

- L'identification des prix des exportations est une opération complexe. Elle passe, moins par des observations, que par des estimations qui, de l'avis des statisticiens, ne sont pas sans défaut³¹.

- Il n'apparaît pas en cohérence avec les variations des coûts de production des deux pays. Si, à leur terme, le niveau des coûts salariaux unitaires est à peu près analogue, leur progression a, malgré tout, été très différente dans la période où les évolutions de parts de marché ont divergé. Surtout, le recours à l'externalisation auprès de pays à bas coût de maillons de plus en plus nombreux des chaînes de production allemandes a exercé des effets dont on reconnaît l'impact sur les coûts de production. Il est possible que les exportateurs allemands n'aient pas « passé » ces effets dans leurs prix (préférant améliorer leurs marges). Mais il existe un doute raisonnable, compte tenu des incertitudes sur les prix réels des échanges internationaux.

- Les données relatives aux prix des exportations ne sont pas toujours corrigées des variations du taux de change.

En théorie, la France et l'Allemagne sont exposées de la même manière à d'éventuels effets de change puisqu'elles partagent la même devise. Ainsi, la différence de leurs performances exportatrices ne proviendrait pas de ce facteur³². Tout juste pourrait-on observer que les exportations allemandes sont moins sensibles à l'appréciation de l'euro que les exportations françaises.

Cette analyse pourrait ne recouvrir qu'une partie de la réalité dans l'hypothèse où la répartition géographique des exportations respectives des deux pays différencierait davantage que ce que les données sur les échanges internationaux réunis par l'appareil statistique ne le montre. Or, en ce domaine, les incertitudes sont fortes. Par ailleurs, les modes de facturation pratiqués ou les couvertures de change pourraient jouer si elles insensibilisaient davantage les uns que les autres aux variations du taux de change. À ce stade, ces effets ne peuvent être démontrés.

³⁰ Hypothèse explorée par le rapport 2008 de la Commission permanente de concertation pour l'industrie et vérifiée selon ce dernier rapport.

³¹ Une difficulté, non des moindres, est d'identifier les prix des échanges intragroupes.

³² À l'inverse de ce qui se produit pour les importations.

Aussi, doit-on voir dans les différences éventuelles des incidences dans l'appréciation de l'euro sur les exportations allemandes et françaises la confirmation que la compétitivité-prix est un facteur plus important pour la France que pour l'Allemagne.

c) Observations

L'absence de décrochage manifeste des prix à l'exportation français par rapport aux prix allemands suggère que les performances exportatrices différenciées des deux pays ne résultent pas des éléments de compétitivité liés au couple coût-prix sous les réserves qu'inspire l'état des données sur ces sujets.

Il serait hasardeux d'en conclure que le rétablissement de la compétitivité-coût des entreprises allemandes n'a pas exercé d'effets sur leurs performances.

Dans le chapitre précédent, on a indiqué que la divergence des coûts salariaux unitaires n'avait pas été jusqu'à instaurer une inversion de la hiérarchie des niveaux de coûts entre la France et l'Allemagne.

Cependant, ces niveaux se sont rapprochés et les coûts salariaux en Allemagne ont, davantage que les coûts salariaux français, convergé vers les coûts des autres pays.

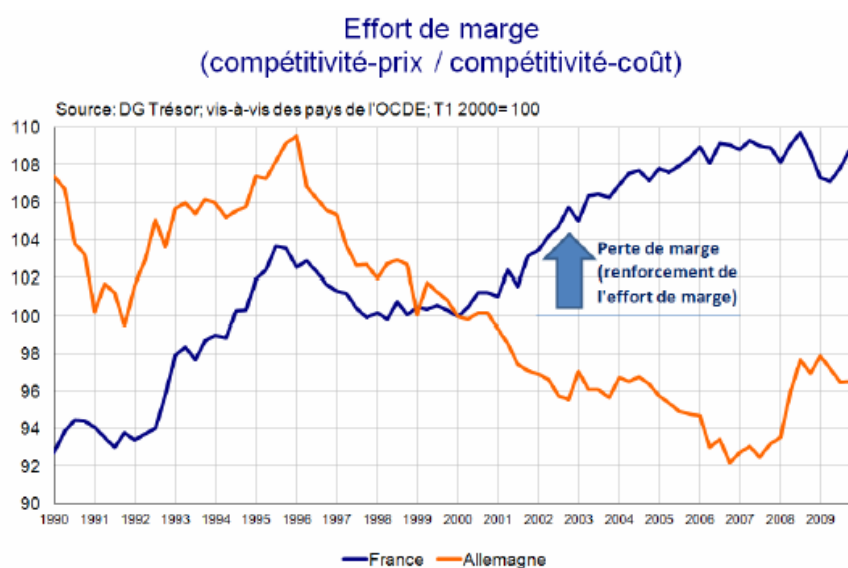
En outre, le recours de plus en plus important à des consommations intermédiaires importées, notamment de pays à faibles salaires, (v. plus loin) a placé les coûts de production allemands sur une trajectoire baissière contrastant avec les tendances plus plates observées en France.

Si les entreprises allemandes n'ont pas répercuté ces inflexions dans les prix de leurs exportations vers la zone euro, de sorte qu'elles en auraient tiré un avantage de compétitivité, cela ne signifie pas qu'elles ont été sans effet sur leurs positions concurrentielles.

En premier lieu, le rétablissement de leurs marges sur exportations a créé un environnement propice à l'exportation qui a pu modifier leur arbitrage entre marché domestique et marchés d'exportation (d'autant que le marché domestique s'est trouvé peu dynamique du fait de la modération des revenus).

En second lieu, la compétitivité-prix ne se déformant plus en défaveur des exportations allemandes, les avantages compétitifs hors-prix (v. plus loin) ont pu jouer un rôle plus grand.

Sur les marchés de la zone euro, la profitabilité des exportations allemandes s'est améliorée par rapport aux exportations françaises. La divergence des coûts salariaux et la convergence des prix à l'exportation indiquent que le taux de marge des exportations allemandes à destination de ces marchés (le profit relativement au chiffre d'affaires résultant des ventes à l'étranger) s'est amélioré par rapport à celui enregistré par les exportateurs français. Le graphique suivant permet d'étendre ce constat à l'ensemble de l'OCDE.



Source : Ministère de l'économie des finances et de l'industrie

Sur les marchés extérieurs à l'OCDE, la profitabilité des exportations allemandes aurait connu une moindre appréciation, les exportateurs effectuant sur ces marchés un effort de marge pour conserver (ou accroître leurs positions). Cet effort aurait pu être favorisé par l'amélioration des profits tirés par les exportateurs allemands de leurs relations commerciales avec les pays développés, avantage dont les exportateurs français n'auraient pu bénéficier compte tenu de la concurrence à laquelle ils ont été exposés sur ces derniers marchés.

Enfin, l'amélioration de la compétitivité-coût de l'Allemagne a pu évidemment influencer sur la compétitivité-prix du pays par rapport aux autres concurrents que la France et sur les marchés situés en dehors de la zone euro.

Par ailleurs, le différentiel entre les coûts de production des exportations allemandes et françaises confronté à des évolutions semblables de leurs prix à l'exportation montrent que l'Allemagne a davantage tiré profit de ses exportations sur la période.

Les incertitudes sur les niveaux respectifs des prix d'exportation se doublent d'un problème de comparabilité des données. En volume, les exportations allemandes se sont beaucoup plus développées que les exportations françaises. Il faut envisager que les écarts des trajectoires de coûts entre les deux pays ont pu opérer un effet de sélection ne laissant aux prises que les concurrents français susceptibles de pratiquer des prix analogues à ceux de leurs compétiteurs allemands.

Autrement dit, la signification du parallélisme des prix à l'exportation – qui finalement n'a rien de très remarquable s'agissant de pays dont les entreprises fournissent des biens analogues sur le marché international – n'a sans doute pas la même signification quant au potentiel d'exportations des deux pays.

On doit également observer que les firmes allemandes n'ont pas répercuté sur leurs clients la totalité de l'effort salarial effectué dans le pays. Les exportations leur ont été de plus en plus profitables.

Par ailleurs, par rapport aux exportateurs français, ces évolutions suggèrent que les firmes allemandes disposeraient de marges de manœuvres pour défendre leurs positions commerciales si nécessaire.

2. Le rejet de l'explication par les spécialisations structurelles et géographiques comporte également quelques incertitudes

a) Le rejet des explications par la structure de la production et des marchés d'exportation...

Parmi les éléments candidats à l'explication de l'écart des performances des deux pays dans le domaine des exportations, figure la considération de leur spécialisation géographique – leurs clients étrangers respectifs sont-ils différents sous l'angle de la croissance de leurs importations ? – ou sectorielle – les produits exportés sont-ils différents au regard de la demande internationale qui se porte sur eux ?

Le tableau ci-après tend à établir que ces deux variables ne jouent que marginalement pour expliquer les écarts entre la France et l'Allemagne.

Décomposition de la dynamique des parts de marché (1995-2005)

	Variation en %	Contribution		
		de la structure géographique	de la structure sectorielle	Reliquat dû à la performance
Parts de marché mondial hors intra-européen				
Allemagne.....	- 4,1	+ 5,3	+ 16,9	- 26,4
France	- 19,7	+ 2,5	+ 19,2	- 40,4
Parts de marché mondial incluant l'intra-européen				
Allemagne.....	- 3,6	+ 4,6	+ 9,3	- 17,5
France	- 22,3	+ 0,7	+ 9,6	- 32,6

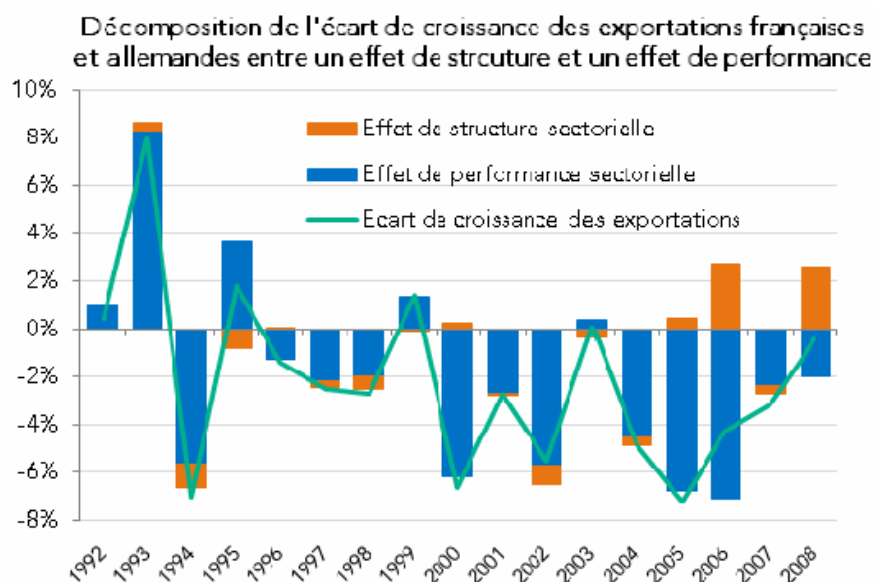
Source : CAE – Rapport n° 81 - Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne - Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier.

On y relève que la structure géographique du commerce français a été un peu moins favorable à l'essor des exportations que pour l'Allemagne. En revanche, la composante sectorielle des exportations françaises aurait été légèrement plus adaptée au commerce mondial au cours de la période.

Finalement, la divergence des parts de marché des deux pays devrait être attribuée à des facteurs propres aux exportateurs eux-mêmes rangés ici sous la rubrique « performance ». Celle-ci est d'autant plus décisive que du fait de la similarité de leurs avantages comparatifs révélés, les deux pays sont en concurrence souvent frontale sur le marché international en dépit d'une intégration économique particulièrement forte et ancienne qui aurait pu aboutir à une division du travail plus poussée entre eux.

Ce diagnostic est également celui du rapport de Coe-Rexecode sur l'écart de compétitivité entre les deux pays.

Il attribue à l'insuffisante performance des productions françaises la responsabilité du différentiel d'exportations avec l'Allemagne dont il exonère la composante structurelle de cette production.



L'écart dans la dynamique des exportations des deux pays vers des destinations extracommunautaires ne proviendrait pas davantage de la diversification des flux (appréciée à partir de la constitution de nouveaux marchés correspondant à de nouvelles destinations, des produits ou des exportateurs nouveaux). Les différences se font sur la valorisation des marchés existants.

Marges intensives et extensives

Les variations des exportations d'un pays peuvent être décomposées entre les évolutions de la valeur des exportations (marges intensives) et celles qui portent sur des données en volume (nombre et flux physiques correspondant à des produits, des destinations ou de nouveaux exportateurs) qu'on nomme marges extensives.

Décomposition de la dynamique des exportations hors intra-Union européenne de l'Allemagne et de la France, 1995-2005 (en milliards de dollars)

Exportateur	1995	2005	Variation	Marge intensive	Marge extensive +	Marge extensive -
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
France	94,7	157,7	62,9	57,6	13,4	8,1
Allemagne	183,8	350,4	166,5	156,3	16,7	6,4

Sources : BACI, calculs CEPIL.

L'augmentation en valeur des exportations allemandes entre 1995 et 2005 (+ 166,5 milliards de dollars - + 90,6 %) est attribuable pour 94 % à l'augmentation de la valeur des produits exportés tout au long de la période. L'apparition de nouveaux flux a compté pour seulement 6 % de la dynamique des exportations allemandes dans cette période. Sous ce dernier angle, la France apparaît comme légèrement plus dynamique : elle se crée plus de nouvelles opportunités de marché. Mais, elle valorise moins ses positions de marché une fois celles-ci acquises.

Cette variable, ici nommée « performance » peut recouvrir l'ensemble des éléments, autres que la spécialisation géographique et sectorielle, susceptibles d'exercer une influence sur la compétitivité des firmes des deux pays. Toute la question est de cerner les composantes de la compétitivité qui font la différence de performances entre les deux pays.

Ces diagnostics ne sont pas sans une certaine fragilité parce qu'ils reposent sur une conception très large de la notion de spécialisation sectorielle et sur une approche par la demande adressée qui admet quelques incertitudes.

b) ... appelle quelques précisions

Malgré des similarités fortes des deux pays sous les deux angles, de leur spécialisation sectorielle et géographique, la divergence de leurs performances exportatrices suggère d'attribuer une partie de cet écart à des différences de spécialisation productive.

Ainsi, le rôle du reliquat « performance » pourrait devoir être minoré une fois exclu de son périmètre le positionnement au sein d'un secteur donné sur ses différents produits.

Cette observation pourrait expliquer pourquoi, malgré les niveaux analogues des indicateurs quantitatifs de compétitivité des deux pays et dans

un contexte où les variables qualitatives autres que celles relatives à l'offre semblent ne pas pouvoir expliquer la divergence de leurs performances à l'exportation, les deux pays ont divergé.

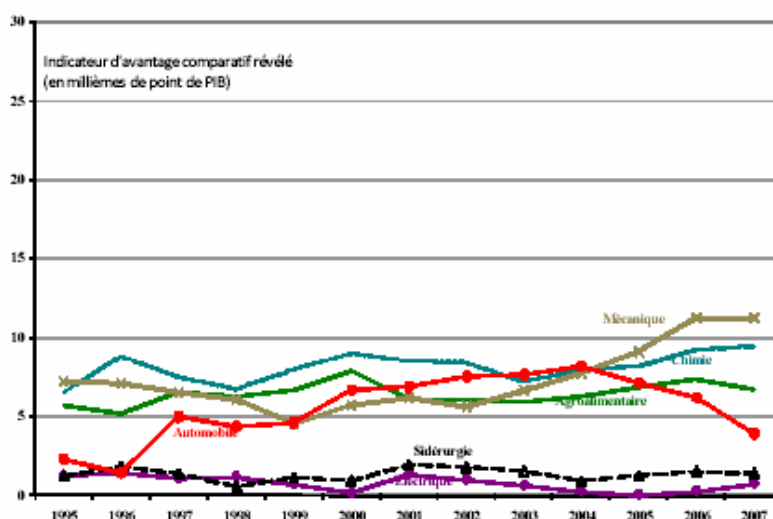
- (1) La similitude des spécialisations sectorielles n'est pas absolue et admet des positionnements différents par produit

Si les spécialisations sectorielles de l'Allemagne et de la France ressortent comme comparables, elles paraissent néanmoins différentes sur certains points qui peuvent être considérés comme particulièrement importants pour l'analyse du commerce extérieur des deux pays.

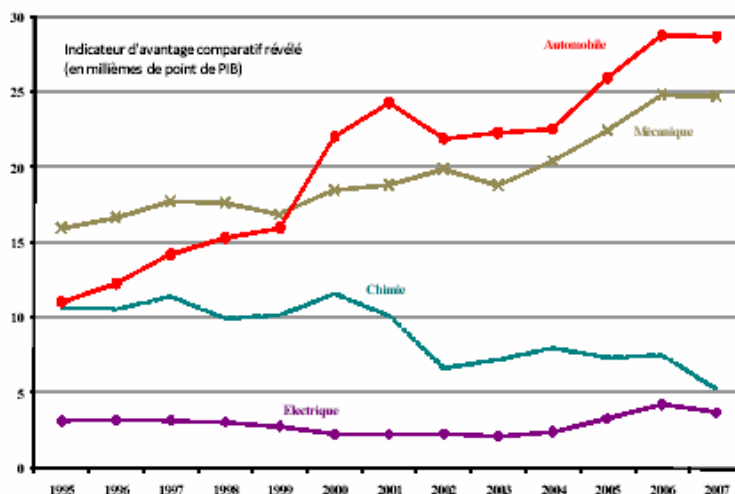
Il est exact que vue à partir d'un haut degré d'agrégation, la spécialisation des deux pays révélée par leurs exportations est globalement très proche. Les deux pays ont des avantages comparatifs révélés dans les secteurs automobile, chimique, mécanique et électrique. La France possède en outre des avantages comparatifs révélés dans les secteurs agro-alimentaire et sidérurgique.

À ce niveau d'analyse, on relève tout au plus que les grands secteurs contribuant le plus favorablement au solde commercial allemand sont donc un peu plus concentrés qu'en France. En particulier, l'Allemagne ressort comme hautement spécialisée dans les secteurs automobile et de la mécanique. La branche des automobiles particulières allemandes concentre près de 20 % des avantages comparatifs révélés d'une Allemagne qui en est, de loin, le premier exportateur mondial (devant le Japon). Cette spécialisation s'est d'ailleurs beaucoup renforcée en dix ans.

Avantages comparatifs révélés de la France



Avantages comparatifs révélés de l'Allemagne

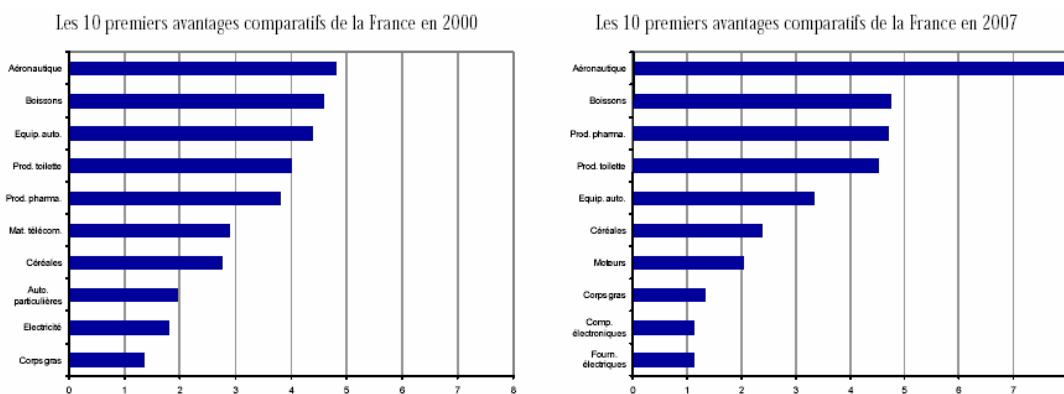


Source : Trésor-Eco ; données

Incidentement, une observation peut être faite qui apporte une première nuance au diagnostic d'une similarité des effets de la spécialisation sectorielle des deux pays sur leurs exportations. La spécialisation de l'Allemagne apparaît plus stable que la spécialisation du commerce international français dans un contexte où les deux pays ont connu des évolutions, en partie, différentes.

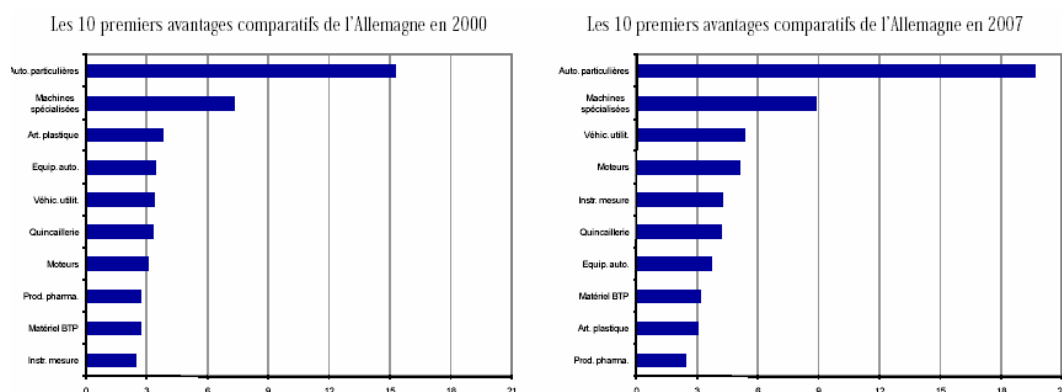
Parmi les variations les plus significatives, le renforcement de la spécialisation automobile de l'Allemagne et les pertes subies par la France dans les secteurs à forte valeur ajoutée (le mouvement inverse se constatant pour l'Allemagne) appellent une particulière attention.

Évolution des avantages comparatifs révélés de la France, 2000-2007



Sources : CEPII, Chelem, calculs DGTPE

Évolution des avantages comparatifs révélés de l'Allemagne, 2000-2007



L'évolution du secteur automobile ressort comme ayant des effets particulièrement significatifs.

Comme l'indique Mathilde Lemoine³³, « ... de 1991 à 2007, les exportations françaises de l'industrie automobile ont généré 13 % de la croissance des exportations françaises totales en valeur en moyenne par an. Néanmoins, depuis 2004, elles ne contribuent qu'à hauteur de 3 % à l'augmentation moyenne annuelle des exportations ».

Et de souligner que la situation est encore plus dégradée pour ce qui est de l'effet d'entraînement du secteur sur les exportations internes à la zone euro et vers l'Allemagne.

« Le résultat est encore plus probant en ce qui concerne les exportations d'automobiles vers la zone euro et vers l'Allemagne. Les exportations françaises de l'industrie automobile vers la zone euro qui représentent 15,5 % des exportations totales de biens vers la zone euro ont contribué négativement à la croissance des exportations totales entre 2004 et 2008. En effet entre 2004 et 2008, les exportations françaises d'automobiles vers la zone euro ont reculé de -0,6 % en moyenne par an. À titre de comparaison, les exportations automobiles de l'Allemagne en valeur ont augmenté de 8,7 % en moyenne par an pendant cette même période. Ainsi, si la croissance des exportations françaises d'automobiles vers la zone euro avait cru au même rythme que celle des exportations allemandes d'automobiles, la croissance totale des exportations françaises de biens en valeur vers la zone euro aurait été de 1,6 point de % plus élevée. La mauvaise performance de l'industrie automobile à l'export expliquerait alors à elle seule près de 42 % du repli de la part de marché de la France en zone euro depuis 2004.

En appliquant le même calcul aux exportations françaises d'automobile vers l'Allemagne qui représentent 14,2 % des exportations de biens vers l'Allemagne, leur baisse de 1,4 % en moyenne entre 2004 et 2007 expliquerait plus de 37 % du recul de la part de marché de la France en Allemagne ».

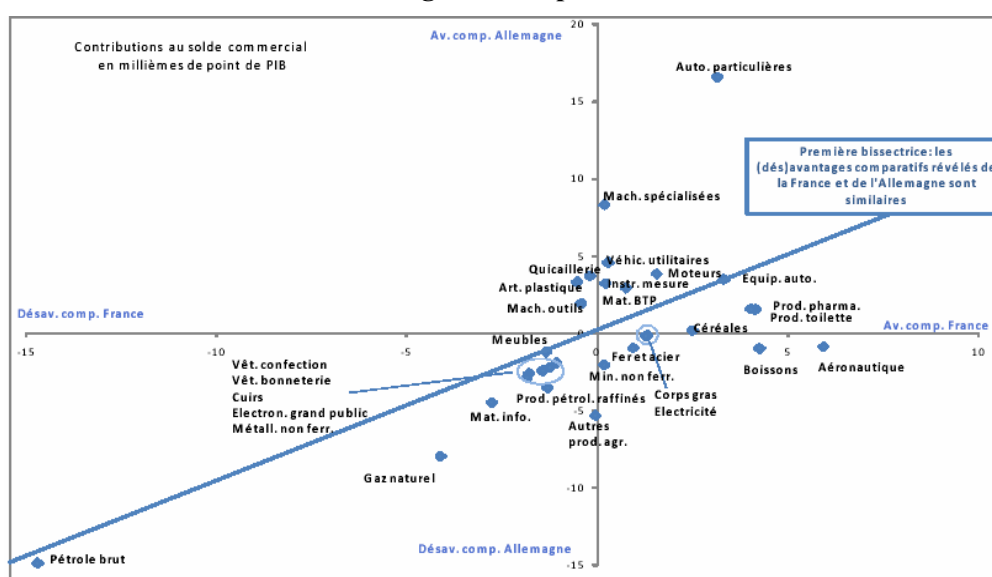
³³ Commentaire au rapport du Conseil d'analyse économique n° 81.

Surtout, la décomposition des spécialisations à un niveau plus fin révèle qu'il n'y a pas autant de concordance entre les spécialisations que ce qu'on observe à un niveau sectoriel plus agrégé.

En fait, en lien avec une base industrielle plus profonde, l'Allemagne offre une gamme de produits sans doute plus variée. Si la concentration sectorielle de l'Allemagne est plus élevée, son offre de produits peut être plus diversifiée.

L'Allemagne paraît davantage spécialisée sur les produits à haute valeur ajoutée et au fort contenu technologique.

Les dix plus gros avantages et désavantages comparatifs révélés de la France et de l'Allemagne sur la période 2000-2005



Source : Chelem, calculs DGTP/E

Si les handicaps comparés des deux pays sont analogues (en particulier les énergies fossiles), l'Allemagne se singularise par de très fortes positions dans l'automobile mais aussi dans les machines spécialisées (et plus globalement dans la mécanique), la France occupant des positions privilégiées dans les produits de beauté, les spiritueux et l'aéronautique (avec toutefois un probable biais statistiques sur ce « terrain³⁴ »).

Les deux tableaux ci-après suggèrent que les évolutions dans les deux pays ont été différentes :

³⁴ Biais résultant des particularités du système Airbus qui voit la France exporter plus d'avions que ses partenaires dans l'entreprise.

Principaux gains et pertes d'avantages comparatifs de la France, 2000-2007
(contributions au solde commercial en millièmes de PIB)

Pertes		Gains	
Matériel de télécommunication	-3,8	Aéronautique	3,2
Automobiles particulières	-1,9	Gaz naturel	1,9
Pétrole brut	-1,1	Instruments de mesure	1,4
Équipement automobile	-1,1	Composants électroniques	1,2
Matériel informatique	-0,9	Moteurs	0,9
Électronique grand public	-0,9	Produits pharmaceutiques	0,9
Navires	-0,8	Fournitures électriques	0,7
Électricité	-0,8	Machines spécialisées	0,6
Meubles	-0,6	Minerais de fer	0,6
Produits raffinés du pétrole	-0,5	Matériel agricole	0,6

Note de lecture : les branches surlignées en gras appartiennent aux catégories haute et moyenne haute technologie.

Sources : CEPII, Chelem, calculs DGTIPE

Principaux gains et pertes d'avantages comparatifs de l'Allemagne, 2000-2007
(contributions au solde commercial en millièmes de PIB)

Pertes		Gains	
Pétrole brut	-4,4	Automobiles particulières	4,4
Chimie organique de base	-3,6	Produits raffinés du pétrole	3,9
Gaz naturel	-3,0	Moteurs	2,0
Fer et acier	-2,9	Véhicules utilitaires	2,0
Métallurgie non ferreuse	-2,4	Instruments de mesure	1,8
Matériel de télécommunication	-1,8	Machines spécialisées	1,6
Autres produits agricoles	-1,1	Fournitures électriques	1,1
Matériel informatique	-1,0	Meubles	0,9
Corps gras	-0,9	Quincaillerie	0,9
Composants électroniques	-0,8	Machines outils	0,9

Note de lecture : les branches surlignées en gras appartiennent aux catégories haute et moyenne haute technologie.

Sources : CEPII, Chelem, calculs DGTIPE

La France a réalisé des avancées dans quelques domaines de forte valeur ajoutée et de haute technologie : aéronautique, instruments de mesure, composants électroniques... Mais, elle a perdu des positions sur d'autres spécialités ayant des caractéristiques analogues.

Pour l'Allemagne, les pertes concernent plutôt moins ces dernières spécialités.

En tendance, c'est par le profil différent des reculs commerciaux que les deux pays diffèrent le plus – la France perdant des positions dans les produits de base mais aussi dans les branches de haute technologie –, ainsi que par l'ampleur de la concentration des avantages révélés de l'Allemagne sur ses points forts.

On peut considérer cette dernière comme un élément de faiblesse relative. Par exemple, le rapport du Conseil d'analyse économique précité suggère que la spécialisation allemande dans l'automobile peut entraîner une vulnérabilité conjoncturelle au cycle de l'automobile.

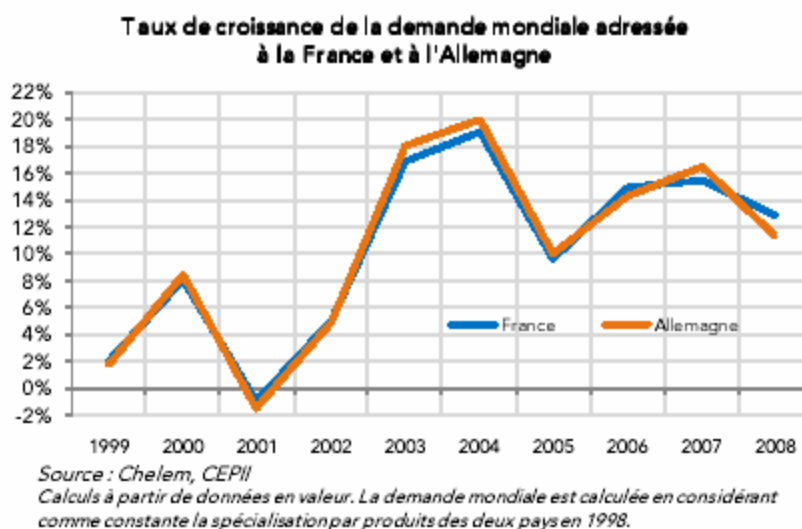
Les mauvaises performances à l'exportation de la France pourraient provenir de ce cycle selon Mathilde Lemoine³⁵ dont le raisonnement pourrait, sous certaines conditions, être étendu à l'Allemagne.

Pourtant, dans les faits, les productions automobiles des deux pays semblent avoir connu des élasticités différentes au cycle si bien que la concentration, faiblesse pour l'un n'en serait pas une pour l'autre. Ce résultat suggère qu'à niveau équivalent de concentration sur une branche industrielle donnée, la vulnérabilité des deux pays aux variations du marché de la branche peut être variable en fonction des produits effectivement proposés (et de leur compétitivité bien sûr).

Il n'empêche que la concentration de la spécialisation allemande sur le secteur, qui plus est moyennement innovant, peut poser un problème. Il en va de même de la spécialisation de la France sur le secteur aéronautique, qui constitue un marché fortement cyclique et ce que les industriels du secteur appellent un « *sporty business* » exposé à une vive concurrence et à des risques très variés (monétaire, protectionniste, juridique...).

(2) Les estimations de demande adressée sont fragiles et suscitent des doutes sur l'absence d'effets des spécialisations géographiques

Quant à lui, le diagnostic d'une absence de causalité entre la spécialisation géographique de l'Allemagne et de la France et leurs performances commerciales respectives s'appuie sur la similitude des évolutions des *demandes adressées* à chacun des pays.



³⁵ « La fin du cycle automobile caractérisée par l'augmentation de la mortalité des véhicules a déterminé la performance sectorielle. L'évolution de cette industrie à l'export a été pénalisée par l'attente de la sortie de nouveaux modèles et d'innovations. Dès lors, le comportement des entreprises et l'évolution sectorielle se sont rejoints, ce qui s'est traduit par une perte de part de marché de cette industrie dans la zone euro mais aussi de la France compte tenu de son poids. Cette analyse sectorielle renforce le caractère conjoncturel de la sous-performance à l'export ».

La demande adressée à un pays n'est pas une valeur observée : elle est calculée en tenant compte de la croissance des importations des pays importateurs pondérées par la part dans les exportations du pays concerné dans les importations de ces pays.

De tels calculs sont complexes et ils supposent notamment de connaître avec beaucoup de précision, d'un côté, la composition des importations et son évolution, et de l'autre côté, la spécialisation du pays exportateur.

Or, les calculs portant sur la demande adressée sont réalisés à partir d'hypothèses simplificatrices notamment celle qui consiste à présumer la fixité de la spécialisation à l'exportation.

Cette hypothèse nécessaire à la démonstration n'est évidemment pas vérifiée dans les faits si bien que les calculs de demande adressée admettent systématiquement des marges d'erreur. Celles-ci risquant d'être d'autant plus larges que le point de référence est fixé loin en arrière.

3. Explorer les éléments qualitatifs de la compétitivité des deux pays

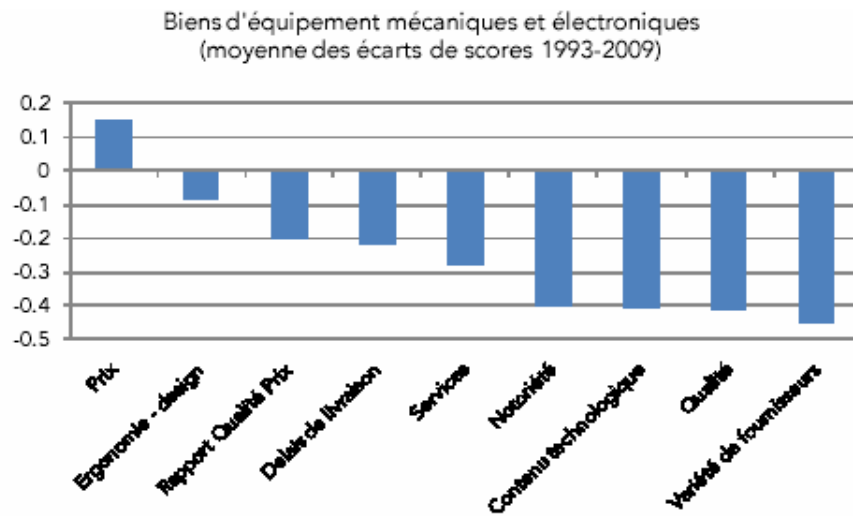
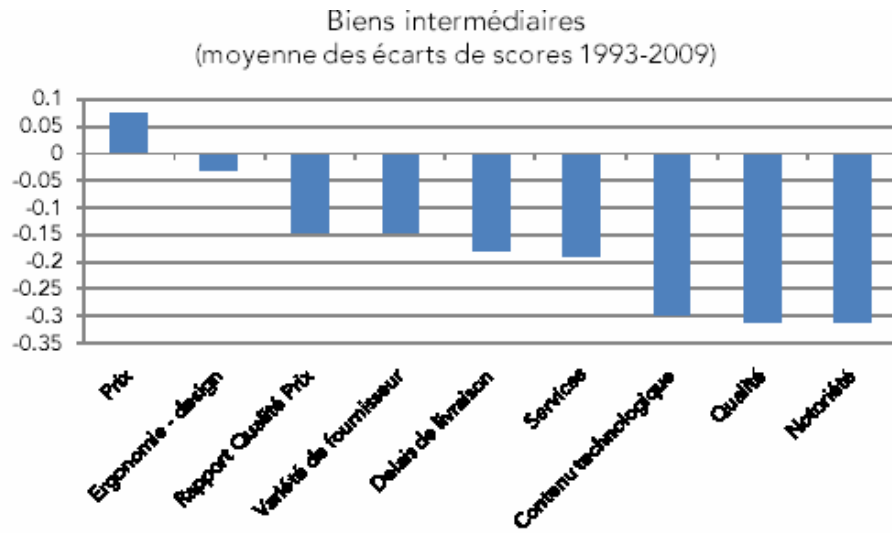
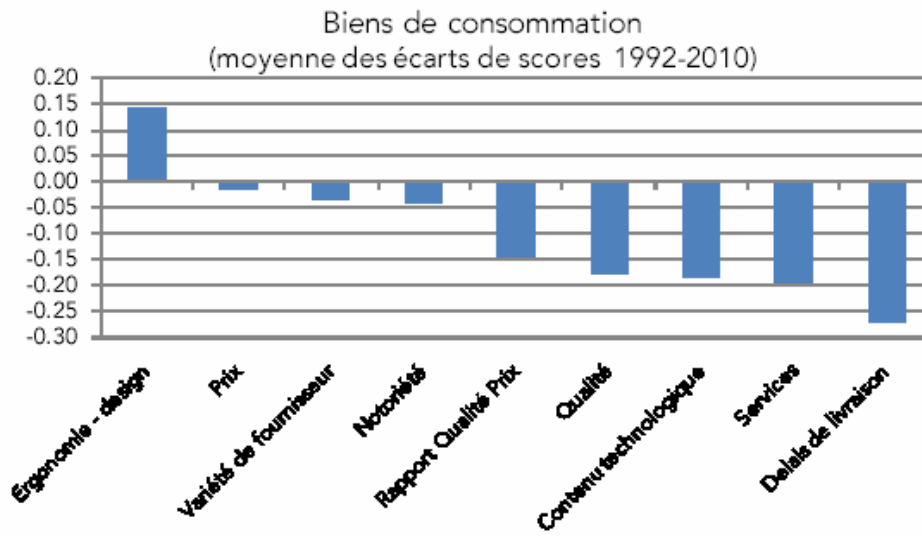
Des estimations suggèrent à cet égard qu'une perte de compétitivité-prix à l'exportation a des effets sur les parts de marché (en volume) nettement plus importants pour la France que pour l'Allemagne.

Selon l'INSEE, une baisse de 1 % de la compétitivité-prix à l'exportation entraînerait un recul de 0,7 point du volume des exportations françaises contre 0,3 point pour les exportations allemandes.

Or, du fait de l'appréciation de l'euro, malgré une forte compression des marges, la compétitivité-prix à l'exportation aurait reculé de 8 % entre 2002 et 2007 et de l'ordre de 2,5 % au cours de cette dernière année.

Une étude régulièrement effectuée par Coe-Rexecode sur la perception des produits proposés sur le marché international semble indiquer que si les produits français ne subissent généralement pas de handicap du fait de leurs prix relatifs (c'est même plutôt un avantage pour la France) par rapport aux produits allemands, pour les aspects plus qualitatifs, l'Allemagne est mieux notée par les importateurs des six pays européens concernés par l'enquête³⁶.

³⁶ L'Allemagne est première de ce classement et la France deuxième.



Les résultats varient légèrement selon le type de produits mais ils sont congruents : l'Allemagne bénéficie du fait de son savoir-faire commercial d'un avantage compétitif avec un meilleur rapport qualité-prix.

En outre, sur tous les critères, la différence de score entre les deux pays évolue dans le sens d'une amélioration des positions commerciales de l'Allemagne.

C'est le cas pour les critères qualitatifs mais aussi pour l'élément prix. Pour ce dernier, l'amélioration de la position de l'Allemagne ne vaut pas seulement – et pas essentiellement – par comparaison avec la France, mais plus généralement à l'égard des produits de tous les pays concernés par l'enquête.

Cela pourrait refléter l'évolution des écarts de prix à l'exportation entre l'Allemagne et les autres pays en lien avec la divergence des coûts de production qui, pour être faible par rapport à la France, est beaucoup plus sensible vis-à-vis des autres pays.

En revanche, pour les facteurs de compétitivité ne tenant pas aux prix, le handicap des produits français paraît relever de la responsabilité de nos entreprises qui perdent leur rang vis-à-vis, non seulement de l'Allemagne, mais aussi de nombreux autres pays.

III. EN ALLEMAGNE, UN NIVEAU NÉCESSAIREMENT ÉLEVÉ D'IMPORTATIONS

Si le niveau des exportations allemandes est particulièrement élevé, celui des importations l'est aussi.

Cette caractéristique est, en même temps qu'un choix, une nécessité pour « équilibrer » le régime de croissance allemand.

A. UN NIVEAU ÉLEVÉ D'IMPORTATIONS EN ALLEMAGNE

Singulière par le niveau de ses exportations, l'Allemagne l'est également par celui de ses importations.

L'Allemagne importe près de deux fois plus que la France (805,8 milliards d'euros en 2008 contre 486,5 milliards d'euros).

Exprimées en points de PIB, les importations allemandes représentent 32,5 % du PIB en 2008 contre 24,9 % pour la France.

Entre 2000 et 2008, les importations allemandes en valeur ont augmenté de 29,6 % contre une croissance de 32,6 % en France.

Évolution des importations de l'Allemagne et de la France (2000-2008)
(en milliards d'euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Δ 2000-2008
Allemagne										
Commerce intra-européen (1)	340,1	350,5	340,6	353,3	377,7	402,7	460,1	497,3	512,8	+172,7
Commerce extra-européen	198,2	192,3	177,9	181,2	197,7	221,9	262	272,5	293	+94,8
Total	538,3	542,8	518,5	534,5	575,4	624,6	722,1	769,8	805,8	+267,5
France										
Commerce intra-européen (1)	246,9	247,8	238,9	247,6	263	273,7	298,6	300	331,4	+84,5
Commerce extra-européen	120	119,1	109,3	104,9	115	131,5	132,9	140,3	155,1	+35,1
Total	366,9	366,9	348,2	352,5	378	405,2	431,5	440,3	486,5	+119,6

(1) UE à 27

Source : Eurostat

Le différentiel entre les deux pays est d'autant plus modéré qu'au cours de cette période, la croissance ayant été plus élevée en France qu'en Allemagne, cette situation aurait dû s'accompagner d'une évolution nettement plus rapide qu'en Allemagne des importations en France.

Cette énigme s'explique par le rôle joué par les importations allemandes – v. plus loin – qui conduit à estimer que, derrière le même mot, se cachent deux réalités bien distinctes.

Pour les deux pays, les importations sont majoritairement issues de l'Europe elle-même.

Mais, la part des importations intra-européennes de la France est plus élevée (68,1 % contre 63,6 %) et en légère augmentation (+ 1,1 point).

En valeur, l'Allemagne importe toutefois deux fois plus que la France des pays extérieurs à l'Europe à 27.

Le différentiel des dynamiques d'importation n'est pas la cause principale de l'augmentation de l'écart existant entre les deux pays sous l'angle du taux de couverture des importations par les exportations, mais s'est ajouté à celui des exportations pour augmenter cet écart.

Taux de couverture des importations par les exportations

	2000	2008	Variation 2000-2008
Allemagne	111	130	+ 19
France	97,4	86,1	- 11,3

C'est sur des dimensions plus qualitatives que les deux pays diffèrent sous l'angle du régime de leurs importations.

**B. DES IMPORTATIONS CORRESPONDANT À UN CHOIX INDUSTRIEL :
L'EXTERNALISATION DES PROCESSUS DE PRODUCTION**

Le fractionnement de la production – en lien avec le passage d'entreprises intégrées à des entreprises en réseau – semble avoir été pratiqué avec un grand systématisme en Allemagne. Celle-ci recourt de plus en plus à

des importations de consommations intermédiaires, provenant, qui plus est, de manière croissante de pays à coûts salariaux relativement bas. Dans ce mécano industriel, qui démontre que l'Allemagne joue pleinement le jeu de la nouvelle division internationale du travail, l'intégration avec les PECO occupe une place singulière.

1. Une externalisation particulièrement poussée en Allemagne

Les coûts salariaux, directement supportés par les entreprises ne sont pas les seuls coûts nécessaires à leur production. S'y ajoutent dans des proportions qui varient selon les branches, les coûts des consommations intermédiaires³⁷.

Dans l'industrie, les consommations intermédiaires peuvent parfois excéder les coûts salariaux de sorte que l'analyse comparée de la compétitivité des firmes suppose d'étudier autant ce poste que les charges salariales.

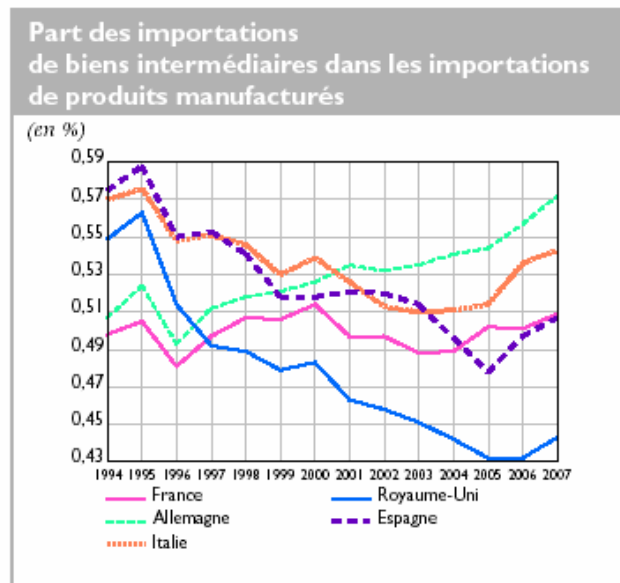
Cette étude est d'autant plus indispensable que l'économie contemporaine est caractérisée par un processus de fractionnement de la chaîne de production qui aboutit à augmenter les consommations intermédiaires des entreprises. Des productions auparavant effectuées au sein des entreprises sont externalisées par elles dans le but d'optimiser leur productivité. Le processus consiste à se fournir auprès d'entreprises extérieures, qui peuvent, ou non, appartenir à un même groupe afin de bénéficier d'économies de coûts.

En outre, cette externalisation s'accompagne de plus en plus d'un recours à des entreprises situées en dehors du territoire où réside la firme qui la pratique.

Les données disponibles montrent qu'environ la moitié des importations totales de biens manufacturés est constitué de biens intermédiaires.

On mesure ainsi l'importance des importations destinées à des productions dans l'importation de biens manufacturés.

³⁷ Les consommations intermédiaires sont les biens et services qui sont utilisés – et « détruits » – au cours de la production. Celle-ci, diminuée de consommations intermédiaires donne la valeur ajoutée de l'entité considérée. La somme des valeurs ajoutées donne le produit intérieur brut (le PIB).



Source : Bulletin de la Banque de France n° 173 Mai-Juin 2008
Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

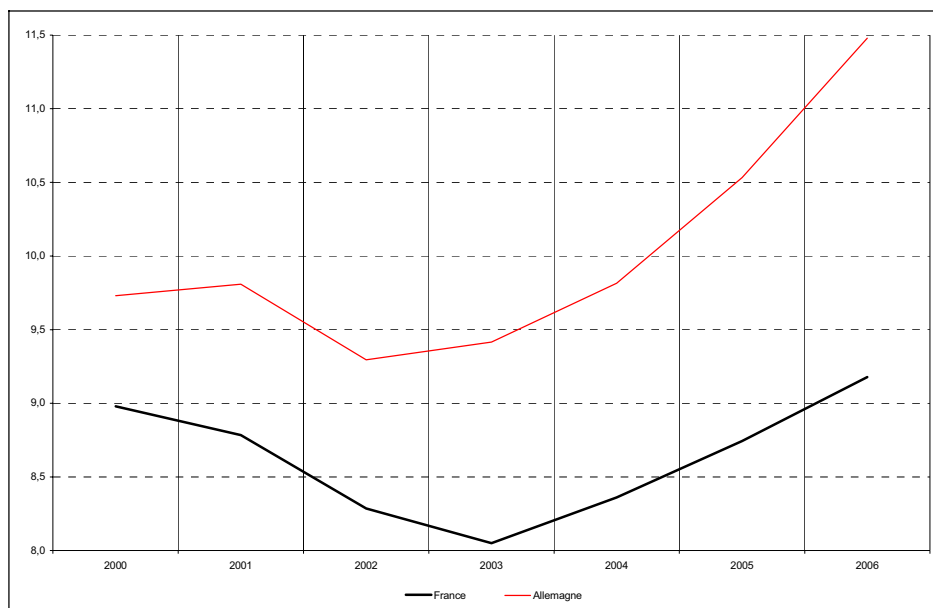
Leur importance diffère selon les pays et **l'Allemagne arrive en tête du classement des pays ici envisagés.**

Autour de 57 % de ses importations de biens manufacturés sont consacrés à la production nationale. Pour la France, l'ordre de grandeur est de 51 % tandis qu'au Royaume-Uni, les importations de biens manufacturés sont majoritairement destinées à satisfaire directement la demande domestique. Seules 44 % d'entre elles entrent dans le processus de production nationale.

Si la France et l'Allemagne ne sont pas très éloignées l'une de l'autre sous l'angle de la proportion des importations de biens intermédiaires dans le total de leurs importations, en revanche, elles diffèrent nettement sous d'autres auspices.

En premier lieu, la part des consommations intermédiaires importées dans la production est en Allemagne nettement supérieure à ce qu'elle est en France. Par ailleurs, elle s'accroît plus rapidement.

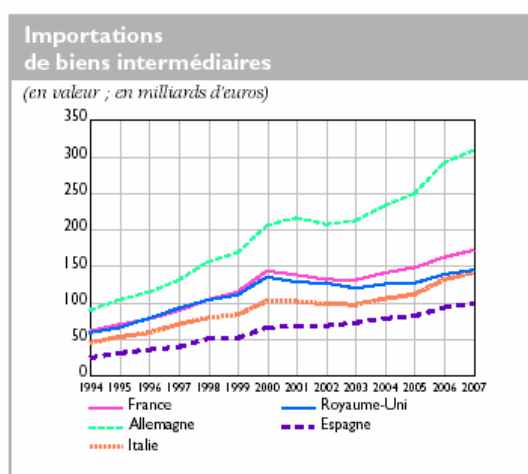
PART DES CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES IMPORTÉES DANS LA PRODUCTION EN FRANCE ET EN ALLEMAGNE ENTRE 2000 ET 2006 (EN VALEUR)



Sources : TES symétriques – Insee. Eurostat

On observe que la proportion de biens intermédiaires dans le total des biens manufacturés importés n'augmente sensiblement qu'en Italie et surtout, en Allemagne. Au Royaume-Uni elle baisse de plus de 10 points tandis qu'en France son niveau est inchangé en 2007 par rapport à 2000.

Cependant, ces évolutions ne proviennent nulle part d'une inflexion des importations de biens intermédiaires. Dans tous les pays, celles-ci augmentent mais plus ou moins fortement.



Source : Bulletin de la Banque de France n° 173 Mai-Juin 2008
Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

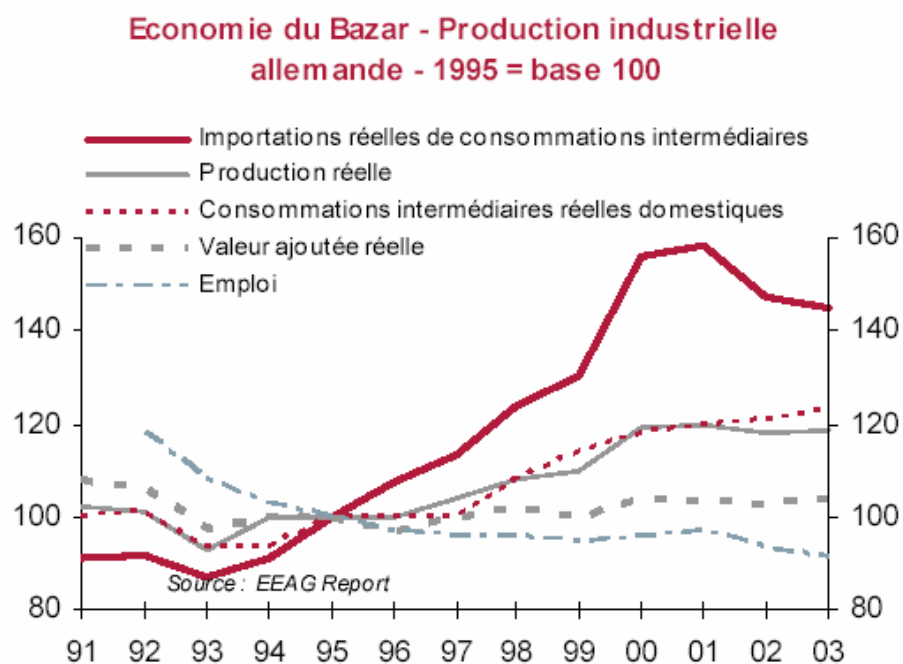
Dans tous les pays considérés, on relève une tendance à recourir à plus de biens intermédiaires importés. Mais si dans certains pays le rythme

d'augmentation des importations de ce type de biens n'excède pas celui des autres importations de biens manufacturés (au Royaume-Uni, il lui est très nettement inférieur), en Allemagne c'est sur un rythme beaucoup plus rapide que pour les autres biens que se développent les importations de biens intermédiaires (comme le montre la nette augmentation de la part de ces importations dans le total des importations industrielles du pays).

De fait, entre 1994 et 2000 le montant de ces importations a doublé en valeur en Allemagne, et après une pause au début du nouveau siècle, cette progression a repris ; les importations de biens intermédiaires ont encore augmenté de l'ordre de 50 % entre 2003 et 2007.

L'écart entre la France et l'Allemagne a considérablement augmenté à partir de 2000 alors qu'il était resté constant dans les années 90, période où l'augmentation du poids des importations de biens intermédiaires dans le total des importations de produits manufacturés en Allemagne était compensée par une croissance moins rapide des importations allemandes.

En outre, **alors qu'en Allemagne l'évolution des consommations intermédiaires domestiques suit celle de la production en volume, les consommations intermédiaires importées progressent à un rythme beaucoup plus rapide.**



Source : IXIS - Flash n° 243 - 5 juillet 2005

En fin de période, l'Allemagne importe près de deux fois plus que la France cette catégorie de biens alors que son produit intérieur brut n'excède le PIB français que de l'ordre de 25 %.

Même si cet écart est probablement, en grande partie, le résultat d'une industrie allemande plus développée et fortement consommatrice de ces biens,

il témoigne d'un degré de dépendance des productions allemandes aux importations supérieur à ce qu'il est en France.

Les deux pays diffèrent également sous l'angle de la provenance des biens intermédiaires importés.

2. Un phénomène de plus en plus motivé par l'exploitation des avantages de coûts de production présentés par les pays tiers

On présente parfois le niveau élevé des importations allemandes comme la manifestation d'une contribution de l'Allemagne à la croissance des pays d'où elles sont issues. Il faut évidemment corriger cette approche de la considération des exportations allemandes afin d'apprécier à partir de l'indicateur pertinent qui est le niveau des exportations nettes le sens des effets exercés par l'Allemagne sur ses partenaires. Cette correction est d'autant plus nécessaire que les importations du pays sont de plus en plus destinées à élever le niveau de compétitivité des exportateurs allemands.

L'origine géographique des biens intermédiaires importés a évolué dans un sens conforme à la théorie économique de la division internationale du travail.

Dans les importations de biens intermédiaires, la part de celles en provenance des pays du Sud³⁸ a beaucoup augmenté entre 1994 et 2007.

Mais l'augmentation a été sensiblement plus importante pour l'Allemagne (+ 12 points) que pour la France (+ 8 points).

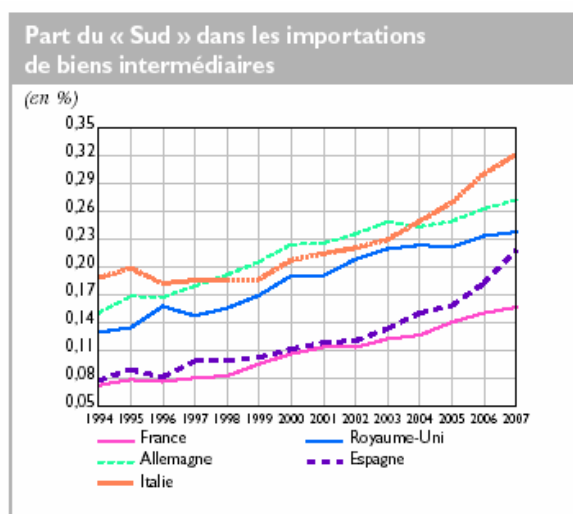
Si l'Italie est le premier pays pour la part relative de ses importations intermédiaires en provenance du Sud, l'Allemagne est le deuxième et, compte tenu de l'ampleur de ses importations, le premier lieu de débouché des exportations des pays considérés.

En 2007, les importations allemandes de biens intermédiaires venant des pays à bas salaires s'élevaient à 90 milliards d'euros, soit près de quatre fois plus que pour la France. La divergence entre les deux pays a été très nette : en 1994, ils importaient autant l'un que l'autre (autour de 10 milliards d'euros) de biens intermédiaires en provenance du Sud.

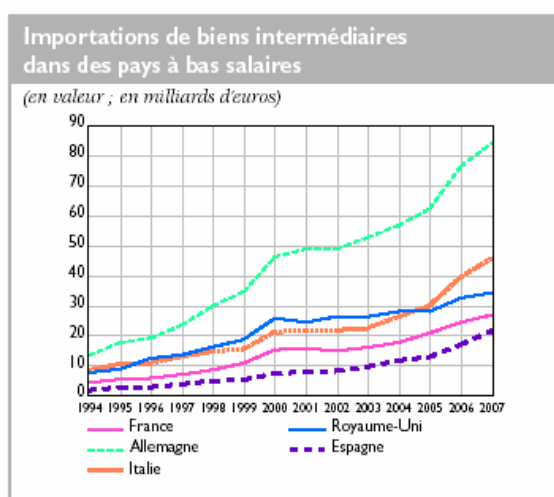
Une conclusion s'impose : **la production allemande incorpore de plus en plus de biens fabriqués à l'extérieur du pays, particulièrement dans les pays à bas salaires.**

La part des consommations intermédiaires de l'appareil productif allemand venant des pays à bas coûts salariaux est passée de 4 à 16 % entre 1991 et 2006 ; elle n'atteint que 8 % en France.

³⁸ Les « pays du Sud » désignent ici les pays d'Europe centrale et orientale, l'Asie émergente et les autres pays en développement.



Source : Bulletin de la Banque de France n° 173 Mai-Juin 2008
Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

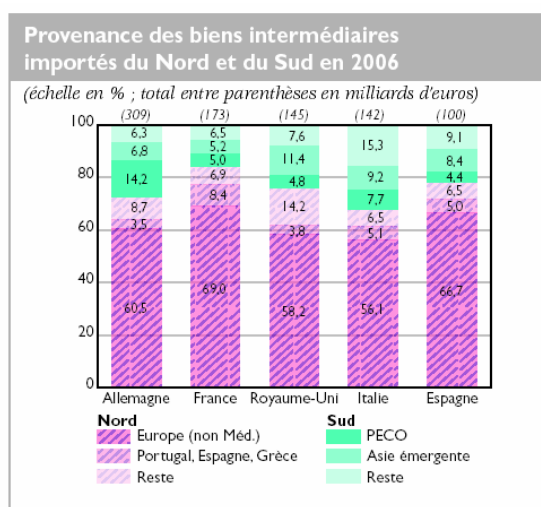


Source : Bulletin de la Banque de France n° 173 Mai-Juin 2008
Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

Cette caractéristique offre à l'Allemagne un avantage de compétitivité qui doit être en outre apprécié en lien avec les évolutions de change. L'appréciation de l'euro rend moins onéreuses ces importations. L'Allemagne semble ainsi importer plus de désinflation que la France.

Cette sensibilité inégale peut compenser une partie des effets d'une appréciation de la devise européenne sur la compétitivité des producteurs allemands. Ceux-ci regagnent davantage que les producteurs français en compétitivité-coût ce qu'ils peuvent perdre en compétitivité-prix.

Les différences de structure concernant l'origine géographique des importations de biens intermédiaires valent d'être précisées.



Source : Bulletin de la Banque de France n° 173 Mai-Juin 2008
Eurostatat-Comext, calculs de l'auteur

Par rapport à la France, **les PECO apparaissent comme des fournisseurs privilégiés de l'Allemagne.**

Dans la mesure où les salaires sont dans ces pays supérieurs à ce qu'ils sont dans les autres pays du Sud, on pourrait considérer que les gains de compétitivité-coût que l'Allemagne tire de la très forte intégration des pays à bas salaires à son appareil productif sont atténués par rapport aux avantages que produiraient des pays où les coûts salariaux sont inférieurs.

En outre, l'hypothèse d'un rattrapage économique des PECO avec l'inévitable rapprochement des coûts salariaux qui s'ensuivra peut représenter une hypothèque pour la stratégie d'externalisation des firmes allemandes.

Celle-ci sera du reste partiellement dépendante des évolutions des parités monétaires entre l'euro et les devises des pays concernés. Toute dépréciation de l'euro³⁹ réduirait un peu plus les avantages tirés par l'Allemagne de la division du travail pratiquée par ses firmes.

Cependant d'autres considérations jouent et, à l'inverse, les PECO offrent au moins trois avantages :

- les biens qu'ils fournissent peuvent incorporer plus de R&D que les biens que peuvent produire d'autres pays à salaires plus faibles ; une étude montre d'ailleurs que les importations de biens intermédiaires allemandes notamment en provenance des PECO incorporent un niveau élevé de R&D ;

- les progrès de productivité qu'ils réalisent sont relativement élevés, ce qui favorise *a priori* une certaine sagesse des prix des biens qu'ils vendent ;

³⁹ Mais, si le taux de change réel des pays en cause pourrait s'apprécier, la probabilité de cette dernière perspective n'apparaît pas très forte.

– leur proximité géographique peut offrir la perspective d’atténuer les tensions de prix que pourraient connaître les transports pour différentes raisons parmi lesquelles la hausse prévisible des coûts de l’énergie.

3. La question des effets du fractionnement des chaînes de valeur sur la compétitivité

a) Des avantages théoriques

En théorie, le recours aux importations de biens intermédiaires suite à la **libéralisation des échanges accroît la compétitivité des entreprises concernées**. Elles bénéficient de fournitures à coûts moins élevés. De plus, elles disposent d’un éventail de biens plus ample.

Ces enchaînements sont toutefois suspendus à des conditions particulières :

- la **disponibilité** à l’étranger de biens intermédiaires plus diversifiés, avantage de la libéralisation qui est probablement asymétrique et croissant à raison inverse du niveau d’industrialisation du pays importateur ;

- la **variabilité des recours aux importations de biens intermédiaires d’une catégorie donnée** ; si toutes les entreprises d’un secteur ont un comportement homogène (et bénéficient de conditions de prix analogues), l’avantage compétitif est effacé ;

- un comportement de marge permettant de tirer effectivement parti de la réduction des coûts de production. Autrement dit, les prix de vente doivent être flexibles à la baisse.

À défaut **d’effet de compétitivité**, l’importation de biens intermédiaires peut provoquer des **gains de productivité** : même dans l’hypothèse où tous les producteurs y recourent parallèlement, l’existence de prix moins élevés (et éventuellement les effets d’un surcroît de concurrence entre les producteurs des biens intermédiaires sur les prix de leurs produits) s’accompagne d’une contraction des coûts de production qui exerce un effet statique (et éventuellement dynamique)⁴⁰ sur leur productivité.

b) Des vérifications plus ambiguës en pratique

Plusieurs études ont été réalisées pour apprécier différents **effets microéconomiques** du fonctionnement des chaînes de production par recours à la sous-traitance étrangère ou investissement direct à l’étranger.

⁴⁰ On dira que l’effet est **statique** s’il se borne à enregistrer l’impact de la baisse des prix de production sur la valeur ajoutée par l’entreprise (et les facteurs de production qu’elle continue de mettre en œuvre). Il sera **dynamique** si le volume de la production s’accroît en conséquence d’une flexion des prix favorisant l’essor de la production.

Les résultats sont généralement favorables. La substitution de la production étrangère à la production locale est plus que compensée par un effet de compétitivité qui accroît la production des entreprises.

Les effets sur l'emploi se compensent quant à eux au détriment des emplois les moins qualifiés mais à l'avantage des emplois plus productifs.

Ces études ne sont pourtant pas sans soulever des questions.

En premier lieu, les méthodes employées peuvent troubler l'interprétation de leurs résultats, en particulier parce qu'elles comportent souvent **des biais de sélection**. Les données utilisées excluent parfois des entreprises dont l'existence a pu être remise en cause par le processus d'externalisation internationale ; les entreprises étudiées peuvent disposer de caractéristiques qui, indépendamment de ce processus, leur auraient permis de se développer. La France illustre bien cette hypothèse puisque les entreprises procédant à l'externalisation de leur chaîne de valeur sont aussi les plus dynamiques (avant toute opération de cette sorte).

En deuxième lieu, des travaux de même sorte conduisent à des résultats différents ou à nuancer la portée des résultats favorables.

En ce sens, plusieurs études montrent que les profits tirés de l'externalisation sont associés à l'ouverture de l'éventail des biens intermédiaires disponibles. Dans ce cas, la libéralisation des échanges agit comme substitut à des transferts de technologie.

Mais l'absence de tout effet sur la productivité de l'intensification des biens intermédiaires importés est parfois la conclusion principale comme c'est le cas dans le travail portant sur la productivité des **entreprises allemandes** entre 2001 et 2005.

c) Des incertitudes sur les incidences macroéconomiques

Enfin, il peut exister un écart sensible entre les travaux microéconomiques et des constats plus macroéconomiques⁴¹.

Tel est le cas notamment pour les **effets sur l'emploi** de la substitution de consommations intermédiaires étrangères à des consommations intermédiaires locales.

Alors que plusieurs études microéconomiques, centrées sur les entreprises concernées font valoir que l'internationalisation des firmes à travers le fractionnement de leurs chaînes de production exerce des effets neutres sur l'emploi, la plupart des travaux relatifs à la substitution d'une

⁴¹ La frontière entre raisonnement macroéconomique et microéconomique est souvent assez floue dans les études. On ne peut considérer que la macroéconomie commence quand un même phénomène dépasse une entreprise. Pour qu'on entre dans une approche macroéconomique, il faut que plusieurs phénomènes s'enchaînent à partir d'un phénomène initial. Mais, peu importe dans le cadre de ce rapport, où il s'agit fondamentalement de prendre en considération la complexité des interactions engendrées par l'externalisation.

industrialisation à l'étranger à la production locale conduit à des effets de contraction de l'emploi national.

Le champ de ces études ne recouvre pas toujours strictement le phénomène du recours à des importations de biens intermédiaires. Mais leur objectif est de mesurer les effets directs de la désindustrialisation des pays concernés liée à l'extension des activités de leurs firmes à l'étranger, ce qui les apparente à la question abordée ici.

Les estimations du nombre d'emplois touchés par les délocalisations varient mais ne révèlent pas un phénomène massif : 13 500 emplois par an pour Aubert et Sillard pour la période 1995-2001, 1 % de l'emploi industriel dans l'hypothèse d'un commerce équilibré ; 20 % de la désindustrialisation mesurée à partir du niveau relatif de l'emploi dans l'industrie...

Si les effets de la désindustrialisation associés à l'intensification du recours aux productions industrielles réalisées à l'étranger (que cela soit accompagné ou non d'importations en retour) sont modérés comparativement avec les autres mouvements de main d'œuvre, ils sont généralement négatifs pour l'emploi. Encore faut-il ajouter comme nuance que les études effectuées ne sont souvent pas « bouclées » macro-économiquement. Autrement dit, les processus connexes et leurs effets sur l'emploi (les effets indirects en somme) sont rarement pris en compte.

Quand on évoque ces derniers effets, c'est souvent pour relativiser encore l'impact de la mondialisation sur l'emploi dans les pays à hauts revenus. Notamment, on met en évidence l'impact de la hausse de la compétitivité des entreprises sur la dynamique des salaires et de la demande. Comme celle-ci s'adresse principalement au secteur des services, on remarque que la désindustrialisation (venant de l'externalisation de processus industriels) nourrit la désindustrialisation (résultant de la déformation structurelle des activités de production sous l'effet de la restructuration de la demande). Tout juste concède-t-on que les emplois peu qualifiés sont particulièrement concernés par le processus mais en faisant valoir les effets favorables produits sur les emplois qualifiés.

d) Questions pour l'avenir

Le fractionnement international des chaînes de valeur s'inscrit dans une logique de division internationale du travail visant à exploiter les avantages comparatifs des pays sous-traitants. Elle correspond à la tendance des organisations contemporaines à privilégier la réticulation par rapport à l'intégration dans des structures uniformes.

Cette organisation est vulnérable à la qualité du fractionnement du réseau, ce qui n'est pas sans augmenter le risque industriel.

Par ailleurs, sa cohérence peut être affectée dans l'hypothèse où les coûts de fonctionnement du réseau augmentent. Ceci pourrait se produire si les

prix de l'énergie ou ceux des nuisances environnementales devaient croître à l'avenir.

Ces événements ne sont pas improbables.

Les prix des échanges peuvent être influencés par les coûts des producteurs liés dans le réseau, qui peuvent réduire la désinflation importée dans l'hypothèse où les coûts augmentent dans les économies de provenance. Enfin, la disponibilité de ces biens n'est pas acquise. Le développement des économies sous-traitantes peut imposer une réallocation de leurs facteurs de production vers la satisfaction d'une demande intérieure en croissance. Ils peuvent enfin emprunter la stratégie de remontée des filières remettant en cause les avantages des donneurs d'ordre.

4. Selon le CEPII, un facteur important de la compétitivité des firmes allemandes

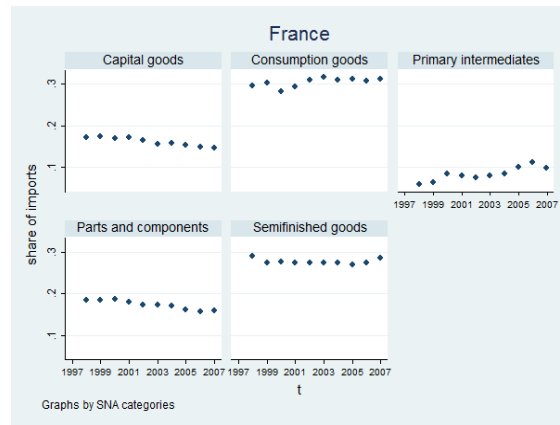
Ainsi que le confirme une étude spécialement réalisée pour le présent rapport par le CEPII, l'intensité de l'externalisation de ses productions par l'Allemagne est un élément-clef de sa compétitivité.

Une étude d'Erkel-Rousse et Sylvander avait déjà estimé que sur un écart de croissance des exportations françaises et allemandes de 4 points en moyenne annuelle entre 2000 et 2005, le supplément d'externalisation observé en Allemagne expliquerait entre 45 % (1,9 point) et 76 % (3,2 points) de cet écart.

Cette conclusion est confirmée par l'étude du CEPII. Utilisant une méthode d'analyse à un niveau très fin du commerce international, elle confirme d'abord l'existence d'une divergence entre les firmes allemandes et françaises.

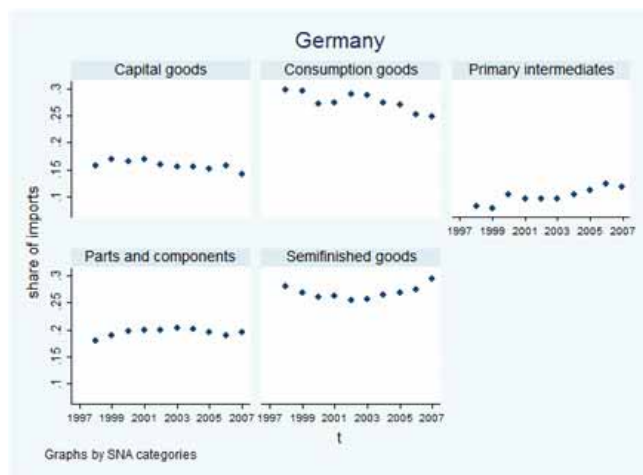
Entre 1987 et 2007, la France n'a pas augmenté la part des importations des produits retournant dans le processus de production quand un tel processus est intervenu en Allemagne.

Part des différentes catégories de biens dans les importations françaises (1987-2007)



Source : Sénat d'après les données BACI-CEPII

Part des différentes catégories de biens dans les importations allemandes (1987-2007)



Source : Sénat d'après les données BACI-CEPII

Les importations de biens intermédiaires des deux pays proviennent principalement des pays développés et l'intégration des systèmes productifs de l'Allemagne et de la France est forte puisque l'Allemagne est le premier fournisseur de la France tandis que celle-ci est le premier fournisseur de l'Allemagne. Toutefois, il existe des écarts significatifs :

- si l'Allemagne fournit près de 20 % des biens intermédiaires importés par la France, cette proportion est deux fois moindre pour les biens importés de France par l'Allemagne ;

- on peut relever également l'importance relative plus forte des importations allemandes de biens intermédiaires en provenance des PECO (République Tchèque et Pologne notamment) ;

• enfin, la progression des importations de biens intermédiaires des pays à bas coûts de production est plus forte pour l'Allemagne que pour la France.

Quoiqu'il en soit, les tests réalisés montrent que le **fractionnement des chaînes de production** – qu'il soit appréhendé restrictivement⁴² ou plus largement⁴³ – **a un effet positif sur la compétitivité des firmes allemandes mais est sans effet notable pour les firmes françaises** (excepté, marginalement, celles correspondant à la définition étroite).

Pour l'**Allemagne**, dans les deux cas, l'impact est positif sur la **compétitivité** des entreprises. Pour la **France**, seules les importations intrabranches ont un effet mais elles doivent pour cela être assez massives.

La mise en place de la division internationale du travail par les entreprises allemandes leur donnerait, au niveau microéconomique, des avantages compétitifs supérieurs à ce qu'ils sont en France.

Fragmentation des chaînes de production et déploiement des entreprises, une comparaison France-Allemagne

Par ailleurs, l'étude du CEPII explore le lien existant entre la fragmentation de la chaîne de valeur et la présence des firmes en dehors du territoire national.

Le déploiement géographique des groupes multinationaux français et allemands est analogue. On relève la prégnance des pays développés.

Distribution géographique des activités à l'étranger
(pourcentage entre parenthèses)

Groupe de revenu	Allemagne			France		
	Faible revenu	Revenu moyen	Haut revenu	Faible revenu	Revenu moyen	Haut revenu
Nombre de maisons-mères	39 (0,914)	1263 (29,606)	2964 (69,480)	79 (7,035)	412 (36,687)	632 (56,278)
Chiffre d'affaire à l'étranger (million €)	2 (0,097)	269 (16,012)	1410 (83,929)	8 (1,068)	142 (18,959)	599 (79,973)
Effectifs étranger (100)	217 (0,622)	12223 (35,047)	22436 (64,331)	565 (1,952)	10979 (37,932)	17400 (60,116)
Nombre de filiales étrangères	77 (0,451)	3702 (21,661)	13312 (77,889)	367 (2,288)	4360 (27,185)	11311 (70,526)

Source : Sénat d'après les données BACI-CEPII

Ils représentent 83,9 % et 79,9 % des ventes des filiales étrangères des groupes allemands et français respectivement. Toutefois, les effectifs mobilisés dans ces pays sont relativement plus faibles (64,3 ; 60,1 %) mais restent majoritaires.

⁴² Par rapprochement des consommations intermédiaires de produits de la branche par la branche en question.

⁴³ En tenant compte de l'ensemble des consommations intermédiaires importées par une branche.

Ces données suggèrent que **l'internationalisation des entreprises des deux pays est principalement motivée par des facteurs ne relevant pas d'un objectif d'optimisation des coûts mais de conquête des marchés.**

Il reste cependant des différences importantes entre les deux pays.

La différence est d'abord sectorielle : les entreprises allemandes du secteur manufacturier réalisent près de la moitié des ventes à l'étranger, tandis que, pour l'échantillon français⁴⁴, les services occupent une place largement prééminente avec 80 % des ventes.

Par ailleurs, il existe une forte corrélation entre l'intensité des importations de biens intermédiaires et l'extension internationale des firmes qu'elle soit appréhendée par leur présence à l'étranger ou par le nombre de leurs filiales. En bref, il existe une probabilité plus forte de disposer de filiales à l'étranger à mesure qu'augmente l'intensité des biens intermédiaires importés par une entreprise.

Le déploiement du capital allemand à l'étranger serait globalement plus favorable (moins défavorable ?) aux exportateurs allemands que pour la France.

Une partie plus substantielle des IDE allemands correspondrait à des investissements nationaux s'intégrant dans les plans de production des entreprises allemandes. Ces IDE feraient profiter l'Allemagne de gains de compétitivité supérieurs à ce qu'ils seraient pour les entreprises françaises privilégiant l'investissement horizontal et capturant la totalité des gains associés aux IDE.

Par ailleurs, **le nombre de filiales étrangères (marge extensive) augmente avec l'intensité du fractionnement des chaînes de valeur** dans le cas allemand et, ce, particulièrement dans les pays d'origine des importations de biens intermédiaires. Cette corrélation ne semble pas exister pour la France, le nombre des filiales à l'étranger paraissant indépendant des conditions de fractionnement des chaînes de production des firmes françaises.

Peut-être ce résultat vient-il de ce que les multinationales françaises ont structurellement beaucoup plus de filiales à l'étranger que les allemandes, le ratio du nombre de filiales par entreprise multinationale étant de 21 pour la France et de 5,1 seulement pour l'Allemagne.

Toutefois ces données qui établissent des corrélations fortes entre la présence des multinationales à l'étranger et l'intensité du fractionnement de la production ne peuvent fonder une corrélation entre celle-ci et les chiffres d'affaires des filiales à l'étranger.

En effet, le chiffre d'affaires des filiales étrangères n'est pas relié à l'intensité du fractionnement des chaînes de valeur.

Toutefois, il semble que les conditions d'internationalisation des firmes françaises soient plus indépendantes de la structure géographique des importations de biens intermédiaires que pour les entreprises allemandes.

⁴⁴ *Le recours à un échantillon – par ailleurs beaucoup plus étroit que pour l'Allemagne – peut biaiser ces résultats.*

Autrement dit, il y a pour les firmes germaniques une forme de complémentarité entre l'origine de leurs importations et leur déploiement à l'étranger qu'on ne vérifie pas pour les entreprises françaises.

C. UN CHOIX CONTRAINT PAR LA NÉCESSITÉ D'ÉQUILIBRER LE RÉGIME DE CROISSANCE ALLEMAND

Le niveau singulièrement élevé des importations allemandes est le résultat d'un choix stratégique des firmes destiné à élever leur compétitivité. Mais, il correspond aussi à une nécessité pour « boucler » le régime économique suivi par l'Allemagne.

Le rythme d'évolution des exportations allemandes excède de beaucoup les capacités du système productif allemand.

Croissance des exportations allemande et française 2001-2008
(en % du volume)

	Allemagne	France
2001	6,4	2,6
2002	4,3	1,6
2003	2,5	- 1,3
2004	10,3	4,8
2005	7,7	2,9
2006	13,1	5,2
2007	7,6	2,3
2008	2,5	- 0,3

Source : Eurostat

Si la valeur ajoutée associée aux exportations suivait leur expansion, celle-ci impliquerait que la totalité du surplus de production soit réservée aux exportations et que la partie subsistant pour satisfaire la demande domestique s'érode rapidement, d'autant que le poids des exportations dans le PIB est déjà particulièrement élevé en Allemagne.

En outre, dans une telle hypothèse, les revenus générés par les exportations devraient être thésaurisés pour éviter une inflation par excès de demande sur l'offre.

Aussi bien du fait des contraintes de disponibilité des moyens de production (contraintes d'offre) que par la nécessité de limiter l'expansion et la demande domestique bien en-deçà du niveau potentiel des revenus liés aux exportations, l'Allemagne doit recourir à des importations.

Celles-ci permettent de desserrer, au moins partiellement, la contrainte de capacités de production que pourrait impliquer le rythme d'expansion des exportations.

La prise en compte des **importations** éclaire sur les raisons pour lesquelles il n'est pas possible de déduire directement des exportations les effets que celles-ci exercent sur l'activité économique des pays concernés.

Les importations de biens intermédiaires nécessaires aux exportations réduisent la valeur ajoutée dégagée en Allemagne par son activité exportatrice.

Mais, plutôt que d'être subi, cet effet est cohérent avec le choix d'un modèle de croissance par l'exportation, non seulement parce qu'il lève la contrainte physique de production, mais encore parce qu'il permet de maîtriser la progression du revenu distribuable du fait des excédents extérieurs allemands.

Cette mécanique recèle un paradoxe qui est inhérent aux stratégies privilégiant l'accumulation d'excédents extérieurs comme source principale de la croissance économique.

IV. DES MODALITÉS DIFFÉRENTES D'INSERTION DES FIRMES DANS LA MONDIALISATION ?

L'importance des actifs à l'étranger constitués par les entreprises françaises conduit à s'interroger sur les effets de ce mode d'adaptation à la mondialisation sur les performances du commerce extérieur d'autant que les firmes allemandes qui apparaissent relativement moins déployées à l'extérieur exportent davantage.

A. POSITION DU PROBLÈME

Il existe *a priori* deux façons de vendre une production à l'étranger : l'exportation ou la vente des productions réalisées sur place.

Cette dernière suppose qu'une entreprise établisse un site de production à l'étranger ce qui passe généralement par la réalisation d'un investissement à l'étranger.

Le choix par les entreprises de leurs modalités d'intégration au marché international peut avoir des répercussions sur les flux d'exportation de leurs pays d'origine dont le sens est controversé ainsi qu'on l'indiquera.

Mais, quoi qu'il en soit, le suivi des investissements directs étrangers s'impose pour être en mesure d'apprécier le degré d'adaptation des entreprises d'un pays à la demande étrangère.

Ce suivi est compliqué par des problèmes statistiques de détermination du champ des investissements à l'étranger ainsi que par les difficultés de mesure, et parfois, de qualification de la nature de l'activité réelle des filiales à l'étranger.

Par ailleurs, l'analyse économique des investissements directs à l'étranger est elle-même complexe.

Il est par conséquent en partie conjonctural d'indiquer que la prise en compte des investissements à l'étranger de l'Allemagne et de la France modifie substantiellement le point de vue sur l'intégration des deux pays dans l'économie mondiale.

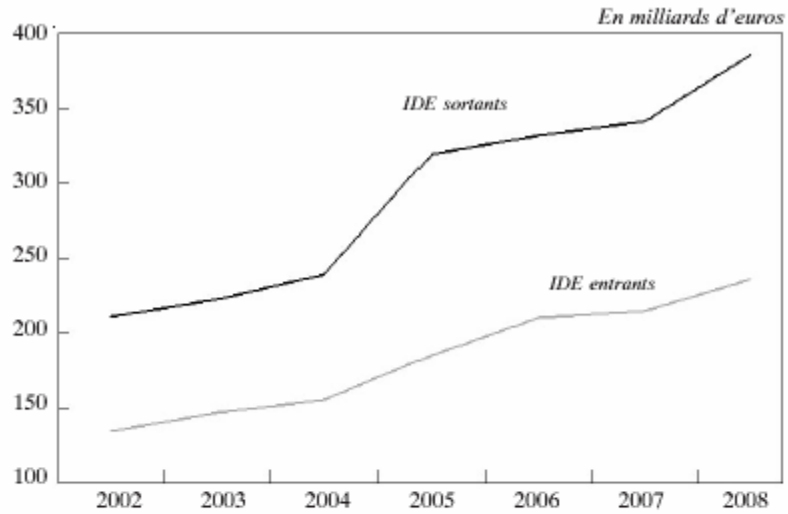
Cependant, la confrontation de l'évolution des stocks d'investissements directs étrangers (entrants et sortants) avec les résultats du commerce extérieur français conduit à s'interroger sur un éventuel lien de causalité existant entre les deux phénomènes.

On observe que l'augmentation de l'écart entre les investissements directs étrangers sortants et entrants (de 70 à 200 milliards d'euros environ entre 2002 et 2008) correspond un creusement du déficit commercial.

Par ailleurs, l'augmentation du chiffre d'affaires réalisé à partir des implantations des firmes françaises à l'étranger est apparemment importante.

Selon des données globales, ce chiffre d'affaires représentait 380 milliards d'euros en 2001 (soit un montant proche des exportations françaises de biens et services à cette date) et a augmenté pour s'élever à 850 milliards d'euros en 2006 soit le double des exportations de l'année.

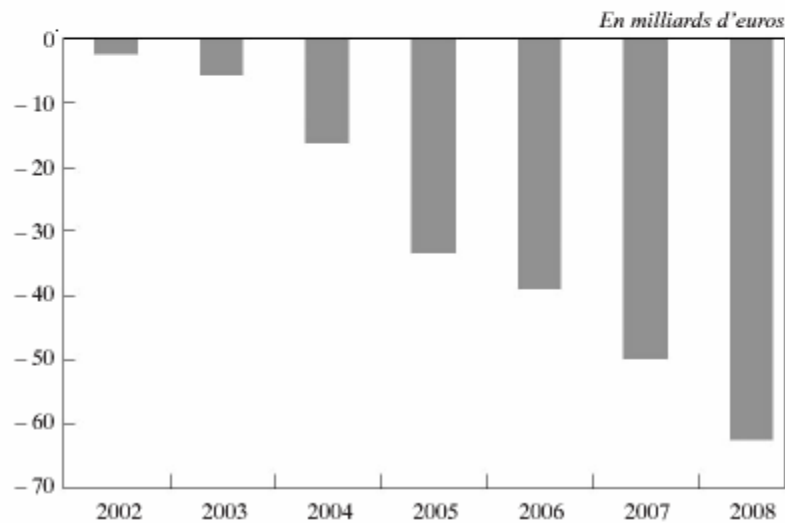
1. Stocks nets d'IDE français entrants et sortants



Champ : Industrie et agriculture (échantillon de 58 pays et 22 secteurs).

Sources : Banque de France et calculs de l'auteur.

2. Évolution du solde commercial de biens



Champ : Données CAF-FAB (échantillon de 58 pays et 22 secteurs)

Source : Douanes françaises.

Il est évidemment impossible d'en déduire immédiatement un lien de causalité mais il est justifié de l'explorer.

A priori, les **investissements directs à l'étranger sortants** peuvent ou **se substituer** à des **exportations** – la production réalisée à partir de ces importations étant vendue à l'étranger en lieu et place de productions réalisées sur le territoire d'origine puis exportées – ou **être complémentaires** aux exportations de la firme d'origine. Cette complémentarité suppose que les ventes réalisées par la filiale à l'étranger n'auraient pas pu être effectuées par

l'entreprise nationale de rattachement ou que la filiale à l'étranger nourrit un volume d'exportations qui n'aurait pas eu lieu sans elle⁴⁵.

Les investissements directs à l'étranger sortants peuvent également exercer des effets sur le courant **d'importations** du pays d'origine si les filiales étrangères accroissent les importations par leur seule existence.

Mais l'éventualité d'un impact des investissements directs sur les flux d'échanges internationaux n'est pas réservée aux investissements sortants.

Les investissements directs étrangers entrants peuvent aussi exercer un effet sur ces échanges soit que les entreprises en résultant exportent moins, soit qu'elles importent plus que leurs homologues nationales.

Ces mécanismes de substitution ou de complémentarité, sont en partie corrélés avec la nature de l'investissement réalisé à l'étranger :

– **horizontal**, il consiste à produire à l'extérieur les mêmes biens que ceux produits sur le territoire d'origine et il est supposé s'accompagner d'une substitution à des exportations ;

– **vertical**, il s'agit de tirer profit des avantages comparatifs des territoires étrangers pour améliorer la productivité de l'entreprise d'origine, ce qui suppose un supplément d'importations mais ouvre l'espérance à davantage d'exportations.

B. DES ACTIFS À L'ÉTRANGER PLUS IMPORTANTS POUR LA FRANCE ?

1. Les problèmes concernant le champ des investissements à l'étranger

L'appréciation des flux d'investissement direct à l'étranger pose un problème majeur. Les conventions utilisées par les organismes qui en centralisent les données (FMI, OCDE, CNUCED) conduisent à une surestimation considérable du phénomène.

Ceci tient au fait que les opérations de prêts internes aux groupes multinationaux sont comptabilisées dans le flux d'investissements internationaux au même titre qu'une prise de participation au capital. Cette agrégation revient à pratiquer un évident mélange des genres. Même si les prêts intragroupe représentent des flux de financement internationaux – du reste de plus en plus développés compte tenu de l'extension des groupes multinationaux, de la libéralisation des flux de capitaux et de l'intensification des pratiques d'optimisation financière et fiscale – ils ne répondent pas à l'objet des statistiques d'investissements directes qui est, pour l'essentiel,

⁴⁵ On note parfois en ce sens l'exemple de la coexistence d'implantations des constructeurs automobiles français en Espagne avec un fort courant des exportations d'automobiles vers ce pays.

d'identifier les flux d'épargne entre nations susceptibles de déboucher sur une relocalisation des activités productives.

C'est de ce constat qu'est venue en 2008 l'initiative, tardive mais louable, de l'OCDE de recommander la construction de statistiques d'investissements internationaux neutralisant les prêts croisés internes aux groupes.

Les nouvelles méthodes d'évaluation des investissements directs à l'étranger

L'idée est de purger le suivi des investissements directs étrangers des difficultés qu'il rencontre en raison notamment de la complexification des opérations financières internationales afin d'assurer une meilleure significativité économique des statistiques traditionnelles qui ont pour fonction de restituer les phénomènes de constitution de groupes internationaux.

Les très nombreuses opérations recensées dans les balances des paiements au titre des investissements directs correspondant en fait à des flux financiers, essentiellement transitoires et appelés à se compenser, dans la cadre d'opérations de prêts internes aux groupes multinationaux, sont souvent confiées à des entités spécifiquement dédiées : les entités à vocations spécifiques (EVS également appelées en anglais SPE pour « *special purpose entities* »). Ces EVS sont contrôlées par des groupes étrangers, ont peu ou pas d'employés, et **peu d'activité de production dans les pays dans lesquels ils résident**. L'essentiel de leur activité est financière et réalisée pour le compte d'entreprises non-résidentes. A ces activités de financement s'ajoutent des fonctions exercées dans **le circuit de règlements entre sociétés**, d'un même groupe ou non, les EVS servant souvent de centres de trésorerie.

Il semble, en particulier, que deux phénomènes prennent une importance grandissante :

- les capitaux en transit qui correspondent à des opérations intermédiaires entre celui qui les engendre et celui qui en bénéficie effectivement de façon ultime ;
- les « boucles d'investissements » qui correspondent à des fonds transférés d'une entité vers une autre mais revenant *in fine* à l'entité d'origine.

Le développement de ces flux concerne plus particulièrement la dernière des trois sous-rubriques d'enregistrement des investissements directs étrangers.

Ceux-ci sont saisis à travers :

- les opérations en capital social ;
- les bénéfices réinvestis à l'étranger (le résultat courant d'une filiale étrangère non remonté sous forme de dividendes vers une maison-mère est considéré par la balance des paiements comme un investissement direct étranger de celle-ci) ;
- les « autres opérations » qui recouvrent les prêts transfrontières à court ou long terme entre entités résidentes ou non-résidentes.

C'est cette dernière sous rubrique qui est concernée par les problèmes statistiques ici évoqués.

Il faut liminairement souligner qu'il existe une sorte de concurrence statistique entre cette sous-rubrique et la première citée puisque des prêts entre entités d'un même groupe peuvent être utilisées aux fins de réaliser des opérations en capital qui ne sont alors pas reconnues comme telles mais retracées au titre de cette troisième sous-rubrique.

Quoi qu'il en soit, le développement des opérations de prêts croisés entre entreprises globalisées est à l'origine de biais statistiques :

- d'une part, **le niveau des investissements directs s'en trouve surestimé** puisque selon la méthode traditionnelle du FMI tous les avoirs et créances intra-groupes d'entités résidentes vis-à-vis d'entités non-résidentes sont considérés comme des investissements sortants

(inversement, tous les engagements intra-groupes d'entités résidentes vis-à-vis des non-résidentes sont traités en investissements entrants) sans considération de leur destination ultime ;

- d'autre part, dans la mesure où la ventilation géographique est effectuée sur la base des pays de première contrepartie (et non de contrepartie finale), il s'ensuit **une distorsion géographique du paysage des investissements directs étrangers** où les pays accueillant les entités spéciales mentionnées plus haut sont surreprésentés.

C'est pour remédier à ces biais statistiques que l'OCDE a adopté une recommandation⁴⁶ de corriger le recensement des flux regroupés sous la seule sous-rubrique « Autres opérations ».

Il s'agit d'adopter un « *critère d'enregistrement directionnel étendu* » à ces opérations (y compris quand elles concernent des sociétés sœurs) sur la base des constats relatifs au lieu de résidence du groupe tel que permet de l'identifier la résidence de l'investisseur ultime du groupe⁴⁷.

Plus précisément, l'ensemble des opérations réalisées par les entités d'un groupe donné seraient classées de sorte que les doubles comptes soient éliminés.

Ces nouvelles conventions aboutissent à **diminuer considérablement les flux d'investissements directs étrangers**. Elles débouchent, en outre, sur des statistiques qui donnent un **image plus proche de celles portant sur la réalité des opérations de recomposition internationale du capital des entreprises**.

Pour la France, la nouvelle recommandation de l'OCDE réduit le volume des flux d'investissements directs, de l'ordre de 43 % pour les investissements sortants et de 85 % pour les investissements entrants en 2008.

⁴⁶ « Définition de référence des investissements directs internationaux » OCDE. 2008.

⁴⁷ Celle-ci ne peut être déterminée qu'à la suite d'une analyse fine des liaisons financières entre entreprises d'un même groupe. En France, cette analyse est réalisée, chaque année par l'INSEE, dans le cadre de l'Enquête sur les liaisons financières (LIFI).

FLUX D'INVESTISSEMENTS DIRECTS SELON LA PRÉSENTATION TRADITIONNELLE ET LA NOUVELLE PRÉSENTATION DEPUIS 2000

(en milliards d'euros)

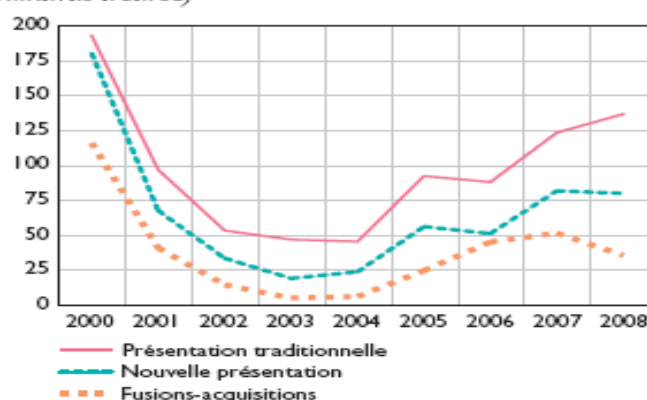
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Investissements français à l'étranger (présentation traditionnelle)	192,6	97,0	53,6	47,1	45,7	92,5	88,2	123,5	136,8
Investissements français à l'étranger (nouvelle présentation)	180,0	67,8	33,7	19,4	24,1	56,4	51,4	81,9	80,1
Capital social	151,1	60,9	41,4	11,8	25,7	27,6	58,3	57,4	52,7
Bénéfices réinvestis	7,8	0,4	- 9,6	1,7	10,5	21,7	25,1	22,3	12,6
Autres opérations (présentation traditionnelle)	33,7	35,6	21,7	33,6	9,5	43,2	4,8	43,9	71,5
Autres opérations (nouvelle présentation)	21,1	6,5	1,9	5,9	- 12,2	7,1	- 32,0	2,2	14,8
Investissements étrangers en France (présentation traditionnelle)	46,9	56,4	52,1	37,7	26,2	68,3	57,3	75,9	66,3
Investissements étrangers en France (nouvelle présentation)	34,3	27,3	32,3	10,0	4,4	32,3	20,4	34,3	9,7
Capital social	29,9	23,1	36,0	15,1	4,2	18,4	21,8	22,7	15,4
Bénéfices réinvestis	2,6	- 2,8	- 4,8	- 1,9	4,8	14,2	9,5	11,8	7,0
Autres opérations (présentation traditionnelle)	14,5	36,2	20,9	24,5	17,2	35,7	26,0	41,3	43,9
Autres opérations (nouvelle présentation)	1,8	7,0	1,1	- 3,2	- 4,6	- 0,4	- 10,8	- 0,3	- 12,7

Source : Banque de France – Bulletin n°177, 3^{ème} trimestre 2009

Par ailleurs, les corrections correspondantes conduisent à rapprocher les montants d'investissements directs de ceux relatifs aux opérations de fusions-acquisitions internationales, qu'il s'agisse des investissements vers l'étranger ou de ceux de l'étranger vers la France, sans toutefois que les données soient homothétiques.

FLUX BRUTS D'INVESTISSEMENTS DIRECTS FRANÇAIS À L'ÉTRANGER

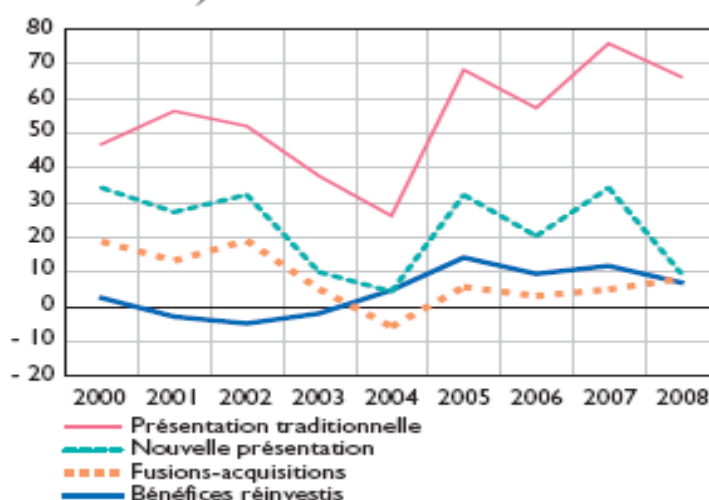
(en milliards d'euros)



Source : Banque de France – Bulletin n°177, 3^{ème} trimestre 2009

FLUX BRUTS D'INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS EN FRANCE

(en milliards d'euros)



Source : Banque de France – Bulletin n°177, 3^{ème} trimestre 2009

Le tableau ci-après présente les données chiffrées correspondant aux deux graphiques précédents :

Flux d'investissements directs selon la présentation traditionnelle et la nouvelle présentation depuis 2000

En milliards d'euros

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Investissements français à l'étranger (présentation traditionnelle)	[1 + 2 + 3]	192,6	97,0	53,6	47,1	45,7	92,5	88,2	123,5	136,8
Investissements français à l'étranger (nouvelle présentation)	[1 + 2 + 4]	180,0	67,8	33,7	19,4	24,1	56,4	51,4	81,9	80,1
• capital social	[1]	151,1	60,9	41,4	11,8	25,7	27,6	58,3	57,4	52,7
• bénéfices réinvestis	[2]	7,8	0,4	-9,6	1,7	10,5	21,7	25,1	22,3	12,6
• autres opérations (présentation traditionnelle)	[3]	33,7	35,6	21,7	33,6	9,5	43,2	4,8	43,9	71,5
• autres opérations (nouvelle présentation)	[4]	21,1	6,5	1,9	5,9	-12,2	7,1	-32,0	2,2	14,8
Investissements étrangers en France (présentation traditionnelle)	[1 + 2 + 3]	46,9	56,4	52,1	37,7	26,2	68,3	57,3	75,9	66,3
Investissements étrangers en France (nouvelle présentation)	[1 + 2 + 4]	34,3	27,3	32,3	10,0	4,4	32,3	20,4	34,3	9,7
• capital social	[1]	29,9	23,1	36,0	15,1	4,2	18,4	21,8	22,7	15,4
• bénéfices réinvestis	[2]	2,6	-2,8	-4,8	-1,9	4,8	14,2	9,5	11,8	7,0
• autres opérations (présentation traditionnelle)	[3]	14,5	36,2	20,9	24,5	17,2	35,7	26,0	41,3	43,9
• autres opérations (nouvelle présentation)	[4]	1,8	7,0	1,1	-3,2	-4,6	-0,4	-10,8	-0,3	-12,7

Source : Banque de France.

Enfin, l'application des nouvelles recommandations de l'OCDE réduit les stocks d'investissements directs. Fin 2008 la valeur comptable des stocks détenus à l'étranger est réduite de 30 % (697,4 milliards d'euros au lieu de 1 003,8 milliards) alors que le stock d'investissements directs étrangers en France est revu à la baisse de 43 % (406 milliards d'euros au lieu de 712,4 milliards).

2. Des actifs productifs bruts à l'étranger plus importants pour la France

Si comme on l'indique plus loin, les positions extérieures des deux pays ont nettement divergé à l'avantage de l'Allemagne, il en va différemment pour les seuls investissements directs. En ce domaine, la position créditrice de la France est plus élevée que pour l'Allemagne.

La France semble attirer en moyenne plus d'investissements en capital que l'Allemagne mais elle effectue davantage qu'elle d'investissements à l'étranger.

Ces données sont paradoxales compte tenu des niveaux relatifs de rentabilité du capital dans les deux pays ainsi que de la situation financière comparée des entreprises.

Elles conduisent par ailleurs à souligner l'importance particulière des implantations directes à l'étranger des entreprises françaises qui pourrait singulariser les modalités d'intégration des acteurs nationaux dans la mondialisation.

Sur longue période, les investissements directs étrangers entrants en France représentent 2,8 % du PIB contre 1,2 % en Allemagne (- 1,6 point de PIB par an). Quant aux investissements réalisés à l'étranger, l'écart, pour être moindre, s'élève en moyenne annuelle à 0,6 point de PIB. Les investissements effectués par les entreprises françaises représentent un équivalent de 4,4 points de PIB contre 3 points en Allemagne.

Les investissements directs étrangers en provenance du reste du monde
(flux en % du PIB)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Moyenne
Union européenne (27 pays)	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	0,5	1,2	2	3,4	1,3	1,9	1,7
Allemagne (incluant l'ancienne RDA à partir de 1991)	-0,2	0	0,6	0,9	0,5	1,1	2,2	2,6	10,4	1,4	2,7	1,3	-0,4	1,7	1,9	2,3	0,7	1,2	1,2
France	1,2	0,9	1,2	1,5	1,4	1,8	2,1	3,2	3,2	4,1	3,4	2,4	1,6	4	3,2	3,7	2,2	2,3	2,8

Source : Eurostat

Les investissements directs étrangers sortants
(flux en % du PIB)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Moyenne
Union européenne (27 pays)	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	1,3	2,2	2,7	4,4	3	2,3	2,7
Allemagne (incluant l'ancienne RDA à partir de 1991)	1,8	1,7	1,7	2,9	4	3,8	8	5,1	3	2,1	0,9	0,2	0,7	2,7	4,1	4,9	3,7	1,8	3,0
France	1,4	0,9	1,7	1	1,9	2,7	3,3	8,7	13,2	6,9	3,5	3	2,8	5,4	4,9	6,3	5,6	5,6	4,4

Source : Eurostat

Courte description : Ces indicateurs sont les ratios entre les flux d'investissement direct étranger (IDE) sortants et entrants et le produit intérieur brut (PIB). Ils couvrent l'investissement du reste du monde. Les données pour les États membres de l'UE comprennent l'investissement de tous les pays étrangers (y compris les investissements internes à l'Union européenne). Les investissements directs étrangers (IDE) sont la catégorie d'investissements internationaux réalisés par une entité résidente d'une économie (l'investisseur direct) en vue d'acquérir un intérêt durable d'au moins 10 % du capital social dans une entreprise opérant au sein d'une autre économie que celle de l'investisseur (l'entreprise d'investissement direct). Les IDE entrants (ou IDE dans l'économie déclarante) sont les investissements par des étrangers dans des entreprises résidentes de l'économie déclarante. Les données sont exprimées en pourcentage du PIB pour éliminer l'effet des différences dans la taille des économies des pays déclarants. Les flux d'IDE désignent les nouveaux investissements réalisés au cours de la période. Ils sont enregistrés dans la balance des paiements du compte financier. Les stocks d'IDE (ou positions) désignent la valeur de l'investissement à la fin de la période. Ils sont enregistrés dans la position d'investissements internationaux. Les stocks sortants d'IDE sont enregistrés à l'actif de l'économie déclarante, les entrées d'IED comme des passifs.

L'année 2000 exceptée, la France a attiré plus d'investissements directs que l'Allemagne mais elle en finance également davantage.

Investissements directs étrangers entrants

(en milliards d'euros)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	TOTAL
France	27,7	43,7	46,6	61,6	52,1	37,7	26,2	68,3	57,3	70,3	42,5	42,9	576,9
Allemagne	43,3	52,6	215,2	29,5	56,9	28,7	-8,2	38,1	44,3	55,9	18,1	27,9	602,3

Source : Eurostat

Investissements directs étrangers sortants

(en milliards d'euros)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	TOTAL
France	43,4	119,1	190,5	103,9	53,6	47,1	45,7	92,5	88,2	120,1	109,9	105,9	1119,9
Allemagne	156,3	102,0	61,4	44,3	20,1	5,1	16,5	61,0	94,6	118,7	91,9	43,9	815,8

Source : Eurostat

Le stock d'investissements directs détenus par des non-résidents représente 35,6 % du PIB en France, contre seulement 26,6 % du PIB en Allemagne en 2009.

Inversement, les résidents français disposent d'un stock d'investissements à l'étranger sensiblement plus élevé que les allemands (58,6 % du PIB français contre 39,3 % du PIB allemand).

Stocks d'investissements directs en % du PIB, investissements directs à l'étranger
(par des résidents)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Moyenne
Allemagne (incluant l'ancienne RDA à partir de 1991)	19,8	25,2	29,9	28	27	26,4	30	32,2	34,8	34,3	39,3	29,7
France	24,3	33,2	38,6	36,1	37,8	39,6	45,1	46,9	50,9	51,8	58,6	42,1

Source : Eurostat

Stocks d'investissements directs en % du PIB, investissements directs en provenance de l'étranger
(par des résidents)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Moyenne
Allemagne (incluant l'ancienne RDA à partir de 1991)	14,8	24,5	22,8	23,9	25,1	24,2	24,2	26,1	26,6			
France	17,8	19,4	22,4	23,7	26,7	29,2	32,4	34,5	35,6			

Source : Eurostat

Au total, la valeur nette des actifs détenus au titre des investissements directs à l'étranger s'élève en 2009 pour la France à 23 points de PIB et pour l'Allemagne à 12,7 points de PIB.

Ces constats manifestent une forme de paradoxe.

On met généralement l'accent sur le contraste entre une France où le partage de la valeur ajoutée aurait été à peu près stable depuis 1990, et l'Allemagne où la répartition de la valeur ajoutée se serait déformée en faveur du capital.

De la déformation du partage économique de la valeur ajoutée en défaveur des salariés doit théoriquement découler une amélioration de la rentabilité économique du capital. Celle-ci est, à son tour, propice à l'attraction du capital et doit se traduire par un surplus de dynamisme des entrées d'investissements étrangers. C'est un des arguments principaux des politiques d'attractivité que de justifier la modération salariale (voire la déflation salariale) par ses effets positifs sur la mobilité du capital.

Dans une telle configuration, les deux pays auraient dû connaître a priori des trajectoires différenciées du point de vue de la mobilité du capital.

Inversement, une hausse de la part des profits dans la valeur ajoutée se traduit potentiellement par une augmentation des disponibilités financières des entreprises disponibles pour d'éventuelles sorties supplémentaires de capitaux du territoire national.

En bref, les modalités de répartition du revenu national différenciées entre la France et l'Allemagne auraient pu se traduire par un double mouvement d'augmentation plus importante des capitaux entrants et sortants en Allemagne.

Or, c'est l'inverse qu'on constate.

On peut en tirer quelques observations.

En premier lieu, alors que pour les échanges internationaux de biens et services, l'économie allemande apparaît nettement plus internationalisée, il en va autrement si l'on considère les flux financiers et leurs contreparties patrimoniales exprimés en termes de PIB.

De ce point de vue, la comparaison des flux étaye l'idée que les investisseurs étrangers privilégient plutôt la France dans l'allocation de leurs portefeuilles de participation.

En second lieu, alors que les orientations de la politique économique allemande depuis la fin des années 90 vont a priori dans le sens d'un rééquilibrage des flux (et des stocks) de capital entrant et sortant par rapport à la situation française, c'est le contraire qu'on constate.

Autrement dit, le processus de globalisation réalisé par l'intermédiaire des prises de participation a été plus intense pour la France qu'on l'observe au regard des sorties ou des entrées de capitaux.

3. Quels effets ?

Dans le complément D. au rapport du Conseil d'analyse économique intitulé « *Investissement direct étranger et performances des entreprises* », l'auteur présente des résultats contrastés qui convergent toutefois vers le constat d'un effet négatif des **investissements directs étrangers sortants** sur les flux du commerce international de la France.

Dans une estimation, ces investissements provoquent une hausse de 9,6 % des exportations mais également une hausse de 17,9 % des importations (dans l'industrie considérée et vis-à-vis du partenaire considéré). Dans une autre estimation, les investissements sortants n'auraient pas d'effet (ni positif, ni négatif) sur les exportations mais entraîneraient une augmentation de 5,1 % des importations.

De leur côté, les **investissements directs étrangers entrants** auraient également des effets défavorables sur le commerce extérieur français à travers une hausse des importations plus élevées que celle des exportations.

Au total, les investissements directs étrangers entrants et sortants contribueraient à la dégradation du commerce extérieur mais dans une faible mesure.

En outre, des évolutions temporelles devraient être constatées avec d'un côté un bilan de plus en plus négatif de l'effet des investissements directs à l'étranger et, de l'autre, une atténuation de l'impact négatif de ce même bilan pour les investissements directs étrangers en France.

Ces résultats sont relativement fragiles :

- ils relèvent d'une approche macroéconomique qui, dans les quelques études sur ce sujet, présentent des résultats généralement plus favorables que les analyses sur données individuelles. Ce biais n'est pas nécessairement illégitime notamment parce que les approches macroéconomiques prennent en considération les enchaînements dynamiques résultant des effets de compétitivité liés aux délocalisations verticales. Mais, il peut être difficile de capter l'ensemble des incidences sur les variables macroéconomiques des investissements à l'étranger compte tenu notamment des particularités sectorielles qui les caractérisent ;

- leur variabilité selon les méthodes d'estimation employées montre que le cadre d'analyse (par équations gravitationnelles) est vulnérable aux hypothèses ;

- les données utilisées ne prennent pas totalement en compte la tendance à l'amplification des mouvements de capitaux et à la déformation des motifs suivis par les entreprises ;
- un certain nombre de choix (en particulier le PIB/tête) faits pour estimer les variables de compétitivité sont discutables.

V. UN EFFET DE CISEAUX SUR LES POSITIONS PATRIMONIALES EXTÉRIEURES DES DEUX PAYS

Les divergences des commerces extérieurs allemand et français avec, d'un côté, l'accumulation d'excédents extérieurs et, de l'autre, de déficits conduisent à s'interroger sur leurs incidences.

Cette dernière question souvent exclusivement traitée à partir de considérations sur les contraintes de l'équilibre extérieur – la contrainte extérieure – et sur l'évolution des taux de change, appelle un point de vue plus large consistant à examiner les effets des soldes extérieurs courants sur les positions extérieures des pays considérés.

Il s'agit de cerner les conditions d'utilisation des capacités de financement des pays excédentaires (ou, inversement, certains effets des moyens employés pour combler les besoins de financement des pays déficitaires).

On s'attend souvent à ce que les excédents extérieurs d'un pays se traduisent par une accumulation patrimoniale sur le reste du monde.

C'est notamment la logique sous-jacente aux fonds souverains et ce peut être une des justifications apportées à des orientations économiques débouchant sur l'accumulation d'excédents extérieurs.

La comparaison entre la France et l'Allemagne confirme le bien-fondé de cette attente.

Les soldes commerciaux des deux pays provoquent les effets attendus : **la position extérieure de l'Allemagne s'améliore ; celle de la France se détériore.**

Toutefois, les liens entre excédents courants et position extérieure ne sont pas univoques, d'autres variables étant en cause.

Leur influence modifie quelque peu les effets des variations des soldes commerciaux des deux pays : l'Allemagne améliore moins sa position créditrice que ses excédents commerciaux n'y contribuent *a priori* ; la France connaît une détérioration de sa position bien au-delà de celle qu'impliquent ses déficits.

Enfin, les retours financiers associés aux évolutions des positions extérieures n'ont pas nécessairement tout le sens qu'on peut être tenté de leur prêter.

Pour comprendre les liens entre soldes courants et positions extérieures, il faut rappeler que le solde du compte courant est égal à la capacité (s'il est positif) ou au besoin (s'il est négatif) de financement de la Nation. Il ne suffit pas, toutefois, à déterminer avec suffisamment de précision si le niveau de l'épargne intérieure, dans un pays considéré, se trouve en adéquation avec le montant des investissements à financer.

Aussi est-il fait parfois également référence au « solde à financer », calculé en tenant compte, en outre, de l'évolution des investissements directs, mesurée par le compte financier. « *Finallyment – comme le souligne la Banque de France – le stock qui résulte du déficit des transactions courantes et des sorties de capitaux en investissements directs et de portefeuille, est essentiellement couvert par l'accroissement des engagements internationaux nets des banques résidentes.* »

Excédents extérieurs et patrimoine de la Nation

On connaît les termes de l'équilibre économique selon lesquels le PIB est égal à la somme de la consommation, de l'investissement et du solde des échanges extérieurs (soit des exportations moins les importations).

A la production correspondent des revenus (salaires et profits) qui peuvent être consommés ou épargnés. Théoriquement, l'égalité $PIB = consommation + épargne$ est respectée si bien que l'épargne est égale à l'investissement. Toutefois, quand le PIB est supérieur à la somme de la consommation et de l'investissement (ce qui se produit lorsqu'il existe un solde extérieur positif), l'épargne est supérieure à l'investissement. Autrement dit, tous les revenus engendrés par la production ne sont pas **dépensés**. Il reste un solde qui témoigne de l'existence d'une **capacité de financement** résiduelle.

Ainsi, les pays en situation d'excédent de leurs échanges extérieurs disposent d'une capacité de financement : ils ne **dépensent** pas tous leurs revenus.

Cela ne signifie pas qu'ils **n'utilisent pas** tous leurs revenus mais les utilisations qu'ils en font ne sont pas entièrement consacrées à des emplois susceptibles de contribuer à augmenter immédiatement (dans la période où ils interviennent) la production.

Que peuvent donc être ces utilisations alternatives ?

Pour le saisir, il faut avoir à l'esprit que la **capacité de financement**, qui en est le socle, est le **solde des opérations courantes** des agents économiques. Or, ceux-ci réalisent également des opérations exceptionnelles qui portent sur leur patrimoine.

C'est pourquoi la comptabilité nationale distingue notamment les **comptes d'opérations courantes** des **comptes de patrimoine**. Ceux-ci **s'apparentent à des bilans** qui présentent la situation patrimoniale d'un agent économique une fois réalisées ses opérations courantes d'une période mais aussi ses opérations exceptionnelles (récapitulées dans des comptes intermédiaires que sont les comptes financiers).

La somme de toutes ces opérations est reportée au bilan (ici les comptes de patrimoine) de sorte que la valeur nette des actifs (actifs moins passifs) détenus par l'agent en question au début de la période évolue en fonction du solde des opérations courantes de la période mais aussi de ses opérations financières.

Au total, la capacité de financement peut être utilisée pour réduire les dettes au passif

ou pour augmenter les créances à l'actif. Mais les variations patrimoniales des agents économiques ne sont pas uniquement la contrepartie de l'utilisation de la capacité de financement ou du financement du besoin de financement. Elles peuvent également provenir, outre de changement dans la valeur des actifs et des passifs résultant du jeu du marché, d'opérations strictement financières.

Finalement, deux observations sont donc à faire :

- **La variation de la valeur du patrimoine des agents peut résulter d'autres facteurs que le solde des opérations courantes**, qu'il s'agisse de **phénomènes de valorisation des actifs ou des passifs** ou des **opérations exceptionnelles** mentionnées plus haut qui ne sont pas intégrées aux comptes d'opérations courantes (**en particulier, les opérations financières en capital**, endettement, achats d'actifs financiers, ...).

- **On peut distinguer dans l'utilisation de la capacité de financement, les utilisations qui intéressent les relations patrimoniales avec l'étranger de celles qui sont purement domestiques.** Dans des économies ouvertes, les patrimoines des agents économiques d'un pays comportent généralement des dettes et des actifs contractés auprès d'unités non nationales. La capacité de financement des pays excédentaires peut être utilisée à réduire l'endettement net face au reste du monde ou à augmenter la position créancière du pays. Mais elle peut aussi servir à modifier la structure de la valeur des patrimoines domestiques.

En toute hypothèse, il est crucial de s'interroger sur l'affectation des capacités de financement des pays excédentaires car il est nécessaire pour comprendre les orientations suivies par une économie d'élargir l'analyse au-delà de ce que révèle l'analyse de ses opérations courantes.

À cet égard, on suit généralement **la position extérieure des pays** pour rendre compte de leur situation financière avec le reste du monde.

La position extérieure d'un pays mesure l'état du stock de ses avoirs et engagements extérieurs. Elle représente la situation patrimoniale d'un pays vis-à-vis de l'extérieur. Son suivi est complémentaire de celui du compte courant de la balance des paiements qui retrace des flux résultant de ses relations courantes avec le reste du monde. Mais celui-ci n'est pas immédiatement réconciliable avec la position extérieure (du fait principalement de l'incidence des flux financiers recensés dans le compte financier et des phénomènes de valorisation des stocks qui peuvent être dus aux variations de change et de la valeur des actifs et passifs en lien avec les évolutions des marchés financiers et du crédit).

Dans ces conditions, malgré les interdépendances entre ces données, les résultats du compte courant de la balance des paiements ne se retrouvent pas mécaniquement dans les évolutions des positions extérieures.

A. LES POSITIONS EXTÉRIEURES DES DEUX PAYS : UNE ALLEMAGNE DE PLUS EN PLUS CRÉDITRICE, UNE FRANCE EN VOIE D'ENDETTEMENT

La position extérieure de la **France** était créditrice nette en début de période (+ 45,2 milliards de dollars) mais se trouve débitrice en fin de période (- 316 milliards de dollars en 2009) ayant enregistré une hausse des engagements nets de l'économie française de 361,2 milliards.

De son côté, l'**Allemagne** a renforcé sa position créditrice sur l'étranger dans des proportions considérables. En fin de période, la valeur des créances nettes de l'Allemagne sur l'étranger est plus élevée de 1 156,6 milliards d'euros.

Positions extérieures de l'Allemagne et de la France
(en milliards d'euros)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009/2002
Allemagne	113,7	179,2	319,2	552	851,7	967	918,7	1270,3	+1156,6
France	45,2	13	-23,2	22,8	26,4	-43,3	-322,5	-316	-361,2

On pourrait être tenté de considérer que la divergence entre les deux pays n'est que le reflet des divergences de leurs comptes courants.

Mais les deux phénomènes ne sont pas strictement homogènes.

Sous le premier angle, l'écart cumulé entre les deux pays atteint 1 322,7 milliards de dollars (**un excédent allemand de 1 214 milliards ; un déficit français de 108,7 milliards**).

Or, au cours de la période, la position extérieure allemande s'est, relativement à celle de la France, améliorée de 1 517,8 milliards de dollars, soit davantage que la sur-performance du compte courant de l'Allemagne (+ 195,1 milliards d'euros).

Il ne faut pas en déduire que l'Allemagne a réalisé des performances financières qui ont démultiplié les effets de ses résultats commerciaux sur sa position extérieure nette.

En réalité, on remarque que la **position extérieure** nette de l'Allemagne s'est moins appréciée que ce que les excédents du compte courant allemand ne l'auraient permis (+ 1 156,6 milliards contre + 1 214 milliards de dollars).

Dans le même temps, la position extérieure nette de la France s'est détériorée au-delà de ses déficits commerciaux (- 361,2 milliards contre 108,7 milliards de dollars).

En bref, les variables influençant les positions extérieures des deux pays indépendantes des flux liés à leurs résultats commerciaux, ont plutôt détérioré leur situation financière au regard du reste du monde par rapport à ce vers quoi tendaient leurs performances commerciales mais un effet a été plus négatif pour les positions allemandes que pour les positions françaises.

* *

*

Une analyse détaillée des comparaisons de la position extérieure des deux pays mise en relation avec les flux financiers correspondant à leurs

résultats commerciaux permet de mieux prendre la mesure des déterminants des positions financières globale de l'Allemagne et de la France.

Les évolutions très contrastées observées dans ce domaine ne sont pas attribuables à un moindre essor des créances brutes de la France sur l'étranger. Au contraire, les avoirs français à l'étranger ont davantage augmenté que ceux de l'Allemagne (171,7 milliards de dollars de plus).

En revanche, **les engagements des deux pays à l'égard de l'extérieur ont nettement divergé** (1 689,1 milliards de dollars de plus pour la France).

B. UNE ALLEMAGNE DONT L'ENDETTEMENT BRUT VIS-À-VIS DE L'ÉTRANGER AUGMENTE MAIS BEAUCOUP PLUS MODÉRÉMENT QUE POUR LA FRANCE

On ne peut indiquer que l'Allemagne se serait désendettée quand la France aurait suivi le chemin inverse.

Force est d'observer que les **engagements contractés envers l'étranger⁴⁸**, pour avoir nettement plus augmenté en France, **ont progressé dans les deux pays**. Ils ont un peu plus que triplé en France et doublé en Allemagne.

Positions d'investissements étrangers
(en milliards de dollars)

Allemagne

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2008/2002
Passifs (A) *	3090,8	3882,3	4431,1	4259,8	5161,9	6420,8	5933,9	6050,2	2959,4
Actifs (B) **	3204,5	4061,5	4750,3	4811,8	6013,6	7387,8	6852,5	7320,5	4116
Différence (B-A)	113,7	179,2	319,2	552	851,7	967	918,6	1270,3	1156,6

* Entrants

** Sortants

France

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2008/2002
Passifs (A) *	2483,7	3402,8	4259,2	4556,6	5861,2	7235,8	6385,1	7191,8	4648,1
Actifs (B) **	2528,9	3415,8	4236,2	4579,3	5887,6	7192,5	6062,6	6815,9	4287,7
Différence (B-A)	45,2	13	-23	22,7	26,4	-43,3	-322,5	-315,9	-361,1

* Entrants

** Sortants

En début de période, les capitaux étrangers représentaient un montant plus élevé en Allemagne qu'en France (+ 652,1 milliards de dollars en 2002). C'est la situation inverse qui prévaut en fin de période. En 2009, les

⁴⁸ Les données présentées cumulent les flux et les processus de valorisation des positions financières.

engagements de la France sont supérieurs à ceux de l'Allemagne de 1 081,6 milliards.

La divergence est considérable. Elle représente **un glissement des positions de passif à l'égard de l'extérieur des deux pays de 1 733,7 milliards de dollars**, soit, en moyenne annuelle, 247,6 milliards de dollars.

En valeur, le capital étranger engagé dans l'économie allemande a pourtant presque doublé, gagnant 2 959,4 milliards de dollars au cours de la période (422,7 milliards par an).

Mais, ces évolutions ont été beaucoup plus fortes en France avec une hausse de 4 648,1 milliards de dollars de la valeur du capital étranger engagé à ce titre (664 milliards de dollars par an).

À quoi ces évolutions correspondent-elles ?

Comme le montre le tableau ci-dessous, une part des passifs étrangers des deux pays est composée de capitaux étrangers investis en **titres de dette publique**. Cette part n'est pas négligeable puisque les titres de dette publique représentent, en 2009, 18,8 % des capitaux étrangers en Allemagne et, pour la France, 14,5 %, mais elle n'est de loin pas le déterminant le plus important de l'endettement extérieur.

**Comparaisons des titres de dette¹ publique détenus par l'étranger –
Comparaison Allemagne France
(en milliards de dollars)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2008/2002
Allemagne (A)	508,3	620,8	762,7	759,4	866,2	1018,3	1098,7	1139,8	+631,5
France (B)	313,5	464,2	626,9	635,6	743,3	840,5	901,2	1036	+722,5
Différence (A-B)	194,8	156,6	135,8	123,8	122,9	177,8	197,5	103,8	-91

¹ Hors dette monétaire

Les montants des titres de dette publique détenus par l'étranger, dans les deux pays, se sont un peu rapprochés au cours de la période mais, ce processus n'explique qu'une partie mineure de la divergence globale signalée plus haut (91 milliards de dollars sur un total de 1 733,7 milliards, soit 5,2 % du total de l'écart).

Comparativement, le capital engagé au titre des **prises de participation** a beaucoup plus compté dans la divergence entre les deux pays. Sa valeur a augmenté de 470,3 milliards de dollars en Allemagne mais de 691,8 en France (221,5 milliards de plus qu'en Allemagne).

Mais le poste qui a le plus divergé est celui **des prêts** (notamment bancaires) venant de l'étranger puisque leur encours s'est accru de 1 220,2 milliards de dollars en France contre 582,6 milliards en Allemagne (soit un écart de l'ordre de 637,4 milliards de dollars représentant plus du tiers de la divergence entre les deux pays).

Investissements étrangers en Allemagne (stocks décomposés 2002-2009)
(en milliards de dollars)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	3,090,82	3,882,34	4,431,10	4,259,81	5,161,88	6,420,78	5,933,89	6,050,16
Investissements directs	529,34	666,19	719,26	647,81	836,23	1,012,45	919,61	999,65
Investissements de portefeuille	1,301,15	1,732,88	2,082,82	2,114,04	2,507,97	3,276,52	2,935,61	3,086,32
Autres	1,260,33	1,483,27	1,629,03	1,497,96	1,817,67	2,131,81	2,078,66	1,964,19
dont prêts	1,195,65	1,404,38	1,524,56	1,400,05	1,697,33	1,961,35	1,890,59	1,778,32
dont banques	980,56	1,136,43	1,248,06	1,144,41	1,319,49	1,538,10	1,382,32	1,258,36
Position internationale nette	113,66	179,2	319,25	552,03	851,74	967,03	918,65	1,270,32

Source : Fonds monétaire international

Investissements étrangers en France (stocks décomposés 2002-2009)
(en milliards de dollars)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	2,483,68	3,402,75	4,259,22	4,556,58	5,861,16	7,235,74	6,385,11	7,131,83
Investissements directs	441,14	653,11	867,48	888,94	1,107,29	1,260,19	920,86	1,132,95
Investissements de portefeuille	1,105,85	1,626,50	1,988,41	2,081,90	2,585,26	2,926,40	2,581,56	3,308,87
Autres	824,34	975,34	1,217,30	1,411,85	1,919,78	2,588,97	2,480,07	2,270,70
dont prêts	752,75	893,56	1,128,28	1,321,18	1,791,63	2,354,11	2,223,62	1,972,92
dont banques	662,88	788,33	1,008,49	1,198,75	1,639,65	2,157,55	1,872,17	1,724,76
Position internationale nette	45,23	13,03	-23,2	22,75	26,43	-43,25	-322,48	-315,93

Source : Fonds monétaire international

Quelques observations s'imposent :

- le supplément de capital engagé en France par l'étranger au cours de la période a été nettement plus important que pour l'Allemagne ;
- cette divergence n'est due que marginalement à l'augmentation de la valeur de la dette publique détenue par des capitaux étrangers ;
- si le capital détenu dans les firmes françaises par les capitaux étrangers est loin d'expliquer la totalité de l'augmentation des passifs étrangers, il y a contribué (notamment la valeur des prises de participation pour 14,6 % du total) et sa dynamique a été plus forte que pour l'Allemagne ;
- l'importance des passifs bancaires dans la hausse des engagements envers l'étranger doit être particulièrement distinguée pour ses contributions à la divergence entre les deux pays.

C. UNE CROISSANCE EN VALEUR DES ACTIFS FRANÇAIS SUR L'ÉTRANGER PLUS FORTE QUE CELLE DES ACTIFS ALLEMANDS

Les actifs détenus à l'étranger par des résidents allemands excédaient leurs homologues français de 675,6 milliards de dollars en 2002⁴⁹. À la fin de la période les situations se sont rapprochées, la différence n'était plus que de 504,6 milliards de dollars.

⁴⁹ Les données présentées cumulent les flux et les processus de valorisation des actifs.

Investissements étrangers de l'Allemagne (stocks décomposés 2002-2009)
(en milliards de dollars)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	3,204,48	4,061,54	4,750,35	4,811,84	6,013,62	7,387,81	6,852,54	7,320,48
Investissements directs	602,8	750,52	814,67	831,36	1,042,29	1,310,97	1,205,05	1,357,52
Investissements de portefeuille	1,079,63	1,381,82	1,676,48	1,817,91	2,526,37	2,624,81	2,149,15	2,507,87
Autres	1,432,92	1,862,36	2,162,03	2,060,89	2,593,32	3,315,80	3,315,29	3,274,24
dont prêts	1,146,87	1,478,64	1,732,54	1,621,02	2,087,06	2,584,27	2,547,33	2,373,78
dont banques	995,73	1,289,93	1,530,83	1,472,83	1,875,58	2,353,65	2,311,84	2,099,10
Actifs de réserve	89,14	96,84	97,17	101,67	111,64	136,23	138,04	180,85

Source : Fonds monétaire international

Investissements étrangers de la France (stocks décomposés 2002-2009)
(en milliards de dollars)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	2,528,91	3,415,78	4,236,02	4,579,33	5,887,59	7,192,49	6,062,63	6,815,90
Investissements directs	638,78	946,73	1,153,83	1,232,23	1,609,82	1,805,50	1,308,10	1,719,75
Investissements de portefeuille	931,87	1,369,56	1,750,72	1,873,26	2,437,74	2,965,00	2,553,37	2,878,59
Autres	788,37	911,19	1,094,94	1,252,59	1,532,11	1,951,52	1,772,52	1,741,69
dont prêts	674,06	782,44	953,06	238,78	307,78	436,42	427,79	477,67
dont banques	541,55	621,45	788,51	206,64	269,76	375,43	381,98	420,5
Actifs de réserve	61,77	70,75	77,34	74,36	98,24	115,72	102,92	133,09

Source : Fonds monétaire international

Ce rapprochement est beaucoup plus net si l'on exclut les années 2008 et 2009 marquées par la crise globale.

On observe, en effet, qu'en 2007, les deux pays disposaient d'actifs sur l'étranger d'une valeur très proche : 7 387,8 milliards de dollars pour l'Allemagne ; 7 192,5 milliards de dollars pour la France (- 195,3 milliards de dollars pour la France).

Si, en 2008 et 2009 l'écart entre les deux pays s'est creusé, la valeur des actifs allemands se dépréciant beaucoup moins que celle des actifs français, ce résultat ne semble pas témoigner d'une meilleure résistance de la valeur des actifs allemands à la crise globale. Il provient des résultats de la balance commerciale des deux pays, cumulés sur 2008 et 2009. Les excédents relatifs de l'Allemagne s'élèvent alors à **518,3 milliards de dollars**, ce résultat peut être confronté à la position d'actifs de l'économie allemande qui, globalement, ne s'améliore que de **309,3 milliards de dollars** par rapport à la France. Une partie de la surperformance commerciale de l'Allemagne, par rapport à la France, a permis à l'Allemagne d'augmenter relativement sa position créditrice sur le reste du monde. Une autre partie des excédents allemands a probablement contribué à réduire (en termes relatifs) le montant des engagements du pays envers le reste du monde (à hauteur de 176,1 milliards de dollars).

Une analyse détaillée des variations d'actifs des deux pays montre que leurs structures ont évolué différemment.

La valeur totale des actifs de l'Allemagne à l'étranger a augmenté de 4 116 milliards de dollars entre 2002 et 2009 (4 183,3 milliards entre 2002 et 2007) contre une augmentation de 4 287 milliards de dollars pour la France (4 664,4 milliards entre 2002 et 2007).

La valeur des actifs bruts de la France a ainsi augmenté de 171,1 milliards de plus que pour l'Allemagne.

Ces évolutions sont allées au rebours des performances commerciales des deux pays.

Ce dernier constat s'applique en particulier aux seuls actifs correspondant aux investissements directs :

Investissements directs Actifs en stocks (en milliards de dollars)

	2002	2007	2009	2002-2009 (*)
Allemagne	602,8	1 311,0	1 357,5	+ 754,7
France	638,8	1 805,5	1 719,8	+ 1 081

(*) 2002-2007 : + 708,2 Allemagne ; + 1 166,7 France

Source : Fonds monétaire international

Investissements de portefeuille (en milliards de dollars)

	2002	2007	2009	2002-2009 (*)
Allemagne	1 079,6	2 624,8	2 507,8	+ 1 428,2
France	931,9	296,5	2 878,5	+ 1946,6

(*) 2002-2007 : + 1 545,2 Allemagne ; + 2 033,1 France

Source : Fonds monétaire international

La valeur de ces investissements a beaucoup plus augmenté en France (+ 1 081 milliards de dollars) qu'en Allemagne (+ 754,7) pour un écart de 326,3 milliards de dollars.

Sans doute doit-on observer que l'appréciation de l'euro contre le dollar – aux alentours de 38 % entre 2002 et 2009 – a contribué à l'appréciation de la valeur des actifs des deux pays telle qu'elle est ici estimée. Mais, la différence existant entre eux ne vient pas *a priori* des variations du change de l'euro contre le dollar puisque la convention de change comptable s'applique également aux deux pays.

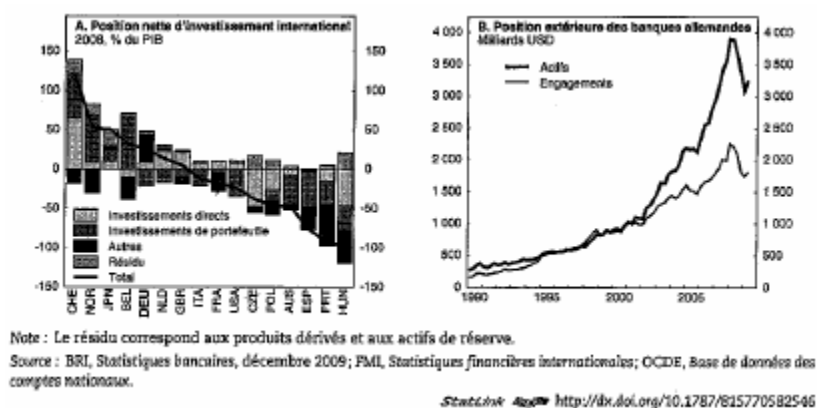
En revanche, les actifs bancaires ont varié dans des conditions très différentes. S'agissant des seuls prêts par exemple, ils ont augmenté de 1 227 milliards de dollars en Allemagne entre 2002 et 2009 contre une baisse de 197 milliards de dollars pour la France.

On relève la « préférence » pour la constitution de créances bancaires que paraît manifester l'Allemagne par rapport à des engagements capitalistiques longs.

**D. DES EFFETS MODÉRÉS SOUS L'ANGLE DES REVENUS COURANTS
TIRÉS DES RELATIONS PATRIMONIALES AVEC LE RESTE DU MONDE**

Estimée en 2008, la position extérieure de l'Allemagne est créditrice à hauteur de 25 % de son PIB tandis que celle de la France est débitrice (aux alentours de 17 % du PIB).

Position d'investissement international de l'Allemagne



Une partie substantielle de l'amélioration de la position créditrice de l'Allemagne est attribuable à l'actif net sur l'étranger des banques allemandes qui atteint 40 % du PIB du pays, sous cet angle, le plaçant en deuxième position après le Japon.

Pour les autres actifs, l'Allemagne est ainsi moins bien placée. Elle n'est qu'au sixième rang des pays de l'OCDE quand on se fonde sur le poids de leur position extérieure en termes de PIB ; et sa position globale avec 25 % du PIB est nettement inférieure à celle que détiennent les banques allemandes (40 % du PIB comme indiqué).

L'écart considérable entre les positions extérieures de la France et de l'Allemagne devrait se traduire par une différence sensible dans les revenus tirés de leurs situations patrimoniales à l'égard de l'étranger.

**Revenus des investissements étrangers – Comparaison Allemagne France
(en milliards de dollars)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009/2002
Allemagne (A)	-15,7	-15,6	26,8	32,4	57,4	59,5	60,7	48	+63,7
France (B)	1	5,6	12	18	26,6	30,9	27,9	18,6	+19,6
Différence (A-B)	-16,7	-21,2	+14,8	+14,4	+31,2	+28,6	+32,8	+29,4	+46,1

Or, si les évolutions respectives des positions extérieures des deux pays trouvent un prolongement dans celles des revenus nets courants de leurs investissements (nets), l'écart observé sous cet angle est loin de refléter les évolutions des positions extérieures respectives.

Négatifs en début de période (- 15,7 milliards de dollars) ces revenus deviennent positifs pour l'Allemagne à partir de 2004. Ils culminent à 60,7 milliards de dollars en 2008, soit l'équivalent de 1,8 % du PIB allemand.

Les revenus nets perçus par la France ont également progressé mais trois fois moins que pour l'Allemagne. En 2008, ils atteignent 27,9 milliards de dollars (contre un sommet de 30,9 milliards l'année précédente) soit environ 1 % du PIB français.

Le glissement de la position extérieure de la France en territoire négatif n'a pas empêché le pays de tirer des revenus positifs de sa situation patrimoniale envers le reste du monde.

Pour l'Allemagne, l'amélioration considérable de sa position extérieure (+ 1 156,6 milliards de dollars) se traduit par un résultat appréciable, avec un supplément net de revenu courant de 63,7 milliards de dollars, ce qui représente un rendement nominal de 5,5 % de l'actif net supplémentaire.

Les passifs français sont moins coûteux que les actifs ne sont rémunérateurs.

Le coût apparent des passifs français est inférieur à celui des passifs allemands, tandis que le rendement apparent des actifs allemands est supérieur. Mais des deux écarts le premier est supérieur au second si bien que le rendement net de la position extérieure de la France est supérieur à celui perçu par l'Allemagne.

Ces observations peuvent surprendre si l'on se réfère aux écarts de taux d'intérêt débiteurs observés récemment, notamment sur les dettes souveraines.

Mais, trois considérations doivent être prises en compte :

- En premier lieu, les écarts de taux d'intérêt débiteurs ne se sont vraiment creusés qu'en fin de période si bien que les stocks de passifs n'en portent encore que marginalement la trace. À l'avenir, l'écart entre le coût de financement de la France et celui de l'Allemagne, aujourd'hui à l'avantage du premier pays, pourrait subir les effets de l'écart grandissant des coûts de financement des dettes.

- En second lieu, les structures de financement des deux pays peuvent varier de sorte que les différences structurelles jouent sur la dynamique des coûts associés aux passifs.

- Enfin, il n'est pas illogique que l'existence d'un rendement des capitaux propres supérieur en Allemagne se répercute sur le rendement courant des passifs engagés dans ce pays.

En bref, jusqu'à présent, la France n'a pas trop souffert de la dégradation de sa position extérieure puisque, malgré ce processus, et l'existence d'engagements supérieurs à ses créances sur l'étranger, celle-ci perçoit de l'extérieur davantage de revenus qu'elle ne lui en verse.

De son côté, l'Allemagne perçoit de plus en plus de revenus nets provenant de l'extérieur l'augmentation plus limitée de ses actifs bruts sur le reste du monde ayant été compensée par un recours plus modéré à

l'endettement et par un taux de rendement courant de ses actifs supérieur à celui perçu par la France.

Une différence importante doit être soulignée. Les revenus perçus au titre des investissements directs et des investissements de portefeuille sont proches (192,2 et 178,6 milliards de dollars en 2008 pour l'Allemagne et la France). En revanche, les deux pays diffèrent sensiblement pour les autres revenus (120,9 et 71,6 milliards respectivement).

Cet écart traduit la différence structurelle entre les actifs des deux pays résultant de l'option privilégiée par l'Allemagne pour une intermédiation financière de ses excédents.

Les risques auxquels sont exposés les actifs extérieurs des deux pays sont différents : monétaires et financiers pour l'un ; plus macroéconomiques pour l'autre.

CHAPITRE 4

DES DIVERGENCES TOUCHANT LA SPHÈRE PUBLIQUE

On établit souvent une relation entre l'excédent extérieur allemand et la trajectoire tendancielle de ce pays vers l'équilibre, voire l'excédent de ses comptes publics. Cette relation peut être observée dans les faits.

Mais le sens qu'elle prend est plus controversé. Plutôt que de juger que l'excédent extérieur allemand place le pays sur une trajectoire d'excédents budgétaires on peut estimer que la relation va plutôt de la tendance à l'équilibre budgétaire vers l'excédent extérieur, avec des accidents de parcours notables, que de l'excédent extérieur vers l'équilibre budgétaire.

Autrement dit, ce n'est pas tant l'excédent extérieur de l'Allemagne qui entraîne la trajectoire qu'y suivent les équilibres des comptes publics que ses orientations budgétaires qui influencent ses performances extérieures. Celles-ci sont, en effet, en partie tributaires de la politique budgétaire allemande notamment en ce qu'elle tend vers un redressement structurel des finances publiques, quelle que soit la pente de la croissance économique.

Ce processus, qui privilégie le désengagement des interventions collectives, accentue les effets du partage primaire de la valeur ajoutée entre les salaires et les profits et nourrit la mécanique d'une affectation du revenu national vers l'épargne.

Cela ne signifie pas que la situation extérieure de l'Allemagne soit sans incidence sur sa position budgétaire.

Compte tenu du rôle qu'il joue dans la croissance en Allemagne, une augmentation du solde commercial s'y traduit par une amélioration des comptes publics.

Mais, à l'inverse, les orientations suivies par le pays dans le sens d'une activité tirée par l'extérieur, vulnérables du fait de la nature de ce régime de croissance, affectent d'une certaine fragilité la position budgétaire du pays.

Même si la position budgétaire allemande n'a pas été la seule concernée, la crise a largement remis en cause l'assainissement budgétaire réalisé depuis le milieu des années 2000.

Cette fragilité se double des risques liés pour l'Allemagne à l'alourdissement futur de ses engagements publics.

Dans ces conditions, les choix de politique budgétaire suivie par l'Allemagne pourraient ne pas atteindre leurs objectifs et au contraire, éloigner le pays de leur réalisation.

I. DES ORIENTATIONS BUDGÉTAIRES QUI DIVERGENT

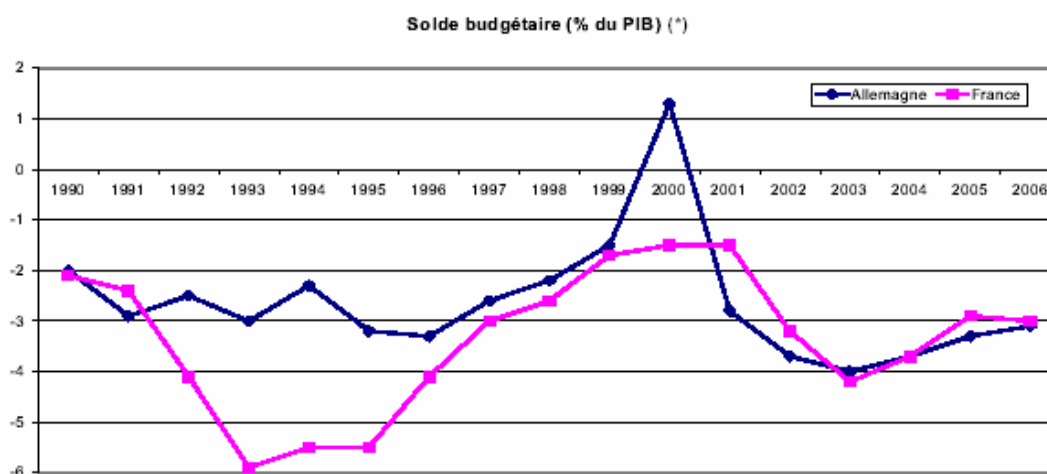
A. VERS UNE POLITIQUE BUDGÉTAIRE ALLEMANDE DE PLUS EN PLUS INDIFFÉRENTE À LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

1. Du parallélisme...

Après le réaménagement des comptes publics français du début des années 90, les politiques budgétaires des deux pays ont suivi des évolutions parallèles.

Pourtant, à partir de 2003, l'Allemagne semble adopter une politique budgétaire de plus en plus déliée de toute considération pour la situation économique et sociale du moment.

Alors qu'après la crise du début des années 90, la France avait enregistré des évolutions budgétaires de grande ampleur conduisant au rééquilibrage des comptes publics, l'Allemagne ayant suspendu ce processus après la réunification⁵⁰, les deux pays ont connu, par la suite, des orientations budgétaires plutôt en phase (malgré des évolutions pourtant très différentes autour de l'année 2000).



Source : Commission européenne, printemps 2006.

(*) Pour l'année 2006, les données résultent de prévisions dépassées en exécution.

Capacité de financement des administrations publiques Évolution 2000-2009 (en points du PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2008
Union européenne (17)	-0,1	-1,9	-2,6	-3,1	-2,9	-2,5	-1,4	-0,7	-2	-6,3	-1,9
Allemagne (A)	1,3	-2,8	-3,7	-4	-3,8	-3,3	-1,6	0,3	0,1	-3	-1,2
France (B)	-1,5	-1,6	-3,2	-4,1	-3,6	-3	-2,3	-2,7	-3,3	-7,6	-1,8
Ecart (B-A)	-2,8	1,2	0,5	-0,1	0,2	0,3	-0,7	-3	-3,4	-4,6	-0,6

Source : Eurostat

⁵⁰ Sans toutefois que celle-ci ait déclenché une détérioration du solde public.

2. ... à la divergence des évolutions budgétaires

Pourtant, à compter de 2003, une divergence intervient à nouveau dans la gestion budgétaire.

Au total, l'Allemagne est passée d'une capacité de financement de 1,3 point de PIB en 2000 à un quasi équilibre de ses comptes publics (capacité de financement de 0,1 point de PIB) en 2008.

Elle a ainsi enregistré de date à date une réduction de l'épargne nette⁵¹ des administrations publiques de **1,2 point de PIB**.

Mais, par rapport à l'année 2003 où son besoin de financement public a atteint un niveau record de 4 points de PIB, le cheminement des comptes publics allemands est passé par une importante réépargne publique (de 4,1 points de PIB en 5 ans et même 4,3 points de PIB entre 2003 et 2007).

En France, les comptes publics ont enregistré une augmentation du besoin de financement des administrations publiques de **1,8 point** de PIB entre 2000 et 2008 (0,6 point de plus qu'en Allemagne). Le record de déficit public a également été atteint en 2003 (4,1 points de PIB contre 4 en Allemagne) et depuis, le besoin de financement a également reculé. Mais il s'est nettement moins réduit qu'en Allemagne (- 0,8 point de PIB entre 2003 et 2008 contre 4,1 points en Allemagne).

Ainsi, le profil d'évolution des comptes publics dans le temps a beaucoup différé dans les deux pays à partir de 2000.

Dans une **première sous-période**, les déficits publics ont augmenté, un peu plus en Allemagne, où le creusement du déficit a atteint 5,3 points de PIB entre 2000 et 2003, qu'en France où il a été limité à 2,6 points de PIB. Mais, partant de soldes différents (un excédent en Allemagne, un déficit en France) Allemagne et France se sont retrouvées dans une situation de déficit analogue en 2003.

Pendant cette première sous-période, le profil budgétaire de l'Allemagne a été beaucoup plus heurté qu'en France. Ce constat peut être mis en regard de l'évolution conjoncturelle des deux pays caractérisée par un ralentissement économique particulièrement marqué en Allemagne.

Croissance 2001-2004

France Allemagne (en % d'accroissement du PIB en volume)

	2001	2002	2003	2004	Cumul
Allemagne (A)	+1,2	0	-0,2	+1,2	+2,2
France (B)	+1,9	+1	+1,1	+2,5	+6,6
Ecart (B-A)	+0,7	+1	+1,3	+1,3	+4,2

⁵¹ Ici considérée comme la capacité de financement.

La trajectoire budgétaire allemande a connu une dégradation d'une particulière ampleur en 2001 (augmentation du déficit public de 4,1 points de PIB), année au cours de laquelle la croissance économique, bien que fortement ralentie (+ 1,2 % contre 3,2 % en 2000) a pu un peu résister.

Les années suivantes, le soutien budgétaire à l'activité a été moins net et la croissance économique a continué à s'effondrer.

La **seconde sous-période** a prolongé et amplifié le retournement budgétaire de l'Allemagne.

Le redressement cumulé des comptes publics qui y a été particulièrement net a suivi la séquence suivante :

2004	2005	2006	2007	2008
+ 0,2	+ 0,5	+ 1,7	+ 1,9	- 0,2

En France, la trajectoire de réduction du besoin de financement a été plus modérée.

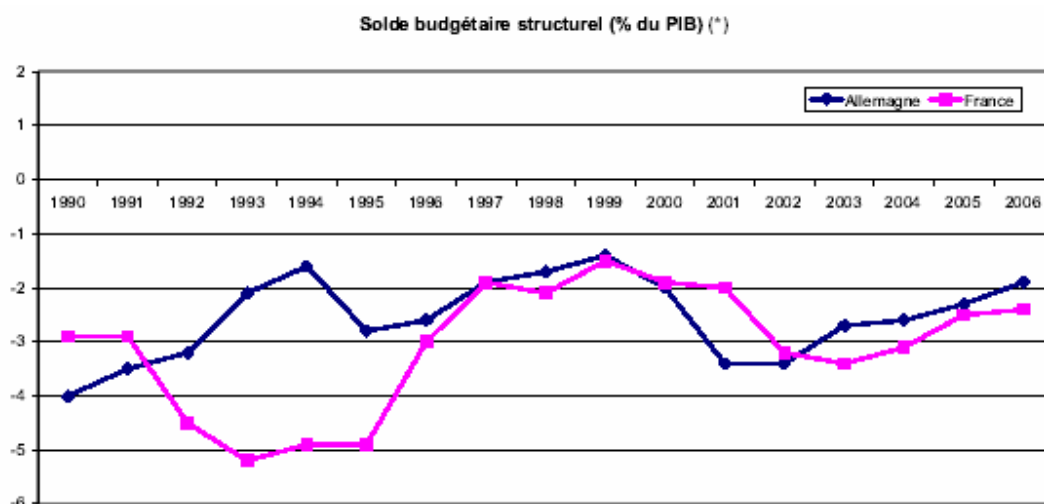
2004	2005	2006	2007	2008
+ 0,5	+ 0,6	+ 0,6	+ 0,7	- 0,4

On observe que les deux cheminements diffèrent particulièrement pour les années 2006 et 2007 où le redressement des comptes publics a été deux fois plus important en Allemagne qu'en France.

Les données jusqu'à présent mentionnées ont concerné les évolutions nominales des comptes publics. Celles-ci sont tributaires des effets spontanés des variations de la conjoncture économique sur les soldes budgétaires – l'évolution conjoncturelle du solde du fait des stabilisateurs automatiques – mais aussi des orientations discrétionnaires données par les autorités budgétaires aux comptes publics.

L'évolution du solde budgétaire structurel permet d'approcher la mesure de cette dernière composante des variations des soldes publics.

Le graphique ci-dessous en résume l'historique en France et en Allemagne entre 1990 et 2006.



Source : OCDE.

(*) Pour l'année 2006, les données résultent de prévisions dépassées en exécution.

On observe qu'après avoir été plutôt pro-cyclique en début de période en Allemagne, le redressement du solde structurel étant contemporain de l'affaïssement de la croissance, les politiques budgétaires discrétionnaires des deux pays sont toutes deux légèrement contra-cycliques par la suite réagissant cependant davantage aux ralentissements économiques qu'à la période de boom de la fin des années 90.

Toutefois, en fin de période, les politiques budgétaires sont moins réactives et paraissent être sans lien évident avec les variations de l'activité économique.

C'est particulièrement le cas en Allemagne où après l'activation de la politique budgétaire dans la crise du début des années 2000, celle-ci suit une pente de réduction du déficit structurel que ne justifie pas l'état de l'économie.

En effet, dans cette période, la production en Allemagne reste constamment sous son potentiel.

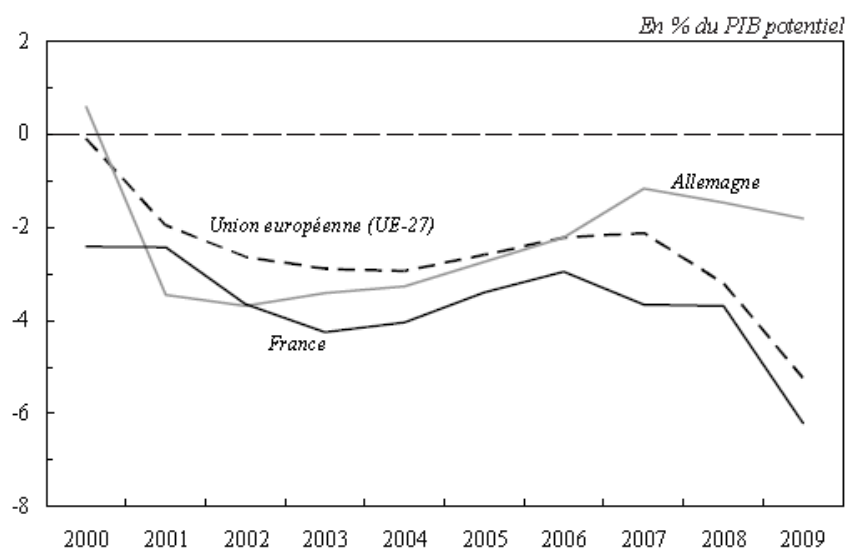
La France est alors elle aussi dans cette configuration mais sa croissance économique est plus forte et elle réduit plus modérément son déficit structurel, offrant le visage d'une politique budgétaire moins insouciante de ses performances de croissance.

Par la suite, malgré les apparences, l'inflexion de la politique budgétaire allemande se poursuit.

La politique budgétaire allemande réagit à la forte croissance dont bénéficie le pays en 2006 et 2007 : le déficit budgétaire se réduit fortement, une partie substantielle de cette évolution venant d'une baisse du déficit structurel. Celui-ci passe de 2,5 à 1,2 % du PIB entre 2005 et 2007. De son côté, la France n'améliore que peu son déficit public, celui-ci augmentant même en 2007 (+ 0,4 point de PIB), malgré une croissance soutenue, assez

proche de celle de l'Allemagne (+ 2,3 % contre + 2,6 %), en raison d'une dégradation du solde structurel de 0,9 point de PIB.

**Solde budgétaire corrigé des variations cycliques
(ajustement en proportion du PIB potentiel)**



Source : Commission européenne

Au cours de ces deux années, l'Allemagne adopte une politique contra-cyclique qui rompt avec sa neutralité des temps juste précédents de moindre croissance où, on l'a indiqué, la politique budgétaire allemande avait semblé ne plus réagir aux évolutions cycliques.

Par ailleurs, elle se distingue de sa réaction budgétaire de la fin des années 90 caractérisée par l'absence de mise à profit de la période alors traversée de haute conjoncture.

On pourrait être tenté d'interpréter la contra-cyclicité de la politique budgétaire allemande comme la démonstration du retour de l'Allemagne à une politique budgétaire conjoncturelle.

Pourtant, si le resserrement budgétaire allemand, de très forte ampleur est cohérent avec l'accélération de la croissance économique au cours de ces années, il ne peut être considéré comme adapté à une économie où un déficit de production subsiste par rapport au potentiel.

La France, de son côté, se révèle nettement pro-cyclique en 2007 au vu du rythme de croissance alors enregistré par le pays. En dépit d'une croissance un peu supérieure à son potentiel, elle creuse son déficit public.

Mais la France restant largement au-dessous de son potentiel, cette évolution, qui peut être considérée excessive dans son ampleur, peut ne pas être jugée inadaptée dans sa nature.

Ce n'est qu'en toute fin de période, avec la récession, que l'orientation budgétaire de l'Allemagne se modifie vraiment.

Au seuil de la crise les positions budgétaires des deux pays ressortissaient comme portant la marque des divergences apparues dans les années 2000.

Positions budgétaires de l'Allemagne et de la France en 2007
(en % du PIB)

	Solde public	Dettes publiques au sens de Maastricht	Dettes nettes
Allemagne	+ 0,3	65	42
France	- 2,7	64	34

Source : OFCE

L'Allemagne enregistre un excédent budgétaire face à une France en déficit.

Malgré les évolutions contrastées du déficit, les dettes publiques brutes étaient comparables, l'Allemagne étant légèrement plus endettée que la France mais installée sur une trajectoire de réduction de son endettement quand la France était sur la trajectoire opposée.

Il faut remarquer que la dette publique nette de la France était assez largement inférieure à celle de l'Allemagne. Ceci est dû à un contenu en investissements du déficit public français supérieur à celui observé en Allemagne mais sans doute aussi à des phénomènes de valorisation dont la durabilité est plus hasardeuse.

La crise a bouleversé ces équilibres.

Elle s'est accompagnée du maintien en Allemagne d'une conduite budgétaire contra-cyclique, mais cette fois pour limiter la récession, la France renouant de son côté avec un pilotage budgétaire plus adapté à la situation économique.

Évolution du solde public nominal Allemagne-France (2007-2010)
(en % du PIB)

	2007	2008	2009	2010
Allemagne	0,3	0,1	- 3	- 3,3
France	- 2,7	- 3,3	- 7,5	- 7

D'un excédent de 0,3 point de PIB, l'Allemagne passe à un déficit de 3,3 points de PIB, soit une détérioration de son équilibre de 3,6 points un peu inférieure à celle de la France où elle atteint 4,3 points de PIB.

Les deux pays réagissent toutefois selon un tempo un peu différent, l'Allemagne soutenant l'activité de façon plus continue à travers sa politique budgétaire discrétionnaire.

Impulsions budgétaires (2008-2010) Allemagne-France
(en points du PIB)

	2008	2009	2010	Cumul
Allemagne	0,1	0,9	1,4	2,4
France	- 0,4	2,6	- 0,5	1,7

Au total, l'impulsion budgétaire est plus élevée en Allemagne mais ceci peut s'expliquer en partie par une moindre efficacité des stabilisateurs automatiques.

Les effets de la crise sur les dettes publiques ont été considérables, la France ayant été plus touchée que l'Allemagne.

Évolution des dettes publiques Allemagne-France 2007-2010
(en points du PIB)

	Dettes au sens de Maastricht		Dettes nettes	
	2007	2010	2007	2010
Allemagne	65	76	42	50,5
France	64	83	34	57

Source : OFCE

Cette détérioration des situations d'endettement résulte de la combinaison de l'augmentation des déficits publics et de la récession.

* *
*

Au total, l'histoire des politiques budgétaires des deux pays considérées sous l'angle de leur contribution au réglage du régime de croissance est celle du passage de politiques budgétaires contra-cycliques et, généralement, en phase à des politiques budgétaires suivant des fonctions de réaction différentes dans les années précédant la crise globale.

La France a semblé moins soucieuse de profiter des épisodes où sa croissance effective surpassait sa croissance potentielle que l'Allemagne dont la politique discrétionnaire a amplifié les effets d'une forte conjoncture sur les soldes publics. L'Allemagne a paru alors privilégier un objectif de réépargne publique face à une France qu'une interprétation bienveillante de sa politique budgétaire peut présenter comme poursuivant un objectif de rapprochement du niveau de sa production effective de son niveau potentiel.

B. DES FINANCES PUBLIQUES QUI SUIVENT DES CHOIX STRUCTURELS DE PLUS EN PLUS DIFFÉRENTS

1. Une forte baisse des interventions collectives en Allemagne

Si sur longue période entre 1997 et 2007 les soldes structurels allemands et français ont eu tendance à diverger, notamment du fait des orientations suivies à partir de 2003, l'essentiel de l'écart entre les deux pays

provient de la réduction par l'Allemagne du niveau relatif de ses dépenses publiques.

**Décomposition de la variation du besoin structurel de financement public
Allemagne-France 1997-2007
(en points du PIB)**

	Recettes	Charges d'intérêt	Autres dépenses	Solde
Allemagne	- 2,5	- 0,5	- 3,7	+ 1,7
France	- 1,6	- 0,6	- 0,8	- 0,2
Écart	0,9	0,1	2,9	1,9

Entre 1997 et 2007, l'Allemagne a réduit le **niveau structurel** de ses dépenses publiques de 4,2 points de PIB (en comptant les charges d'intérêt) tandis que la France ne l'a diminué que de 1,4 point de PIB. Sans compter les charges d'intérêt, qu'il est discutable d'inclure, la différence entre les deux pays est de 2,9 points de PIB.

Si, au niveau du solde, la différence est moindre (1,9 point de PIB) c'est le recours en Allemagne à davantage de réduction des prélèvements obligatoires qu'en France qui l'explique.

Ces résultats sont confirmés par une approche à partir de valeurs nominales. Le besoin de financement public a plus augmenté en France qu'en Allemagne entre 2000 et 2008 (+ 1,8 contre + 1,2) et **la structure des comptes publics a subi des modifications différentes dans les deux pays.**

**Décomposition de la variation du besoin nominal de financement public en
Allemagne et en France (2000-2008) (en points de PIB)**

	Allemagne	France
Variation des recettes publiques dont :	- 2,5	- 0,6
Prélèvements obligatoires	- 2,7	- 1,2
Variation des dépenses publiques	- 1,3	+ 1,2
Variation du besoin de financement public	+ 1,2	+ 1,8

L'Allemagne a réduit le poids relatif des dépenses publiques. De son côté, la France l'a augmenté si bien que l'écart cumulé entre les deux pays s'élève, sur ce poste, à 2,5 points de PIB.

Si la différence relevée dans l'évolution des besoins de financement public n'est que de 0,6 point c'est que l'Allemagne a beaucoup plus baissé ses **recettes publiques** que la France, de 2,5 points de PIB contre 0,6 point en France (1,9 point d'écart)⁵².

Ces données méritent d'être décomposées en distinguant deux sous-périodes, la première de 2000 à 2003, la seconde au-delà.

⁵² Si l'on ne considère que les prélèvements fiscaux et sociaux, la différence entre les deux pays est un peu moins nette : 1,5 point. Les recettes non fiscales ont progressé dans les deux pays mais un peu plus en France qu'en Allemagne.

**Décomposition de la variation du besoin nominal de financement public
Allemagne-France (en points du PIB*)**

	2000-2003		2003-2008	
	Allemagne	France	Allemagne	France
Variations des recettes publiques dont	- 1,9	- 1	- 0,6	+ 0,2
Prélèvements obligatoires	- 2,1	- 1,2	- 0,4	0
Variations des dépenses publiques	+ 3,5	+ 1,7	- 4,8	- 0,6
Variations du besoin de financement public	+ 5,4	+ 2,7	- 4,2	- 0,4

* aux arrondis près.

Les deux sous-périodes offrent un très net contraste. Dans les deux pays, une augmentation du besoin de financement public est suivie d'une réduction de l'appel à l'épargne publique. Par ailleurs, à un accroissement du poids des dépenses publiques dans le PIB succède un allègement. En comparaison, les données relatives aux recettes publiques paraissent plus inertes.

Les comportements budgétaires des deux pays sont également très différents. L'Allemagne connaît des évolutions de plus forte ampleur tant sur ses prélèvements obligatoires que, surtout, sur ses dépenses publiques.

Les premiers baissent dans les deux sous périodes mais beaucoup plus dans la première que dans la seconde. Pour la France, la baisse initiale est moindre et suivie d'une stabilisation du taux de pression fiscal-social.

Les **mouvements affectant les dépenses publiques sont particulièrement forts en Allemagne** avec une hausse initiale de 3,5 points de PIB (deux fois plus élevée qu'en France) et, postérieurement, une baisse de 4,8 points de PIB (huit fois plus importante que celle enregistrée en France).

Tout se passe comme si l'Allemagne, après avoir fait le choix dans un premier temps d'une baisse de ses prélèvements obligatoires sans ajustement de ses dépenses, n'avait que dans un second temps tiré les conséquences sur celles-ci de l'étiollement de la base de financement de ses interventions publiques.

Dans ce contexte, le constat qui se détache réside dans le niveau exceptionnellement élevé de la baisse des dépenses publiques en Allemagne, à partir de 2003.

2. Le resserrement des règles budgétaires en Allemagne

L'Allemagne a réformé sa Constitution pour encadrer les pratiques budgétaires, fidèle en cela à son inspiration « ordo-libérale » qui ménage un rôle important aux règles dans la conduite des politiques économiques.

La nouvelle règle budgétaire en Allemagne

La nouvelle règle budgétaire limite le déficit de l'État fédéral, ajusté des variations conjoncturelles, à un maximum de 0,35 % du PIB et fait obligation aux *Länder* d'équilibrer leurs budgets ainsi ajustés. L'endettement des communes et des organismes de sécurité sociale n'est pas encadré. La nouvelle règle revient à incorporer le volet préventif du Pacte européen de stabilité et de croissance (PSC), qui demande aux pays membres de maintenir une situation budgétaire proche de l'équilibre structurel. La limite prévue par la nouvelle règle est, conformément au plus récent objectif à moyen terme de l'Allemagne dans le cadre du PSC, un déficit structurel maximum de 0,5 point pour l'ensemble des administrations publiques.

Les déviations de l'endettement net réel par rapport au maximum toléré (qui sont évaluées a priori au regard de l'évolution conjoncturelle effective de l'économie) doivent être imputées à un compte de compensation.

Si un solde négatif sur le compte de compensation excède le seuil de 1,5 % du PIB, les dispositions constitutionnelles exigent que ce dépassement soit réduit en tenant compte de la situation conjoncturelle. Étant donné que le remboursement est étalé dans le temps, le gouvernement a l'obligation de commencer à réduire les montants portés au débit du compte de compensation lorsqu'ils dépassent une valeur seuil inférieure fixée à 1 % du PIB. Dans ce cas le plafond des emprunts du budget de l'exercice suivant est réduit du montant en excédent du seuil de 1%, mais sans dépasser 0,35 % du PIB.

Pour éviter que cette disposition ait un effet préjudiciable sur le cycle conjoncturel, l'obligation de rembourser ne s'applique qu'aux années où l'écart de production est positif et en augmentation ou négatif et en diminution (en termes absolus).

Un endettement supplémentaire est autorisée en cas de catastrophes naturelles ou d'autres événements exceptionnels qui échappent au contrôle de l'État et ont des conséquences négatives sur les finances publiques. Si le gouvernement utilise la clause d'exception, il lui faut établir un plan de remboursement prévoyant la résorption des dettes contractées à ce titre dans un délai raisonnable (sans plus de précision).

Les nouvelles règles entrent en vigueur dès 2011, mais ne sont pleinement applicables qu'au terme d'une période pendant laquelle le déficit structurel existant (qui résulte partiellement des mesures de stimulation prises pour faire face à la crise économique) devra être progressivement réduit. Il a été décidé de ménager aux *Länder* une phase de transition plus longue, allant jusqu'en 2020, en raison surtout de la nécessité d'un redressement particulièrement important à Brême et en Sarre.

Outre le nouveau plafond d'emprunt, est institué un **système d'alerte précoce** pour empêcher l'État de glisser progressivement dans des difficultés financières. Le cœur de ce nouveau mécanisme est un **Conseil de stabilité**, composé du ministre des Finances, du ministre de l'économie et des ministres des Finances des *Länder*. Il suivra constamment les budgets de l'État fédéral et des *Länder* au moyen d'une série d'indicateurs qu'il devra définir. Si le Conseil estime qu'un gouvernement risque de se retrouver en situation de crise financière, ce gouvernement doit proposer des mesures pour réduire son endettement net dans un délai de cinq ans. Le Conseil surveille l'application du plan de redressement au vu de rapports d'étape semestriels établis par le gouvernement en question.

II. DES PRÉLÈVEMENTS OBLIGATOIRES DE PLUS EN PLUS SOUMIS À UNE LOGIQUE CONCURRENTIELLE

Si en données agrégées, les différences d'évolution des prélèvements obligatoires dans les deux pays ne sont pas les plus notables

des inflexions ayant touché les finances publiques, elles doivent être considérées plus finement pour repérer des différences non négligeables.

A. LE TAUX DE PRESSION FISCALE, UN CONCEPT À LA SIGNIFICATION LIMITÉE

On doit cependant rappeler que la comparaison, dans le temps ou entre pays, des taux de pression fiscale est particulièrement délicate.

Les approximations auxquelles elle obéit sont illustrées par les différences existant entre les estimations de la pression fiscale en France et en Allemagne par l'OCDE et d'Eurostat. Dans une comparaison mentionnée par la Cour des comptes¹, il apparaît que, selon l'OCDE, les prélèvements obligatoires s'élevaient à 36,2 % en Allemagne et à 43,4 % en France en 2007 quand, pour Eurostat, ces mêmes chiffres étaient alors de 39,4 et 43,2 %.

Pour l'OCDE, la différence de pression fiscale entre les deux pays s'élève 7,2 points de PIB ; pour Eurostat, elle est ramenée à 3,8 points de PIB, soit un écart de 3,4 points de PIB qui ne peut être considéré comme négligeable. Ces écarts sont expliqués par des différences dans les conventions appliquées et, plus particulièrement, par :

- des méthodes de déduction des crédits d'impôts plus restrictives chez Eurostat (1,3 point du PIB allemand serait impliqué) ;
- une prise en compte plus exhaustive des cotisations sociales volontaires à des régimes privés (0,9 point du PIB allemand) ;
- des différences ponctuelles qui s'accumuleraient pour représenter un point du PIB allemand.

Ces écarts d'estimation ne font qu'illustrer un problème plus général qui n'est pas un simple problème technique mais doit être considéré comme un problème conceptuel.

Dans les pays où les assurances sociales sont relativement moins prises en charge par les administrations publiques, le niveau apparent des prélèvements obligatoires est plus bas, quelle que soit l'importance des assurances prises par les agents économiques et même si celles-ci ont un caractère obligatoire ou quasi obligatoire, que dans les pays où les assurances collectives sont plus développées.

Les statisticiens corrigent ce biais institutionnel mais ils apportent à celui-ci des corrections qui, tout en étant généralement incomplètes, peuvent varier.

¹ Les chiffres mentionnés par la Cour ne sont pas immédiatement réconciliables avec les données consultables sur le site d'Eurostat. Cela est peut-être dû à des révisions de comptes nationaux.

Une partie de la différence existant entre l'estimation de l'OCDE et celle d'Eurostat est attribuable au traitement des « cotisations sociales volontaires » à des régimes d'assurance privée.

De façon générale, on peut affirmer que la contrainte d'emploi du revenu, qui existe en l'absence de tout prélèvement obligatoire, du fait du développement de dépenses contraintes, notamment pour des services qui sont usuellement produits par des administrations publiques dans certains pays, n'est pas dûment prise en compte par les appareils statistiques.

Il conviendrait de disposer d'au moins deux chiffres de prélèvements obligatoires : les prélèvements obligatoires *stricto sensu* d'une part (soit la notion usuelle dans les statistiques disponibles) ; d'autre part, les prélèvements obligatoires au sens large qui ajouteraient aux premiers l'ensemble des dépenses contraintes. Cette dernière notion est introuvable dans la production statistique. Elle permettrait pourtant de mieux apprécier les effets des mesures agissant sur les prélèvements obligatoires *stricto sensu*. Il est en effet fréquent que leur réduction doive être compensée par des dépenses privées ainsi qu'on l'observe un peu plus loin.

C'est sous ces réserves qu'on doit apprécier les évolutions intervenues en France et en Allemagne respectivement.

B. UNE ALLEMAGNE QUI ORIENTE SA FISCALITÉ VERS UN OBJECTIF DE COMPÉTITIVITÉ ?

1. Une baisse prononcée du taux de pression fiscale

Globalement, le niveau des prélèvements obligatoires (exprimé en points de PIB) a **baissé de 2,7 points de PIB en Allemagne** entre 2000 et 2008 et **de 1,2 point de PIB en France**.

Prélèvements obligatoires
Évolution 2000-2009 (en points de PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2008
Union européenne (17)	42,4	41,5	41	41	40,6	40,8	41,1	41,4	40,9	40,4	-1,5
Allemagne (A)	43,4	41,4	41	41,1	40,2	40,2	40,5	40,6	40,7	41,1	-2,7
France (B)	45,9	45,6	44,9	44,7	45	45,4	45,7	44,9	44,7	43,5	-1,2
Ecart (B-A)	2,5	4,2	3,9	3,6	4,8	5,2	5,2	4,3	4	2,4	1,5

Source : Eurostat

Ces évolutions, qui vont dans le même sens d'une baisse de la pression fiscalo-sociale dans les deux pays, ont accentué les différences initiales existant entre eux. L'écart qui était de 2,5 points en 2000 s'élevait à 4 points en 2008.

À cette différence correspond une importante divergence des bases de financement des dépenses publiques dans les deux pays.

Ce constat peut être mis en rapport avec des évolutions différentes de la structure des prélèvements obligatoires.

2. Une restructuration compétitive des prélèvements obligatoires en Allemagne

Structure juridique des prélèvements obligatoires (en % PIB)

En % PIB	En 2000			En 2008		
	France	Allemagne	UE-27	France	Allemagne	UE-27
Prélèvements directs	12,4	12,5	12,2	11,8	11,5	12,2
Prélèvements indirects	15,8	12,5	13,8	15	12,8	13,8
Cotisations sociales	16	16,9	11,2	16,1	15,1	11
Total*	44,1	41,9	37,2	42,8	39,3	37
<i>Evolution entre 2000 et 2008</i>						
Prélèvements directs	-0,6	-1	0			
Prélèvements indirects	-0,8	0,3	0			
Cotisations sociales	0,1	-1,8	-0,2			
Total*	-1,3	-2,5	-0,2			
<i>Poids des différentes catégories dans le total des PO (en %)</i>						
Prélèvements directs	28,1%	29,8%	32,8%	27,6%	29,3%	33%
Prélèvements indirects	35,8%	29,8%	37,1%	35%	32,6%	37,3%
Cotisations sociales	36,3%	40,3%	30,1%	37,6%	38,4%	29,7%
Total*	100%	100%	100%	100%	100%	100%

* Taux arrondis, nets des montants non recouverts

Source : données Eurostat

Reflétant un niveau des prélèvements relatif au PIB supérieur en France, toutes les catégories de prélèvement y sont également supérieures quand on les distingue selon leur caractère direct ou indirect comme dans le tableau ci-dessus.

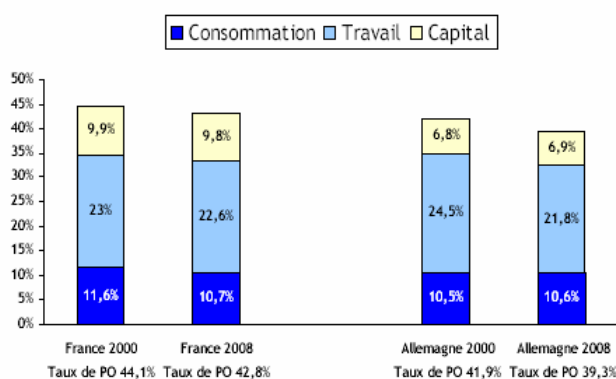
Cependant, l'écart est particulièrement important pour les impôts indirects. Exprimés en points de PIB, ils « pèsent » 2,2 points de plus en France qu'en Allemagne.

Toutefois, les situations se sont rapprochées en dix ans avec une hausse des impôts indirects en Allemagne, alors qu'une baisse intervenait en France, et une réduction des impôts directs plus forte en Allemagne qu'en France.

Ces évolutions peuvent être vues comme la manifestation de la poursuite par l'Allemagne d'un objectif de renforcement de sa compétitivité.

L'analyse des tendances suivies en Allemagne à partir de la décomposition des prélèvements obligatoires par assiette économique semble confirmer l'existence d'un tel objectif.

Poids des prélèvements obligatoires par agrégat économique (en % du PIB)



Source : données Eurostat

Il existe bien des similitudes entre les deux pays. On y observe que les prélèvements sur le travail et sur la consommation exercent une pression fiscale analogue dans les deux pays (+ 0,8 points de PIB en France pour les deux catégories) et que c'est l'imposition du capital qui y est la plus différenciée (+ 2,9 points de PIB en France).

Mais on retrouve le constat selon lequel les **évolutions intervenues entre 2000 et 2008 ont été contrastées.**

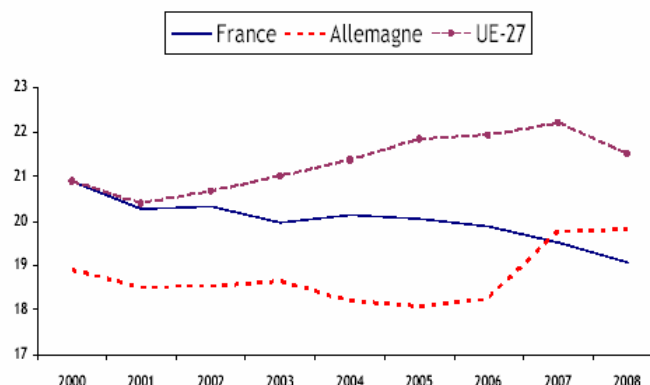
Le produit de l'impôt sur la consommation a un peu baissé en France (- 0,9 point) quand, en Allemagne, c'est celui résultant de **l'imposition du travail** qui a le plus reculé (- 2,7 points de PIB).

L'analyse en points de PIB doit être complétée par une analyse en taux implicites de taxation. En effet, les différentes assiettes taxables qui sont inégalement développées dans les deux pays ont pu évoluer différemment si bien qu'à un niveau de recettes supérieur en points de PIB peut correspondre un taux implicite d'imposition inférieur.

De fait, alors que le **poids des impôts sur la consommation**, en points de PIB est analogue dans les deux pays, **le taux implicite de taxation de la consommation est plus élevé en Allemagne qu'en France**, ce qui s'explique par les mesures adoptées outre-Rhin et par le fait que le niveau relatif de la consommation y est plus bas.

Taux implicite d'imposition de la consommation (en %)

= Recettes fiscales des impôts assis sur la consommation ÷ consommation des ménages



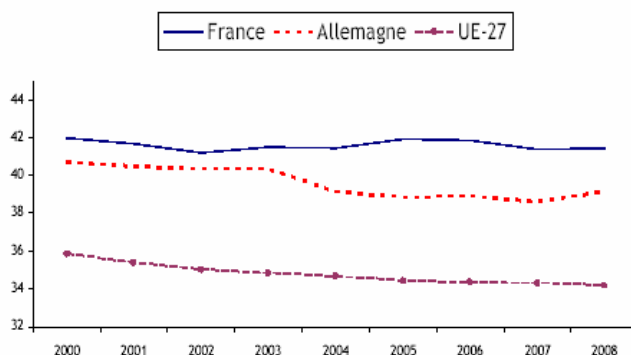
Source : données Eurostat

Les taux implicites de taxation de la consommation ont divergé entre la France et l'Allemagne sous l'effet des mesures fiscales adoptées pendant la période. La France a baissé certaines impositions indirectes¹ ou plafonné leur augmentation. L'Allemagne a, de son côté, augmenté de trois points son taux normal de TVA.

En ce qui concerne **l'imposition des revenus du travail**, les taux implicites d'imposition se sont légèrement éloignés dans les années 2000.

Taux implicite d'imposition du travail salarié (en %)

= Recettes fiscales des prélèvements assis sur le travail salarié ÷ revenu total des salariés, toutes cotisations incluses



Source : données Eurostat

L'écart est en 2008 de 2,2 points de taux, la France pratiquant un taux implicite de 41,4 % contre 39,2 % en Allemagne.

¹ L'application d'un taux réduit de TVA a été décidée notamment pour la restauration et les travaux immobiliers. On voit avec cette dernière mesure que le champ de la consommation retenu dans les comparaisons est assez large puisque certains travaux immobiliers pourraient aussi bien être vus comme correspondant à un investissement des ménages.

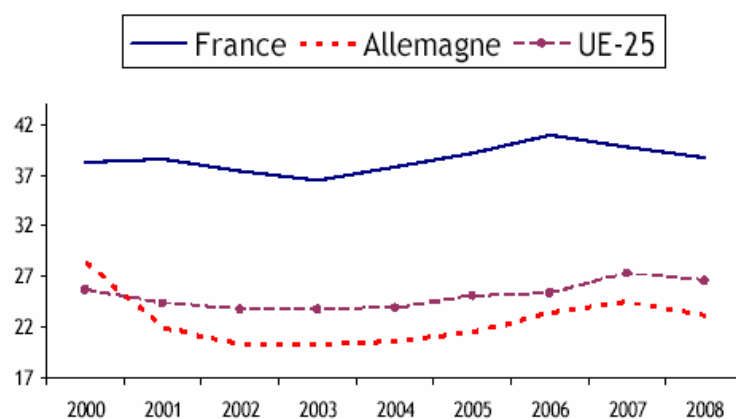
On peut relever que la différence entre les deux pays est bien moindre que celle qui existe entre eux et la moyenne des pays de l'Union européenne à 27 (dont ils contribuent pourtant à élever le niveau). Le taux implicite d'imposition du travail salarié est supérieur en Allemagne de 5 points par rapport à cette moyenne et ce supplément de taux d'imposition ne s'est pas résorbé au cours de la période.

Par ailleurs, on relève que le taux effectif d'imposition des salaires a, légèrement contribué à la réduction des coûts salariaux unitaires allemands.

Les taux **d'imposition du capital** paraissent offrir le plus fort contraste entre les deux pays.

Taux d'imposition implicite du capital (en %)

= Recettes fiscales des prélèvements assis sur le travail capital (stock et revenus) ÷ ensemble des revenus tirés du capital (par les ménages et les entreprises)



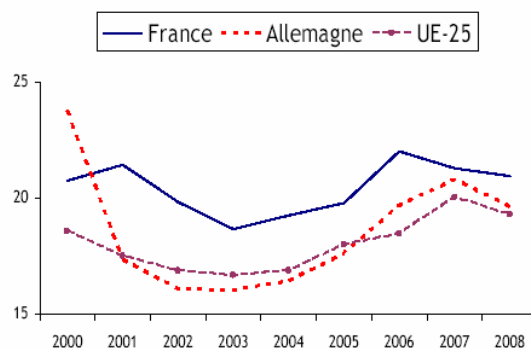
Source : données Eurostat (données UE-27 indisponibles)

L'écart mesuré par Eurostat s'élève à 15,7 points, la France ayant un taux implicite de 38,8 % en 2008 contre 23,1 % en Allemagne.

Cet écart ne provient que marginalement de la différence des taux implicites d'imposition des revenus du capital.

Taux d'imposition implicite des revenus du capital (en %)

= Recettes fiscales des prélèvements assis sur les revenus du capital ÷ revenus du capital (des ménages et des entreprises)



Source : données Eurostat (données UE-27 indisponibles)

Les pays pratiquent en ce domaine des taux assez proches (le taux français étant supérieur de l'ordre de 2 points au taux allemand). On relève toutefois la très forte baisse de la taxation implicite des revenus du capital en Allemagne intervenue en début de période sous l'effet de la réduction du taux de l'impôt sur les sociétés de 45 à 25 %.

La différence de taux entre les deux pays s'accompagne d'un écart de sens contraire du montant relatif au PIB des recettes tirées de l'imposition du revenu du capital.

Elles atteignent 5,3 % du PIB en France contre 5,8 % du PIB en Allemagne ce qui traduit l'existence dans ce dernier pays d'une assiette plus large en lien avec un niveau de rentabilité du capital plus élevé et avec la déformation du partage de la valeur ajoutée intervenue dans ce pays.

L'écart entre les deux pays serait attribuable à l'imposition du stock de capital. Celui-ci s'élèverait en France à 4,5 % et en Allemagne à 1,0 % du PIB en 2008, l'impôt sur la fortune comptant pour 4 milliards dans cet écart à comparer avec les 23,4 milliards représentés par l'ancienne taxe professionnelle ou les 11,2 milliards d'euros de surplus d'impôts fonciers perçus en France.

* *
*

Au total, les évolutions intervenues dans les deux pays qui paraissent avoir accentué les différences initiales confirment que l'Allemagne a fait le choix d'alourdir sa fiscalité sur la consommation, au moment où celle-ci n'était plus un moteur de croissance, en allégeant ses prélèvements sur le travail dans un contexte où l'imposition du stock de capital était très au-dessous du niveau français.

Cependant, la traduction concrète de ces choix n'a pas toujours eu la même force. Si l'imposition de la consommation a augmenté, la baisse des prélèvements sur le travail ne s'est pas traduite que par une réduction assez

modeste du taux implicite appliqué aux salaires. Toutefois, le recul en points de PIB a été plus important sous l'effet de la réduction de la part des salaires dans la valeur ajoutée.

III. UNE « RÉVOLUTION » DES DÉPENSES PUBLIQUES EN ALLEMAGNE ?

A. UNE FORTE BAISSSE DES DÉPENSES PUBLIQUES EN ALLEMAGNE

Dépenses publiques
Évolution 2000-2009 (en points de PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2000-2008
Union européenne (17)	46,2	47,2	47,5	47,9	47,4	47,3	46,5	45,9	46,9	+0,7
Allemagne (A)	45,1	47,6	48,1	48,5	47,1	46,8	45,3	43,6	44	-1,1
France (B)	51,6	51,6	52,6	53,3	53,2	53,4	52,7	52,3	52,7	+1,1
Ecart (B-A)	6,5	4	4,5	4,8	6,1	6,6	7,4	8,7	8,7	2

Source : Eurostat

Sur longue période, les dépenses publiques (exprimées en points de PIB) **ont diminué de 1,1 point en Allemagne** entre 2000 et 2008 quand **elles ont augmenté de 1,1 point de PIB en France**. La divergence n'apparaît pas considérable entre ces deux dates, mais appréciée à partir du pic des dépenses publiques, elle l'est bien davantage.

En effet, **la baisse du taux de dépenses publiques a été concentrée sur peu d'années en Allemagne** et a été considérable.

Par rapport au pic atteint en 2003 (48,5 points de PIB) le recul est notable : - 4,5 points. En France où le pic a été atteint en 2005 (53,4 % de PIB) le repli est moins marqué (- 0,7 point de PIB).

B. UNE DIVERGENCE MARQUÉE ENTRE LES DEUX PAYS

Au total, la divergence entre les deux pays approche 4 points de PIB depuis 2003.

Elle a concerné presque toutes les catégories de dépenses publiques, excepté celles consacrées à la sécurité publique, aux services généraux d'administration et aux affaires économiques, trois catégories qui ne représentent qu'environ 25 % du total des dépenses publiques.

1. Une forte divergence pour les dépenses publiques de protection sociale

La **catégorie des dépenses pour laquelle la divergence a été la plus importante regroupe les dépenses de protection sociale** qui s'élèvent à plus de la moitié des dépenses publiques, **dépenses de santé incluses**.

Les dépenses de santé ont progressé dans les deux pays, mais plus en France qu'en Allemagne, l'écart des deux trajectoires atteignant 0,6 point de PIB entre 2000 et 2008.

C'est pour les dépenses de protection sociale *stricto sensu* (hors dépenses de santé) que la divergence est la plus forte. Elle atteint 2,8 points de PIB. Pour ces dépenses près des deux tiers de l'écart s'expliquent par le poste vieillesse. La part des dépenses de retraite dans le PIB a progressé en France (de 1,4 point de PIB) alors qu'elle régressait en Allemagne (de 0,4 point de PIB).

Au total, l'essentiel de la divergence entre la France et l'Allemagne en matière de dépenses publiques est attribuable au couple santé-vieillesse (2,4 points de PIB) et si l'on considère l'ensemble protection sociale-santé, c'est une divergence de 3,4 points de PIB qu'on observe, soit davantage que pour l'ensemble des dépenses publiques.

Dépenses publiques en Allemagne et en France Évolution 2000-2008 (en points de PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Δ2000-2008
1, Services généraux										
Allemagne	6	5,8	5,8	5,9	5,7	5,6	5,5	5,4	5,5	-0,5
France	7,6	7,5	7,3	7,4	7,2	7,3	6,9	6,9	7,1	-0,5
Total										0
2, Enseignement										
Allemagne	4	4,2	4,2	4,1	4,1	4,1	4	3,8	3,9	-0,1
France	6,3	6,3	6,4	6,3	6,2	6,1	6	5,9	5,9	-0,4
Total										0,3
3, Loisirs-culture										
Allemagne	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	-0,2
France	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	+0,4
Total										0,6
4, Défense										
Allemagne	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	-0,1
France	2,1	2,1	2,1	1,9	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	-0,3
Total										0,2
5, Santé										
Allemagne	6,6	6,8	6,9	7,0	6,7	6,7	6,7	6,5	6,7	+0,1
France	7,1	7,2	7,5	7,8	7,8	7,9	7,8	7,8	7,8	+0,7
Total										+0,6
6, Logement - Equipements collectifs										
Allemagne	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	0,9	0,7	0,7	-0,3
France	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,9	1,9	+0,2
Total										+0,5
7, Protection sociale										
Allemagne	21,4	21,4	21,9	22,3	21,9	21,8	21,0	20,0	19,8	-1,6
France	20,6	20,6	21,0	21,4	21,7	21,8	21,8	21,6	21,8	+1,2
Total										+2,8
dont										
Maladie-Invalidité										
Allemagne	2,7	2,8	2,8	2,8	2,7	2,7	2,6	2,5	2,5	-0,2
France	2,4	2,5	2,5	2,5	2,6	2,6	2,6	2,5	2,5	+0,1
Total										+0,3
Vieillesse										
Allemagne	9,7	9,8	9,8	10	9,9	10,0	9,7	9,4	9,3	-0,4
France	11,0	11,0	11,2	11,5	11,6	11,9	12,1	12,2	12,4	+1,4
Total										+1,8
Familles-Enfants										
Allemagne	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	-0,2
France	2,5	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	-0,1
Total										+0,1
Chômage										
Allemagne	2,4	2,4	2,6	2,8	2,7	2,9	2,7	2,2	2,2	-0,2
France	1,7	1,7	1,9	2,1	2,1	2,0	1,8	1,6	1,6	-0,1
Total										+0,1
Logement										
Allemagne	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,1
France	1	1	1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	-0,2
Total										+0,1
8, Environnement										
Allemagne	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	-0,1
France	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	+0,2
Total										+0,3
9, Affaires économiques										
Allemagne	nd	4,1	4,0	3,9	3,6	4,0	4,6	4,6	4,8	+0,7
France	3,2	3,1	3,2	3,1	3,0	3,0	2,9	2,9	2,8	-0,4
Total										+1,1
10, Sécurité publique										
Allemagne	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	0
France	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	0
TOTAL										0

Source : données Eurostat ; calcul de l'auteur

2. Une baisse plus modérée des financements des services publics

La réduction des dépenses publiques allemandes a relativement moins touché les dépenses de consommation finale des administrations publiques.

Ces dépenses contribuent (à côté de l'investissement public) à la production des services collectifs qui sont assez largement « utilisés » par les ménages¹.

Leur poids relatif est nettement plus élevé en France qu'en Allemagne, mais la baisse des dépenses publiques allemandes n'a provoqué une réduction du poids de ces dépenses que de façon relativement modérée.

Dépense de consommation finale des administrations publiques

	Allemagne (A)	France (B)	A – B
2001	18,9	22,8	- 3,9
2002	19,2	23,4	- 4,2
2003	19,3	23,7	- 4,3
2004	18,8	23,7	- 4,9
2005	18,7	23,7	- 5
2006	18,3	23,4	- 5,1
2007	17,9	23,0	- 5,1
2008	18,1	23,2	- 5,1
2009	19,7	24,6	- 4,9

Source : Eurostat

Cependant, en lien avec l'augmentation de ces dépenses dans le PIB français, l'écart d'origine entre les deux pays (de 3,9 points en 2001) s'est légèrement élargi (jusqu'à 5,1 points de 2006 à 2008).

3. Un écart initial qui s'accroît

Au terme de ces évolutions, le poids des dépenses publiques dans le PIB qui était déjà plus élevé en France en 2000 l'est encore plus en 2008.

¹ L'utilisation des services collectifs produits par les administrations publiques n'est évidemment pas toujours assimilable immédiatement à la consommation au sens ordinaire du terme (si l'on considère les services diplomatiques par exemple) mais c'est souvent le cas (v. l'éducation ou la santé). Par ailleurs, les services collectifs ne sont pas utilisés par les seuls ménages (par exemple, les services de transports sont utilisés par les entreprises) et il est parfois difficile de déterminer conceptuellement le bénéficiaire final.

Écarts de niveaux de dépenses publiques Allemagne-France par catégorie
(en points de PIB)

	2000	2008	?2000-2008
Services généraux	+1,6	+1,6	0
Enseignement	+2,3	2	-0,3
Loisirs-culture	+0,2	+0,8	+0,6
Défense	+1	+0,8	-0,2
Santé	+0,5	+1,1	+0,6
Equipements collectifs	+0,7	+1,2	0,5
Protection sociale	-0,8	+2	+2,8
dont			
Maladie-Invalidité	-0,3	0	+3,0
Vieillesse	+1,3	+3,1	+1,8
Familles-Enfants	+0,2	+0,3	+0,1
Chômage	-0,7	-0,6	0,1
Logement	+0,8	+0,7	-0,1
Environnement	0	+0,3	+0,3
Affaires économiques	-1	-2	-1
Sécurité publique	-0,4	-0,4	0

Source : données Eurostat ; calcul de l'auteur

Note de lecture : les nombres précédés d'un signe (+) concernent les dépenses les moins élevées en France qu'en Allemagne ; ceux précédés d'un signe (-) les dépenses moins élevées en France qu'en Allemagne. Exemple : la France avait un niveau de dépenses publiques pour la santé supérieur de 0,5 point de PIB en 2000 et de 1,1 point de PIB en 2008.

Le montant des dépenses publiques totales, exprimées en points de PIB était supérieur de 6,5 points en France en 2000 et cet écart a augmenté au cours de la période puisqu'il s'élevait à 8,7 points en 2008 (+ 2,2 points de PIB).

En 2000, les écarts relatifs aux dépenses publiques de services généraux, d'enseignement, de vieillesse et de logement (6 points de PIB au total) rendaient compte de la presque totalité de la différence de niveau relatif des dépenses publiques. Malgré le poids relatif des dépenses de retraite en France, celle-ci connaissait un niveau de dépenses publiques de protection sociale un peu plus bas que l'Allemagne (les dépenses de santé compensant toutefois cette différence).

En 2008, cette dernière situation est renversée du fait de la progression des dépenses de retraite en France. Alors que celle-ci consacrait à ces dépenses 1,3 point de PIB de plus que l'Allemagne en 2000, c'est 3,1 points de PIB de plus que la France consacre aux retraites en 2008.

Structurellement, le niveau relatif des dépenses publiques, catégorie par catégorie, est généralement supérieur en France (à l'exception des « Affaires économiques » et de la « sécurité publique »). **Les écarts les plus notables** (ceux égaux ou supérieurs à 1,5 point de PIB) concernent les **dépenses d'administration générale** (1,6 point de PIB), **l'enseignement** (2 points de PIB) et la **protection sociale** (2 points de PIB dont 3,1 points pour les retraites).

Pour la « Santé », les « Logements et équipements collectifs », la France dépense plus que l'Allemagne dans une proportion supérieure à 1 point de PIB. Les différences portant sur l'ensemble « Loisirs-culture » et « Défense » sont de même grandeur (+ 0,8 point de PIB en France chaque fois).

Les structures des dépenses publiques des deux pays sont caractérisées par la prépondérance des dépenses de protection sociale et de santé. Elle était particulièrement prononcée en Allemagne puisqu'en 2000 ces deux catégories de dépenses y représentaient près des deux tiers des dépenses publiques contre 53,8 % en France.

On relève en France l'importance relative des dépenses d'enseignement (12,2 % du total contre 8,9 % seulement en Allemagne).

En 2008, les structures des dépenses publiques des deux pays se sont un peu rapprochées, l'ensemble « protection sociale et santé » absorbant désormais plus de 56 % du total des dépenses publiques en France contre environ 60 % en Allemagne.

Structure des dépenses publiques – Allemagne
Évolution 2000-2008 (en pourcentage du total)

	2000	2008	Δ2000-2008
Services généraux	13,3	12,5	+0,8
Enseignement	8,9	8,9	0
Loisirs-culture	2	1,6	-0,4
Défense	2,1	2,3	-0,1
Santé	14,6	15,2	+0,6
Équipements collectifs	2,2	1,6	-0,6
Protection sociale	47,4	45	-2,4
dont			
Vieillesse	21,5	21,1	-0,4
Environnement	1,5	1,4	-0,1
Affaires économiques	9,1	10,9	+1,8
Sécurité publique	3,5	3,6	+0,1

Source : Eurostat

Note : Des imperfections statistiques expliquent que le total dépasse 100.

Structure des dépenses publiques – France
Évolution 2000-2008 (en pourcentage du total)

	2000	2008	Δ2000-2008
Services généraux	14,7	13,5	-1,2
Enseignement	12,2	11,2	-1
Loisirs-culture	2,1	2,8	0,7
Défense	4,1	3,4	-0,7
Santé	13,8	14,8	1
Equipements collectifs	3,3	3,6	+0,3
Protection sociale	40	41,4	+1,4
dont			
Vieillesse	21,3	23,5	+2,2
Environnement	1,4	1,7	+0,3
Affaires économiques	6,2	5,3	-0,9
Sécurité publique	2,3	2,3	0

Dans le processus de réduction du poids des dépenses publiques mis en œuvre en Allemagne, la santé a été relativement épargnée ainsi que les postes « vieillesse » et les dépenses correspondant aux « Affaires économiques » et à la « Sécurité publique ».

En France, l'augmentation du niveau relatif des dépenses publiques a surtout porté sur les dépenses de santé et de retraite, les frais généraux d'administration et les dépenses d'enseignement connaissant pour leur part un repli de leur poids relatif dans le total des interventions publiques.

4. Quels effets ?

Le recul des dépenses de protection sociale a atteint 1,6 point de PIB entre 2001 et 2008 en Allemagne. Il peut être mis en rapport avec le déclin de la consommation finale des ménages qui a atteint 2,5 points de PIB au cours de la même période.

Dépense de consommation finale des ménages (en % du PIB)

	Allemagne (A)	France (B)	A – B
2001	57,9	54,6	+ 3,3
2002	57,3	54,5	+ 2,8
2003	57,6	55,1	+ 2,5
2004	57,2	55,3	+ 1,9
2005	57,5	55,5	+ 2
2006	56,8	55,5	+ 1,3
2007	55,2	55,3	- 0,1
2008	55,4	55,6	- 0,2
2009	57,2	56,9	+ 0,3

Source : Eurostat

On relève encore que les différences structurelles concernant les dépenses publiques par catégorie et leurs évolutions sont partiellement compensées par le niveau des dépenses privées dans les deux pays.

Tel est particulièrement le cas pour la santé où le poids des dépenses publiques est plus élevé en France qu'en Allemagne, la situation inverse prévalant pour les dépenses privées. Cette compensation est également à l'œuvre pour la protection sociale, le poste « Autres » des tableaux ci-dessous comportant des dépenses visant à compenser l'insuffisance des assurances publiques.

Structure de la dépense de consommation des ménages allemands par fonction
(en % du total)

	1999	2005	2008	1999-2008
Alimentation-boissons alcoolisées	11,5	11	11,4	- 0,1
Hôtels, cafés et restaurants	5,6	5,4	5,8	+ 0,2
Boissons alcoolisées, tabac et narcotique	3,6	3,5	3,2	- 0,4
Habillement	6,1	5,2	5,3	- 0,8
Ameublement-ménager	7,8	6,8	6,7	+ 1,1
Logement-eau-électricité	23,1	24	24,5	+ 1,4
Transport	14	14,9	13,9	- 0,1
Communication	2,3	2,9	2,8	+ 0,5
Loisirs et cultures	10	9,4	9,4	- 0,6
Enseignement	0,7	0,7	0,9	+ 0,2
Santé	4,1	4,8	4,9	+ 0,8
Autres	11,3	12,2	11,4	+ 0,1

Structure de la dépense de consommation des ménages français par fonction
(en % du total)

	1999	2005	2008	1999-2008
Alimentation-boissons alcoolisées	14,4	13,7	13,5	- 0,9
Hôtels, cafés et restaurants	6,2	6,3	6,2	0
Boissons alcoolisées, tabac et narcotique	3,5	3,1	2,9	- 0,6
Habillement	5,5	4,9	4,5	- 1
Ameublement-ménager	6,2	6,1	6,7	+ 0,5
Logement-eau-électricité	23,5	24,3	25	+ 1,5
Transport	15,4	14,9	14,7	- 0,7
Communication	2,2	2,8	2,7	+ 0,5
Loisirs et cultures	9,2	9,4	9,1	- 0,1
Enseignement	0,7	0,7	0,8	+ 0,1
Santé	3,3	3,4	3,6	+ 0,3
Autres	11	11	9,6	+ 1,4

IV. QUELLES PERSPECTIVES DE SOUTENABILITÉ DES FINANCES PUBLIQUES ?

A. LA SOUTENABILITÉ, UNE NOTION TOUJOURS EN CONSTRUCTION

Estimer la soutenabilité des finances publiques est un exercice particulièrement difficile. Il implique, par exemple, de poser des hypothèses sur la croissance économique à venir ainsi que sur les tendances des dépenses et des recettes publiques.

L'un des problèmes que pose l'évolution des positions budgétaires consiste à déterminer ce que ces positions doivent au niveau de la production du moment.

Celui-ci est-il supérieur ou inférieur à la production potentielle de l'économie considérée ? Le solde nominal du pays intègre-t-il ou non des effets favorables (ou défavorables) non récurrents ?

En bref, quelles sont les composantes conjoncturelle et structurelle des positions budgétaires ?

Les révisions des estimations d'écart de production réalisées en 2009 par l'OCDE et la Commission européenne pour l'année 2007 (par rapport aux estimations réalisées cette année là) illustrent la variabilité des estimations en ce domaine.

Écarts de production – Estimations successives pour 2007 (en % du PIB)

	2007	2009
• OCDE		
Allemagne	0	2,6
France	- 0,3	1,8
• Commission européenne		
Allemagne	0,3	2,7
France	- 0,3	1,9

Note de lecture : en 2007, l'OCDE estimait que l'Allemagne se trouvait alors produire autant que son potentiel le lui permettait ; dans une estimation réalisée en 2009, son jugement évolue et l'OCDE considère que l'Allemagne produisait en 2007 davantage (+ 2,6 %) que son potentiel.

Lorsque, dans les estimations d'écart à la production potentielle, on passe d'un déficit de production à un excédent de production, l'appréciation des positions budgétaires évolue. La composante conjoncturelle du solde public doit être réévaluée et, inversement, l'assise structurelle du solde est dégradée.

Dans ces conditions, l'effort structurel à entreprendre pour aboutir à un solde public stabilisant la dette publique à un niveau cible est généralement réestimée.

Les nouvelles estimations ici mentionnées des écarts de production conduisent à porter un jugement moins favorable sur les positions budgétaires de l'Allemagne et de la France. Parallèlement, elles tendent à préconiser un ajustement complémentaire des positions budgétaires des deux pays.

Outre ce problème, il faut se donner une norme de soutenabilité, ce qui pose des problèmes conceptuels qu'illustrent, par exemple, les fameux critères de Maastricht plafonnant le déficit public à 3 % et la dette publique à 60 % du PIB, comme norme de soutenabilité.

Techniquement, on sait que le choix d'un plafond de déficit à 3 % a été dicté par la considération arithmétique selon laquelle avec un tel déficit et une croissance nominale du PIB de 5 % (cohérente avec les anticipations formées alors sur la croissance potentielle et l'inflation) on stabilisait le niveau de la dette publique dans le PIB qui était alors de l'ordre de 60 % en moyenne en Europe. Le plafond relatif à la dette publique a donc été déterminé sur la base d'une valeur historique, qui a été décrétée « soutenable ». Implicitement, tout dépassement de ce plafond a alors été jugé insoutenable. Or, dans les faits, cette limite supérieure a été souvent dépassée sans pour autant qu'une crise des dettes souveraines ne se déclenche. Et même dans la crise globale en cours, où les dettes publiques des pays ont généralement augmenté dans des proportions telles que le plafond des 60 points de PIB s'est mué en un plancher, dont, au surplus, on s'est trouvé fort éloigné, tous les pays concernés ne sont pas entrés pour autant dans une grave crise de leurs finances publiques. Il est vrai que tel fut le cas pour certains d'entre eux et que les États partenaires ont été contraints à enfreindre la règle de non-secours entre États qu'ils avaient glissée dans l'architecture de la zone euro, avec, pour éventualité, une possible contagion des crises nationales des dettes publiques. En toute hypothèse, il aura fallu attendre un alourdissement bien au-delà de 60 points du PIB de la dette publique pour que la question de la soutenabilité des finances publiques passe du stade théorique au stade pratique.

Ces quelques considérations, destinées à illustrer la relativité de certaines normes de soutenabilité quand bien même elles seraient ancrées dans la « législation » (ici la législation communautaire), ne conduisent pas à récuser radicalement le concept de soutenabilité des finances publiques mais invitent à développer en la matière une approche prudente, d'autant qu'un critère a toujours (à supposer qu'on le mette en œuvre) des effets.

Ainsi, dans le domaine qui nous occupe, une norme de soutenabilité trop stricte exercerait un impact sur la politique budgétaire (voire sur la politique monétaire ou l'attractivité financière des pays concernés) qui pourrait se révéler excessivement restrictif.

Quoi qu'il en soit, à ce stade, la Commission européenne a élaboré une méthode d'évaluation de la soutenabilité des finances publiques qui, dans les faits, paraît adoptée comme outil de référence, ce dont témoigne en particulier sa mention dans le récent rapport conjoint du Conseil d'analyse

économique français et du Conseil allemand des experts en économie réalisé pour le Conseil des ministres franco-allemand de Fribourg-en-Brisgau¹ du 10 décembre 2010.

**La soutenabilité des finances publiques selon la Commission européenne :
précisions de méthode**

Pour apprécier la soutenabilité des finances publiques, la Commission européenne recourt à deux indicateurs : le premier (S1) mesure l'écart entre la position budgétaire actuelle et celle qui permettrait de stabiliser la dette publique à 60 % du PIB en 2060 ; le second (S2) mesure l'écart entre la position budgétaire actuelle et celle qui permettrait de faire face aux dépenses futures supplémentaires sans augmentation de la dette publique initiale (cet indicateur est souvent présenté comme révélateur de la contrainte intertemporelle qui s'exerce sur les finances publiques).

Dans ces deux indicateurs, l'écart qui est mesuré porte sur le solde primaire structurel et est censé livrer une estimation de l'ampleur des rééquilibrages à entreprendre pour assurer la soutenabilité des comptes publics : un indicateur de X points de PIB signifie qu'il faut améliorer le solde primaire structurel de X points de PIB pour atteindre l'un ou l'autre des deux objectifs visés par chacun des indicateurs.

Les indicateurs de soutenabilité sont décomposés en plusieurs éléments :

- le premier (IBP) retrace la contribution à l'écart de soutenabilité de la situation en cours ;
- le deuxième (LTC) indique la pression découlant des dépenses supplémentaires anticipées en lien avec le vieillissement démographique ;
- enfin, un troisième élément (DR) s'ajoute pour calculer le seul indicateur (S1)* qui résulte de l'écart entre le niveau du solde primaire structurel actuel et celui qui permettrait d'atteindre en 2060 un niveau de dette publique de 60 points de PIB.

Pour construire ces indicateurs, un grand nombre d'hypothèses doit être envisagé. Elles correspondent aux différentes grandes variables dont leur valeur dépend : la croissance économique, le niveau de la croissance économique potentielle (ce principalement pour identifier les composantes structurelle et conjoncturelle respectivement du solde public), le niveau des taux d'intérêt (dont dépend la dynamique de « l'effet boule de neige » de la dette publique) et la trajectoire des dépenses publiques liées au vieillissement de la population.

* Dans l'autre indicateur (S2), il n'y a pas d'objectif de dette publique autre que celui d'en éviter l'augmentation.

**B. DES PROBLÈMES DE SOUTENABILITÉ ASSEZ PROCHES DANS LES
DEUX PAYS**

On a relevé que les politiques budgétaires française et allemande s'étaient mises à diverger au cours des années 2000, l'Allemagne poursuivant, au contraire de la France, un objectif de réépargne publique et s'engageant dans un processus de désengagement de l'intervention collective.

Ces orientations ont produit des écarts de situation budgétaire que la crise a en partie remis en cause.

Il reste qu'à l'aube des années 2010 la situation budgétaire allemande paraît plus solide qu'en France.

¹ Ville dont est issu « l'ordo libéralisme » allemand.

**Soutenabilité des finances publiques en 2010 selon deux estimations Allemagne-
France**
(en % du PIB)

	Commission européenne			OFCE		
	Solde primaire structurel	Solde stabilisant	Écart	Solde primaire structurel	Solde stabilisant	Écart
Allemagne	-0,4	0,5	0,9	1,4	0,4	-1
France	-3,5	1,2	4,7	-1,5	0,2	1,7

Source : OFCE

Les estimations de la Commission européenne et de l'OFCE diffèrent à partir d'hypothèses alternatives portant sur les principaux déterminants permettant d'apprécier la soutenabilité des positions budgétaires : l'écart entre la production effective et la production potentielle, la différence entre la croissance économique et le niveau des taux d'intérêt et la référence choisie comme cible d'endettement¹.

Selon la configuration économique envisagée et l'objectif d'endettement privilégiée, les situations de la France et de l'Allemagne peuvent être jugées différemment. Dans le scénario de l'OFCE, l'Allemagne dispose de marges de manœuvre et la France voit l'effort nécessaire pour stabiliser la dette réduit de 4,7 à 1,7 point de PIB ;

Dans les deux cas, la situation des finances publiques est meilleure en Allemagne qu'en France.

On pourrait ainsi considérer que la politique de réépargne publique survenue en Allemagne dans les années 2000 a, malgré la crise, plutôt atteint ses objectifs. Les deux pays connaîtraient des perspectives très différenciées de leurs finances publiques. Cependant, considéré à plus long terme, ce diagnostic doit être nuancé.

Le tableau ci-dessous présente pour l'Allemagne et la France les estimations (réalisées en 2009, elles ne tiennent pas compte des réformes, notamment celle des retraites, adoptées depuis) de **l'impact du vieillissement démographique sur les dépenses publiques**.

¹ L'objectif sous-jacent est de 60 % du PIB pour la Commission européenne et de 80 % pour l'OFCE.

Dépenses liées à l'âge en 2010 et 2060

En % du PIB

	France		Allemagne		Union européenne à 27	
	2010	2060	2010	2060	2010	2060
Dépenses de retraite	13,5	14,1	10,2	12,7	10,2	12,5
Santé	8,2	9,3	7,6	9,2	6,8	8,2
Soins de longue durée	1,5	2,2	1,0	2,4	1,3	2,4
Allocations chômage et éducation	5,8	5,6	4,6	4,2	4,9	4,7
Total	29,0	31,2	23,3	28,4	23,2	27,8
Évolution entre 2010 et 2060	2,2		5,1		4,6	

Source : Rapport 2009 sur la soutenabilité, Commission européenne

Le surcroît annuel de dépenses publiques serait plus de deux fois plus important en Allemagne qu'en France (+ 5,1 points du PIB par rapport à 2010 et 2060 contre + 2,2 points du PIB). Si l'Allemagne n'est pas le pays le plus sensible au vieillissement démographique sous l'angle de ses charges publiques¹, elle supporterait un supplément de dépenses publiques, de ce fait, supérieure à la moyenne (pondérée) de l'Union européenne (+ 4,6 points du PIB).

En outre, par rapport à la France, une partie importante du supplément de dépenses publiques paraît en Allemagne difficilement compressible, puisqu'en lien avec des soins de santé malaisément maîtrisables.

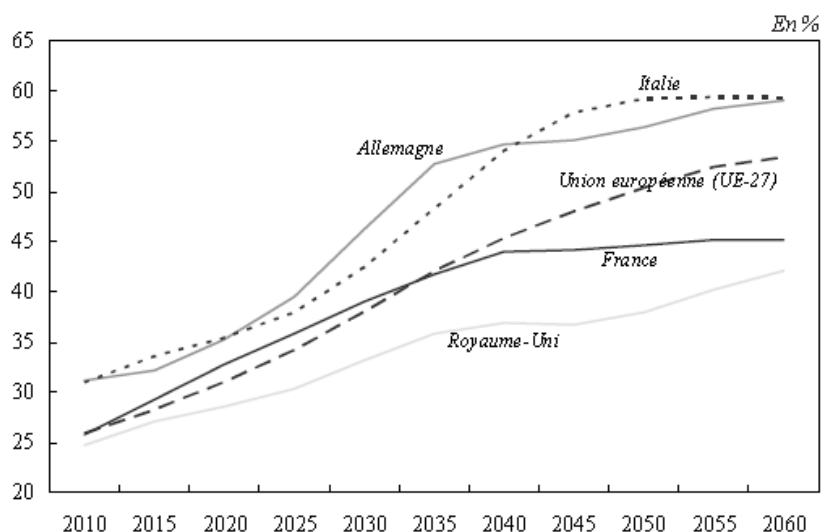
Les perspectives retracées par la Commission européenne pour l'Allemagne et la France diffèrent sensiblement puisqu'il existe entre les deux pays un écart de 2,9 points du PIB de **dépenses publiques**.

Cet écart provient de **projections démographiques très contrastées**.

Le rapport de la population des plus de 64 ans à la population des 15-64 ans (censé représenter la population active) évoluerait très différemment dans ces deux pays.

¹ Elle serait devancé par des pays comme le Luxembourg (+ 16,2 points du PIB), la Grèce (+ 16 points du PIB), l'Espagne (+ 8 points du PIB) et les Pays-Bas (+ 6,7 points du PIB).

Évolution prévue du taux de dépendance des personnes âgées



Champ : Population de plus de 64 ans en pourcentage de la population âgée de 15 à 64 ans.

Source : Rapport 2009 sur la soutenabilité, Commission européenne

En conséquence, alors même que la situation des finances publiques est considérée comme, à l'origine, meilleure en Allemagne qu'en France, les besoins d'ajustement des deux pays seraient finalement assez proches.

Les deux pays devraient entreprendre des efforts d'ajustement de leurs soldes pour assurer la stabilité de l'endettement public (soit au niveau de 60 % du PIB – indicateur S1 –, soit au niveau atteint ou au niveau des estimations – indicateur S2 –).

C'est ce dont témoigne le tableau ci-dessous, dont, toutefois, il faut relever que les estimations ont été réalisées avant la crise et la réforme des retraites intervenue en France.

Les indicateurs de soutenabilité des finances publiques de la Commission européenne

	Solde primaire structurel		Variation des dépenses publiques liées à l'âge en 2060	S1				S2		
	2008	2009		Total	dont IBP*	DR*	LTC*	Total	dont IBP*	LTC*
Allemagne	1.6	0.6	5.1	3.1	0.8	0.2	2.1	4.2	0.9	3.3
France	-1.5	-2.7	2.1	5.5	3.8	0.4	1.4	5.6	3.8	1.8
EU-27	-0.4	-2.0	4.4	5.4	3.1	0.2	2.0	6.5	3.3	3.2

IBP : Position budgétaire initiale

DR : Objectif de dette publique de 60 % du PIB en 2060

LTC : Dépenses publiques liées au vieillissement démographique

Source : Services de la Commission européenne

Alors que, sans prise en compte des dépenses liées au vieillissement, l'écart de soutenabilité est entre les deux pays de 3 points de PIB à la faveur de l'Allemagne, la considération de ces dépenses – qui augmente les écarts de

soutenabilité pour les deux pays – réduit la différence entre la France et l'Allemagne de 0,6 ou 1,4 point de PIB selon la cible d'endettement choisie.

CHAPITRE 5 SYNTHÈSES PROSPECTIVES

Lors de la table ronde organisée le 1^{er} juin dernier par votre délégation à la prospective, un débat nourri s'est engagé sur la question préliminaire et décisive, de la nature des tendances divergentes observées en Allemagne.

Le diagnostic sur ce point se révèle plus difficile qu'on ne pourrait le croire au vu de la prégnance dans le débat public de la référence à un « modèle allemand » si typé qu'il prendrait la figure de l'évidence et serait, à ce titre, supposé connu de tous. Connu de tous mais également suivi par tous, s'agissant d'un modèle qui ne serait pas seulement descriptif mais s'imposerait à tous pour ses vertus.

Or, et ce rapport s'est employé à le montrer, la réalité est plus complexe.

Sur le modèle entendu au sens le plus neutre d'abord, que faut-il voir ? Une transition en Allemagne ou une Allemagne en transition ? Autrement dit, les orientations suivies par ce pays visaient-elles seulement à purger certains excès dus ou à la réunification ou à vider le système de certaines rigidités pour mieux rebondir, ou bien l'Allemagne, sortant de sa culture d'économie sociale de marché, est-elle en train de changer de nature ? Voyons-nous à l'œuvre un simple épisode de désinflation compétitive ou bien l'installation d'un nouveau paradigme ?

Sur les aspects plus normatifs de ce qu'on appelle le modèle allemand, la question de sa cohérence est évidemment posée.

Cohérence interne d'abord : l'Allemagne suit-elle une trajectoire de plus forte croissance ou cette trajectoire est-elle orientée par d'autres objectifs ?

Et, dans les deux cas, est-elle susceptible d'atteindre sa cible ?

Cohérence externe ensuite : l'Allemagne assume-t-elle son rôle dans le monde et, particulièrement, en Europe et dans la zone euro, ou bien s'installe-t-elle comme un passager clandestin, de l'Europe principalement, ce qui ne serait conforme ni à son importance ou à ses possibilités ni à des équilibres économiques durables en Europe ?

Sur toutes ces questions, les analystes ont des points de vue radicalement différents.

On doit admettre au moins deux hypothèses pour explorer les futurs : celle d'une « normalisation » de la trajectoire allemande ; celle de la mutation de cette trajectoire en un modèle que certains qualifient de « néo-mercantiliste ».

Les perspectives offertes par cette dernière interprétation dépendent beaucoup du degré de soutenabilité qu'on accorde au régime actuel de croissance allemand, pour l'Allemagne elle-même, et pour ses partenaires de la zone euro, dont évidemment la France.

Elles dépendent également des réactions des partenaires et comprennent, à ce titre, une éventuelle dislocation de l'Union économique et monétaire à partir de réactions différenciées au tempo imposé par l'Allemagne.

Votre rapporteur estime que l'installation de l'Allemagne dans la trajectoire qu'elle a suivie une bonne partie des années 2000 aurait de graves conséquences.

Il reste heureusement un deuxième scénario moins dramatique. C'est celui d'un rééquilibrage des moteurs de la croissance en Allemagne.

Mais cette perspective suscite une première interrogation sur la faisabilité pour l'Allemagne d'une réorientation de ses équilibres économiques. L'Allemagne peut-elle et veut-elle, faire plus de place à sa demande intérieure dans sa trajectoire de croissance ?

Hormis l'incrustation dans le système économique allemand de mécanismes qui ne favorisent pas ce changement, les perspectives de croissance de l'Allemagne, notamment du fait des projections de sa démographie, n'impliquent-elles pas, pour elle, le choix de maintenir son cap ?

En outre, même si, à court terme, les incidences d'une telle réorientation seraient favorables à la France, des perspectives plus diversifiées montrent, que ses effets ne seraient probablement pas décisifs et, plus structurellement, qu'elles ne dispenseraient pas de corriger les problèmes structurels du pays alors qu'à l'avenir devrait perdurer un équilibre franco-allemand où la France ne devrait pas trop compter sur son partenaire pour nourrir sa croissance économique.

I. LA MUTATION DE LA TRAJECTOIRE ALLEMANDE EN MODÈLE ÉCONOMIQUE CRÉERAIT DES TENSIONS SYSTÉMIQUES

La croissance économique allemande a reposé sur l'augmentation continue de son solde commercial.

Un pareil équilibre expose aux fluctuations du commerce mondial et oblige au maintien d'une forte compétitivité dans un contexte où aucun pays ne maîtrise la totalité des paramètres susceptibles de jouer en ce domaine.

En outre, même à supposer cette hypothèque levée, il peut y avoir, pour l'Allemagne, une incohérence à suivre un régime de croissance fondé sur le commerce mondial dont la résolution durable est problématique pour l'Allemagne elle-même.

Par ailleurs, même réussie en interne, elle implique des déséquilibres peu soutenables pour les partenaires, notamment européens.

Enfin, il ne faut pas négliger le volet financier du système dont la stabilité est fragile et dont les efforts en retour peuvent poser problème.

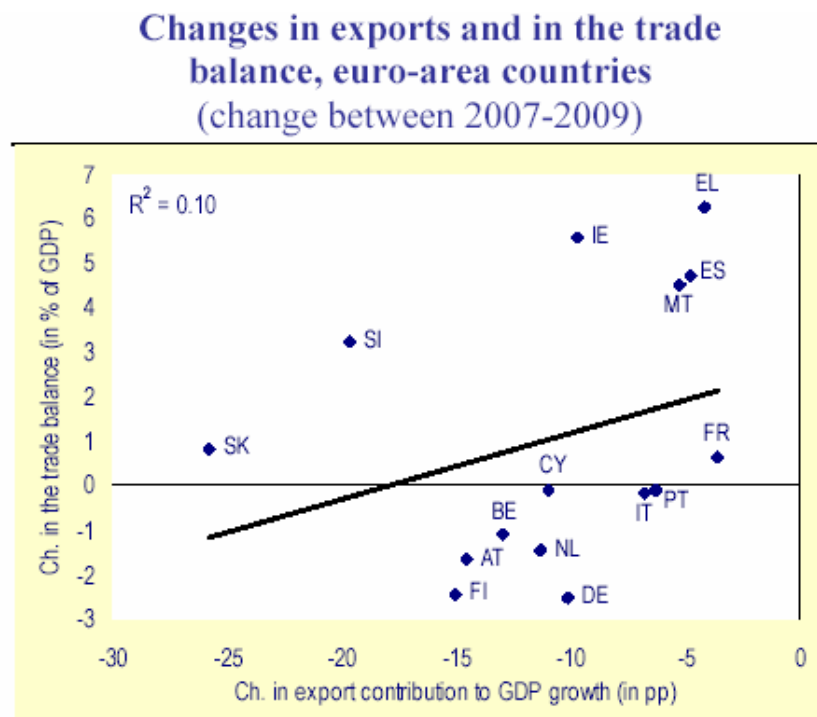
A. UNE CROISSANCE VULNÉRABLE À LA DEMANDE MONDIALE

La croissance allemande est exposée à un ralentissement de la demande mondiale.

La crise économique a illustré la sensibilité de la croissance allemande au commerce mondial. Son expansion a entraîné l'explosion des exportations allemandes mais son effondrement a fait plonger le pays dans la récession.

La baisse de la demande mondiale a réduit la contribution des exportations à la croissance et provoqué une dégradation de l'excédent commercial allemand, même si celle-ci a été modérée du fait du lien existant entre les exportations et les importations du pays dans le système d'*outsourcing* qu'il a construit.

Évolution par pays de la contribution des exportations à la croissance et des balances commerciales
(en % du PIB)



Source: Commission services.

Note de lecture : Pour l'Allemagne, la crise s'est traduite par une réduction de 10 points de pourcentage de la contribution de ses exportations à la croissance et la réduction de son excédent commercial a atteint plus de 2 points de PIB.

Évolution des contributions à la croissance en Allemagne

	Croissance en volume	Contribution de la demande intérieure	Contribution des exportations	Contribution du solde commercial
2007	1,5	0,4	3	1,1
2009	- 1,9	0	- 2,8	- 1,8

Source : Commission européenne

La contribution des exportations à la croissance fortement positive en 2007 s'est effondrée. La demande intérieure étant peu dynamique (sa contribution était tombée à 0,4 point de PIB en 2007 contre 1,8 point en 1999 et devient nulle en 2009), le PIB s'est contracté (- 1,9 %).

Évidemment, la crise peut, dans une certaine mesure, être considérée comme un événement exceptionnel.

Face à des variations plus modérées, les entreprises allemandes semblent en mesure de réaliser un effort de marge du fait de la profitabilité des exportations résultant notamment de l'externalisation du système de leur production. Par ailleurs, elles pourraient peut-être peser sur leurs sous-traitants, afin d'accroître leur compétitivité.

En bref, il existe une plage d'indétermination quant aux effets du ralentissement de la demande adressée à l'Allemagne sur sa croissance dépendant de sa capacité à gagner des parts de marché dans un contexte moins porteur.

C'est ainsi avec une certaine prudence qu'il faut prendre l'estimation selon laquelle l'affaiblissement durable des importations des partenaires européens de l'Allemagne à la suite du désendettement auquel ils sont désormais obligés pourrait lui coûter 1,2 point de croissance par an⁵⁹.

Cependant, l'examen de la logique d'un régime de croissance tirée par l'extérieur en révèle la force des contraintes.

La logique d'une croissance économique tirée par l'extérieur repose sur les effets du commerce extérieur sur l'activité économique.

**Une croissance tirée par l'extérieur nécessite
une augmentation continue de l'excédent extérieur**

La production est appréciée à travers le produit intérieur brut (PIB). Celui-ci est la somme des valeurs ajoutées par les entités présentes sur le territoire, les valeurs ajoutées recouvrant la seule production propre de ces entités. Autrement dit, on déduit de leur production les productions achetées par elles et consommées lors du processus

⁵⁹ « L'Allemagne peut-elle conserver son modèle de croissance ? » *Flash économie* n° 280 – Natixis.

de production (qu'on appelle pour cette raison les consommations intermédiaires).

La production est destinée à être vendue. Ainsi, à l'exception de ce qui est stocké, la production⁶⁰ est égale à la demande. Celle-ci peut être domestique (venant des agents économiques localisés dans le pays) ou étrangère.

L'effet de la demande étrangère sur la production passe par les exportations. Mais, l'appréciation de l'impact du commerce extérieur sur la production doit tenir compte des importations. Si la production nationale est positivement influencée par les exportations, en revanche, d'un point de vue comptable, la demande domestique (qu'il s'agisse de consommation ou d'achat de biens d'investissements) qui suscite des importations réduit la contribution des revenus distribués par les producteurs locaux à la production locale. Les exportations représentent une aimantation des revenus étrangers par les producteurs nationaux mais les importations sont une fuite des revenus nationaux vers les producteurs étrangers.

Pour apprécier les effets des échanges commerciaux d'un pays avec le reste du monde, il faut faire le bilan de ces deux phénomènes. Si les exportations excèdent les importations, alors l'insertion du pays dans les échanges internationaux se traduit, globalement, par des gains de richesse résultant d'un effet du commerce international positif sur la valeur de la production nationale. Dans la situation inverse, le commerce international exerce des effets défavorables sur la valeur de la production locale.

Il y a donc, soit une contribution positive des échanges internationaux à la production locale, soit une contribution négative.

Jusqu'à présent, le raisonnement exposé a concerné le niveau de la production. Il convient de l'élargir à la question de la croissance économique qui mesure la variation de la production d'une période à une autre.

S'il est entendu qu'un pays qui connaît un excédent de ses exportations par rapport à ses importations tire profit du point de vue du niveau de sa production des échanges commerciaux internationaux, ce profit ne s'étend à la croissance de cette production que s'il augmente lui-même.

Autrement dit, pour que le solde extérieur positif du pays exerce un effet favorable sur la croissance du pays, il faut que ce solde augmente, et pour que cela se produise, il faut que les exportations du pays croissent davantage que ses importations.

Or, étant donné le contenu en valeur ajoutée des exportations allemandes, affaibli par la nécessité de recourir à des consommations intermédiaires importées pour les produire de façon concurrentielle, il faut une croissance très forte des exportations pour tirer la croissance⁶¹.

Quant à la réduction des importations, elle suppose d'inverser l'essor des consommations intermédiaires importées et de peser sur la demande intérieure.

⁶⁰ Les capacités de production quant à elles pourront être supérieures ou inférieures à ce qui est nécessaire pour satisfaire la demande. Si elles sont supérieures, il y a des surcapacités d'offre par rapport à la demande (inversement, il peut y avoir des sous-capacités).

⁶¹ Le ratio valeur ajoutée/exportations serait passé sur longue période de 6,7 en 1991 à 4,3 en 2002.

Ces perspectives ne sont pas nécessairement hors d'atteinte mais elles accroîtraient les déséquilibres internes et externes associés au régime de croissance allemand.

En outre, une telle stratégie est dépendante des variations du taux de change et de la demande adressée au pays. Or, même si le commerce international allemand est réalisé principalement en Europe, une partie non négligeable implique des pays avec lesquels la relation de change est incertaine. Par ailleurs, les déséquilibres commerciaux qu'impliqueraient des excédents croissants pousseraient les partenaires à réagir, soit par la voie de la politique de change, soit en ajustant leur taux de change réel ou le rythme de leur demande.

B. UN SYSTÈME QUI CRÉE DES DÉSÉQUILIBRES EN ALLEMAGNE

Quelle que soit l'efficacité des exportateurs allemands, les limites de la croissance potentielle du pays l'empêchent de suivre le rythme du commerce mondial sauf à réaliser des gains de productivité, dont le réalisme est douteux, que l'absence d'investissement et la stabilisation des dépenses de R&D, ne prédisposent pas à atteindre.

La question se pose des limites de l'augmentation du poids des exportations dans le PIB. Si l'Allemagne continuait sur le rythme d'augmentation des années 2000 (de l'ordre de 8 % en volume, soit environ 8 fois son rythme de croissance), le bouclage de l'équilibre économique (à nouveau en dehors de gains de productivité substantiels que rien n'annonce) supposerait d'accentuer les mécanismes qui installent au cœur de son système des freins à la stimulation de son appareil productif à savoir :

- une distribution du revenu telle que la demande intérieure réserve des marges au système de production pour qu'il puisse répondre à la demande extérieure ;
- le recours à des importations permettant de solliciter les potentiels de production localisés à l'étranger pour satisfaire la demande totale adressée à l'Allemagne, qu'elle soit domestique ou étrangère.

On retrouve ici le constat déjà présenté selon lequel le recours de plus en plus massif de l'Allemagne aux importations de biens intermédiaires n'est pas seulement un moyen d'améliorer la compétitivité-coût du pays, mais aussi une nécessité pour préserver l'équilibre du régime de croissance allemand.

La spécialisation de l'économie allemande, qui la conduit à abandonner des activités jugées insuffisamment productives, pèse sur le contenu en valeur ajoutée du commerce extérieur allemand en même temps qu'elle est destinée à accroître la valeur ajoutée tirée de celui-ci. Le processus est moins contradictoire que complémentaire. Si le contenu en valeur ajoutée du commerce extérieur allemand n'était pas atténué par le recours aux

importations, l'appareil productif allemand connaîtrait des tensions telles que ses équilibres en seraient ébranlés.

Mais les profits retirés de l'externalisation d'une part grandissante des chaînes de production, ne sont pas sans bornes.

Ces processus de fractionnement productif sont complexes et leur succès dépend de conditions diverses, qui peuvent n'être pas réunies.

On peut en particulier s'interroger sur :

- la cohérence de ce système avec l'élévation probable du prix de l'énergie ;
- son impact sur l'environnement ;
- l'acceptabilité pour les pays de localisation des sous-traitants d'une spécialisation qui, outre la dépendance qu'elle implique aux évolutions du régime économique allemand, ne s'accorde pas nécessairement avec la logique de leur sentier de rattrapage ;
- enfin, sur les perspectives des coûts de production des sous-traitants.

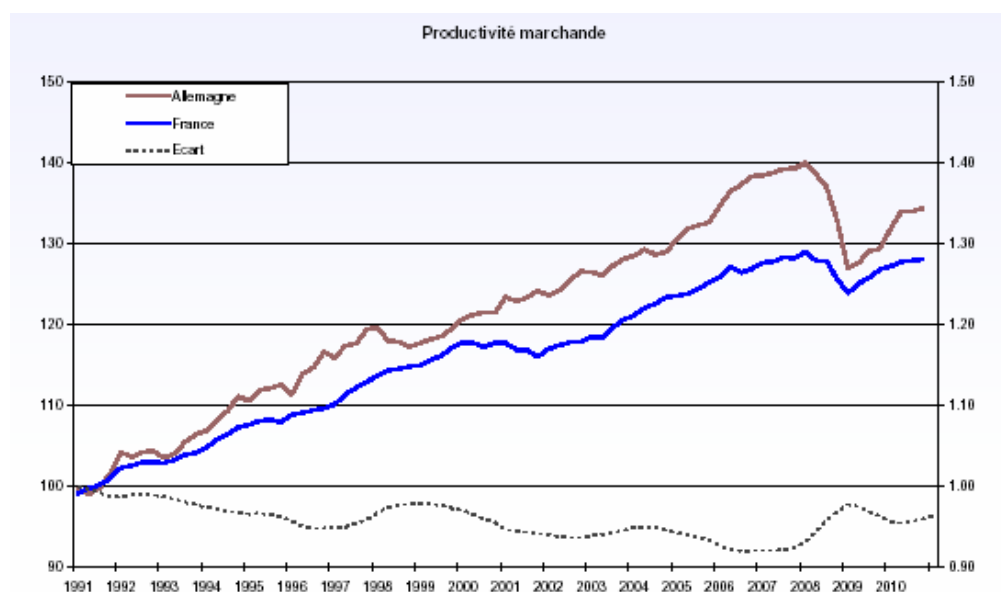
Surtout, la logique de cette organisation productive n'est pas compatible avec la préoccupation de maintenir – *a fortiori* d'accélérer – le rythme de la croissance domestique.

L'augmentation de la part de la valeur ajoutée destinée à satisfaire des exportations oblige à peser sur la demande intérieure ce qui contraint à freiner les revenus réels des agents économiques résidents.

Si cette mécanique a pu être mise en œuvre dans les années 2000, ses conditions pourraient s'épuiser.

Sur ce point, on peut, par exemple, s'interroger sur les effets d'éventuelles pénuries de main d'œuvre dans le secteur des biens échangeables.

L'Allemagne qui, en ce domaine, avait suivi une trajectoire parallèle à celle de la France a connu une accélération de la productivité du travail dans le secteur marchand en fin de période.



Mais, outre les questions sur la nature de cette accélération – structurelle ou conjoncturelle ; est-elle le résultat d’une amélioration de l’efficacité du travail ou d’une accentuation de l’externalisation des consommations intermédiaires – son niveau ne ressort pas comme compatible avec un essor de la production de biens échangeables sans recours à des emplois supplémentaires.

Cette contrainte est favorable à la dynamique potentielle de l’emploi mais elle suppose une adéquation entre l’offre et la demande sur le marché du travail qui n’est pas nécessairement acquise. Des tensions pourraient naître sur certains segments du marché du travail avec pour résultat une hausse des salaires.

En fonction de son ampleur et de sa transmission aux autres compartiments du marché du travail, l’Allemagne pourrait connaître quelques tensions inflationnistes.

Dans un premier temps, les coûts salariaux pourraient n’en être pas le moteur le plus puissant compte tenu des évolutions passées qui permettent de réduire les marges des entreprises. Mais, l’inflexion des coûts salariaux unitaires serait durablement stoppée voire inversée avec des effets inflationnistes plus forts à terme. La recomposition de la demande intérieure aurait davantage de responsabilité dans ces tensions. Elle provoquerait une accélération de la demande de biens échangeables dans un contexte où leur offre ne serait pas assez élastique.

On peut certes songer encore à deux voies.

La première passerait par l’augmentation de la durée du travail. Cependant, la préservation de la position des coûts salariaux implique qu’elle intervienne sans augmentation de la rémunération horaire, voire, même, compte tenu d’une éventuelle baisse de la productivité par heure, qu’elle s’accompagne d’une réduction du salaire horaire.

Ce processus est suspendu à un arbitrage des salariés entre le loisir et le travail. Comme cet arbitrage n'est pas indépendant des conditions générales de la négociation sociale, il est possible qu'une telle configuration s'impose.

Elle peut apparaître régressive et sa poursuite n'est certainement pas infinie.

La seconde façon de surmonter les contradictions inhérentes à cet équilibre est de compter sur une valorisation de l'offre d'où résulterait un enrichissement du pays passant par une amélioration des termes de l'échange en lieu et place d'une augmentation des volumes produits butant sur la contrainte productive.

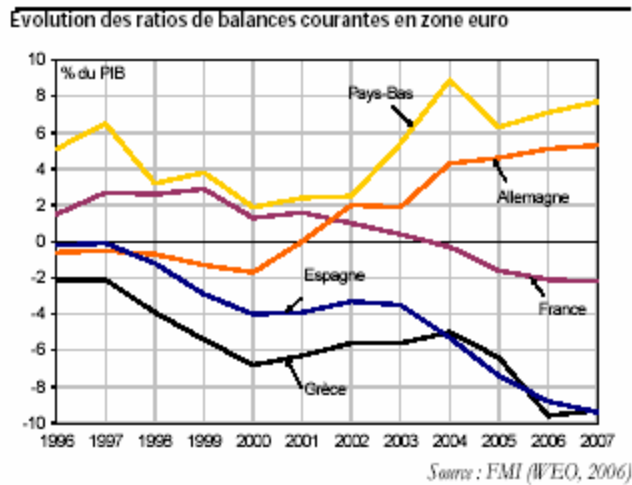
Cependant, cette perspective rencontre des limites évidentes, celles d'une contradiction avec les fondements mêmes d'une politique de compétitivité. En principe, un pays ne peut durablement augmenter ses termes de l'échange (le prix des exportations en particulier) sans connaître une dégradation de sa compétitivité.

Cette limite est toutefois susceptible de varier en fonction de la puissance des différents déterminants de la compétitivité du pays. À cet égard, l'Allemagne semble bien positionnée. Les comportements de marges des exportateurs allemands sur le marché européen paraissent montrer qu'ils disposent d'avantages compétitifs indépendants des prix de leurs exportations, avantages qu'ils parviennent à valoriser avec les prix relativement élevés qu'ils pratiquent sur ce marché.

Toutefois, les avantages comparatifs ne sont jamais inexpugnables et la valorisation réalisée par les exportateurs allemands repose sur des bases qui ne sont ni intangibles, ni indéfiniment mobilisables.

C. UNE STRATÉGIE NON COOPÉRATIVE CONTRIBUANT À DES DÉSÉQUILIBRES INSOUTENABLES.

Les déséquilibres des balances courantes ont considérablement augmenté dans la zone euro.



La faiblesse de la demande intérieure allemande contribue à l'amplification des déséquilibres des balances courantes en Europe qui n'est pas soutenable.

1. La déformation des prix relatifs a sans doute joué

La divergence des coûts salariaux unitaires allemands par rapport aux autres pays de l'Union européenne a eu des répercussions sur la dynamique des prix à l'exportation relatifs dans l'Union européenne autrement plus importants qu'entre la France et l'Allemagne.

Par ailleurs, le différentiel entre les prix des produits exportés par l'Allemagne et les prix intérieurs a favorisé une augmentation des taux de pénétration des produits allemands dans de nombreux pays européens.

La déformation des coûts salariaux unitaires intervenue en Europe a ainsi provoqué une déformation des prix relatifs des biens et services échangeables entre l'Allemagne et la plupart de ses partenaires, l'évolution des coûts salariaux unitaires dans certains pays européens ayant par ailleurs érodé leur compétitivité-coût par rapport au reste du monde.

Une simulation attribue à ces processus des effets particulièrement importants. Le tableau ci-dessous les résume.

Effets de la stabilité des coûts salariaux unitaires, en 2010 Q3

Pays	sur les exports volume (points)	sur les exports volume (en % du PIB)	sur les imports volume (points)	sur les imports volume (en % du PIB)	Effet total (en % du PIB)
Allemagne	-6,07	-3,04	2,02	0,91	-4,00
France	10,84	3,10	-4,21	-1,33	4,40
Italie	9,00	2,27	-5,68	-1,53	3,80
Espagne	20,91	21,70	-1,98	-2,14	22,8/
Pays-Bas	4,71	4,10	-10,55	-8,34	12,40
Belgique	2,81	2,36	-1,17	-0,95	3,40
Autriche	0,33	0,18	-0,12	-0,06	0,20
Finlande	15,57	6,97	-1,50	-0,57	7,60
Grèce	4,82	0,99	-8,31	-2,42	3,40
Portugal	13,36	4,18	-9,07	-3,60	7,80
Irlande	21,93	20,82	-17,13	-13,26	34,20

Source : Natixis

Il ambitionne d'évaluer, à travers l'impact sur le commerce extérieur des différents pays d'une stabilité des coûts salariaux unitaires par rapport à leur niveau en 1999, les effets des divergences observées en ce domaine sur leurs niveaux de PIB.

Il va de soi que la totalité des effets associés à l'hypothèse posée n'est pas imputable à l'Allemagne. Ils sont majoritairement, notamment pour les pays qui ont le plus divergé par l'alourdissement de leurs coûts salariaux, attribuables aux conditions de compétitivité de ces pays, notamment à l'égard des pays extérieurs à l'Union européenne.

Par ailleurs, c'est avec prudence qu'il faut prendre les résultats de l'étude. L'équivalence admise entre la variation des coûts salariaux unitaires et le niveau, et son évolution, de la compétitivité des pays admet trop de simplifications pour que ces résultats soient entièrement convaincants.

En outre, ils n'informent que médiocrement sur les effets sur le commerce intra-européen proprement dit d'une stabilité des coûts salariaux unitaires relatifs des pays européens⁶².

Cependant, l'étude tend à confirmer que l'Allemagne a beaucoup tiré profit des divergences des coûts salariaux unitaires en Europe et qu'une stabilité des coûts salariaux unitaires relatifs aurait été coûteuse pour elle, étant donné l'importance du commerce intra-européen dans les échanges des pays considérés.

On peut être tenté d'estimer que l'Allemagne a profité des désalignements des coûts salariaux unitaires en Europe au prix d'un creusement des déficits de ses partenaires.

Ce résultat, il faut le souligner, ne permet pas de conclure qu'un régime salarial en Allemagne plus accommodant ferait perdre de la croissance à ce pays (les effets sur la demande interne ne sont pas envisagés).

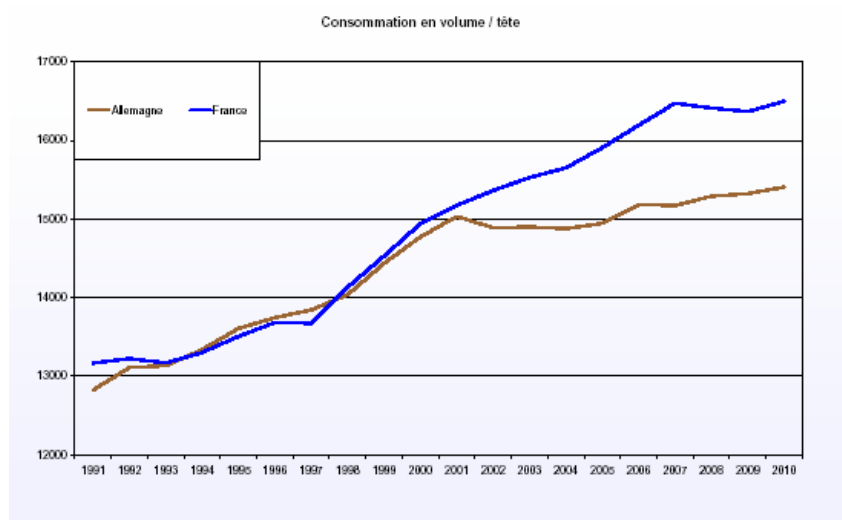
⁶² La somme des effets par pays est très supérieure à zéro, ce qui montre qu'ils ne se réduisent pas à des réalignements des balances courantes internes à l'Europe.

Par ailleurs, les nombreuses hypothèses sur lesquelles il repose invite à les prendre comme une simple illustration d'une contribution éventuelle de la déformation des prix relatifs de biens et services échangeables dans l'Union européenne⁶³ sur les balances commerciales des différents pays et sur leur PIB.

2. La responsabilité des différentiels de demande interne est également en cause

Comme on l'a observé, l'atonie prolongée de la demande intérieure allemande a créé un décalage avec la demande de ses partenaires.

Le graphique ci-dessous illustre cette divergence, pour la France et l'Allemagne. Elle a été encore plus nette avec nombre d'autres pays européens.



L'Allemagne n'est pas la seule responsable d'un différentiel de demande dont les effets sur les déséquilibres courants passent également par une inadéquation des rythmes de demande des pays déficitaires avec leurs capacités de production.

Mais, ce dernier déséquilibre voit ses effets aggravés par les pertes d'opportunité d'exportation que la langueur de la demande intérieure en Allemagne fait subir à ses partenaires.

C'est d'ailleurs sur ce point qu'insistent la Commission européenne et le FMI dans leurs rapports les plus récents qui appellent à une résorption des déséquilibres courants en Europe et dans le monde où les pays excédentaires joueraient leur rôle.

La baisse du poids relatif de la demande intérieure de l'Allemagne dans la zone euro entre 2000 et 2008 est frappante. Elle représentait 30,1 % de

⁶³ Une partie de cette contribution passe par la dégradation de la compétitivité vis-à-vis de pays extérieurs à l'Union européenne.

la demande intérieure en zone euro en 2001. En 2008, elle avait reculé de 4,2 points pour ne s'élever qu'à 25,9 % de ce total.

3. Les déséquilibres commerciaux créent des problèmes différents mais croissants avec leur niveau

L'accroissement des excédents de l'Allemagne repose sur la combinaison de gains de parts du marché pour les exportations et d'une faible demande intérieure. Ses effets varient selon les États. Il est particulièrement élevé pour les pays qui ne participent pas au « mécano industriel » allemand et sont en concurrence directe avec les exportateurs du pays.

a) Un effet sur la croissance des partenaires

La mesure des externalités entre pays est compliquée par le fait que les variations des parts de marché doivent être imputées à chaque partenaire ce qui est une opération nécessairement approximative. De même, le lien entre les constats portant sur le rythme de la demande interne de chacun et ses importations ne débouche sur des conclusions quant à ses effets sur les exportations des partenaires que moyennant des hypothèses sur l'élasticité existant entre ces deux variables. Or, les élasticités peuvent évoluer dans un contexte de modifications des spécialisations des économies.

C'est sous ces réserves qu'il faut considérer les résultats des estimations de l'effet des excédents allemands sur chaque pays.

Une estimation proposée par l'OFCE a estimé le « coût d'Outre-Rhin » pour la France à environ 0,3 point de PIB entre 2004 et 2007.

Pour l'OFCE, ce ralentissement de la croissance française proviendrait à la fois des pertes de parts de marché associées à l'amélioration de la compétitivité-coût de l'Allemagne et des incidences de l'atonie de la demande intérieure dans ce pays⁶⁴.

Si les externalités bilatérales sont sujettes à caution, il est peu contestable que la constitution d'excédents croissants par l'Allemagne exerce des effets dépressifs sur la croissance globale de ses partenaires. Si le processus est, au mieux, à somme nulle en Allemagne, il est également, au mieux, à somme nulle en Europe.

Pour les pays dont la croissance est freinée par les excédents du partenaire, se pose un problème de soutenabilité de leur croissance (v. infra) qui peut se doubler d'un problème plus structurel.

Si leur déséquilibre les éloigne de leur croissance potentielle un cercle vicieux peut intervenir où l'écart négatif de croissance abaisse le taux de croissance potentielle.

⁶⁴ L'OFCE considère, en effet, que la moitié environ des pertes de parts de marché des exportations françaises entre 2002 et 2006 a été causée par la divergence des coûts salariaux allemands.

Enfin, l'accumulation continue d'excédents traduit une indifférence à des objectifs justifiés de réglage macroéconomique en Europe. Dans une union économique regroupant des économies susceptibles de subir des chocs asymétriques et diversement résilients à ces chocs, il serait justifié qu'une économie relativement plus développée et disposant, même si c'est du fait de sa compétitivité, d'excédents courants joue un rôle coopératif. Celui-ci implique qu'un tel pays suive une trajectoire flexible et contracyclique qui suppose de relativiser la priorité accordée à la constitution d'excédents courants.

b) Un effet sur la soutenabilité de l'endettement des partenaires

Le creusement d'un déficit commercial extérieur s'accompagne de la montée de l'endettement des pays dans lesquels il se produit.

La charge de la dette peut à terme créer un problème de soutenabilité de l'endettement extérieur :

– dans une telle trajectoire, la hausse des charges d'intérêt suppose d'y consacrer une partie croissante des capacités d'épargne au détriment d'autres emplois plus porteurs de croissance ;

– si le remboursement de la dette apparaît compromis, une crise de solvabilité risque de se déclencher.

D. LE VOLET FINANCIER DE L'HYPER-COMPÉTITIVITÉ ALLEMANDE

Les enchaînements en cours dans les années 2000 ont provoqué une augmentation de la valeur du patrimoine extérieur de l'Allemagne

La hausse de la position créditrice de l'Allemagne peut apparaître comme un élément positif. Dans une interprétation des mécanismes à l'œuvre dans le pays, se référant à l'adoption d'un « néomercantilisme » allemand, elle serait même l'un des objectifs plus ou moins délibérés de la stratégie économique allemande.

Confrontée à des perspectives économiques moroses du fait d'un affaiblissement probable de sa croissance potentielle, de la concurrence industrielle renforcée des pays émergents et de la dégradation de ses équilibres démographiques⁶⁵, l'Allemagne serait entrée dans une phase d'épargne et d'accumulation visant à constituer la base de revenus courants complémentaires pour le futur.

Le faible niveau de l'investissement productif en Allemagne et le défaut d'intensification nette de l'effort de R&D combinés avec l'augmentation de la position créditrice sur le reste du monde étaient ce diagnostic pour le passé.

⁶⁵ Une population confrontée aux perspectives du vieillissement aurait tendance à épargner.

Dans cette mécanique, il s'agirait de compenser le ralentissement probable des revenus tirés du PIB par l'augmentation des revenus perçus à partir du capital constitué à l'étranger.

La cohérence d'un tel projet peut apparaître forte de prime abord. Au demeurant, la France a suivi elle-même un tel schéma. Alors qu'au milieu des années 90, les revenus nets engendrés par les investissements directs à l'étranger étaient négatifs, ils ont progressé par la suite pour atteindre, en cumulé, 78 milliards d'euros entre 1999 et 2004.

Par ailleurs, dans un contexte de liberté des flux de capitaux où l'allocation optimale du capital est une quasi-obligation, on peut toujours justifier un tel système par le constat de la supériorité du rendement du capital investi dans les pays en forte croissance économique ou sur telle ou telle classe d'actif accessible hors des frontières nationales.

Malgré tout, la question de la robustesse d'un tel plan implicite se pose de même que celle de la cohérence des effets de richesse qu'il exerce avec ses effets sur le potentiel de croissance du pays qui le met en œuvre.

Sur le premier point, on a indiqué que l'Allemagne se singularisait par les conditions dans lesquelles son actif net sur le reste du monde s'accroît. Elle paraît privilégier le truchement de son système bancaire plutôt que le recours à des investissements directs à l'étranger. Il est possible que cette structure de choix résulte de la préférence des entreprises allemandes pour la constitution d'un réseau international plus flexible que celui qu'offrent des investissements en capital.

Ce choix (plus ou moins implicite) a un premier inconvénient : il expose l'accumulation des actifs sur l'étranger aux faiblesses d'un système bancaire dont le niveau de régulation n'est pas satisfaisant.

Par ailleurs, la cohérence entre les mécanismes macro-économiques qui engendrent les excédents commerciaux de l'Allemagne et l'allocation de la contrepartie financière de ces excédents est problématique. Si l'on considère que les premiers reposent sur un désajustement des équilibres économiques avec, d'un côté, une Allemagne, excessivement exportatrice, et, de l'autre, des importateurs, excessivement endettés, la soutenabilité des dettes de ceux-ci peut n'être pas assurée posant, dans l'hypothèse, assez réaliste, où le pays excédentaire renforce sa position créditrice sur les pays déficitaires, un problème systémique exposant le pays en excédent à une dévalorisation de ses actifs.

Une telle mécanique paraît clairement à l'œuvre en Europe (ainsi d'ailleurs que dans le monde).

En bref, l'accumulation d'excédents et de déficits pose problème non seulement dans la sphère réelle mais également dans la sphère financière et les déséquilibres qu'elle y occasionne sont un problème pour les débiteurs mais aussi pour les créanciers.

Il est bien possible que la pression en découlant pour les débiteurs et les créanciers soit asymétrique et qu'elle s'exerce plus fortement sur les premiers. La rareté relative des ajustements des excédents courants par rapport aux épisodes concernant les déficits, pointée par le FMI, en témoigne.

Mais dans une telle configuration, des ajustements s'imposent dont les créanciers subissent nécessairement une partie de la charge :

- d'abord, l'ajustement macroéconomique dans les pays débiteurs risque de réduire l'assise de leurs excédents ;

- ensuite, l'existence de créances compromises se révèle, ce qui réduit la valeur de leur patrimoine ;

- le rendement des actifs peut s'affaïsser ;

- l'union monétaire entre les pays peut se disloquer pour permettre les ajustements de taux de change réels nécessaires...

On peut toujours estimer que les pays créanciers disposent de la faculté de réorienter leurs actifs vers des positions moins risquées. Mais, outre l'amplification des déséquilibres que cela peut induire pour les pays débiteurs, avec, en retour, tous les effets décrits, le monde multipolaire d'aujourd'hui, où notamment le système monétaire n'est pas régulé et où les déséquilibres commerciaux touchent souvent les pays les plus dynamiques et porteurs, n'offre pas nécessairement d'alternative satisfaisante aux actifs accessibles dans la zone monétaire qui est celle des créanciers.

En bref, une stratégie d'accumulation d'excédents réels peut poser un problème d'allocation de leur contrepartie financière d'autant plus aiguë que les excédents réels reposent sur des déséquilibres macroéconomiques.

Par ailleurs, la stabilité externe d'un régime économique reposant sur un objectif de maximisation des excédents extérieurs peut être remise en cause par l'accumulation d'actifs financiers.

Mais avant d'en expliquer les raisons, il convient d'apprécier les effets de richesse attendus de l'accumulation d'excédents commerciaux et des actifs financiers qui en découlent.

Dans un pays où les excédents commerciaux sont réalisés au terme de mécanismes augmentant les inégalités de revenu⁶⁶, les inégalités de patrimoine tendent à augmenter. L'accumulation d'actifs correspondant aux excédents commerciaux est par conséquent inégale. Le processus peut donc engendrer des inégalités cumulatives. Les effets de richesse attendus représentent des opportunités inégales pour les agents économiques. Une mécanique mercantiliste ne profite qu'aux agents du pays qui peuvent accéder aux créances, c'est-à-dire à ceux dont l'épargne est suffisamment élevée.

⁶⁶ Si celles-ci ne sont pas corrigées par la redistribution.

Cela dit, il faut envisager les incidences des effets de richesse provoqués par une telle mécanique. Ils peuvent entrer en collision avec les contraintes d'équilibre du système économique en conduisant à l'inflexion du régime de croissance vers davantage de demande domestique même si les salaires sont contraints.

L'intensité de ce processus dépend de la distribution des actifs et la nature de la transmission des effets de richesse également.

Quoiqu'il en soit de cette question à ce stade, le problème se pose de l'adéquation entre l'augmentation de la demande et les possibilités de l'offre. À terme, une recomposition de celle-ci est probable mais un système durablement tourné vers la production de biens échangeables peut n'être pas en mesure de répondre au surcroît de la demande.

La gamme des incidences de cette inadéquation est assez large (allant de l'augmentation des importations à l'inflation ou aux bulles d'actifs). Ce qui importe ici est de montrer que l'hyper-compétitivité (dont l'élévation du poids des exportations et du solde commercial dans le PIB allemand témoignent) recèle des déséquilibres non seulement pour les partenaires mais aussi pour le pays concerné.

Ces déséquilibres sont d'autant plus élevés que le pays ne profite pas de ses excédents pour augmenter son potentiel de croissance.

II. UN SCÉNARIO DE SORTIE DE LA TRAJECTOIRE DES ANNÉES 2000 QUI N'INVERSERAIT PAS NÉCESSAIREMENT LE SENS DE LA RELATION ÉCONOMIQUE FRANCO-ALLEMANDE

A. UNE RECOMPOSITION DE LA CROISSANCE SERAIT BÉNÉFIQUE À L'ALLEMAGNE

Les effets d'une recomposition des moteurs de la croissance sont débattus.

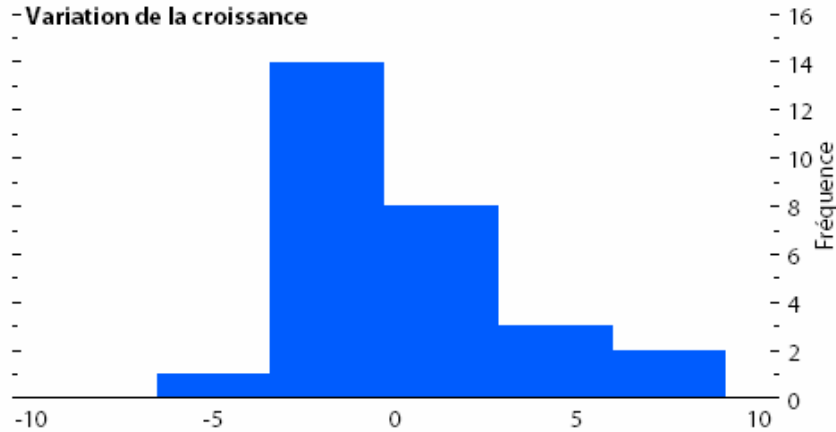
Une étude du FMI, qui remarque que, dans les faits, les pays en excédents prennent assez rarement l'initiative délibérée d'ajuster leur équilibre économique, suggère que l'impact sur la croissance économique de tels épisodes est variable en fonction des mécanismes sous-jacents à ces excédents, des mesures adoptées pour les réduire et du contexte international.

L'étude indique que **la probabilité d'une baisse de la croissance à court terme est faible mais non nulle.**

Variation de la croissance après les corrections d'excédents

(Différence en points par rapport au taux de croissance avant la correction)

L'évolution de la croissance après une correction est variable et plutôt orientée vers la droite.



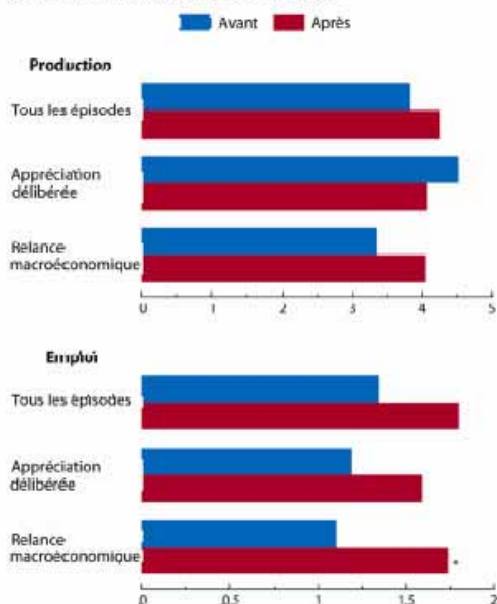
En réalité, les effets d'une réduction de l'excédent courant sur la croissance sont très dispersés, allant de $-5,1$ à $+9,4$ points de PIB.

On peut donc considérer que pour les pays concernés, il existe un risque de voir leur croissance atteinte par la baisse de leurs excédents même si, en moyenne, la croissance est plus élevée de l'ordre de 0,4 point de PIB, après corrections des excédents courants.

Les effets positifs de ces épisodes sont plus assurés quand la correction passe par une relance de la demande intérieure alors que l'appréciation du taux de chômage réel donne des résultats généralement moins favorables.

Croissance de la production et de l'emploi pendant une correction d'excédent (Pourcentage)

Rien ne prouve qu'une correction d'excédent résultant de politiques délibérées soit associée à une croissance plus faible de la production ou de l'emploi.



Source : calculs des services du FMI.
Notes : Le graphique indique la croissance moyenne du PIB réel par habitant et de l'emploi pendant les trois années précédant la correction et les trois années à compter d'une correction. L'astérisque indique que la variation de la croissance est statistiquement significative au niveau de 10 %. «Appréciation délibérée» désigne les cas où il s'agit d'une appréciation délibérée d'au moins 10 % comme décrit le texte. «Relance macroéconomique» désigne les cas de relances budgétaires ou monétaires telles que décrites dans le texte.

Ce résultat s'explique par le fait que dans le second cas la réduction de l'excédent repose sur une baisse de la demande extérieure (via une diminution des exportations) qui n'est pas compensée par une augmentation de la demande intérieure.

L'étude du FMI porte sur des épisodes passés dont l'adéquation avec la situation actuelle de l'Allemagne peut être discutée de sorte que les enseignements qu'elle comporte peuvent ne pas être immédiatement utiles.

Cependant, elle suggère qu'une réduction de l'excédent courant étant plus efficace quand elle passe par une relance de la demande intérieure, la question est d'envisager si l'Allemagne dispose des moyens de cette relance.

Par ailleurs, et cet aspect de l'étude est important pour les partenaires de l'Allemagne, elle indique qu'une appréciation du taux de change réel offre moins de perspective de croissance pour un pays qui entreprend de résorber ces excédents.

Une simulation réalisée par la DGTPE du ministère de l'économie et des finances suggère que l'Allemagne tirerait avantage d'une accélération vigoureuse de sa demande interne.

Une augmentation de la consommation et de l'investissement de 4 et 7 % respectivement augmenterait le PIB allemand de l'ordre de 1,4 point à un

horizon de cinq ans au prix d'une réduction de 1,8 point de PIB de l'excédent courant.

Les épisodes passés montrent que l'accélération de la croissance économique en Allemagne y a été précédée par une détérioration de la balance commerciale qui, ainsi, n'a pas nui à la croissance économique du pays.

B. UN RÉÉQUILIBRAGE DE LA CROISSANCE EN L'ALLEMAGNE EXERCERAIT DES EFFETS FAVORABLES SUR LES BALANCES COMMERCIALES AU SEIN DE LA ZONE EURO

Une accélération de la demande intérieure allemande aurait des effets favorables sur ses partenaires.

Les **effets favorables** de l'accélération de la demande intérieure en Allemagne sur ses partenaires peuvent passer par différents canaux.

Sur le plan des **échanges commerciaux**, une amélioration de leur balance commerciale peut se produire.

Les importations de l'Allemagne pourraient augmenter si l'appareil productif du pays n'était pas en mesure d'absorber le supplément de demande ou (et) si l'élévation du niveau de la demande intérieure augmentait l'inflation intérieure de sorte que la compétitivité des produits étrangers sur le marché domestique devait s'améliorer.

Les exportations allemandes pourraient baisser si le taux de chômage réel du pays s'appréciait à la suite de tensions sur les coûts de production ou (et) si les producteurs nationaux choisissaient d'affecter davantage de leur production à la satisfaction du marché intérieur.

Sur le **plan financier**, la réduction des capacités de financement de l'Allemagne pourrait diminuer l'ampleur des écarts de taux d'intérêt entre pays et ôter une partie de leur avantage comparatif aux débiteurs allemands ou (et) alléger la prime payée par les partenaires d'autant qu'elle se combinerait pour eux avec davantage de croissance.

Ces enchaînements théoriques semblent conformes par différentes simulations économétriques.

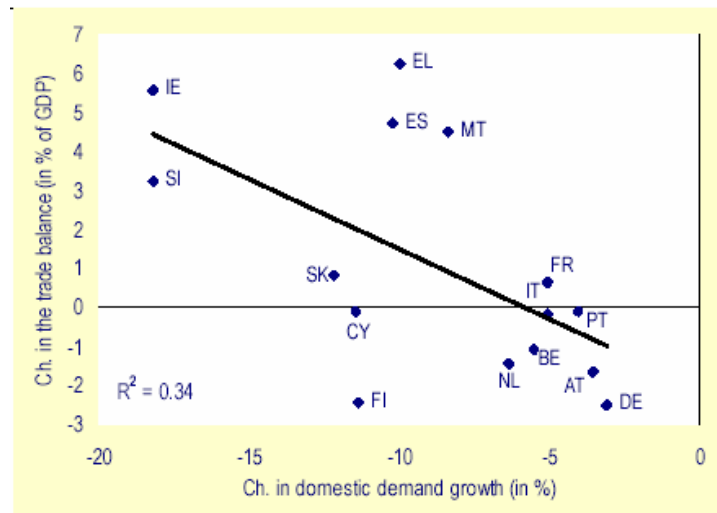
Ainsi en va-t-il de la simulation de la DGTPE déjà mentionnée qui suggère que la réduction de l'excédent allemand serait en partie distribuée à ses partenaires européens à travers l'accélération des importations suivant celle de la demande intérieure.

De même, la commission européenne souligne l'impact de la relative résistance de la consommation intérieure allemande sur le rééquilibrage des balances courantes pendant la crise économique.

La crise s'est traduite par d'amples et inégales variations des demandes intérieures.

On relève que la demande allemande s'est relativement moins repliée que pour les autres pays européens. Dans ce contexte de réaligement des demandes domestiques en Europe, une réduction des déséquilibres commerciaux est intervenue⁶⁷.

**Évolutions de la demande intérieure et de la balance commerciale
(entre 2007 et 2009)**



Source: Commission services.

* *
*

De calculs approximatifs, on peut déduire que si la demande intérieure avait suivi en Allemagne la croissance de la demande intérieure dans la zone euro entre 2001 et 2007, le niveau des importations allemandes venant de ces pays atteindrait un volume supérieur de l'ordre de 60 milliards, soit 1 point de PIB supplémentaire pour les 14 pays partenaires.

Les questions que posent la soutenabilité de la trajectoire allemande ainsi que les effets des restructurations entreprises font pencher la balance des probabilités d'un changement d'équilibre dans un sens plutôt favorable. Mais, par d'autres aspects, l'économie allemande présente des caractéristiques qui conduisent à redouter la pérennisation de sa trajectoire. Ainsi, la probabilité d'un changement de trajectoire en Allemagne comporte beaucoup d'incertitudes.

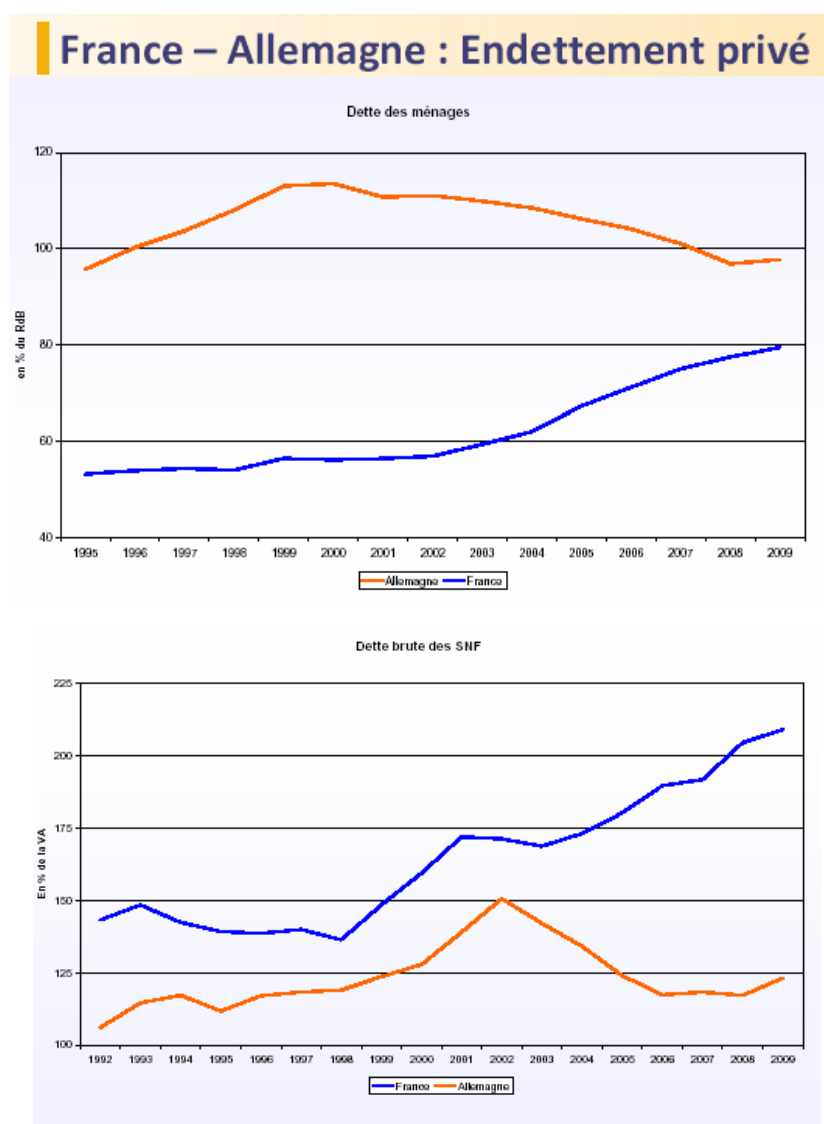
⁶⁷ Une partie seulement de cet ajustement peut être attribuée à la hausse de la part de la demande intérieure allemande dans le total des demandes intérieures en Europe (il faut par ailleurs tenir compte du reste du monde).

C. IL EXISTE DES FACTEURS FAVORABLES À UN RÉÉQUILIBRAGE DE LA CROISSANCE ALLEMANDE

L'Allemagne dispose apparemment des moyens d'insuffler plus de dynamique à sa demande intérieure.

En proportion du PIB, celle-ci a chuté dans les années 2000 et se trouve à un niveau historiquement bas de 93,6 % du PIB, reflétant la hausse de la capacité de financement de l'Allemagne sur le reste du monde.

La situation financière du secteur privé est favorable : le taux d'épargne des ménages y dépasse leurs emplois dans la sphère réelle ; il en va de même pour les entreprises dont la rentabilité s'est considérablement redressée.



Source : OFCE

L'Allemagne semble donc en mesure de réduire l'intensité de son accumulation sur le reste du monde sans pour autant renoncer à ses excédents commerciaux.

L'existence de capacités financières ne rime pas nécessairement avec leur mobilisation au service de l'économie réelle du pays qui les dégage. Il faut à cela des conditions que certaines analyses estiment désormais réunies.

Une interprétation favorable de la trajectoire allemande consiste à estimer que celle-ci devrait en chercher une dynamique de croissance à terme.

La restauration de la compétitivité extérieure du pays acquise par la modération salariale permet à l'Allemagne de disposer à l'avenir d'un surcroît de croissance sans déficit.

En outre, la baisse des coûts salariaux unitaires aboutirait à un enrichissement de la croissance en emplois qui, combiné avec l'élévation du rythme de la croissance permettrait à l'Allemagne de créer de nombreux emplois à l'avenir. Dans ces conditions, le taux d'épargne des agents économiques se réduirait.

La croissance potentielle en serait améliorée et un nouvel équilibre entre demande intérieure et demande extérieure pourrait s'instaurer. L'appareil de production, s'étant développé, pourrait répondre sans déséquilibre à ce supplément de demande. Celui-ci favoriserait une reprise de la demande adressée par l'Allemagne à ses partenaires qui permettrait de réduire leurs déficits et d'améliorer leur dynamique économique.

Dans la partie du présent rapport consacrée au diagnostic, on a montré que plusieurs indicateurs avaient connu une inflexion à partir de 2006-2007.

Certains voient dans les nombreuses créations d'emplois intervenues à partir de 2007 le signe annonciateur de tels enchaînements simplement retardés par la crise économique.

De même, la reprise relativement précoce de la croissance allemande dans la crise et l'accélération de la demande interne sont parfois interprétées comme le fruit d'une trajectoire ayant consisté en un simple ajustement mais qui à l'avenir se renverserait sans dommage majeur pour les équilibres extérieurs du pays.

Ainsi, à l'avenir l'Allemagne pourrait cumuler les avantages d'une demande internationale se portant sur ses produits et d'une demande intérieure dynamique.

La plausibilité de tels enchaînements doit être examinée.

D. MAIS CE SCÉNARIO COMPORTE DES HYPOTHÈQUES

1. Un choix entre croissance et excédents extérieurs

On peut interpréter la trajectoire suivie par l'Allemagne comme le choix d'accorder une préférence aux excédents extérieurs sur la croissance.

Si la croissance allemande gagnerait à un rééquilibrage du régime de croissance vers plus de demande intérieure, la possibilité de combiner plus de demande interne et le maintien d'une position extérieure favorable est hypothétique, malgré la vision optimiste d'une sortie par le haut mentionnée ci-dessus.

Le constat que, dans le passé, l'Allemagne n'a pas vérifié la possibilité de combiner forte croissance et maintien de son excédent relaye les simulations économétriques exposées plus haut.

Il doit entrer en ligne de compte, la question étant de savoir s'il est vraisemblable que l'Allemagne arbitre pour davantage de demande intérieure au prix d'une réduction de ses excédents.

Des **observations empiriques** concordantes montrent que les périodes de forte croissance entraînent une détérioration de la contribution du commerce extérieur à l'activité économique.

CONTRIBUTIONS MOYENNES DE LA BALANCE COMMERCIALE SELON LES PÉRIODES*

En %

	1969-2005	Meilleures années	1 an avant les meilleures années	2 ans avant les meilleures années
Allemagne	0,24	0,04	- 0,48	0,37
Italie	- 0,01	- 0,26	0,68	0,44
France	- 0,01	- 0,10	0,53	- 0,10
Pays-Bas	0,34	0,33	0,57	0,18
Irlande	0,80	1,00	0,42	0,79
Portugal	- 0,29	- 0,70	1,09	1,72
Danemark	0,25	- 0,46	0,78	0,87

* Depuis 1972 pour le Danemark et 1978 pour le Portugal.

Sources : OFCE d'après les données de l'OCDE, calculs des auteurs.

C'est ce qu'indique la confrontation entre la première et la deuxième colonne du tableau ci-dessus. Les meilleures années de croissance économique, la contribution du commerce extérieur baisse par rapport à son niveau moyen (calculé entre 1969 et 2005). Si pour quelques pays, de petite dimension, où l'activité économique est tirée par l'extérieur, les « meilleures années » sont aussi les années d'augmentation – ou de maintien – de la contribution des échanges extérieurs à la croissance (l'Irlande, les Pays-Bas),

pour les autres l'accélération de la croissance économique se traduit par une dégradation de cette contribution.

Sans doute observe-t-on qu'en Allemagne, « les années de plus forte croissance », la contribution du commerce extérieur à l'activité économique est neutre (et non négative⁶⁸ comme c'est le cas pour l'Italie, la France, le Portugal ou encore le Danemark). Mais, ce n'est pas pour autant que l'Allemagne échappe au constat que « les années de plus forte croissance » sont aussi des années de dégradation relative du solde extérieur. On observe même qu'elle la vérifie davantage que la France, puisque la contribution du commerce extérieur à la croissance, positive à hauteur de 0,24 point de PIB en moyenne, y perd 0,2 point (pour la France le recul est de 0,09 point de PIB), lors des pics de croissance.

La sensibilité du commerce extérieur allemand à une accélération de la croissance économique se lit dans le tableau ci-après qui récapitule les contributions à la croissance économique au cours des « meilleures années de croissance » en indiquant leur déviation par rapport à leur tendance moyenne.

⁶⁸ *L'effet négatif du commerce extérieur sur l'activité économique, qui s'amplifie les années de croissance maximum, freine le rythme de la croissance mais ne l'empêche pas de connaître ses sommets. On n'ira pas cependant jusqu'à affirmer que le choix de maximisation de la croissance implique de recourir à un déficit commercial, même si, concrètement, l'histoire économique récente paraît révéler une sorte de corrélation inverse de cette nature. Mais il est évident que l'expérience historique n'a pas de valeur normative en ce domaine puisqu'aussi bien elle enseigne, ce que la théorie suggère, qu'il y a un problème de soutenabilité dans un « équilibre » de cette sorte. Toutefois, reconnaître l'existence de ce problème n'équivaut pas à récuser le problème de soutenabilité symétriquement inverse quand l'excédent commercial s'accompagne d'une croissance économique atone.*

CONTRIBUTIONS MOYENNES À LA CROISSANCE – « LES MEILLEURES ANNÉES »

En %

	PIB	Conso.	Inv.	Import.	Export.	Dépenses publiques
Allemagne	3,63	1,59	0,89	2,16	2,21	1,10
(1)	1,37	49,94	37,85	70,78	43,61	39,38
Italie	4,11	2,41	0,70	1,42	1,16	1,25
(1)	1,67	49,15	24,53	30,06	15,18	41,20
France	4,10	2,19	0,67	1,50	1,40	1,35
(1)	1,50	47,81	23,12	33,72	27,82	34,97
Pays-Bas	3,82	1,87	0,54	3,12	3,45	1,08
(1)	1,22	48,66	23,85	75,85	75,21	28,13
Irlande	7,54	2,98	1,25	5,54	6,54	2,31
(1)	2,41	39,87	31,16	79,48	87,92	20,53
Portugal	4,56	2,15	1,34	2,50	1,80	1,78
(1)	1,78	33,63	45,90	45,63	22,28	43,82
Danemark	3,41	1,52	0,81	2,39	1,93	1,54
(1)	1,48	48,19	29,21	69,09	21,30	70,40
Suède	3,63	1,59	0,89	2,16	2,21	1,10
(1)	1,37	49,94	37,85	70,78	43,61	39,38

(1) Cette ligne indique l'écart entre le taux de croissance moyen du PIB obtenu au cours des années de plus forte croissance et le taux de croissance moyen sur l'ensemble de l'échantillon (colonne PIB), ainsi que les contributions à cet écart de croissance (colonnes « consommation » à « dépenses publiques »).

Sources : OFCE selon des données de l'OCDE, calculs des auteurs.

Ce tableau montre que, si généralement environ la moitié du surcroît de croissance des années de forte activité économique provient de la consommation (et d'un tiers de l'investissement), l'Allemagne voit ses importations s'envoler dans ces périodes. On remarque qu'elle partage cette caractéristique avec des « petits pays » (les Pays-Bas, l'Irlande) et qu'elle y est beaucoup plus exposée que les autres grandes économies continentales (la France et l'Italie). Ces résultats traduiraient les effets de la **très grande ouverture de l'économie allemande à l'extérieur**. Toute relance de sa croissance reposant sur la vigueur de la demande domestique allemande a provoqué, dans la période 1969-2005, une forte poussée des importations susceptible de dégrader le commerce extérieur allemand et de peser sur sa contribution à la croissance économique.

Au regard des observations historiques, il apparaît difficile de combiner accélération de la demande intérieure et préservation d'une forte contribution du commerce extérieur à l'activité économique. Une forme de choix se présenterait à l'Allemagne entre privilégier des « performances » extérieures et une croissance forte et l'Allemagne semble particulièrement soumise à ce choix.

2. Pas de sortie spontanée par le haut apparemment

On doit examiner si les mécanismes sous jacents à la trajectoire allemande comportent une perspective de rééquilibrage spontané de l'équilibre de la croissance.

On peut observer qu'*a priori* les épisodes de désinflation compétitive sont au mieux des jeux à somme nulle. Il est contradictoire de poursuivre un objectif d'élévation du rythme de croissance en combinant des équilibres dont les uns vont dans ce sens (l'augmentation de la contribution du commerce extérieur à la croissance) quand d'autres sont recomposés dans un sens allant à l'opposé (les revenus, la demande domestique).

Si le surcroît de croissance provenant du commerce extérieur est compensé par un déficit de croissance résultant des équilibres domestiques, l'opération est, au mieux, blanche. La croissance n'augmente pas, seule sa composition est affectée. Le jeu est au mieux à somme nulle.

C'est généralement ainsi qu'il en va dans un premier temps et la question qui se pose est de savoir si cet enchaînement peut évoluer vers un autre équilibre plus satisfaisant (et plus satisfaisant que celui prévalant avant la mise en route de la désinflation compétitive).

Dans une acception optimiste, la désinflation compétitive est vue comme une marche d'escalier, une sorte de « remise à zéro des compteurs », un équivalent à une dévaluation de la monnaie nationale permettant de purger des désalignements de compétitivité, de solder le passé. On lui confie même des vertus supérieures aux dévaluations en ce qu'elle repose, non sur le maniement éventuellement insuffisant, car essentiellement nominal, d'une unique variable – le taux de change –, mais sur des données plus fondamentales, appartenant à la sphère réelle de l'économie concernée : le niveau de ses coûts de production.

Cette présentation théorique rend-elle bien compte de la réalité économique ? On peut en douter si on la confronte avec les données empiriques offertes par l'observation.

Les données examinées montrent que « les années de plus forte croissance » sont, en Allemagne, précédées d'une (inhabituelle pour ce pays) contribution négative du commerce extérieur à l'activité économique. En cela, l'Allemagne diffère de nombreuses autres économies pour lesquelles une forte contribution de leur commerce extérieur à la croissance représente un indicateur avancé d'une accélération de la croissance économique l'année suivante telle que ces pays connaissent alors leur meilleure performance de croissance (France, Italie, Pays-Bas).

Pour l'Allemagne, ce n'est qu'en remontant deux années avant l'année de plus forte croissance qu'on distingue une corrélation entre une contribution positive élevée du commerce extérieur à l'activité économique du moment et le déclenchement d'une période de plus forte croissance qui suppose une accélération de la demande intérieure.

Contrairement à ce qui se produit généralement, l'occurrence d'une forte contribution du commerce extérieur à la croissance n'augure

pas en Allemagne de l'entrée dans une phase sommitale de croissance dans le court terme⁶⁹.

Il faut pour cela qu'interviennent des changements qui, apparemment, ne sont pas contenus dans le régime de croissance permettant l'instauration de la désinflation compétitive.

Selon toute vraisemblance, alors que la désinflation compétitive n'augmente la croissance d'un pays que s'il sort de sa logique, ceci n'advient pas toujours spontanément de façon satisfaisante. Si le risque d'une sortie dans le déséquilibre est élevé comme on l'a indiqué, la perspective d'une sortie par le haut ne semble pas endogène.

Il est possible qu'une partie des résultats présentés ci-avant soit fondée sur des conditions économiques désormais historiques : la réunification allemande, l'existence d'un système monétaire européen multipolaire laissant aux concurrents de l'Allemagne la possibilité de recourir aux dévaluations pour rétablir une compétitivité structurellement peu favorable, l'existence de rigidités qui auraient disparu...

L'argument selon lequel les réformes entreprises en Allemagne auraient changé la donne doit donc être considéré. Mais, au total, la probabilité d'un changement durable de trajectoire de l'Allemagne comporte beaucoup d'incertitudes.

3. Le poids des structures

On peut, à ce propos, distinguer les considérations qu'inspire le court terme de celles associées au long terme.

a) À court terme

- L'épisode d'ajustement traversé par l'Allemagne dans les années 2000 pourrait avoir exercé des effets structurels impliquant à court-moyen terme une dynamique prolongée de déformation du partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits mais aussi au sein du salariat. Le modèle de répartition des revenus pourrait être durablement modifié dans un sens où la propension à l'épargne serait structurellement plus élevée.

- La restructuration entreprise en Allemagne pourrait n'avoir pas eu pour effets d'accélérer structurellement la productivité et, plus globalement, les capacités de croissance du pays. La faiblesse du taux d'investissement en Allemagne, la portée toute relative d'un effort de recherche éloigné de celui entrepris par les pays à la frontière technologique dont l'augmentation aurait dû accompagner la déformation du partage de la valeur ajoutée pour préparer l'Allemagne à des spécialisations adaptées à sa stratégie d'économie ouverte

⁶⁹ *Inversement, une contribution négative à la croissance du pays survenue une année n'empêche pas l'économie allemande d'atteindre un pic de croissance.*

handicaperaient durablement la croissance du pays et « coïnceraient » l'Allemagne dans un processus de désinflation compétitive sans fin.

La trajectoire allemande n'aurait été que le témoignage des attraits que présente pour des économies qui, comme celles de la zone euro, sont dotées d'une monnaie unique, le recours à la désinflation compétitive afin de gagner du revenu à bon compte. Les termes de la compétitivité par les coûts sont plus faciles à réunir que ceux d'une compétitivité reposant sur des gains d'efficacité. Ceux-ci supposent de plus fortes prises de risque. Sous cet angle, l'affectation des marges issues de cet épisode témoignerait que le choix de la désinflation compétitive par l'Allemagne ne serait ainsi pas un choix transitoire mais représenterait l'adoption d'un paradigme de politique économique, un choix structurel façonnant durablement l'équilibre économique et social du pays.

Sans doute, en fin de période, constate-t-on une accélération de la productivité dans le secteur marchand. Mais, les variables déterminant généralement le rythme des gains de productivité – l'investissement, l'innovation – ne semblent pas avoir connu une dynamique telle que l'efficacité productive soit résolument améliorée. Les gains de productivité observés pourraient ne traduire que les effets de l'amélioration défensive de la compétitivité obtenue par le recours à l'externalisation d'une partie toujours plus grande de la production.

De son côté, leur accélération ne serait due qu'à des effets conjoncturels liés au pic de la croissance mondiale et à ses incidences sur le rythme de progression des exportations. Dans ces conditions, l'amélioration du régime salarial allemand supposerait une rupture avec la tendance à la baisse des salaires dans la valeur ajoutée. Une recomposition de la croissance pourrait intervenir mais sans effet positif sur le rythme de l'activité.

- La stagnation de la croissance potentielle pourrait également résulter des effets de la trajectoire de réduction des coûts salariaux unitaires sur la population active. Les restructurations entreprises dans l'industrie ont provoqué une hausse du chômage qui, par effet d'hystérèse, resterait à un niveau élevé malgré les mesures prises pour flexibiliser le marché du travail. L'Allemagne ne pourrait pas créer d'emplois sans accepter une rupture dans le rythme de ses gains de productivité potentiellement très déstabilisante et qui de toute façon restreindrait les effets de ces créations d'emploi sur la croissance du pays.

Sur ce point, la question de l'employabilité est cruciale. L'accélération des créations d'emplois avant la crise ne témoignerait pas tant d'une amélioration sur ce front que de la hausse des emplois peu productifs dans un contexte de réduction drastique des revenus de remplacement et des rémunérations salariales imposées à un segment de plus en plus large de la population active. Toutefois, les effets déployés pour limiter les effets de la récession sur l'emploi manifesteraient une prise de conscience des effets pervers de la segmentation passée du marché du travail. Il reste que celle-ci a

eu lieu et que la croissance potentielle de l'Allemagne pourrait en souffrir dans le futur.

La question de l'accompagnement des restructurations se pose en Allemagne comme en France avec cependant une différence sur le volet redistributif de cet accompagnement.

- **La position budgétaire** plus satisfaisante de l'Allemagne lui permet à court terme de suivre des orientations budgétaires moins rigoureuses que ses voisins, dont la France. Mais de la faculté à l'action, il y a un pas d'autant plus large que les perspectives plus longues des équilibres des comptes publics ne laissent pas beaucoup de marges de manœuvre à l'Allemagne, sauf à fonder des espérances sur une croissance potentielle plus élevée que celles que privilégient habituellement les autorités budgétaires allemandes.

La désépargne publique romprait avec des tendances longues que la « règle budgétaire » adoptée en Allemagne a renforcées.

Dans ce contexte, la préférence pour l'épargne pourrait être confirmée ainsi que le processus d'accumulation d'excédents sur l'extérieur.

Cette hypothèse est d'autant plus vraisemblable que des perspectives de plus long terme peuvent conforter ce choix.

b) À long terme

- **L'importance relative du secteur des biens échangeables** dans la création de valeur en Allemagne suppose de la part du pays le maintien d'une grande vigilance pour en défendre les positions dans la concurrence mondiale.

À cet égard, la spécialisation industrielle de l'Allemagne est en même temps qu'un atout une contrainte d'autant que cette spécialisation, pour performante qu'elle soit, ne le serait pas suffisamment pour relever le double défi de la concurrence des pays émergents et des concurrents les plus innovants.

- En outre, **les perspectives démographiques** ne plaident pas pour des investissements de capacité et les investissements susceptibles d'élever la productivité n'offrent apparemment pas d'opportunités particulières, ou sont contradictoires avec d'autres contraintes, financières notamment, au vu du rythme de l'investissement en Allemagne.

D'une certaine manière, l'Allemagne peut considérer qu'elle n'a pas besoin de beaucoup de croissance pour améliorer sa situation et que ses perspectives démographiques ne lui offrent que peu d'opportunités.

LE DÉCROCHAGE DÉMOGRAPHIQUE FRANCE-ALLEMAGNE

I. La dépression démographique allemande

A. Une population en recul relatif et absolu

Au 1^{er} janvier 2008, l'Allemagne comptait 82 218 000 habitants et la France 62 106 000. S'ajoutent actuellement en France 350 000 habitants tous les ans alors qu'en Allemagne la population diminue depuis 2003, le recul total enregistré jusqu'à présent étant de près de 500 000 personnes. Il va s'accélérer dans un avenir proche.

D'après les prévisions actuelles, **l'Allemagne devrait perdre entre 8 et 14 millions d'habitants d'ici le milieu du siècle**. Le pays aurait alors moins d'habitants que la France dont la population augmenterait, alors qu'aujourd'hui elle dispose d'un excédent de quelque 20 millions d'habitants. À ce terme la Grande-Bretagne, où la population devrait croître de 60 millions d'habitants actuellement à plus de 77 millions en 2050, deviendrait le pays le plus peuplé de l'Union européenne.

CHIFFRES CLÉS DÉMOGRAPHIQUES EN ALLEMAGNE ET EN FRANCE

	Allemagne	France
Population au 01/01/2008	82 218 000	62 106 000*
Accroissement de la population (2008)	-0,1 pour cent	+ 0,5 pour cent
Prévisions démographiques 2050	68 743 000	69 960 726
Naissances pour 1 000 habitants (2008)	8,3	12,9
Décès pour 1 000 habitants (2008)	10,3	8,6
Âge médian de la population (2008)	43,0	39,0
Nombre d'enfants par femme (2007)	1,38	2,00
Solde migratoire (2008)	+ 4 761	+ 67 178
Espérance de vie à la naissance (2006)	79,9 ans	81,0 ans
Âge moyen des femmes lors de la naissance de leurs enfants (2007)	30,2	29,8

* Indication provisoire de l'INSEE

Source : IFRI. « Le décrochage démographique France-Allemagne », par S. Sievert, R. Klingholz. Janvier 2010

En Allemagne, le nombre de naissances par femme a été divisé par près de deux en quatre décennies. Aujourd'hui, une femme habitant en France a près de 50 % d'enfants de plus qu'en Allemagne (un nombre moyen d'enfant de 1,96 contre 1,37 en Allemagne) si bien que, si la France connaît un excédent naturel (le nombre des naissances y est plus élevé que celui des décès de 230 à 300 000 par an), c'est un déficit qu'enregistre l'Allemagne depuis 1972.

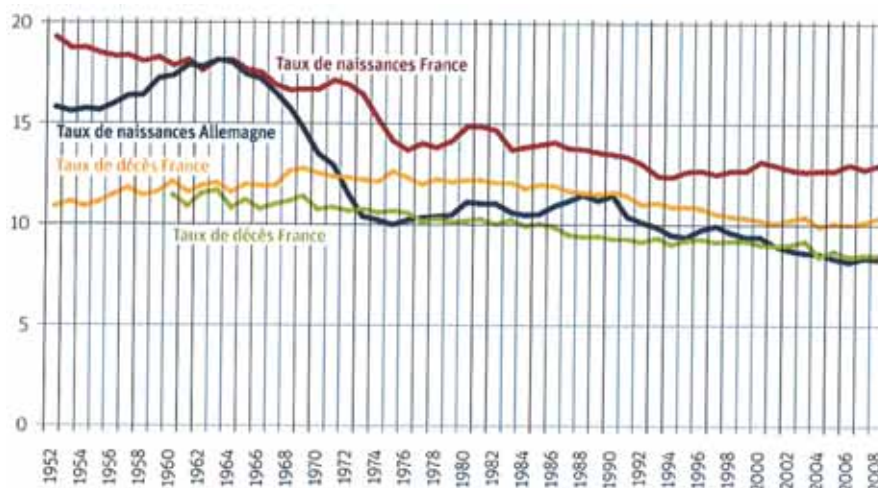
TAUX DE FÉCONDITÉ EN ALLEMAGNE ET EN FRANCE



Source : IFRI. « Le décrochage démographique France-Allemagne », par S. Sievert, R. Klingholz. Janvier 2010

Chez les Allemands, la croissance démographique a reposé pendant des décennies sur l’immigration alors qu’en France, elle est pour 80 pour cent le fait d’un excédent des naissances.

**NAISSANCES/DÉCÈS POUR 1 000 HABITANTS
TAUX DE NAISSANCES ET DE DÉCÈS POUR L’ALLEMAGNE ET LA FRANCE
DE 1952 À 2008**



Source : IFRI. « Le décrochage démographique France-Allemagne », par S. Sievert, R. Klingholz. Janvier 2010

A. Un vieillissement des deux populations particulièrement prononcé en Allemagne

Si le vieillissement est une caractéristique du changement démographique présente dans les deux pays, elle est particulièrement nette en Allemagne.

En France, entre 1985 et 2007, la part des personnes de plus de 64 ans dans la population totale est passée de 14,1 à 16,3 % et d’ici 2050, 26,2 % de la population

française devraient faire partie de cette classe d'âge.

L'Allemagne vieillit encore plus vite : la part des plus de 64 ans est passée de 15,0 % en 1985 à 19,9 % en 2007 et atteindra sans doute **33,2 % d'ici le milieu du siècle.**

B. Des tendances lourdes

La transition démographique en Allemagne est particulièrement forte. En 1964, l'année avec le nombre de naissances le plus élevé jamais enregistré, il y a eu 1 357 300 naissances en Allemagne (soit 18,0 enfants pour 1 000 habitants). Le nombre des nouveau-nés en 2008 (8,2 enfants pour 1 000 habitants) représente moins de la moitié de ce chiffre.

Ce recul est enkysté puisqu'il vient non seulement de la baisse des taux de fécondité mais aussi de la baisse du nombre de femmes en âge de procréer (les femmes de 15 à 44 ans). Autrement dit, une hausse du taux de fécondité par femme n'aurait pas pour effet – à moins d'être massive – de modifier en profondeur la trajectoire démographique du pays.

Le nombre de décès est supérieur au nombre des naissances avec un taux de 10 pour mille.

Si la population allemande a augmenté de 3,5 millions entre 1972 et 2002, grâce à l'immigration, depuis 2003, le nombre d'immigrants ne suffit plus à compenser la perte démographique naturelle, et la population de l'Allemagne recule.

Au total, elle a diminué de 474 400 individus entre son maximum en 2002 et fin 2008.

En France, l'évolution est tout autre et, pour la première fois depuis plus d'un quart de siècle, l'année 2008 a vu naître de nouveau plus de 800 000 enfants. Cela correspond à un taux de 12,9 naissances pour 1 000 habitants (soit 4,7 naissances de plus qu'en Allemagne).

A un taux de naissances plus élevé vient s'ajouter un taux de décès plus bas qu'en Allemagne ; ces dernières années, il s'est établi autour de 8,4 (en 2004) soit 1,6 décès de moins pour 1 000 habitants.

Les taux de natalité élevés et les taux de décès bas amènent à la France un accroissement naturel de sa population, qui est, de loin, le plus élevé au sein de l'Union européenne. En 2008, le nombre d'habitants de la France a augmenté de 278 100 individus uniquement en raison de l'excès de naissances (il s'y est ajouté 75 000 immigrants). Si on prend également en compte les régions d'outre-mer, l'excédent était même de 289 700 personnes.

Les populations des deux pays convergent assez rapidement.

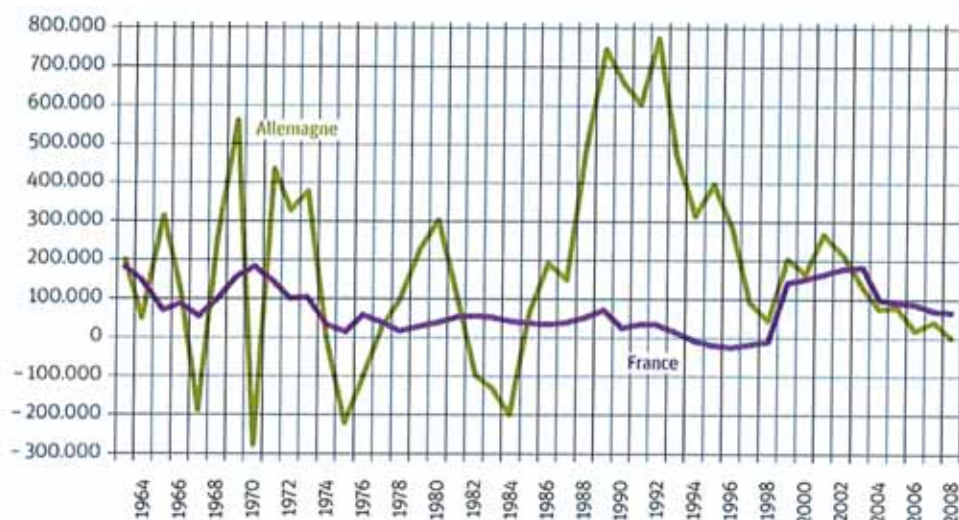
Si on tenait uniquement compte de l'excédent des naissances, le nombre d'habitants de la France se serait rapproché de 4 182 800 individus de celui de l'Allemagne depuis 1998. Dans les faits, les chiffres de la population se sont rapprochés de 4 165 400 individus ce qui s'explique par une immigration légèrement plus importante vers l'Allemagne que vers la France.

D. La place de l'immigration en France et en Allemagne

Les deux pays ont une tradition d'immigration mais, en gardant à l'esprit que les données sur ce phénomène sont fragiles notamment pour la France du fait des conventions statistiques, on peut décrire les phénomènes d'immigration comme assez différents entre les deux pays.

La différence est d'abord historique puisque, si la tendance est à peu près constante en France, elle ressort comme très variable en Allemagne.

**L'HISTOIRE MARQUE L'IMMIGRATION
SOLDES MIGRATOIRES POUR L'ALLEMAGNE ET LA FRANCE
DE 1963 À 2008**



Source : IFRI. « Le décrochage démographique France-Allemagne », par S. Sievert, R. Klingholz. Janvier 2010

Les deux pays se distinguent aussi par la provenance des migrants et, semble-t-il, pour les motifs d'immigration.

En Allemagne, les Polonais constituent de loin le groupe le plus important avec une immigration nette de 25 000 à 50 000 personnes par an. En deuxième position arrivaient en 2007 les immigrants roumains, avec un solde positif de 20 000 personnes, de nombreux migrants de Pologne et de Roumanie venant probablement en Allemagne pour des raisons liées à l'emploi et retournant souvent plus tard dans leurs pays d'origine.

En France, il semble que beaucoup des migrants légaux proviennent des anciennes colonies de l'Algérie et du Maroc, avec respectivement entre 20 000 et 30 000 personnes par an, la majeure partie de ces migrations étant décrite comme provenant des regroupements familiaux.

Les données disponibles semblent suggérer que le potentiel de croissance économique à court terme résultant des deux immigrations est différent. Ainsi, l'Allemagne accueillerait des migrants souhaitant prendre place immédiatement sur le marché du travail quand, en France, les causes d'immigration seraient plus diverses avec notamment des motivations familiales plus prégnantes.

Mais, inversement, il faut tenir compte de la diminution du nombre d'immigrants en Allemagne. Elle l'emporte sans doute sur ces possibles différences structurelles pour y limiter le potentiel de croissance résultant de l'immigration.

E. Projections démographiques pour les deux pays

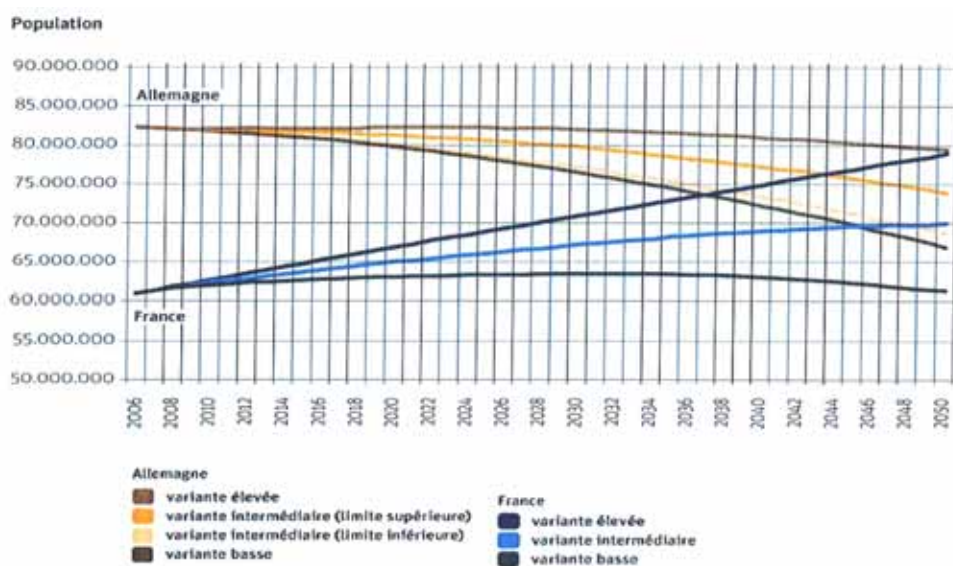
Globalement, la démographie devrait peser sur l'équilibre économique davantage en Allemagne qu'en France.

Les prévisions démographiques **pour l'Allemagne** à 2050 sont construites sur un taux de fécondité de 1,4 enfant par femme (un peu plus qu'aujourd'hui), sur des gains migratoires de 100 000 (ou 200 000 en variante) et sur un gain d'espérance de vie de l'ordre de quatre années.

Pour la France, le taux de fécondité dans le scénario intermédiaire est à 1,9, le solde migratoire est de 100 000 par an et l'espérance de vie croît à peu près comme en Allemagne.

En réalité, il existe quatre scénarios pour l'Allemagne et trois pour la France, dont les résultats sont figurés ci-dessous.

**PRÉVISIONS DÉMOGRAPHIQUES POUR L'ALLEMAGNE ET LA FRANCE
AVEC LES VARIANTES LES PLUS ÉLEVÉES, LES PLUS BASSES ET INTERMÉDIAIRES,
DE 2005 À 2050**



Source : IFRI. « Le décrochage démographique France-Allemagne », par S. Sievert, R. Klingholz. Janvier 2010

Dans tous les scénarios, la population se réduit **en Allemagne**. Dans le pire d'entre eux, la population allemande perd **16 millions d'habitants**. Encore les pertes de population de l'Allemagne sont-elles sous-estimées puisqu'il semble, après actualisation des données, que la population de départ soit surestimée d'au moins 1,3 million d'habitants.

Pour **la France**, seule la variante la plus défavorable implique une non-augmentation de la population (pas une baisse) à l'horizon 2050.

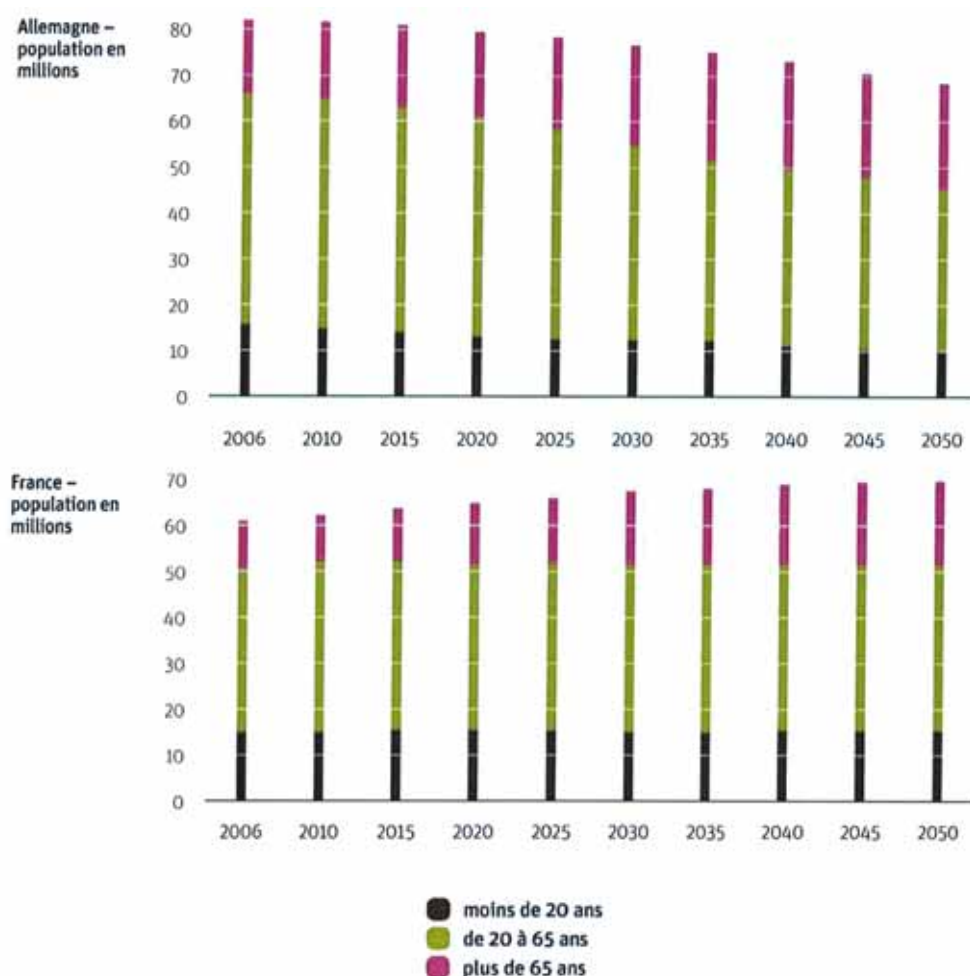
Il reste que, même en France, **le vieillissement de la population** devrait s'accompagner d'une annulation du solde naturel qui interviendrait en 2045 alors qu'en Allemagne ce solde est négatif depuis de nombreuses années, le déficit naturel devant se creuser.

En Allemagne, la part des plus de 64 ans serait de 33,2 % en 2050 (19,9 % en 2007) dans le scénario intermédiaire. La part de la population en âge de travailler baisserait de 63,1 à 51,7 % si bien qu'un actif aurait à charge un inactif en 2050.

Pour la France, les plus de 64 ans représenterait 26,2 % de la population (contre 16,5 % en 2007). Au total, le rapport de dépendance démographique devrait être à peu près le même qu'en Allemagne (1 actif pour 1 inactif), mais avec une nuance importante. En France, la population jeune serait plus nombreuse (21,9 % du total contre 15,1 % en Allemagne).

Quant aux personnes de plus de 74 ans, elles seraient 10,9 millions en France (contre 4,9 aujourd'hui) et 14 millions en Allemagne (contre 6,8 aujourd'hui).

**PRÉVISIONS DÉMOGRAPHIQUES POUR L'ALLEMAGNE ET LA FRANCE
STRUCTURE PAR ÂGE DE LA POPULATION SELON TROIS GRANDS GROUPES,
DE 2006 À 2050**



Source : IFRI. « Le décrochage démographique France-Allemagne », par S. Sievert, R. Klingholz. Janvier 2010

F. Des effets notables sur les perspectives de croissance économique des deux pays

Ces prévisions démographiques ont des répercussions en termes de croissance potentielle.

À supposer que les gains de productivité du travail soient identiques dans les deux pays, ce qui suppose un rattrapage de l'Allemagne, **la croissance potentielle, déjà plus élevée en France, ne cesserait d'accroître son avantage relatif par rapport à l'Allemagne.**

Les perspectives démographiques allemandes sont souvent citées comme un élément important de la stratégie économique allemande actuelle.

Le seul moyen dont dispose l'économie allemande pour faire face à la rareté de la main-d'œuvre consisterait à investir dans l'éducation, à améliorer l'intégration des immigrants, à innover, en bref, accroître la productivité.

Par ailleurs, une attention particulière serait accordée à l'élévation du taux d'emploi des

personnes âgées avec la décision de relever à 67 ans l'âge de départ en retraite⁷⁰ et des mesures destinées à préserver ou à obtenir un fort taux d'emploi entre 55 et 64 ans. Entre 2003 et 2008, les taux d'emploi entre 55 et 59 ans et de 60 à 64 ans ont augmenté de 9,1 et 12 points en Allemagne contre 1,8 et 3 points en France.

De façon générale, le taux d'emploi a sensiblement augmenté en Allemagne dans la dernière décennie alors qu'en France la tendance est peu claire.

**TAUX D'EMPLOI EN ALLEMAGNE ET EN FRANCE
DE 2003 À 2010**



Source : COE. Rexecode. Juin 2010

Ce résultat est attribué à une « politique de l'emploi stimulante ». Même si l'on s'en tient à cette explication plutôt qu'à celle, plus macroéconomique, résident dans l'accélération de la consommation au-delà du potentiel. Il reste à en apprécier les effets économiques. Il semble que les emplois créés à la faveur des lois Hartz (création des *minijobs* et *mid-jobs*) le sont souvent à temps partiel et accompagnés de niveaux de salaire inférieurs au niveau du salaire moyen, ce qui suggère que ces créations d'emplois concernent des activités médiocrement productives⁷¹.

Seule une analyse détaillée permettrait de mesurer ce que ces emplois apportent en termes de production potentielle mais il semble d'ores et déjà que leur « qualité » est particulièrement mauvaise. Il s'agit de postes de travail à très faible productivité ce qui explique la rémunération associée.

Les questions que posent ces emplois doivent d'ailleurs comprendre celle de savoir s'ils ne se substituent pas à des emplois détruits à temps plein et donc plus rémunérateurs du fait de cette caractéristique mais aussi des protections dont ils bénéficient.

La croissance potentielle d'un pays dépend de ses gains de productivité et de l'accroissement de sa population active.

Le poids de la démographie allemande pourrait impliquer une croissance potentielle durablement coincée autour de 1 %.

⁷⁰ A l'horizon 2020.

⁷¹ Sauf à ce que la faiblesse des salaires qu'ils engendrent pour ceux qui les occupent s'accompagne d'un niveau élevé des profits des entreprises où ont été créés ces emplois.

E. QUELLES PERSPECTIVES POUR LA FRANCE ?

Les effets sur la France d'une normalisation du régime de croissance suivi par l'Allemagne ne doivent être ni négligés ni surestimés.

1. Éviter le pire

Le scénario contraire en approfondissant les déséquilibres en Europe et ceux subis par la France aurait des incidences peu mesurables. Il faudrait accorder une préférence à l'euro ou à la croissance à court -moyen terme.

Cet arbitrage s'imposerait plus encore aux pays dont la compétitivité relative s'éloigne encore plus de celle de l'Allemagne.

Par ailleurs, même s'il n'est pas sûr que la France soit la première bénéficiaire de l'adoption d'un autre équilibre économique, en Allemagne, elle en bénéficierait indirectement, via ses effets sur les autres pays européens, et directement.

2. Des effets qui ne doivent pas dispenser d'efforts pour maximiser les chances de croissance

Si à court terme, les effets directs d'une normalisation de la trajectoire allemande pourraient être appréciables bien que modestes, les perspectives de plus long terme paraissent montrer que la France ne devrait pas escompter de la croissance en Allemagne un rétablissement de ses équilibres extérieurs.

L'étude de la DGTPE mentionnée précédemment ainsi que les estimations précitées de l'OFCE rangent le bénéfice tiré par la France d'un rééquilibrage de son commerce international consécutif à une reprise de la demande intérieure en Allemagne (et, un peu aussi à une appréciation du taux de change réel de ce pays) autour de 0,2 à 0,3 point de PIB par an. Les estimations peuvent varier sur ce point en fonction des modifications intervenant en Allemagne.

Pour les pays partenaires, l'acceptation par l'Allemagne d'une détérioration de sa compétitivité-prix en plus de celle d'une accélération de sa demande intérieure pourrait démultiplier les effets du changement de trajectoire de l'Allemagne sur leur croissance.

Mais, la possibilité d'une telle configuration est faible, comme on l'a indiqué, ses effets ne seraient probablement vraiment nets que si la compétitivité-prix de l'Allemagne se détériorait suffisamment (ce jugement dépendant de celui porté sur les ressorts actuels de la compétitivité du pays).

L'une des raisons pour lesquelles une accélération de la demande intérieure se produisant en Allemagne exercerait des effets limités sur la croissance des partenaires est qu'elle se porterait sans doute largement sur le

secteur des biens non-échangeables qui sont relativement peu tributaires des importations.

Il est possible que ce soit plutôt par ses effets sur la capacité d'exportation de l'Allemagne que passe une accélération de la demande intérieure dans ce pays.

L'Allemagne aurait tout simplement moins de capacités d'exportation. Mais, l'ajustement des importations des partenaires pourrait n'être pas immédiat. Dans un premier temps ils pourraient subir l'impact d'une tension sur les prix d'exportation de l'Allemagne, ce qui dégraderait transitoirement leur balance commerciale vis-à-vis de l'Allemagne notamment.

La durée de la transition serait d'autant plus courte que des offres alternatives se présenteraient. Mais, pour que la balance commerciale des pays s'améliore vraiment, il faudrait que l'adéquation entre leur demande et leur production s'améliore sans quoi le rétablissement des balances commerciales bilatérales avec l'Allemagne n'aurait pas de retentissement sur leur balance commerciale générale.

À plus long terme, le décalage prévisible entre une croissance allemande ralentie par la décreue démographique non compensée par des gains de productivité dont la préparation aura été insuffisante, et la croissance des autres pays européens devraient installer des déséquilibres commerciaux en Europe sauf modifications radicales des termes de la compétitivité entre les pays ou (et) ajustement des taux d'épargne⁷².

Le schéma idéal serait que les pays européens réalisent des gains de productivité offensifs leur permettant de combiner une forte croissance et un maintien de leur compétitivité externe.

Les ajustements des balances commerciales seraient favorisés par une distribution des gains de productivité conformes aux besoins de rattrapage des économies relativement peu compétitives et par une inversion des données générales de la compétitivité des pays européens et en particulier des coûts salariaux.

Ceci suppose des efforts de la part des pays qui divergent de part et d'autre d'un sentier d'équilibre, y compris donc de l'Allemagne.

Mais, sans une réduction des avantages compétitifs de l'Allemagne indépendants de ses coûts, les ajustements réalisés dans les pays en déficit pourraient n'y exercer que peu d'effets.

Or, cette mise à niveau n'est probablement pas également à la portée de tous.

⁷² *Le vieillissement relatif de l'Allemagne pourrait y contribuer si l'on suit la théorie du cycle de vie mais la pertinence de celle-ci peut être asymétrique. Dans cette hypothèse, la perspective d'un vieillissement augmenterait l'épargne sans que l'élévation de l'âge moyen une fois acquis ne se traduise par plus de consommation.*

La France, malgré le recul inquiétant de sa base exportatrice, pourrait disposer d'atouts persistants sur son territoire, notamment du fait du maintien d'un potentiel de recherche et de formation supérieure adapté aux besoins du pays dans la mondialisation, atouts dont la préservation est indispensable mais que l'appareil de production doit mieux valoriser.

Son adaptation à la globalisation qui, comme pour l'Allemagne, est passée par l'exploitation des logiques de la division internationale du travail doit aller au bout de cette logique en développant l'activité sur le territoire national. Compte tenu des limites d'une telle stratégie pour les entreprises de services, il importe de regagner une vigueur industrielle qui s'est affaïssée, ce qui suppose de respecter les conditions d'une ré-industrialisation réussie de la France.

EXAMEN EN DÉLÉGATION

Au cours de sa séance du mercredi 22 juin 2011, la délégation sénatoriale à la prospective, réunie sous la présidence de M. Joël Bourdin, président, a adopté le présent rapport, à l'unanimité des membres présents.

ANNEXES

Annexe 1 : Étude réalisée par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) par Lionel Fontagné et Farid Toubal sur « Commerce de biens intermédiaires et compétitivité ».....	261
Annexe 2 : Compte-rendu de l'atelier prospective « Couple franco-allemand » Mercredi 1 ^{er} juin 2011.....	307
• Contribution de Christophe Blot, Économiste senior à l'Observatoire français des conjonctures économiques.....	343
• Contribution de Denis Ferrand, Directeur général de Coe-Rexecode.....	349
• Contribution d'Angela Luci, Économiste à l'Institut national d'études démographiques	367

**ANNEXE 1 : ÉTUDE RÉALISÉE PAR LE CENTRE D'ÉTUDES
PROSPECTIVES ET D'INFORMATIONS INTERNATIONALES
(CEPII) PAR LIONEL FONTAGNÉ & FARID TOUBAL SUR
« COMMERCE DE BIENS INTERMÉDIAIRES ET
COMPÉTITIVITÉ »**

Commerce de biens intermédiaires et compétitivité

Lionel Fontagné & Farid Toubal (CEPII)

Rapport pour le Sénat

Version 6 mai 2011

1. INTRODUCTION¹

La question des délocalisations a été récemment placée au centre du débat politique français, lorsqu'un constructeur automobile français a fait part de son intention de localiser complètement la chaîne d'assemblage d'un de ses modèles populaires en Turquie. Pourtant, une telle décision ne soulève pas nécessairement une grande inquiétude si l'on réfléchit en termes d'optimisation des coûts ou d'organisation au niveau global d'un grand groupe multinational. Produire dans un pays émergent est probablement une décision de saine gestion ; cela ne rentre pas nécessairement en conflit avec l'objectif de préservation des emplois en France. Et pourtant la perception par la société civile est très différente. Ainsi, une simple question très micro-économique est projetée dans l'espace politique en raison de sa résonance sociale.

Parallèlement à cette perception négative de l'investissement direct à l'étranger (IDE), ou plus précisément de certaines de ses modalités, un autre débat a traversé récemment l'espace politique français : celui de la politique supposée non-coopérative de l'Allemagne, centrée sur la modération salariale, compétitivité prix et les gains de parts de marché aux dépens de ses concurrents. REXECODE (2011)² y voit le résultat de l'augmentation relative des coûts salariaux en France par rapport à l'Allemagne. Fontagné et Gaulier (2008)³ montrent que France et Allemagne sont en concurrence directe sur les marchés internationaux et encore plus en Europe, et que l'orientation nouvelle de

¹ *Nous remercions Armando Rungi pour son assistance de recherche.*

² *REXECODE (2011). Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne. Rapport pour le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, janvier.*

³ *Fontagné L., et Gaulier G., (2008). Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne, Rapport du Conseil d'Analyse Economique, n°81, décembre*

l'Allemagne vers une concurrence en coût a affecté les exportateurs français. Les auteurs identifient deux mécanismes, l'un portant sur les marchés du travail et le contenu des négociations entre partenaires sociaux (emploi contre modération salariale), l'autre portant sur l'organisation des chaînes de valeur à un niveau plus global (délocalisation de segments de production dans les PECO). Le fractionnement des chaînes de valeur, reflet de l'organisation globale des firmes, se reflète statistiquement dans les échanges internationaux de produits semi-finis, pièces et composants, à propos desquels nous parlerons dans la suite de *biens intermédiaires*, par différence avec les biens finals. Plutôt que de revenir sur la question des coûts du travail, ou sur la dimension hors-prix de la compétitivité des industriels allemands, ce rapport va s'intéresser aux conséquences des modes d'organisation internationale des firmes sur les écarts de performance commerciale entre la France et l'Allemagne.

L'objectif du présent rapport est d'approfondir l'analyse du rôle des échanges de biens intermédiaires en termes de compétitivité de la France et de l'Allemagne dans les échanges.

Le point de départ de notre analyse est que l'échange international s'appuie de façon croissante sur le fractionnement des chaînes de valeur ajoutée. La façon dont la France et l'Allemagne se sont insérées dans cette nouvelle donne peut éclairer les conséquences l'évolution des parts de marché des deux pays. Le présent rapport s'éloigne donc de l'analyse des questions de perception des délocalisations que nous avons traitées par ailleurs (Fontagné, 2005)¹ et s'intéresse à la trace que le fractionnement des chaînes de valeur industrielles laisse dans les statistiques du commerce international : le commerce de biens intermédiaires.

Comme toujours lorsqu'il est question d'analyser les performances commerciales à l'exportation, il est important de rappeler que l'excédent commercial n'est pas un objectif légitime de politique économique. Le plein emploi, l'élévation du niveau de vie, la stabilité des prix, ou encore le caractère soutenable de la croissance doivent être privilégiés. La performance commerciale, qui comporte par ailleurs une composante macroéconomique importante, n'est au final qu'une

¹ Fontagné L., (2005). *Faut-il avoir peur des délocalisations?*, En Temps Réel (21), Avril.

image de la capacité d'une économie à s'adapter aux évolutions de l'environnement mondial. L'Allemagne, depuis le début des années 2000 et jusqu'à la crise n'a pas eu une performance macroéconomique meilleure que la France, à l'exception notable de la création d'emplois, en dépit de ses meilleures performances en termes de commerce extérieur.

Un dernier avertissement est nécessaire : la compétitivité macro-économique ne se ramène pas à sa dimension micro-économique. Les entreprises individuelles peuvent avoir intérêt à optimiser leur chaîne de valeur au niveau international et il peut être utile de déplacer les unités de production pour les rapprocher de la demande. Les parts de marché mondiales de ces entreprises seront mieux défendues, et il est possible que dans le pays d'origine de ces firmes les parts de marché à l'exportation des branches concernées profitent globalement de cette réorganisation. Cela ne signifie pas pour autant que sur le plan macroéconomique la réponse soit aussi tranchée. La compétitivité des firmes n'est pas la compétitivité des Nations, et cette dernière ne se limite pas aux parts de marché à l'exportation.

Après une revue de littérature, nous analysons dans quelle mesure les variations de parts de marché de l'Allemagne de la France et de l'Italie peuvent s'expliquer par le fractionnement des processus de production. Nous répondons à cette question en combinant des données sectorielles et des données individuelles de firmes. Nous examinons aussi dans quelle mesure la présence à l'étranger des firmes françaises et allemandes diffèrent. Nous concluons que les exportations françaises ont souffert d'un plus faible engagement de la France en termes de fractionnement de la chaîne de valeur.

2. REVUE DE LITTÉRATURE

2.1 LA SPÉCIALISATION LE LONG DES CHAÎNES DE VALEUR

La littérature théorique a appréhendé les pratiques de fractionnement des chaînes de valeurs en renouvelant l'approche traditionnelle de la spécialisation

internationale. Les approches classiques du commerce international raisonnaient sur la spécialisation d'économies nationales sur des processus de production « complets ». Les déterminants traditionnels de cette spécialisation sont les coûts des facteurs de production¹ ou des écarts d'efficacité des technologies de production².

Cette approche classique a été amendée de longue date³ par Sanyal, Jones, ou encore Helpman et Krugman, pour intégrer l'échange de biens intermédiaires⁴. L'échange de biens intermédiaires (et donc la réorganisation des processus sur une base globale) est à l'origine d'un gain d'efficacité allant au-delà de ce que procure le simple échange de biens finis ; les pays se spécialisent selon leurs avantages ; **les activités industrielles susceptibles de se maintenir au Nord correspondent aux segments de valeur ajoutée les plus intensifs en technologie, en capital ou en main d'œuvre qualifiée**⁵ ; la segmentation des processus autorisée par la modularité des produits conduisent à l'accroissement de la part des biens en cours de transformation (composants et pièces détachées, sous ensembles,...) dans les échanges de produits industriels.

Deux approches distinctes des conséquences de la fragmentation des chaînes de valeurs ont été adoptées. Une première question concerne l'impact de l'échange des biens intermédiaires sur l'efficacité des entreprises et la compétitivité. Une

¹ On parle alors d'approche factorielle, dont les initiateurs ont été E. Heckscher et B. Ohlin.

² Dans une perspective que l'on fait remonter à D. Ricardo mais qui comporte de nombreuses contributions contemporaines.

³ Amano A., (1966). Intermediate Goods and the Theory of Comparative Advantage: A Two-Country, Three-Commodity Case," *Weltwirtschaftliches Archiv, Band 96 2*: . Aw, B-Y., et Roberts, M., (1985). *The Role of Imports from the Newly-industrializing Countries in U.S. Production*," *The Review of Economics and Statistics*, 67(1): 108-17.

⁴ Les références principales sont Sanyal, K.K., (1983). *Vertical Specialization in a Ricardian Model with a Continuum of Stages of Production*. *Economica*, 50, 197, Fev. Sanyal et Jones, R., (1982). *The Theory of Trade in Middle Products*,. *American Economic Review*, 72(1). Mars. Helpman, E., et Krugman, P., (1985). *Market Structure and Foreign Trade*, The MIT Press. Cf. Fontagné (1991) pour une revue de ces approches : Fontagné L. (1991), *Echange international d'inputs intermédiaires : un bilan des implications positives et normatives*, *Revue d'économie politique*, vol. 101, (3) : 317-99.

⁵ L'exemple le plus souvent cité est celui de la société Nike, employant 2 500 personnes aux Etats-Unis dans des tâches de conception et d'organisation et 75 000 personnes en Asie dans des tâches de production (voir Feenstra, R., et Hanson, G., (1996). *Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality*," *NBER Working Papers 5424*.

seconde question concerne l'impact des échanges de biens intermédiaires, manifestation de l'outsourcing, sur le marché du travail.

Concernant la compétitivité, les travaux récents montrent tout d'abord que la libéralisation des échanges de biens intermédiaires a un impact positif sur la compétitivité des entreprises et des économies en général. La libéralisation accroît la concurrence entre les producteurs de biens intermédiaires, c'est l'effet "prix". Elle peut par ailleurs augmenter le nombre de biens de biens intermédiaires à disposition dans une économie et assurer un meilleur appariement entre les producteurs de biens finals et ceux de biens intermédiaires; c'est l'effet volume. Enfin, elle permet de tirer parti des différences de rémunération entre pays pour un même segment de la chaîne de valeur pour augmenter la productivité des segments non délocalisés ; c'est l'effet « productivité » de Grossman et Rossi-Hansberg¹.

L'impact sur l'emploi a été une question plus débattue, rejoignant celle, plus générale, de l'impact du commerce international sur l'emploi. Deux contributions jalonnent ce débat. Feenstra et Hanson expliquent pourquoi l'outsourcing conduit à une élévation de la rémunération relative des qualifiés dans le pays de départ comme dans le pays d'arrivée, contrairement à ce qu'attendrait un modèle classique de commerce international. Ils chiffrent cet impact, de taille plus ou moins comparable à l'impact du progrès technique en fonction de la mesure retenue du prix des biens d'équipement.² Plus récemment, Harrison et McMillan ont mobilisé des données individuelles de firmes multinationales américaines et classé les activités à l'étranger en deux types : celles conduisant à une réplique à l'étranger des activités préalablement réalisées aux Etats-Unis, versus celles correspondant au fractionnement des chaînes de valeur : les activités délocalisées sont différentes des activités maintenues aux Etats-Unis. Les auteurs montrent que dans le premier cas

¹ Voir Grossman G., Rossi-Hansberg E. (2006), *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, NBER working paper.

² Voir Feenstra, R., et Hanson, G., (1996). et Strauss-Kahn, V., (2003). *Globalization and Wage Premia: Reconciling Facts and Theory*", INSEAD Working Paper Series, INSEAD, Fontainebleau, n° 2003/04/EPS.

l'emploi à l'étranger se substitue à l'emploi aux Etats-Unis. Dans le second cas, il y a au contraire complémentarité¹.

2.2 LA DIVISION VERTICALE DU TRAVAIL AU SEIN DES FIRMES MULTINATIONALES

Un vecteur important de fractionnement des chaînes de valeur est donc l'investissement direct à l'étranger (IDE). Retenons également que tout IDE n'est pas une délocalisation. En réalité, les investissements directs ne se font pas majoritairement dans l'industrie mais dans les secteurs de services; et ceci pour accéder aux marchés. Et qu'ils aient lieu dans l'industrie ou les services, les IDE sont dirigés très majoritairement vers d'autres pays industrialisés ayant des coûts de production similaires². Enfin, une large part de ce qui est enregistré comme IDE en balance des paiements n'est autre que des flux financiers intra-groupes, tels les prêts inter-filiales³. Ainsi, tous les investissements directs dans l'industrie ne sont pas des délocalisations, loin s'en faut, les délocalisations peuvent prendre des formes plus souples (sous-traitance, fourniture) n'impliquant pas de mouvements de capitaux, et tout ce qui est enregistré comme IDE en balance des paiements n'est pas nécessairement un investissement productif.

Mais surtout, la distinction entre réplique des activités et fractionnement des chaînes de valeur déjà évoquée à propos de Harrison et McMillan est importante. Il s'agit en réalité de la **distinction entre investissement direct étranger horizontal et vertical** introduite par Markusen (1995). L'entreprise multinationale horizontale réplique des unités de production domestiques dans les pays étrangers pour accéder aux marchés locaux, tandis que l'entreprise multinationale verticale

¹ Voir Harrison A. et McMillan M. (2008) *Offshoring Jobs? Multinationals and US Manufacturing Employment*. NBER, septembre.

² Voir Markusen, J. 2002. *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.

³ Voir Fontagné & Toubal, (2010). *Investissement direct étranger et performances des entreprises*. Rapport du Conseil d'Analyse Economique No. 89

fragmente géographiquement son processus de production pour exploiter les différences de coûts de facteur entre les pays¹.

Cette distinction reste bien sûr très théorique. La prééminence de l'investissement entre pays industrialisés laisserait penser que le premier de ces deux types d'investissement est dominant. Au contraire, les statistiques d'échanges et les Tableaux d'Échanges interindustriels que nous utiliserons dans notre travail économétrique soulignent l'importance de la segmentation des processus de production et donc de la spécialisation des filiales étrangères sur des segments de la chaîne de valeur ajoutée. Comment réconcilier ces deux points de vue ?

- En réalité les stratégies de firmes sont beaucoup plus complexes que la dichotomie entre entreprise horizontale et entreprise verticale ne le laisserait penser. On s'en convaincra en prenant l'exemple d'un investissement industriel en Chine : il s'agira souvent à la fois d'accéder un vaste marché et de trouver une base productive à bas coût. Les données les plus détaillées relatives à l'activité des firmes multinationales sont collectées par les Etats-Unis. L'exploitation de ces données concernant les firmes industrielles américaines par Hanson, Mataloni et Slaughter a montré que² :
- les maisons mères relocalisent une part croissante de leur activité de production dans leurs filiales à l'étranger ;
- ce phénomène est particulièrement net dans les industries pour lesquelles les activités intensives en main d'œuvre qualifiée sont aisément séparables de celles intensives en main d'œuvre non qualifiée ;
- la baisse des coûts des échanges internationaux a favorisé la division verticale du travail. L'utilisation de l'enquête confidentielle du *Bureau of Economic Analysis* (BEA) sur l'ensemble des firmes multinationales américaines

¹ Markusen, J., (1995). *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*. *Journal of Economic Perspectives* (9), 169-189.

² Hanson G, Mataloni, R., et Slaughter M., (2001). *Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms*, dans Dani Rodrik et Susan Collins, eds., *Brookings Trade Forum 2001*, 2001: 245-282.

montre¹ qu'une baisse de 1% des coûts de transport entraîne une augmentation de 2% à 4% des importations de biens *intermédiaires destinés à être transformés*.

- les investissements de type horizontal ne sont de la pure répliation que si le marché d'accueil est très vaste ; dans le cas contraire ces unités nouvelles servent à fournir un marché régional, plutôt que local.

A partir du moment où les firmes multinationales produisent à l'étranger, elles peuvent préférer (sous contrainte d'économies d'échelle à réaliser et de coûts de transport à minimiser) spécialiser leurs différentes unités de production dans les tâches pour lesquelles leur localisation leur donne un avantage. Une division verticale du travail se met alors en place au sein de la firme. C'est le modèle allemand.

Une telle division verticale du travail a pour conséquence à une progression de la part des biens intermédiaires et composants dans le commerce mondial², manifestation de l'*outsourcing*³. Selon Feenstra et Hanson (1996), la part des importations de biens intermédiaires dans le commerce des entreprises américaines a plus que doublé, passant de 5 à 11,6% de 1972 à 1990⁴. Campa et Golberg (1997) montrent une tendance similaire pour les entreprises au Canada et en Grande Bretagne⁵.

Ce constat statistique, fait dès les années 1980 dans la littérature, a débouché sur les travaux de Hummels, Ishii et Yi⁶ : l'échange de biens intermédiaires (au sens de

¹ Hanson G, Mataloni, R., et Slaughter M., (2005). *Vertical Production Networks in Multinational Firms*. Review of Economics and Statistics, November 87: 664-678. L'enquête portait sur l'année 1994.

² Fontagné L. (1991), *Biens intermédiaires et Division Internationale du Travail*, Ed° Economica, Paris. Fontagné L., Freudenberg M., Ünal-Kezenci D. (1996), *Statistical Analysis of EC Trade in Intermediate Products*, Eurostat, Série 6D, March.

³ Hanson, Mataloni & Slaughter (2001 et 2005)

⁴ Feenstra, R., et Gordon, H., (1996). Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality." American Economic Review 86: 240-245.

⁵ Campa, J., et Goldberg, L., (1997). The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries." Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review 4: 79-99.

⁶ Cf. Lassudrie-Duchêne, Berthelemy, Bonnefoy (1986). *Importation et Production Nationale*. Paris Economica. Aw B-Y et Roberts, M., (1985). *The Role of Imports from the Newly*

biens « en cours de production ») permet d'optimiser les différences d'avantage compétitif des différentes localisations le long de la chaîne de valeur. Cette forme de division du travail, qui peut entraîner la disparition de tâches (comme l'assemblage simple), dans de nombreuses industries simultanément, est susceptible d'entretenir la perception d'une forte désindustrialisation par délocalisation. Les effets sur certains segments du marché du travail peuvent être importants. Pourtant, dans une économie globalisée ces évolutions de l'outil industriel sont inévitables pour les économies à coûts de main d'œuvre élevés.

Une distinction doit être faite ici entre microéconomie et macroéconomie. Au niveau de l'économie dans son ensemble, l'effet de l'outsourcing sur l'emploi est difficile à dissocier de celui du progrès technique et de l'impact de l'élévation du revenu par tête en termes de tertiarisation. Au niveau micro-économique, les ajustements sont au contraire beaucoup plus visibles. Non seulement les activités concurrencées par les importations périclitent, mais les entreprises très peu compétitives disparaissent. Et surtout, des tâches sont abandonnées au sein même des entreprises les plus compétitives et les plus profitables. Les estimations réalisées sur les Etats-Unis et le Royaume-Uni montrent que la progression de la délocalisation des services n'est pas associée à une moindre croissance de l'emploi, dès lors que les secteurs d'activité pris en compte sont suffisamment agrégés¹. Au contraire, une analyse plus fine ferait apparaître un effet négatif dans certains secteurs.

Par extension, en raison de la forte spécialisation de certaines régions sur certaines tâches, les impacts négatifs sont concentrés de façon très inégale sur le territoire, certains bassins de main d'œuvre sont beaucoup plus vulnérables que d'autres, tandis que les effets positifs se diffusent sur l'ensemble du territoire.

industrializing Countries in U.S. Production," The Review of Economics and Statistics, 67(1): 108-17. Et plus récemment Hummels, Ishii & Yi (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. Journal of International Economics, 54(1), pages 75-96

¹ Amiti M., et Wei S.J. (2005), Fear of Service Outsourcing : Is it Justified ?, *Economic Policy* April, p. 308-348.

Au-delà de cette question de prisme d'analyse, la mesure de leur impact net sur l'emploi industriel total pose de nombreux problèmes méthodologiques et s'appuie sur nécessairement sur des hypothèses fortes. Pour autant, les études économiques réalisées ne permettent pas de confirmer la perception qu'a la société civile des conséquences des délocalisations.

Dans le cas français, Aubert et Sillard (2005), mobilisant des **données individuelles de firmes**, trouvent un impact négligeable sur l'emploi¹. L'exploitation de données micro-économiques, permet en France de combiner le répertoire SIRENE (établissements et entreprises) avec les DADS, les Douanes et le LIFI. Il y a présomption de **délocalisation** quand un groupe réduit de façon significative les effectifs dans un de ses établissements industriels au cours d'une courte période de temps (ou ferme un établissement) et augmente simultanément ses importations. Le chiffre de **95 000 emplois industriels supprimés pendant la période 1995-2001 est à mettre en regard des quelque 500 000 destructions brutes d'emplois industriels observées annuellement** (les destructions nettes sont bien sûr beaucoup plus limitées). Environ la moitié des emplois supprimés auraient été délocalisés dans des pays à bas salaires, la Chine en premier lieu. L'actualisation de ce travail en 2007² confirme les ordres de grandeur initiaux en dépit d'une légère accélération.

Dans une perspective plus globale, le calcul des contenus en emplois constitue un pis aller lorsque l'on veut garder un caractère systématique aux évaluations, sans pour autant s'encombrer du cadre rigide de l'équilibre général calculable permettant de prendre en compte les effets de bouclage macroéconomique. Le contenu en emplois des exportations en provenance des pays de délocalisation (des pays à bas salaires) est nécessairement plus élevé³ que celui à destination de ces

¹ Aubert P., et Sillard P., (2005), *Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française*, Document de travail INSEEG 2005/03.

² Barlet C., Blanchet D., Crusson L., Givord P., Picart C., Rathelot R., Sillard P. (2007). *Flux de Main d'Oeuvre, Flux d'Emplois et Internationalisation*, Tableaux de l'Economie Française, INSEE.

³ D'un tiers au maximum, de 10% dans le cas Français.

pays, conformément à une logique d'avantage comparatif¹. Si l'on prend en compte l'ensemble des importations en provenance des pays de délocalisation on obtiendra donc une limite haute de l'effet des délocalisations sur l'emploi. Ainsi, en retenant l'hypothèse d'un équilibre commercial, le solde "comptable" des emplois incorporés aux flux de commerce est négatif mais généralement inférieur à un 1% de l'emploi industriel, dès lors que l'on s'en tient à l'hypothèse d'un commerce équilibré.

Ces travaux anciens ont été confirmés récemment par des méthodes économétriques. Les résultats obtenus par le Fonds Monétaire International² ont été actualisés et complétés par Boulhol et Fontagné³. Utilisant des données pour 18 pays industrialisés sur la période 1963-1994, le FMI trouve que la croissance de 1 point de pourcentage des importations en provenance des pays à bas salaires augmente de 8,5% la productivité relative de l'industrie. Mais lorsque l'on contrôle cet effet, l'impact de ces importations sur le prix relatif des biens industriels n'est pas statistiquement différent de zéro. Il apparaît un point de retournement au-delà duquel plus rien ne freine la désindustrialisation lorsque le revenu par tête s'accroît⁴. On peut décomposer la contribution des différentes « causes » de la désindustrialisation : la contribution du commerce Nord-Sud, versus les facteurs internes, notamment l'investissement, qui par son insuffisance en Europe a renforcé le mouvement naturel de la désindustrialisation.

¹ Voir Jean S. (2001), *Les effets de la mondialisation sur l'emploi dans les pays industrialisés : survol de la littérature existante*, Document OCDE DSTI/EAS/IND/SWP/(2001)7 ; Balassa B. (1989), *New Directions in the World Economy*, Macmillan Londres ; Schumacher D. (1989), *Employment Impact in the European Economic Community Countries of East-West Trade Flows*, International Labour Office Working Paper, (24), Cortes O., Jean S. (1997), *Commerce international, emploi et productivité*, Travail et Emploi, (70): 61-79 ; Bonnaz H., Courtot N., Nivat D. (1995), *La balance en emplois de la France avec les pays en développement*, Economie et Statistique, (279-280): 13-34.

² Rowthorn, B., et Ramaswamy R., (1998). Growth, Trade, and Deindustrialization, *IMF Working Paper*, n°98/60

³ Boulhol H., Fontagné L. (2006), *Deindustrialisation and the Fear of Relocations in the Industry*, Document de travail CEPII, #2006-07.

⁴ Le point de retournement s'effectue à l'année où de supérieure à l'unité, l'élasticité revenu de la demande de manufacturés devient inférieure à l'unité.

Boulhol et Fontagné (2006) ont proposé une nouvelle estimation pour la période 1970 à 2002 pour les pays de l'OCDE. En s'inspirant de la méthode du FMI¹, ils obtiennent pour l'ensemble de l'échantillon une contribution à la désindustrialisation (i.e. la baisse de l'emploi relatif dans l'industrie) des importations en provenance des pays émergents à hauteur de 20%.² Cette contribution n'est que de 14% dans le cas français, en moyenne pour la période considérée. Ce travail a été à son tour actualisé par Demmou (2010)³. L'étude est étendue de 2002 à 2007 et l'estimation économétrique comprend un nombre plus élevé de pays. La contribution du commerce avec les pays émergents passe alors à 39% des emplois industriels perdus, soit un triplement de l'effet s'expliquant essentiellement en raison de la dégradation du solde extérieur français sur la période récente et des conséquences de l'élargissement européen en termes de restructurations industrielles.⁴ Outre les incertitudes statistiques inhérentes à l'exercice (la précision des estimations est limitée)⁵, il convient de noter que cette méthode est une extrapolation en termes d'emploi à partir d'une variation expliquée de la part de l'industrie dans l'emploi total. Or, sur la période considérée, l'emploi total en France a augmenté, tandis que les suppressions de postes industriels étaient compensées par des créations d'emplois dans les services.

Une dernière méthode consiste à calculer l'impact effectif du fractionnement des chaînes de valeur et de l'importation de biens intermédiaires sur le marché du travail. On dérive alors une fonction de coût pouvant être directement estimée et dont on tire la part de la divergence entre salaires qualifiés et non qualifiés attribuable aux délocalisations ; la division verticale du travail est alors assimilée à un progrès technique biaisé contre les non-qualifiés déplaçant les emplois non pas

¹ En réalité Boulhol et Fontagné (2006) utilisent une spécification économétrique différente, introduisant la dynamique.

² Les pays émergents comprennent dans cet exercice les pays d'Europe Centrale et Orientale.

³ Demmou L. (2010), *La désindustrialisation en France. Document de travail de la DG Trésor, 2010-1, juin.*

⁴ Voir la note 32.

⁵ Ces estimations sont très sensibles à l'échantillon de pays retenu. En considérant l'échantillon de Boulhol et Fontagné, Demmou (2010) trouve un effet non significatif des échanges sur l'emploi.

entre les industries mais *au sein* des industries, ce qui constitue précisément un des faits stylisés récents. S'agissant de la France, la **contribution de la division verticale du travail au déplacement des non-qualifiés au sein des branches** est de 11% à 15% sur la période 1977-1895 et **25%** sur la période 1985-1993¹. Des calculs équivalents ont été faits dans le cas du Royaume-Uni et concluent, utilisant un panel de 53 industries sur la période 1982-1997 à un impact important de l'*outsourcing* sur les inégalités internes de salaires²: un tiers de la divergence observée entre qualifiés et non qualifiés³. L'impact est d'autant plus fort que le travail est peu qualifié dans la mesure où les économies attendues sont plus importantes, et les coûts de contrôle et de coordination plus faibles, pour les tâches les moins qualifiées⁴.

Ainsi l'*outsourcing* a-t-il probablement avant tout un impact sur le marché du travail essentiellement en termes de rémunérations relatives. Une étude de Geishecker et Görg concernant le cas allemand et mobilisant des données microéconomiques (la German Socio-Economic Panel Study) conclue qu'une augmentation de 1% de l'*outsourcing* réduit les salaires non-qualifiés de 1,5% et augmente les salaires qualifiés de 2,6%.⁵ Geishecker montre par ailleurs que la sécurité de l'emploi diminue, quel que soit le niveau de qualification.⁶

2.3 FRACTIONNEMENT DES CHÂÎNES DE VALEUR ET EFFICACITÉ MICROÉCONOMIQUE

Comparer les performances individuelles des firmes ayant adopté une stratégie globale, intégrant l'*outsourcing* et la délocalisation, avec les firmes n'ayant pas fait

¹ Strauss-Kahn (2003).

² Hijzen, Görg & Hine (2003).

³ Hijzen (2003), ch 4.

⁴ Dans le cas du Japon (Ito & Fukao, 2004), les indices disponibles ne permettent pas de dresser un diagnostic aussi clair.

⁵ Geishecker, I. and Görg, H. (2008), *Winners and losers: a micro-level analysis of international outsourcing and wages*. *Canadian Journal of Economics* 41: 243–270.

⁶ Geishecker, I (2007) *The impact of international outsourcing on individual employment security: A micro-level analysis*, *Labour Economics* 15(3): 291-314.

ces choix, permet d'évaluer l'impact micro-économique de l'investissement direct sur l'efficacité des entreprises.

A Taiwan¹, qui n'est pas particulièrement un pays d'ancienne industrialisation, l'examen de la relation entre IDE et emploi local des firmes industrielles ayant survécu (1993-2000), montre que la production à l'étranger augmente l'emploi de personnel qualifié et réduit celui d'employés non qualifiés, sans effet notable sur l'emploi total. Le mécanisme identifié est une combinaison de substitution de la production étrangère (en particulier chinoise) à la production locale, combinée à une augmentation de la compétitivité des firmes locales se traduisant par une augmentation globale de leur production.

La comparaison par Barba-Navaretti et Castellani d'un échantillon de firmes italiennes devenant multinationales² avec un échantillon n'investissant pas à l'étranger donne des résultats en termes de productivité, d'emploi et de croissance de la production³. Après cet épisode de multinationalisation, la performance des firmes s'améliore en termes de productivité totale et de croissance, et aucun effet sur l'emploi n'est observé une fois contrôlé les autres déterminants des variations de l'emploi.

Les travaux de Kleinert et Toubal concernant les entreprises allemandes devenant multinationales convergent vers ces mêmes résultats⁴. On sait toutefois, dans le cas français, l'importance de la prise en compte des effets de sélection : les entreprises devenant multinationales étaient déjà plus productives que la moyenne avant cette décision.⁵

¹ *Chen & Ku (2003).*

² *C'est-à-dire ayant investi à l'étranger pour la première fois. L'appariement des firmes des deux types permet d'éviter les effets de composition apparaissant dans beaucoup d'études trouvant que les firmes multinationales sont différentes des firmes mono-nationales, en termes d'emploi de performances etc.*

³ *Barba-Navaretti & Castellani (2003)*

⁴ Kleinert J., et Toubal F. (2006). The Impact of Locating Production Abroad on Activities at Home : Evidence from German Firm-Level Data. CEPII, working paper, forthcoming.

⁵ *Voir Gazaniol A., Siroen J-M. & F. Peltrault (2011), Les performances des entreprises françaises implantées à*

Les études réalisées par Amiti et Koenigs ou encore Goldberg, Khandelwal, Pavcnik et Topalova concernent l'Indonésie et l'Inde. Elles montrent que les gains en termes de productivité associés à une baisse des tarifs douaniers sur les biens intermédiaires seraient plus importants que ceux dus à une baisse similaire des tarifs douaniers sur les biens finals¹. La baisse des prix des biens intermédiaires qui résulte de la libéralisation n'est pas la seule responsable de l'augmentation de l'efficacité des entreprises puisque la libéralisation relâche également la contrainte technologique qui pèse sur les entreprises en augmentant le nombre de nouvelles variétés de biens intermédiaires à disposition².

Ces résultats concernant les biens peuvent être élargis aux gains d'efficacité tirés de l'outsourcing de services, comme l'ont montré Görg, Hanley et Strobl dans le cas irlandais et Amiti et Wei dans le cas américain³.

Les travaux récents relativisent pourtant l'impact de l'intensité en biens intermédiaires importés sur l'efficacité des entreprises nationales. Les premiers travaux empiriques ont utilisé des données agrégées pour analyser la corrélation entre intensité en biens intermédiaires et compétitivité⁴. Ils montrent généralement que les importations de biens intermédiaires intensifs en R&D bénéficient aux pays industrialisés en augmentant significativement leur compétitivité. Ces pays, les plus souvent ouverts au commerce international, peuvent bénéficier d'externalités

l'étranger, Economie et Statistique., et Fontagné L., Toubal F. (2010), Investissement direct à l'étranger et performance des entreprises. Rapport pour le Conseil d'Analyse Economique. La documentation française.

¹ Ils sont deux fois plus importants dans l'étude de Amiti et Konings (2005) sur l'Indonésie. Amiti, M., Konings, J.,(2005). *Trade Liberalization, Intermediate Inputs and Productivity: Evidence from Indonesia. American Economic Review.*

² Goldberg, Khandelwal, Pavcnik & Topalova (2010). Goldberg, P., Khandelwal, A., Pavcnik, N. et Topalova, P. (2008). Imported intermediate inputs and domestic product growth: Evidence from India. *Quarterly Journal of Economics.*

³ Görg, H., Hanley, A. & Strobl, E. (2008), *Productivity effects of international outsourcing: evidence from plant-level data. Canadian Journal of Economics, 41: 670–688.* Amiti, M. and Wei, S.-J. (2009), *Service Offshoring and Productivity: Evidence from the US. The World Economy, 32: 203–220.*

⁴ Coe et Helpman, (1995) . International R&D Spillovers. *European Economic Review, 39: 859-887.* Coe, Helpman et Hoffmaister, (1997). North-South R&D Spillovers. *Economic Journal, 107: 134-149.*

importantes en R&D¹. Ils peuvent ainsi améliorer leurs technologies domestiques en important des biens intermédiaires.

Cependant, ces études au niveau agrégé ne permettent pas d'analyser l'hétérogénéité des entreprises ni de comprendre comment les importations de biens intermédiaires affectent la productivité de celles-ci.

Les résultats de la littérature utilisant des données d'entreprises sont au contraire plutôt mitigés. Vogel et Wagner (2008) n'observent aucun effet de l'intensité en biens intermédiaires importés sur la productivité des entreprises allemandes entre 2001 et 2005. Muendler (2004) retrouve des résultats similaires pour un échantillon de firmes brésiliennes. En revanche, Kasahara et Rodrigue trouvent que l'importation de biens intermédiaires a eu un impact positif sur la productivité des firmes chiliennes, en raison tout d'abord de l'existence d'effets d'apprentissage par l'importation². Dans le cas des firmes italiennes ou hongroises les biens intermédiaires importés augmentent la compétitivité des entreprises car ils sont généralement de meilleure qualité que les biens intermédiaires produits localement³. Nous tenterons dans la suite de ce rapport d'aborder cette question avec de nouvelles données et méthodes.

¹ Keller (2002). Trade and the Transmission of Technology," *Journal of Economic Growth*, (1): 5-24.

² *En utilisant un panel d'entreprises chiliennes et contrôlant pour un ensemble de caractéristiques au niveau de l'entreprise, notamment son statut à l'importation, Kasahara et Rodrigue (2008) montrent que l'utilisation de biens intermédiaires importés a un effet de long terme sur la productivité moyenne de l'ordre de 12% à 22%. La prime de productivité à court terme est d'environ 3% pour l'entreprise moyenne qui utilise des biens intermédiaires importés.*

³ Voir également Altomonte, C., et Gabor B., (2008). Trading Activities, Firms and Productivity. Bocconi University, Milan, and Hungarian Academy of Science, Budapest, mimeo, Juin. Castellani, Serti et Tomasi (2010) Firms in International Trade: Importers and Exporters Heterogeneity in the Italian Manufacturing Industry. A paraître, *The World Economy*. Halpern, Koren et Szeidl (2009). Imports and productivity, mimeo, Federal Reserve Bank of New York. Muuls et Pisu (2007). Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium. London School of Economics and Political Science CEP Discussion Paper No. 801, June.

3. FRACTIONNEMENT DES CHAÎNES DE VALEUR ET SPÉCIALISATION DE L'ALLEMAGNE ET DE LA FRANCE

Plusieurs éléments concourent à définir de nouvelles modalités efficaces de la division internationale du travail. Aux éléments technologiques, comme la conteneurisation, la modularité croissante des produits, ou encore l'Internet, s'ajoute une dimension institutionnelle : la libéralisation des échanges et surtout la participation croissante des pays en développement aux règles multilatérales. Dans le cas européen, l'élargissement de 2004 joue bien sur un rôle important, en élargissant les choix de localisation des activités industrielles à des pays à bas coût, où la main d'œuvre est relativement bien formée, proches du cœur du marché européen, et constituant un nouveau marché. Les stratégies classiques d'accès au marché (exportation, puis duplication des unités de production en investissant sur place, puis spécialisation des filiales des groupes multinationaux en fonction de leurs avantages de localisation) laissent dès lors place à une nouvelle organisation des firmes fondée sur l'externalisation et le remplacement des activités de production manufacturière par des activités de gestion de la complexité, d'innovation, de design, etc. La réorganisation est interne à chaque industrie, et se substitue à une logique de division du travail où certaines industries seraient abandonnées pour d'autres industries. Au final, les échanges de biens intermédiaires se développent rapidement en raison du fractionnement des chaînes de valeur ajoutée. **Comment la France et l'Allemagne se sont-elles insérées dans cette nouvelle logique d'organisation globale de la production ?** Nous répondons à cette question en mobilisant une base de données détaillée des échanges internationaux.

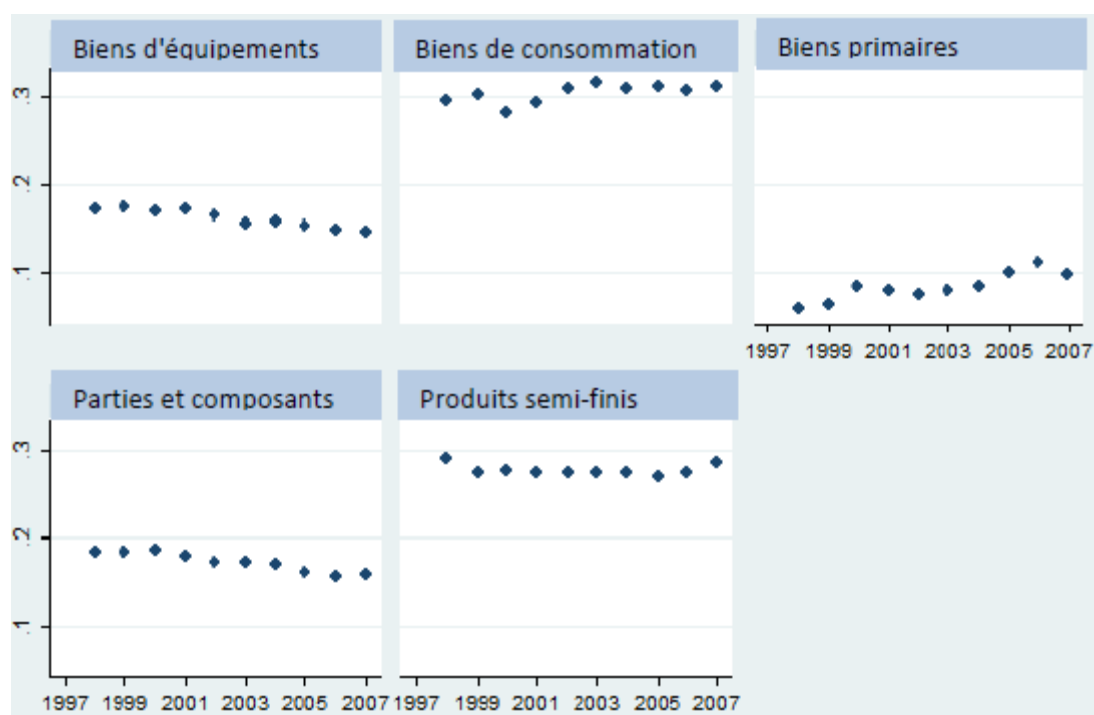
3.1 PART DES BIENS INTERMÉDIAIRES DANS LES IMPORTATIONS DE LA FRANCE ET DE L'ALLEMAGNE

La base de données BACI du CEPII permet de connaître le commerce au niveau fin de la nomenclature douanière à 6 chiffres (comprenant plus de 5 000 catégories de produits) les échanges de chaque pays. Un tel niveau de décomposition présente

l'intérêt de permettre le repérage de la destination des produits en termes d'usage. Nous exploitons à cette fin la clef de classement de l'ONU appelée BEC (Broad Economic Categories).

Dans le graphique 1, le résultat de cette agrégation par type d'usage des produits est fait pour la France. Nous considérons la **période 1987-2007**. Contrairement à ce que l'analyse rappelée plus haut laissait attendre, **la France n'a pas augmenté sur cette période la part dans les importations des produits retournant dans le processus de production**, qu'il s'agisse de biens intermédiaires ou de biens d'investissement. La progression observable est celle des biens primaires et des biens de consommation finale.

Graphique 1 : part des différentes catégories de biens dans les importations françaises (1987-2007)

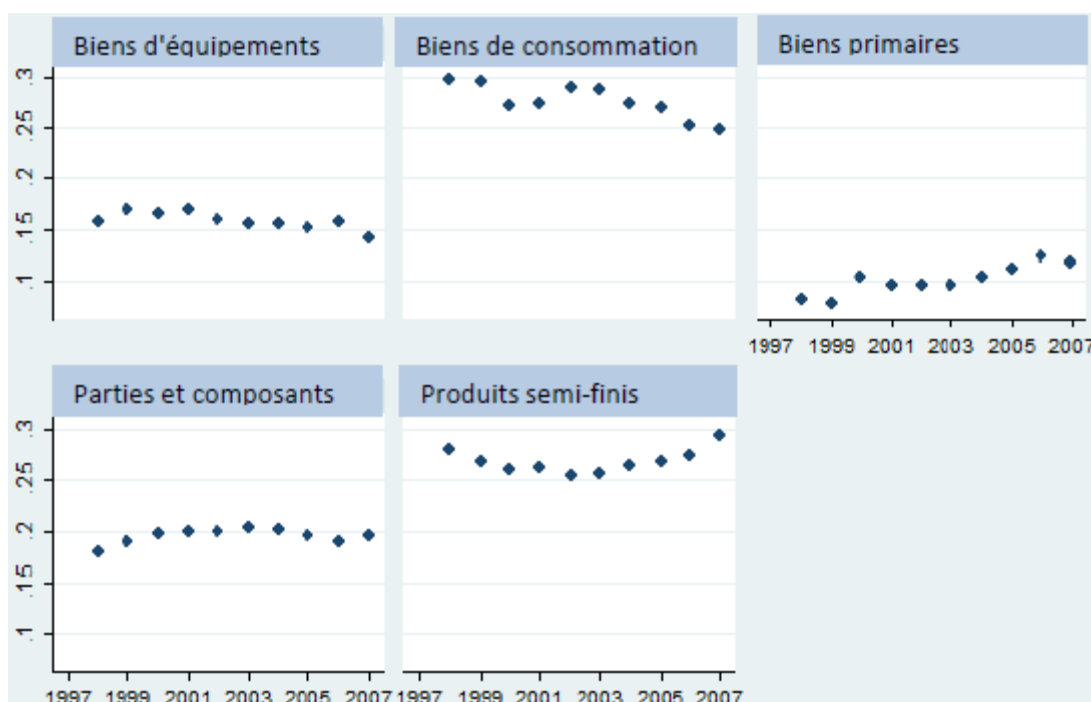


Source : BACI-CEPII, calcul des auteurs

Le même calcul réalisé pour l'Allemagne donne un résultat différent. La part des biens intermédiaires (parties et composants, biens semi finis) augmente, alors que

la part des biens de consommation finale diminue. Au final, au risque de simplifier à l'extrême, nous pouvons conclure que **la France importe de façon croissante pour consommer et l'Allemagne pour produire.**

Graphique 2 : part des différentes catégories de biens dans les importations allemandes (1987-2007)



Source : BACI-CEPII, calcul des auteurs

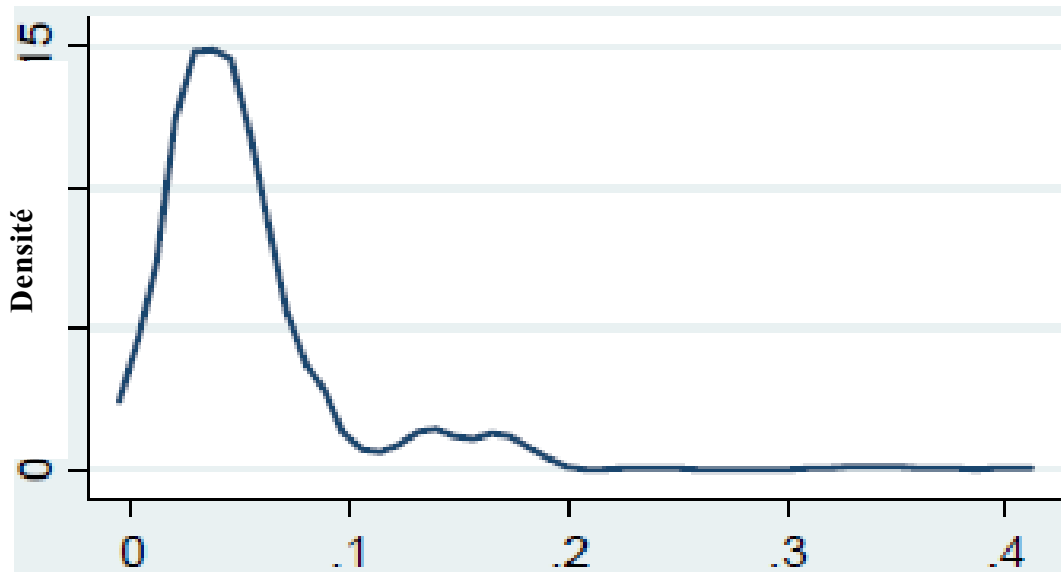
3.2 SPÉCIALISATION DE LA FRANCE ET DE L'ALLEMAGNE

Dans un contexte où la pression concurrentielle mondiale pousse d'une façon générale les prix industriels à la baisse, l'Union européenne a un positionnement de gamme original, caractérisé par la prééminence du haut de gamme vendu à des prix élevés. Ce positionnement est en grande partie dû au positionnement haut de gamme des produits allemands. Ce point a été suffisamment documenté par ailleurs¹. Nous souhaitons ici donner une approche complémentaire illustrant les différences de spécialisation entre les deux pays : **l'Allemagne a une distribution**

¹ Voir par exemple Cheptea A., Fontagné L., Zignago S. (2010), *European Export Performance*, Document de travail CEPII, 2010-12.

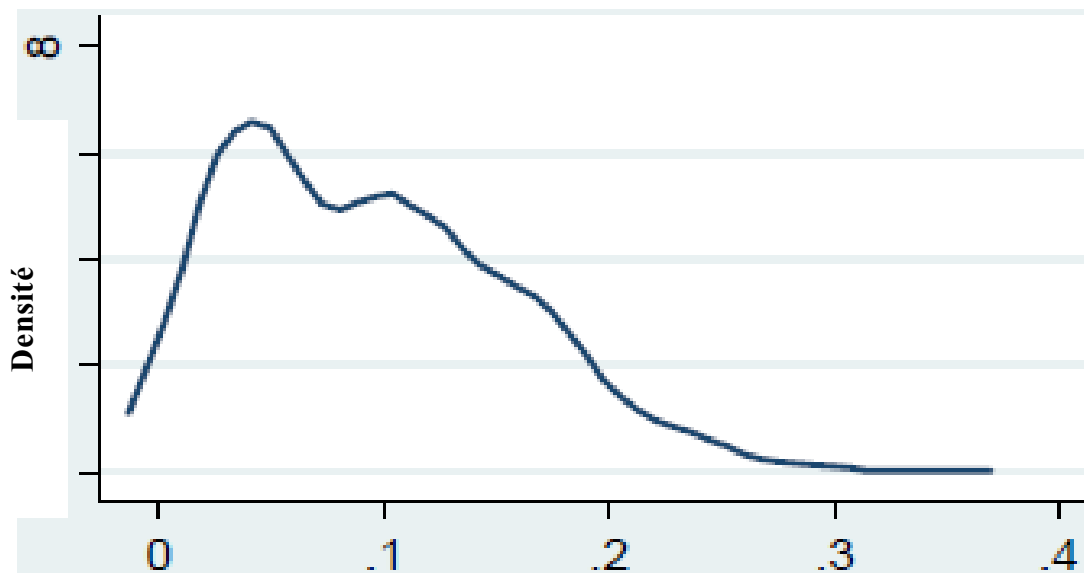
sectorielle de ses parts de marché mondiales bien moins concentrée que la France. Le modèle compétitif allemand permet d'avoir des positions fortes dans un grand nombre d'activités, là où la France compte sur un tout petit nombre de secteurs apportant des parts de marché conséquentes (supérieures à 10% du marché mondial, soit environ deux fois la part moyenne de la France). Ce point est illustré dans les graphiques 3 et 4 présentant la distribution des parts de marché mondiale par secteur ISIC pour trois pays, Allemagne, France et Italie.

Graphique 3 : Distribution des parts de marché mondiales de la France (ISIC-4)



Source : BACI-CEPII, calcul des auteurs

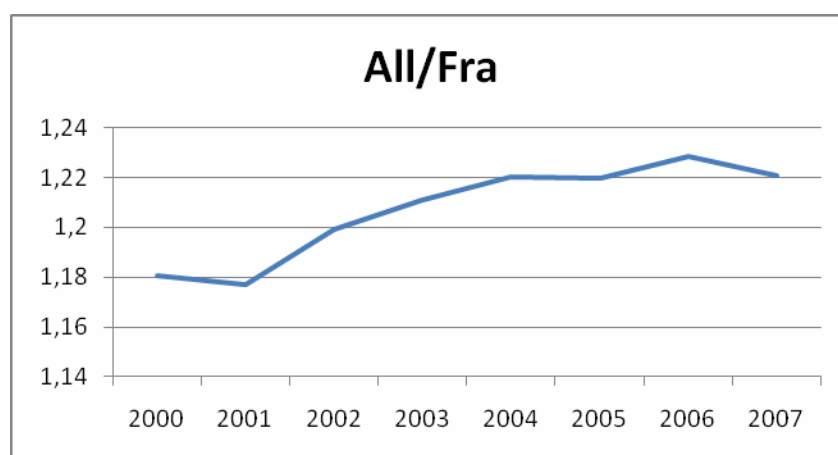
Graphique 4 : Distribution des parts de marché mondiales de l'Allemagne (ISIC-4)



Source : BACI-CEPII, calcul des auteurs

Une dernière information confirme la différence profonde apparaissant entre la dynamique de spécialisation internationale de la France et de l'Allemagne. La marge extensive du commerce (nombre de flux élémentaires : catégories de produits HS6 x marchés) évolue de façon défavorable pour la France, relativement à l'Allemagne (Graphique 5). **La logique industrielle allemande permet d'avoir plus de catégories exportées vers plus de marchés.**

Graphique 5 : diversification relative (HS6 x destinations) des exportations allemandes par rapport aux exportations françaises



Source : BACI-CEPII, calcul des auteurs

I. 3.3 FRACTIONNEMENT DES CHAÎNES DE VALEUR ET PARTS DE MARCHÉ À L'EXPORTATION

Nous pouvons maintenant examiner **l'impact des importations de biens intermédiaires sur les performances commerciales de la France et de l'Allemagne**. A cette fin nous mobilisons deux séries de données. Les données d'exportation sont les données BACI déjà utilisées. Elles sont agrégées ici au niveau sectoriel. Concernant les importations de biens intermédiaires, rapprocher secteur par secteur ces importations identifiées par le reclassement selon la nomenclature BEC avec les parts de marché serait une approche très insuffisante. Nous préférons mobiliser les données input-output (les tableaux Entrées Sorties),

donnant pour chaque pays la part des importations dans les consommations intermédiaires des différentes branches de production. Nous avons alors **deux définitions possibles des achats de biens intermédiaires** : soit une définition **restrictive** (les importations par la branche automobile de biens intermédiaires issus de la branche automobile), soit une définition plus **large** incluant l'ensemble des importations de biens intermédiaires d'une branche donnée. Cette double définition est commune dans la littérature.

Nous nous intéressons finalement à **l'impact sur les parts de marché des deux pays des importations intermédiaires (du fractionnement des chaînes de valeur) ainsi définies en contrôlant pour les autres déterminants des parts de marchés, incluant les caractéristiques individuelles des firmes appartenant aux différents branches.**

Les résultats du modèle à effet fixe sont donnés dans le Tableau 1. Les résultats d'intérêt sont en gras. Nous notons que les deux définitions du fractionnement des chaînes de valeur - large : **hor_imp_interm** ou restrictive **ver_imp_interm** – ont un impact positif et hautement significatif (à 1%) sur la compétitivité allemande. Dans le cas français, la définition large ne débouche sur aucun impact significatif, et la définition étroite sur un impact positif significatif au seuil de 10% seulement. La taille de la production et l'intensité capitalistique n'ont pas d'impact ; la dispersion des productivités des firmes au sein des branches a un impact négatif en France, la part des dépenses réalisés sur les actifs incorporels a un impact positif en Allemagne.

Tableau 1 : Impact du fractionnement des chaînes de valeur sur les variations de parts de marché (France et Allemagne, 2000-2007)

Dependent variable: ln(world export shares by industry)	France	Germany
ln(hor_imp_interm)	-.0284 (.0282)	.0886*** (.0217)
ln(ver_imp_interm)	.1586* (.0957)	.1903*** (.0441)
ln(production)	-.0122 (.0086)	-.0137 (.0144)
sd_intfp	-.0821* (.0494)	-.0024 (.0102)
ln(avg_KL)	-.0188 (.0138)	.0022 (.0029)
Ln(avg intang_sh)	.0394 (.0538)	.0263*** (.0061)
Constant	-5.176*** (1.517)	-6.486*** (.784)
Industry fixed effects	Yes	Yes
Time fixed effects	Yes	Yes
Observations	673	574
R2 within	0.1625	0.2116
R2 between	0.0298	0.0985
R2 overall	0.0153	0.1201

Source : TES, BACI, Amadeus, calcul des auteurs

Nous pouvons maintenant améliorer la précision des estimations en tenant compte de la structure de nos données comportant différents niveaux d'agrégation (6 chiffres, 4 chiffres, 2 chiffres). Les résultats de ce modèle structuré sont donnés dans le Tableau 2. La production a maintenant le signe positif attendu, tandis que l'intensité capitaliste n'est pas la source d'avantage. Enfin, l'Allemagne enregistre de meilleures performances dans les activités technologiques.

Concernant nos variables d'intérêt, nous confirmons l'observation précédente : **l'importation de biens intermédiaires au sein des branches (ver_imp_interm) a un impact positif sur les parts de marché à l'exportation plus marqué dans le cas allemand**, tandis que l'importation intermédiaire en général (hor_imp_interm) a un impact positif en Allemagne et négatif en France.

Nous pouvons donc conclure de cet exercice que **le fractionnement des chaînes de valeur a en Allemagne un impact beaucoup plus favorable sur la compétitivité que dans le cas français**, toutes choses égales par ailleurs.

Tableau 2 : Impact du fractionnement des chaînes de valeur sur les variations de parts de marché (France et Allemagne, 2000-2007), modèle structuré

Dependent variable : ln(world export shares by product)	France	Germany
ln(hor_imp_interm)	-.0146** (.0057)	.0454*** (.0051)
ln(ver_imp_interm)	.1760*** (0.0195)	.2397*** (.0158)
ln(prod)	.1688*** (.0053)	.1743*** (.0064)
sd_lntfp	-.0310 (.0297)	-.1222*** (.0134)
ln (avg_KL)	-.031** (.0135)	-.0803*** (.0098)
hightech dummy	-.0047 (.0181)	.3055*** (.0185)
intermediates dummy	.186 (.0200)	.1309*** (.0182)
Constant	-10.03*** (.3333)	-11.16*** (.2959)
Third level variance	.138*** (.007)	.112*** (.001)
Second level variance	.490*** (.012)	.852*** (.095)
First level variance	.633*** (.062)	1.256*** (.102)
Nested levels' random effects and Time fixed effects	Yes	Yes
Log likelihood	-37,420	-29,783
Condition number	3,104.12	3,298.14

4. FRACTIONNEMENT DES CHAÎNES DE VALEUR ET MARCHÉ DU TRAVAIL

5. UNE COMPARAISON FRANCE-ALLEMAGNE SUR DONNÉES INDIVIDUELLES

Nous avons examiné plus haut l'impact de l'importation intermédiaire sur la compétitivité allemande et française, en nous intéressant aux parts de marché des deux pays dans les différentes branches d'activité (et en contrôlant pour les caractéristiques individuelles des firmes). L'analyse doit maintenant être prolongée par un **examen des conséquences de l'importation intermédiaire sur l'organisation internationale des firmes**.

Nous analysons dans cette section l'impact de l'intensité sectorielle en biens intermédiaires importés sur les performances à l'étranger des entreprises multinationales françaises et allemande.

4.1 DONNÉES ET COMPARAISON DES ÉCHANTILLONS

Notre analyse est basée sur l'exploitation de deux bases de données confidentielles¹; **l'enquête pilote Fats-O de l'Insee**² et la **base de données MiDi de la Bundesbank**³.

L'enquête Fats-Out est disponible pour l'année 2007. Nous disposons grâce à cette enquête de l'information sur le chiffre d'affaire consolidé à l'étranger, l'effectif, le

¹ Notre assistant de recherche n'a eu accès à aucune de ces deux bases de données, mais à Amadeus seulement.

² Pour FATS Outward ou statistiques d'activité des filiales à l'étranger.

³ Lipponer A., (2009). *Microdatabase Direct Investment: Midi A Brief Guide*. Deutsche Bundesbank, Technical Documentation, 26 août 2009. http://www.bundesbank.de/download/vfz/fdi/vfz_mikrodaten_guide.pdf

nombre de filiales. Notre analyse est réalisée à partir d'un sous-échantillon que nous sélectionnons sur la base de la disponibilité des données. L'analyse du Tableau portera sur un échantillon de 749 groupes dans les secteurs manufacturiers et des services. Les données utilisées ici sont tirées de l'enquête pilote de l'INSEE aimablement mise à notre disposition dans le cadre du groupe de travail du Conseil d'Analyse Economique sur l'investissement étranger. Ces données ne sont pas redressées et les résultats doivent donc être considérés avec les réserves d'usage. L'INSEE publiera ultérieurement une exploitation portant sur des données redressées.

La base de données MiDi est beaucoup plus exhaustive, puisqu'il ne s'agit pas d'une enquête mais d'une déclaration obligatoire de la part des entreprises allemandes dont le bilan s'élève au moins à 3 millions d'Euros pendant l'année d'exercice. Nous disposons de la même information que celle contenue dans Fats-O. Nous disposons d'un échantillon de 6011 entreprises pour la dernière année de collecte, i.e 2006. Cet échantillon se réduit à 3596 entreprises dans les secteurs manufacturiers et de services hors holding.

Nous utilisons la définition du SESSI afin de classer les entreprises en trois groupes en fonction des effectifs salariés français ou allemands du groupe:

- de 19 à 249 salariés : petites et moyennes entreprises ;
- de 250 à 999 salariés : entreprises médianes ;
- 1 000 salariés et plus : grandes entreprises.

Le tableau 3 confirme que les entreprises ayant des filiales à l'étranger sont majoritairement de grande taille. Nous notons que la taille moyenne des filiales des grands groupes est environ 11 fois plus importante que celle des petites entreprises multinationales en France alors qu'elle n'est que 3 fois supérieure pour les entreprises allemandes.

Tableau 3. Description des échantillons respectifs

	Allemagne			France		
	Petite	Médiane	Grande	Petite	Médiane	Grande
Chiffre d'affaire à l'étranger (million €)	11,150	39,025	1290,22	0,020	0,014	745
Effectifs étranger (100)	488	1659	32730	6	5	28365
Nombre de filiales étrangères	444	1192	15455	5	12	15902
Ratio du chiffre d'affaire /Nombre de Filiales	0,025	0,033	0,083	0,004	0,001	0,047
Ratio des Effectifs/Nombre de Filiales	1,098	1,392	2,118	1,218	0,423	1,784
Nombre totale d'entreprise dans l'échantillon	166	397	3033	2	4	743

Source: Fats-Out et MiDi. Calcul des auteurs.

Avec un ratio du nombre de filiales à l'étranger par entreprises de 21, **les grandes entreprises françaises sont beaucoup plus implantées à l'étranger que leurs concurrentes allemandes** dont le ratio est de 5. **Cependant, les filiales des entreprises allemandes ont une taille moyenne plus importante que les filiales des entreprises françaises.** Elles ont également un chiffre d'affaire moyen plus important.

Tableau 4. Décomposition sectorielle des activités à l'étranger (Pourcentage entre parenthèses)

	Allemagne			France		
	Manufacturier	Service	Total	Manufacturier	Service	Total
Nombre de maisons-mères	1654 (45,996)	1942 (54,004)	3596 (100)	228 (30,441)	521 (69,559)	749 (100)
Chiffre d'affaire à l'étranger (million €)	790,920 (47,079)	548,785 (32,666)	1680 (100)	150 (20,134)	595 (79,866)	745 (100)
Effectifs étranger (100)	18000 (51,724)	16800 (48,276)	34800 (100)	5825 (20,528)	22550 (79,469)	28376 (100)
Nombre de filiales étrangères	7576 (44,327)	9515 (55,673)	17091 (100)	3423 (21,503)	12496 (78,497)	15919 (100)

Source: Fats-Out et MiDi. Calcul des auteurs.

Concernant les secteurs d'activités, le nombre de maisons mères dans le secteur des services est plus important dans les deux échantillons. On remarque cependant des différences notables entre les échantillons. **Les entreprises allemandes du secteur manufacturier réalisent près de 50% des ventes à l'étranger tandis que pour l'échantillon français près de 4/5 des ventes à l'étranger sont le fait d'entreprises du secteur des services.** Les distributions des effectifs à l'étranger et dans une moindre mesure pour l'Allemagne du nombre de filiales sont similaires.

Concernant l'importance relative des multinationales horizontales et verticales, nous examinons la structure régionale de l'activité des entreprises multinationales françaises. Les entreprises verticalement intégrées - celles à la recherche de coûts de production relativement moins élevés - sont de nature à mettre en place leurs filiales étrangères dans les pays en développement, puisque la productivité corrigée des différences de prix des facteurs est beaucoup plus grande entre les nations riches et pauvres. Ainsi, la part de l'activité des entreprises multinationales dans les pays en développement fournit une première indication de l'importance relative des multinationales verticales. Les multinationales horizontales, en revanche, devraient dominer dans les pays développés.

Le Tableau 5 montre la structure régionale des activités des multinationales allemandes et françaises au moyen de trois indicateurs clés de l'activité multinationale française: (1) le chiffre d'affaire des filiales étrangères des groupes français, (2) le nombre d'employés, et (3) le nombre de filiales étrangères.

Les données révèlent l'importance des pays développés pour les multinationales françaises et allemandes dans leurs activités à l'étranger. La géographie des IDE français et allemand est similaire. Mais ceci correspond aussi aux tendances de l'IDE trouvées pour d'autres pays de l'OCDE (CNUCED 2006). Les pays développés détiennent une part de près de 80% dans le total des ventes des filiales étrangères. Les parts de ces pays en matière d'emplois étrangers total (60%) et du nombre de filiales étrangères (70%) sont légèrement inférieures.

Tableau 5. Distribution géographique des activités à l'étranger (Pourcentage entre parenthèses)

Groupe de revenu	Allemagne			France		
	Faible revenu	Revenu moyen	Haut revenu	Faible revenu	Revenu moyen	Haut revenu
Nombre de maisons-mères	39 {0,914}	1263 {29,606}	2964 {69,480}	79 {7,035}	412 {36,687}	632 {56,278}
Chiffre d'affaire à l'étranger (million €)	2 {0,097}	269 {16,012}	1410 {83,929}	8 {1,068}	142 {18,959}	599 {79,973}
Effectifs étranger (100)	217 {0,622}	12223 {35,047}	22436 {64,331}	565 {1,952}	10979 {37,932}	17400 {60,116}
Nombre de filiales étrangères	77 {0,451}	3702 {21,661}	13312 {77,889}	367 {2,288}	4360 {27,185}	11311 {70,526}

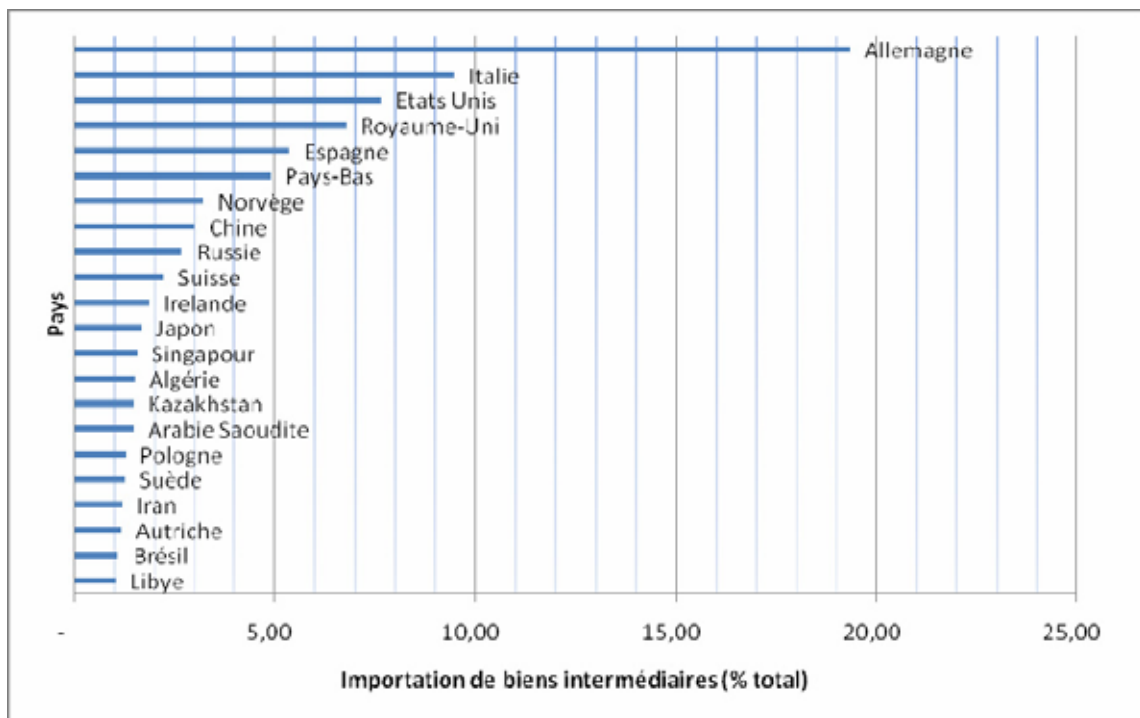
Source: Fats-Out et MiDi. Calcul des auteurs. Classification des pays par niveau de revenus de la Banque Mondiale.

Contrastant avec les pays développés, les activités dans les marchés émergents et les pays en développement sont d'une importance relativement faible. Ces grandes tendances montrent que la taille de marché motive l'internationalisation beaucoup plus que les économies de coûts, en tous cas pour les groupes des échantillons représentés.

4.2 IMPORTATION DES BIENS INTERMÉDIAIRES ET ACTIVITÉS À L'ÉTRANGER

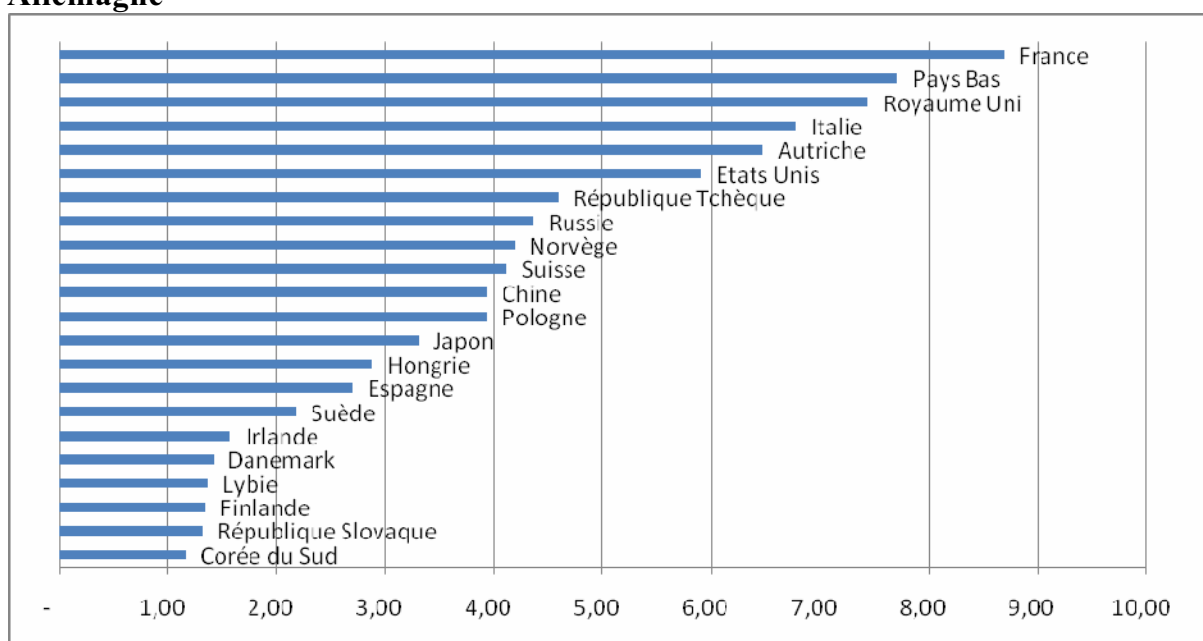
Comme le montre les graphiques 5 et 6, l'Allemagne et la France sont des partenaires privilégiés dans leurs importations de biens intermédiaires. **L'intégration réciproque des systèmes productifs allemand et français est donc très poussée, mais ceci est plus vrai pour la France que pour l'Allemagne.** Ainsi, la distribution géographique des importations est très concentrée en France. En particulier, près de 20% des importations françaises proviennent de l'Allemagne, près de 10% de l'Italie. Les importations allemandes sont beaucoup plus diversifiées. Notons que les pays de l'OCDE sont les principaux exportateurs de biens intermédiaires en France et en Allemagne. La part des biens intermédiaires importés de Chine est similaire pour les deux pays.

Graphique 5. Géographie des importations de biens intermédiaire en France



Source : BACI-CEPII, calcul des auteurs

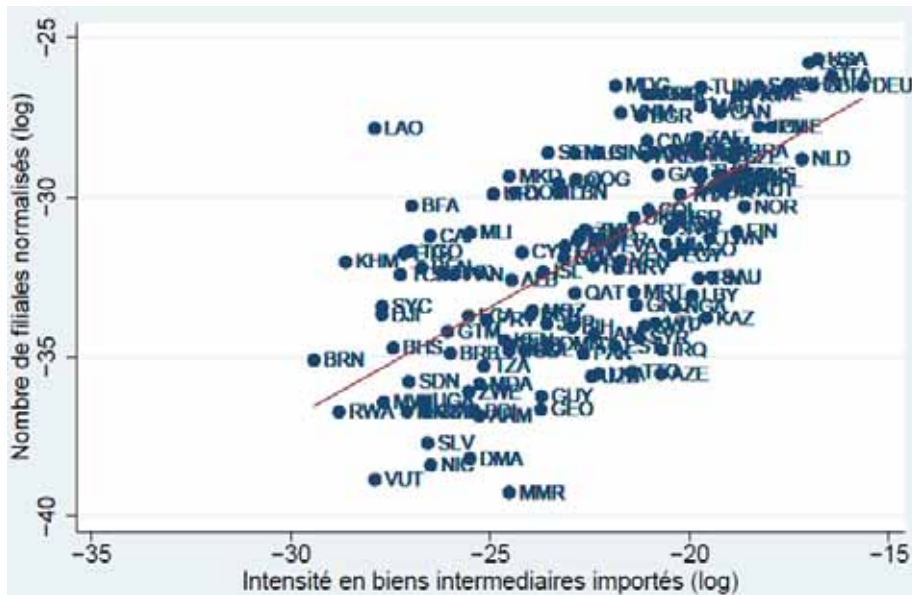
Graphique 6. Géographie des importations de biens intermédiaire en Allemagne



Source : BACI-CEPII, calcul des auteurs

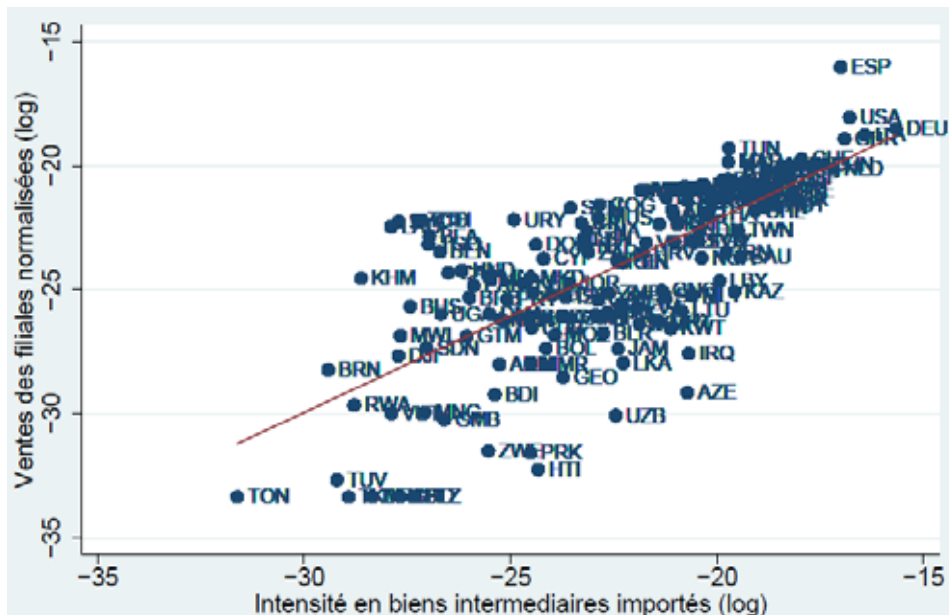
Reprenant la logique examinée plus haut, mais cette fois ci au niveau individuel des firmes, nous nous penchons à présent sur la corrélation entre l'intensité en biens intermédiaires importés et les performances des entreprises multinationales de nos échantillons. Le graphiques 7 et 8 représentent la corrélation entre la marge extensive (nombre de filiales par pays) et intensive (ventes par pays) et l'intensité en biens intermédiaires importés de la France. Les marges sont normalisées par la taille du groupe multinational. Les graphiques 9 et 10 donnent la même information pour les groupes allemands.

Graphique 7. Corrélation entre la marge extensive de l'activité des entreprises françaises et de l'intensité en biens intermédiaires importés



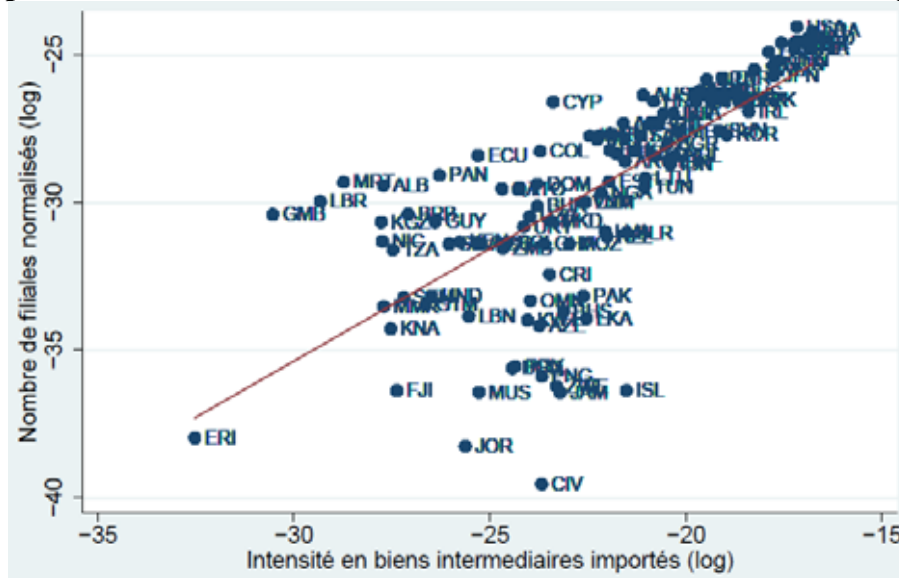
Source : BACI et FATS, calcul des auteurs

Graphique 8. Corrélation entre la marge intensive de l'activité des entreprises françaises et de l'intensité en biens intermédiaires importés



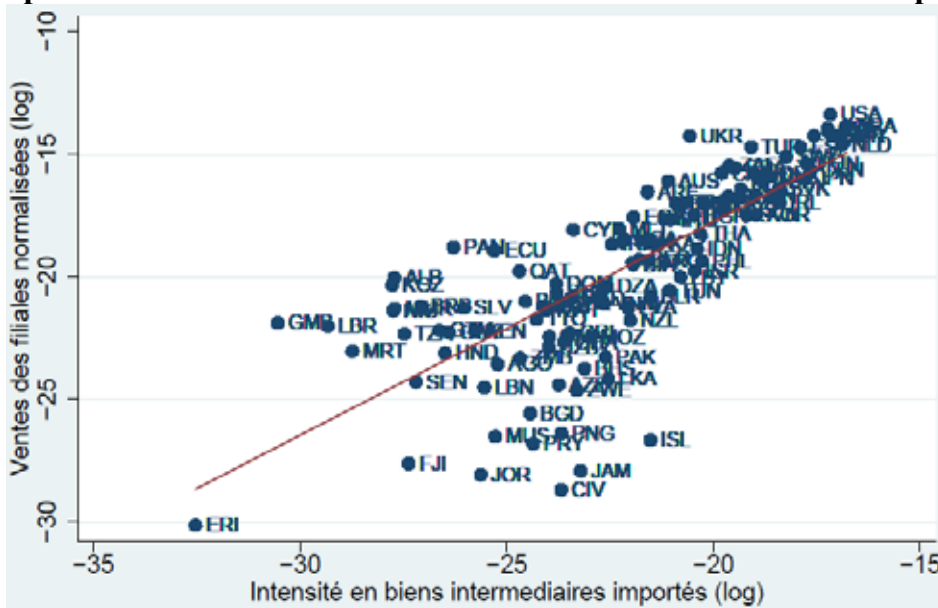
Source : BACI et FATS, calcul des auteurs

Graphique 9. Corrélation entre la marge extensive de l'activité des entreprises allemandes et de l'intensité en biens intermédiaires importés



Source : BACI et MiDi, calcul des auteurs

Graphique 10. Corrélation entre la marge intensive de l'activité des entreprises allemandes et de l'intensité en biens intermédiaires importés



Source : BACI et MiDi, calcul des auteurs

Nous vérifions que dans les deux cas que l'intensité en biens intermédiaires des importations est positivement corrélée aux marges extensives (nombre de filiales) et intensives (ventes des filiales) des entreprises multinationales françaises et

allemandes. En d'autres termes, **l'intensité du fractionnement des chaînes de valeur est positivement corrélée à l'implantation de filiales à l'étranger et à leur activité, dans le cas allemand comme dans le cas français. La globalisation des chaînes de valeur est donc bien une réalité microéconomique.**

4.3 MÉTHODOLOGIE ÉCONOMÉTRIQUE

Nous analysons maintenant l'impact de l'intensité sectorielle en biens intermédiaires importés sur l'activité à l'étranger des entreprises multinationales françaises et allemandes à l'aide d'un modèle économétrique. Nous considérons deux types d'intensités sectorielles, selon que les importations proviennent ou non du pays d'implantation.

Nous agrégeons dans un premier temps au niveau NACE 2-digit de la classification des entreprises multinationales les biens intermédiaires importés *du pays d'implantation* de la filiale étrangère. Nous calculons ensuite l'intensité sectorielle en biens intermédiaires importés comme le rapport des importations par secteur à la consommation totale du secteur en biens intermédiaires. Nous désignons par effet direct cette intensité sectorielle.

Nous calculons dans un deuxième temps l'intensité sectorielle en biens intermédiaires importés *des pays où l'entreprise multinationale n'a pas d'implantation*. Les biens intermédiaires importés sont dans ce cas externalisés à des fournisseurs indépendants. Nous désignons par "effet indirect" cette intensité sectorielle.

Nous contrôlons pour un ensemble de facteurs identifiés par la littérature comme déterminant de l'IDE (Kleinert et Toubal, 2010). Ce sont principalement des forces de gravité:

- la taille de marché est approximée par le PIB du pays hôte ;
- les coûts au commerce sont identifiés par la distance géographique entre les départements français ou les Etats

allemands et les capitales des pays hôtes et la frontière des départements ou des Etats avec les pays hôtes voisins. Nous identifions les pays membres de Zone de Libre Echange (ZLE) par une variable muette. Nous contrôlons également pour l'ouverture commerciale et l'ouverture aux IDE à l'aide des indices de "l'Heritage Foundation". Un indice plus élevé signifie une ouverture au commerce et à l'IDE plus grande ;

- la taille de l'entreprise multinationale est mesuré par les effectifs nationaux de l'entreprise ;
- en ce qui concerne l'Allemagne, nous distinguons entre les entreprises de l'ex-RDA et celles de l'ex-RFA en incluant une variable muette qui identifie les Etats de l'Allemagne de l'Est.

Nous étudions l'impact de l'intensité sectorielle en biens intermédiaires importés sur la présence des entreprises multinationales, sur le nombre de leurs filiales étrangères et sur les ventes de ces filiales.

Nous considérons 160 pays de destinations dans le cas de l'échantillon français et 134 pays dans le cas de l'échantillon allemand. Pour expliquer la présence étrangère des entreprises multinationales, nous estimons un modèle Probit dans lequel la variable expliquée prend la valeur de 1 si l'entreprise multinationale possède une filiale dans l'un de ces pays et 0 dans le cas contraire.

En ce qui concerne les déterminants des marges extensives (nombre de filiales par pays) et intensives (ventes des filiales par pays), nous estimons des modèles de Poisson en suivant la méthodologie de littérature récente sur l'estimation de l'équation de gravité (da Silva et Tenreyro, 2006).

Les variables d'intérêt, notamment les intensités sectorielles, sont calculées au niveau du couple pays/secteur. Les informations au niveau des paires de pays et de secteur sont donc répétées au niveau de l'entreprise. Nous appliquons les techniques de cluster développées par Wooldridge (2006) au niveau de la pair pays/secteur afin d'estimer les termes d'erreur.

4.3 RÉSULTATS

Dans cette section nous présentons les résultats de notre analyse économétrique sur les deux échantillons d'entreprises multinationales. Nous analysons l'impact des intensités en biens intermédiaires importés sur la présence des entreprises multinationales dans le Tableau 4, sur le nombre de filiales étrangères dans le Tableau 5 et sur les ventes de ces filiales dans le Tableau 6.

Le premier ensemble de résultats concerne l'intensité en biens intermédiaires importés et présence à l'étranger. Les résultats du Tableau 4 montrent que **la probabilité de présence à l'étranger est plus forte pour les entreprises multinationales des secteurs intensifs en biens intermédiaires importés**. Les entreprises dont le processus de production est intensif en intrants importés développent donc leur production à l'échelle internationale. Les effets directs et indirects sont positifs et statistiquement significatifs à 1%. Dans les deux échantillons, l'effet direct est de même ordre de grandeur que l'effet indirect. Pour l'Allemagne, une augmentation de 1% de l'intensité en inputs importés accroît la probabilité de présence étrangère de 0.001 point de pourcentage. Les effets sont deux fois plus importants pour la France.

Nous interagissons le niveau de revenu du pays d'implantation et l'effet direct afin de savoir si l'effet total est dominé par l'un ou l'autre des groupes de pays. Le terme d'interaction est significatif et positif dans l'échantillon français pour le groupe des pays à revenu moyen, dont font partie la Chine, l'Inde et le Brésil. Ainsi, les entreprises des secteurs intensifs en biens intermédiaires importés auront une probabilité de présence plus importante dans les pays à revenu moyen.

Tableau 4. Impact de l'intensité en biens intermédiaires importés sur la présence des entreprises multinationales (Estimation en coupe transversale, effets marginaux)

	Allemagne			France		
Effet direct	0.001*** {0.000}	0.001*** {0.000}		0.002*** {0.000}	0.002*** {0.000}	
Effet indirect		0.001** {0.000}			0.002* {0.001}	
Effet direct × Haut revenu			0.001*** {0.000}			0.001 {0.000}
Effet direct × Revenu moyen			0.001*** {0.000}			0.002*** {0.000}
Effet direct × Bas revenu			0.001** {0.000}			0.000 {0.001}
PIB	0.002*** {0.000}	0.002*** {0.000}	0.002*** {0.000}	0.012*** {0.001}	0.012*** {0.001}	0.012*** {0.001}
Distance	-0.001*** {0.000}	-0.001*** {0.000}	-0.001*** {0.000}	-0.004*** {0.001}	-0.004*** {0.001}	-0.004*** {0.001}
Frontière	0.003*** {0.001}	0.003*** {0.001}	0.003*** {0.001}	-0.005 {0.006}	-0.004 {0.006}	-0.003 {0.006}
Zone de Libre Echange	0.001*** {0.000}	0.001*** {0.000}	0.001** {0.000}	0.008*** {0.003}	0.008*** {0.003}	0.007*** {0.003}
Etats Allemands de l'Est	-0.001*** {0.000}	-0.001*** {0.000}	-0.001*** {0.000}			
Ouverture commerciale	0.000*** {0.000}	0.000*** {0.000}	0.000*** {0.000}	0.000 {0.000}	0.000 {0.000}	0.000 {0.000}
Ouverture aux IDE	0.000 {0.000}	0.000 {0.000}	0.000* {0.000}	0.000** {0.000}	0.000** {0.000}	0.000*** {0.000}
Taille de l'entreprise	0.003*** {0.000}	0.003*** {0.000}	0.003*** {0.000}	0.012*** {0.001}	0.012*** {0.001}	0.012*** {0.001}
Observations	171875	171875	171875	21941	21941	21941
R2	0.303	0.303	0.303	0.435	0.436	0.438

Le Tableau 4 montre par ailleurs que la présence à l'étranger est également expliquée par les forces de gravité et la taille de l'entreprise.

Nous remarquons cependant quelques différences entre les entreprises des deux échantillons. La frontière commune n'a pas d'impact sur la présence étrangère des entreprises de l'échantillon français alors qu'elle joue positivement pour les entreprises de l'échantillon allemand. Ceci souligne le **rôle positif de la géographie européenne sur le fractionnement des chaînes de valeur dans le cas allemand**. Nous notons également la faiblesse des effets marginaux des variables d'ouverture

commerciale et aux IDE. Les entreprises multinationales de plus grandes taille ont une probabilité plus importante de présence à l'étranger.

Le deuxième résultat concerne l'intensité en biens intermédiaires importés et la marge extensive. Nous analysons l'impact de l'intensité sectorielle en inputs importés sur le nombre de filiales par pays des entreprises multinationales (marge extensive). Le Tableau 5 montre que **le nombre de filiales étrangères augmente avec l'intensité du fractionnement des chaînes de valeur dans le cas allemand, mais pas dans le cas français.**

Les effets marginaux sont statistiquement significatifs dans le cas allemand. L'effet direct est près de 1.4 fois plus important que l'effet indirect pour les entreprises de l'échantillon allemand. L'impact de l'effet direct décroît avec le revenu des pays d'implantation. En ce qui concerne la France, l'intensité des secteurs en inputs importés n'a pas d'influence sur le nombre de filiales des entreprises localisées dans le pays d'importation. Seul l'effet indirect est statistiquement significatif.

Tableau 5. Impact de l'intensité en biens intermédiaires importés sur le nombre de filiales étrangères des entreprises multinationales (Estimation en coupe transversale, effets marginaux)

	Allemagne			France		
Effet direct	0.223*** {0.031}	0.214*** {0.030}		0.004 {0.031}	0.005 {0.031}	
Effet indirect		0.154*** {0.012}			0.041** {0.019}	
Effet direct × Haut Revenu			0.164*** {0.034}			-0.075* {0.040}
Effet direct × Revenu moyen			0.273*** {0.027}			0.068* {0.037}
Effet direct × Bas revenu			0.316*** {0.070}			0.152*** {0.059}
PIB	0.517*** {0.039}	0.523*** {0.040}	0.560*** {0.050}	0.565*** {0.059}	0.564*** {0.059}	0.584*** {0.054}
Distance	-0.214*** {0.079}	-0.226*** {0.078}	-0.250*** {0.068}	-0.356*** {0.092}	-0.354*** {0.092}	-0.380*** {0.087}
Frontière	0.287** {0.145}	0.279** {0.141}	0.364** {0.175}	-0.216 {0.361}	-0.208 {0.359}	-0.034 {0.364}
Zone de Libre Echange	0.197* {0.116}	0.204* {0.116}	0.105 {0.133}	0.605*** {0.169}	0.606*** {0.168}	0.537*** {0.131}
Etats Allemands de l'Est	-0.357** {0.149}	-0.401*** {0.150}	-0.354** {0.148}			
Ouverture commerciale	0.009 {0.008}	0.010 {0.008}	0.015** {0.007}	0.018 {0.012}	0.018 {0.012}	0.018* {0.011}
Ouverture aux IDE	-0.000 {0.004}	-0.000 {0.004}	0.006** {0.003}	-0.010* {0.006}	-0.010* {0.006}	0.001 {0.006}
Taille de l'entreprise	0.714*** {0.033}	0.721*** {0.033}	0.713*** {0.033}	0.459*** {0.041}	0.458*** {0.041}	0.463*** {0.040}
Observations	171875	171875	171875	21941	21941	21941

Ecart types robustes entre parenthèses. Cluster au niveau du couple pays/secteur NACE 2-digit. ***, **, *, significativement différent de 0 à respectivement 1%, 5% et 10%.

Le dernier résultat concerne l'intensité en biens intermédiaires importés et la marge intensive. Nous analysons l'impact de l'intensité sectorielle en inputs importés sur les ventes des filiales par pays des entreprises multinationales (marge intensive). Le Tableau 6 montre que **les ventes des filiales étrangères n'augmentent pas avec l'intensité du fractionnement des chaînes de valeur dans le cas allemand et français.**

L'effet moyen direct n'est pas statistiquement significatif. Pour l'Allemagne, l'impact de l'effet direct décroît avec le revenu des pays d'implantation. En ce qui concerne la France, l'intensité des secteurs en inputs importés n'a d'influence positive que sur les ventes des filiales dans les pays à faible revenu. L'effet indirect est positif dans le

cas de l'Allemagne et négatif dans le cas de la France. Ceci suggère dans le cas de la France, un manque de complémentarité entre les intrants importés de fournisseurs indépendants et les filiales des groupes français.

Tableau 6. Impact de l'intensité en biens intermédiaires importés sur les ventes des filiales étrangères des entreprises multinationales

	Allemagne			France		
Effet Direct	0.097 (0.094)	0.083 (0.086)		0.066 (0.105)	0.066 (0.106)	
Effet Indirect		0.375*** (0.039)			-0.140** (0.067)	
Inputs importés (Haut Revenu)			0.043 (0.114)			0.077 (0.133)
Inputs importés (Revenu moyen)			0.156** (0.075)			0.056 (0.087)
Inputs importés (Bas revenu)			0.396*** (0.124)			0.256*** (0.078)
PIB	0.870*** (0.136)	0.870*** (0.128)	0.912*** (0.152)	0.690*** (0.118)	0.688*** (0.121)	0.685*** (0.115)
Distance	-0.199 (0.189)	-0.215 (0.180)	-0.211 (0.181)	-0.501*** (0.112)	-0.500*** (0.114)	-0.499*** (0.109)
Frontière	-0.132 (0.257)	-0.161 (0.253)	-0.003 (0.283)	-1.637*** (0.464)	-1.651*** (0.466)	-1.664*** (0.504)
Zone de Libre Echange	0.575** (0.231)	0.594*** (0.227)	0.466* (0.261)	0.736*** (0.222)	0.727*** (0.222)	0.736*** (0.214)
Etats Allemands de l'Est	-0.167 (0.346)	-0.299 (0.343)	-0.173 (0.340)			
Ouverture commerciale	0.037** (0.016)	0.038** (0.016)	0.046*** (0.014)	0.009 (0.017)	0.008 (0.017)	0.007 (0.017)
Ouverture aux IDE	0.008 (0.005)	0.008 (0.005)	0.014** (0.007)	-0.006 (0.008)	-0.006 (0.008)	-0.007 (0.011)
Taille de l'unité	1.385*** (0.096)	1.392*** (0.095)	1.380*** (0.092)	0.790*** (0.056)	0.797*** (0.061)	0.789*** (0.055)
Observations	171875	171875	171875	21941	21941	21941

Ecarts types robustes entre parenthèses. Cluster au niveau du couple pays/secteur NACE 2-digit. ***, **, *, significativement différent de 0 à respectivement 1%,5% et 10%.

6. CONCLUSION

Ce rapport analyse l'impact de l'importation de biens intermédiaires sur la compétitivité des économies allemandes et françaises. Depuis le milieu des années 1980, les stratégies d'importation de la France et de l'Allemagne divergent. La France importe de façon croissante pour satisfaire ses besoins de consommation alors que l'Allemagne a d'avantage intégré ses importations dans son processus de production. C'est d'ailleurs le fractionnement de la chaîne des valeurs qui permet à l'Allemagne non seulement d'augmenter ses parts de marché mondiales mais également de diversifier celles-ci. L'Allemagne a une distribution sectorielle de ses parts de marché mondiales bien moins concentrée que la France. Le modèle compétitif allemand permet d'avoir des positions fortes dans un grand nombre d'activités tandis que la France voit ses parts de marché régresser. Les importations de biens intermédiaires ont donc un impact beaucoup plus favorable sur la compétitivité allemande que dans le cas français.

Le fractionnement de la chaîne des valeurs a également un impact important sur l'organisation et l'efficacité microéconomique. Nous notons des similitudes et des différences notables dans les logiques françaises et allemandes d'organisation globale de la production.

Dans le cas de la France, tout comme celui de l'Allemagne, nous montrons que la taille de marché motive l'internationalisation des entreprises beaucoup plus que les économies de coûts. La géographie de localisation des entreprises allemandes et françaises est d'ailleurs similaire, les firmes multinationales des deux pays se localisant principalement dans les pays de l'OCDE.

Une première différence notable concerne la provenance des importations de biens intermédiaires. Si l'on note une forte intégration franco-allemande, la distribution géographique des importations françaises est beaucoup plus concentrée que pour l'Allemagne. On observe une forte corrélation entre

l'intensité du fractionnement des chaînes et l'implantation des filiales à l'étranger. Nous montrons enfin que l'externalisation de la production de biens intermédiaires à des fournisseurs indépendants affecte négativement les ventes des filiales françaises. Ceci est révélateur du manque de complémentarité entre ces biens intermédiaires externalisés et le processus de production de la filiale étrangère.

ANNEXE 2 : COMPTE-RENDU DE L'ATELIER PROSPECTIVE
« COUPLE FRANCO-ALLEMAND » -
MERCREDI 1^{ER} JUIN 2001

ATELIER DE PROSPECTIVE
COUPLE FRANCO-ALLEMAND

MERCREDI 1^{ER} JUIN 2011

	Pages
Ouverture par M. Joël Bourdin, Président de la délégation sénatoriale à la prospective.....	309
Introduction par M. Bernard Angels, Rapporteur de la délégation sénatoriale à la prospective.....	311
PREMIÈRE TABLE RONDE - « UN COUPLE EN PLEINE DÉUNION »	313
<i>M. Gilbert Cette, Professeur à l'Université de la Méditerranée.....</i>	<i>313</i>
<i>M. Denis Ferrand, Directeur général de Coe-Rexecode.....</i>	<i>315</i>
<i>M. Christophe Blot, Économiste senior à l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE).....</i>	<i>316</i>
<i>M. René Lasserre, Professeur, Directeur du Centre d'information et de recherche sur l'Allemagne contemporaine (CIRAC).....</i>	<i>318</i>
Ouverture de la discussion par Mme Agnès Bénassy-Quéré, Directrice du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII).....	322
DEUXIÈME TABLE RONDE - « QUEL ÉPILOGUE ? »	329
<i>Mme Angela Luci, Économiste à l'Institut national d'études démographiques (INED).....</i>	<i>329</i>
<i>M. Lionel Fontagné, Conseiller scientifique Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII).....</i>	<i>331</i>
<i>M. Xavier Timbeau, Directeur du département analyse et prévision de l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE).....</i>	<i>334</i>
<i>M. Christian Stoffaes, Professeur d'économie à l'Université Paris II Panthéon-Assas.....</i>	<i>336</i>
Discussion	338
Clôture de l'atelier prospective par M. Bernard Angels.....	340

Ouverture
par M. Joël Bourdin,
Président de la délégation sénatoriale à la prospective

Mesdames, Messieurs,

Je voudrais vous remercier pour votre participation à cet atelier de prospective. Je remercie également l'initiateur de cet atelier, Bernard Angels, rapporteur de la délégation à la prospective, ainsi que la délégation à la prospective, qui est une nouvelle instance sénatoriale dont la création remonte à un an et dont les missions sont de réfléchir sur les enjeux de long terme. La délégation à la prospective fait ainsi suite à la délégation à la planification qui avait été installée en 1982. La délégation à la prospective traite un champ plus large ; elle sort du domaine de l'économie mais dispose néanmoins du droit d'investigation dans l'économie, comme le montre le sujet proposé aujourd'hui. Aujourd'hui, elle traite le couple franco-allemand à travers le prisme de l'économie. Nous avons eu l'occasion de présenter des rapports sur la coordination des politiques économiques en Europe et sur le malaise avant la crise, en 2007.

Dans ce cadre, nous avons obtenu la contribution très précieuse du CEPII. Nous avons mis en exergue des divergences au sein de l'Union Européenne, notamment entre la France et l'Allemagne. Nous souhaitons faire suite aux issues données aux propositions ; c'est pourquoi Bernard Angels nous propose aujourd'hui de réfléchir plus avant sur le couple franco-allemand. Il convient ainsi d'approfondir l'analyse. Je demande à présent à Bernard Angels de prendre la parole et de diriger les débats. Cette réunion est un atelier de réflexion durant lequel vous faites part de vos réflexions et durant lequel vous pouvez profiter de l'intelligence des autres.

Je cède la parole à Bernard Angels.

Introduction
par M. Bernard Angels,
Rapporteur de la délégation sénatoriale à la prospective

Merci Monsieur le Président.

Notre première session sera consacrée au diagnostic. À cette fin, nous bénéficierons de l'expertise de Gilbert Cette, Professeur à l'Université de la Méditerranée et membre du conseil d'analyse économique, de Denis Ferrand, Directeur général de Coe-Rexecode qui a rendu un rapport remarqué au Ministre de l'industrie sur les rapports franco-allemands, de Christophe Blot, qui au sein de l'OFCE se consacre particulièrement à l'Allemagne sous l'angle de la politique budgétaire, et de René Lasserre, qui en plus d'exercer des fonctions universitaires importantes, dirige le CIRAC.

La seconde table ronde sera ouverte par Agnès Bénassy-Quéré, qui est issue du CEPII. Je voudrais pour ma part remercier également Lionel Fontagne pour l'étude qu'il a réalisée, et qui interviendra durant la seconde table ronde, et Farid Toubal, pour le rapport que je présenterai prochainement et portant sur le rôle de l'externalisation dans le fractionnement des processus de production respectivement en France et en Allemagne.

Notre atelier est un atelier de prospective destiné à mettre en exergue les futurs problèmes. Nous devons établir un diagnostic pertinent, ce qui est difficile eu égard à la référence permanente dans le débat public au « modèle allemand » qui serait une évidence, connu et su de tous. Le modèle ne serait pas uniquement descriptif, mais également normatif. Or, à bien y regarder, la réalité est plus complexe.

S'agit-il d'une Allemagne en transition ou d'une transition en Allemagne ? Les orientations suivies par ce pays visent-elles seulement à purger certains excès dus à la réunification, ou bien l'Allemagne, sortant de sa culture économique et sociale de marché, est-elle en train de changer de nature ? Assistons-nous à un simple épisode de désinflation compétitive ou à l'installation d'un nouveau paradigme ? Tout tourne autour de la cohérence de l'Allemagne. Du point de vue interne, l'Allemagne suit-elle une trajectoire de plus forte croissance, ou bien sa stratégie est-elle malthusienne ? En matière de cohérence externe, l'Allemagne assume-t-elle son rôle de potentiel leader de la zone euro ou bien s'installe-t-elle comme un passager clandestin de l'Europe, ce qui n'est conforme ni à ses possibilités ni à de bons équilibres économiques en Europe ?

Voici quelques premières interrogations. Je cède la parole à Gilbert Cette.

PREMIÈRE TABLE RONDE « UN COUPLE EN PLEINE DÉUNION »

M. Gilbert Cette, Professeur à l'Université de la Méditerranée

Je souhaite évoquer deux questions. La première est celle de l'évolution comparée de la compétitivité-coût en France et en Allemagne. Les experts observent un décrochage des coûts unitaires du travail français et allemand depuis le milieu des années 90. La dynamique des coûts unitaires en Allemagne apparaît ainsi très favorable. Or ce qui se passe en Allemagne n'est pas du tout exemplaire. Il faut se garder d'ériger les évolutions allemandes en exemple. Le problème est allemand, et non français. Deux choses doivent être soulignées.

Le décrochage des coûts unitaires du travail allemand par rapport aux coûts unitaires français ne traduit pas le fait que les coûts unitaires du travail en France connaîtraient une évolution trop dynamique. Dans la zone euro, la France connaît des évolutions semblables à celles de la zone euro hors France et hors Allemagne, alors que l'Allemagne connaît une dynamique des coûts du travail très ralentie, ce qui améliore sa compétitivité. Le décrochage allemand n'est pas un exemple car cette dynamique des coûts du travail ne résulte pas de forts gains de productivité. La dynamique favorable des coûts unitaires du travail y résulte uniquement d'une modération salariale très forte depuis le milieu des années 90.

Depuis 1996 et jusqu'en 2007, les coûts unitaires du travail ont progressé en moyenne annuelle de 1,5 % en France, de 2 % dans la zone euro hors France et hors Allemagne et de 0 % en Allemagne. Les gains de productivité par tête progressent sur la même période de 1,2 % par an en France, de 1,1 % en Allemagne et de 1 % dans la zone euro hors France et hors Allemagne. Le coût salarial par tête a évolué en Allemagne de 1 % sur la période considérée, contre 2,7 % en France et 3 % dans la zone euro hors France et hors Allemagne.

La stratégie allemande est critiquable car elle n'aboutit pas à une croissance potentielle dynamique s'appuyant sur de forts gains de productivité. La stratégie allemande est non-coopérative et il faut donc souhaiter qu'elle ne se généralise pas au sein de la zone euro. Elle repose sur la croissance de la demande extérieure. Si la stratégie non-coopérative de l'Allemagne se poursuivait à l'avenir, les autres pays de la zone euro tels que la France ne pourraient pas en rester à une évolution des coûts unitaires du travail, aussi décalée par rapport aux évolutions allemandes. Soit la France s'aligne sur l'Allemagne en termes d'évolution des coûts unitaires du travail et donc de modération salariale, soit la France doit très fortement progresser en gains de productivité.

C'est dans ce contexte que doivent s'envisager les politiques des prochaines années. Actuellement, l'Allemagne connaît depuis peu un dynamisme salarial, qui pourrait se prolonger à l'avenir selon certains économistes. Cette évolution souhaitable des salaires rapprocherait l'Allemagne de la France.

Le deuxième point de mon intervention concerne la pertinence de modification de certaines pratiques en France au vu des réussites allemandes. Ce deuxième point a fait l'objet d'un travail que j'ai mené avec Jacques Barthélémy, et il découle de l'observation des ajustements du marché du travail européen durant la crise économique de ces dernières années. Lors de la dernière décennie, les stratégies de protection des emplois sur le marché du travail ont été dénigrées au détriment des politiques de protection de personnes, dont la « flexisécurité ».

La protection des personnes plutôt que la protection des emplois s'appuie sur l'idée que la protection des emplois s'oppose aux ajustements économiques dont les ajustements sectoriels. Néanmoins, les ajustements des marchés du travail européens durant la crise amènent à reconsidérer ce point de vue caricatural. Entre le premier trimestre 2008 et le second trimestre 2009, le PIB allemand s'est contracté de 6 %, contre une contraction de 3 % en France. L'emploi allemand a progressé de 0,3 % sur cette période, alors que 500 000 emplois ont été détruits en France (- 1,3 %). Le taux de chômage est ainsi resté stable en Allemagne, alors qu'il a augmenté de 2 points en France. L'Allemagne n'a pas connu de hausse du chômage grâce à la croissance du chômage partiel et surtout grâce à d'autres mécanismes tels que des accords collectifs de branches, qui ont réduit les salaires et le temps de travail temporairement en contrepartie du maintien des emplois durant la crise.

Pourquoi ces pratiques ne seraient-elles pas possibles en France ? Parce que le salaire y constitue un élément substantiel du contrat de travail et qu'un accord collectif ne peut pas modifier un élément substantiel du contrat de travail sans l'accord individuel du salarié. En Allemagne, la décision peut être prise dans le cadre d'un accord collectif et avec l'accord du comité d'entreprise. Or, quel est le dispositif le plus favorable au salarié sur le plan économique ? Est-il préférable de consentir un effort temporaire sur les salaires ou d'accepter des destructions d'emplois ?

Jacques Barthélémy et moi répondons qu'il convient de laisser les partenaires sociaux en décider localement au niveau des branches et au niveau des entreprises. Nous proposons néanmoins un dispositif, dont je ne présenterai toutefois pas le détail. Ce dispositif consiste à permettre aux partenaires sociaux de prendre de telles décisions en France sans prendre le risque d'une invalidité juridique.

Je conclurais ce propos liminaire en indiquant que les écarts entre la France et l'Allemagne incitent à réfléchir sur l'articulation souhaitable et possible entre la protection des personnes et la protection des emplois. La « flexisécurité » n'est pas la solution parfaite.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Je vous remercie et cède la parole à Denis Ferrand, dont l'opinion diverge quelque peu de la vôtre.

M. Denis Ferrand, Directeur général de Coe-Rexecode

Je vous remercie.

Nous avons réalisé en début d'année un rapport à la demande du Ministère de l'industrie sur les divergences de compétitivité entre la France et l'Allemagne. Quand on observe de longues périodes, on constate un décrochage de la compétitivité française par rapport à la compétitivité allemande à la fin des années 90. Ce décrochage n'est pas permanent ; par le passé, nous avons connu des périodes durant lesquelles la France était mieux positionnée que l'Allemagne en termes d'exportations, du milieu des années 80 à la fin des années 90.

À partir du milieu et de la fin des années 90, nous assistons à un décrochage de la France par rapport à l'Allemagne qui se traduit par une atrophie relative de la base industrielle française par rapport à la base industrielle allemande. La valeur ajoutée industrielle française recule relativement par rapport à la valeur ajoutée industrielle allemande. Nous constatons en outre une atrophie relative de l'excédent brut d'exploitation de l'industrie en France par rapport à l'Allemagne.

Sur une base 100 en 2000, l'excédent brut d'exploitation de l'industrie s'élève à 80 en 2010 en France, contre 145 en Allemagne en 2010. Ainsi, durant la récession en Allemagne, le chômage partiel résulte d'un accord tripartite entre État, salariés et entreprises. Nous assistons parallèlement à la baisse des heures travaillées en Allemagne. Voilà la photographie du paysage de la productivité allemande et française. Il n'y a pas toujours eu un recul de la productivité française par rapport à la productivité allemande. En Allemagne, le sentiment est que l'économie allemande ne peut être forte que si elle est compétitive. La réflexion allemande est marquée du sceau de la cohérence dans la construction d'une économie compétitive reposant sur une croissance soutenable et durable.

Cette cohérence peut se lire en deux étapes : la restauration de la compétitivité et la restauration de la profitabilité des entreprises, à savoir la possibilité de réaliser d'importants investissements. Entre 2000 et 2007, l'investissement des entreprises ne diffère pas en France et en Allemagne, alors même que les résultats des entreprises allemandes progressaient plus vite que ceux des entreprises françaises. Cette période de restauration de la compétitivité en Allemagne est marquée par la hausse du taux de marge des entreprises et par le désendettement des entreprises.

À l'inverse, en France, le taux d'endettement des sociétés rapporté à la valeur ajoutée progresse. La restauration des conditions de la profitabilité de

l'entreprise est la première étape pour permettre à l'entreprise d'investir. Cette première étape vise également à contrer l'une des principales faiblesses de l'Allemagne, sa population. Un enjeu de l'économie allemande a été de faire progresser de manière significative le taux d'emploi et de placer le maximum de citoyens dans la population active, à travers les lois Hartz qui ont permis un retour à l'emploi de 2003 à 2008 (progression de l'emploi de + 6 % durant cette période). Ces emplois sont néanmoins précaires et consistent souvent en des mini-jobs. Cette phase de précarité a été le préambule à l'inscription dans l'emploi durable des nouveaux salariés. La part des emplois non soumis à cotisations sociales tels que les mini-jobs recule. La cohérence a été de remettre les chômeurs dans l'emploi précaire puis durable, puis de restaurer la rentabilité et les conditions de l'investissement. Très peu de gains de productivité ont été acquis en Allemagne.

Nous sommes donc rentrés dans la deuxième phase du dispositif : l'évolution des gains de productivité. La première étape était d'assurer la progression la plus forte possible de la population active. La seconde étape est l'augmentation du stock de capital grâce à la restauration des conditions de la rentabilité et de l'investissement. Cette progression de l'investissement pourrait accélérer la croissance allemande, compensant ainsi le déficit démographique. Pour l'Allemagne, l'économie ne peut être croissante que si elle est compétitive. Il existe donc une vision à long terme de l'économie allemande, d'où la notion de « modèle » pour la qualifier en France.

M. Christophe Blot, Économiste senior à l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE)

Mon objectif est d'apporter quelques éléments de diagnostic dans le cadre de cette première table ronde. Je me suis placé dans une perspective de moyen-terme pour observer une éventuelle divergence entre la France et l'Allemagne et en apprécier, le cas échéant, l'origine dans le temps et les ressorts. Cette perspective se place après la réunification ; elle pourrait donc être plus nuancée à plus long terme.

Les performances macro-économiques doivent tout d'abord être observées. Le taux de croissance du PIB depuis 1992 se caractérise par plusieurs phases. Durant les années 90, les performances macro-économiques de l'Allemagne et de la France sont similaires. Entre 1998 et 2005, le taux de croissance moyen de la France est supérieur à celui de l'Allemagne. L'inverse intervient à partir de 2006. En termes de PIB par habitant, depuis 2006, nous assistons à une phase d'écartement entre les deux pays, alors que la France rattrapait le niveau de vie allemand entre 1992 et 2005. Dans une perspective de long terme, il n'est pas certain qu'il y ait une réelle divergence macro-économique entre les deux économies.

En revanche, les schémas de croissance des deux pays sont très différents. Ainsi, l'écart des taux d'ouverture est de 10 points de PIB entre

l'Allemagne et la France au début des années 90 ; il est aujourd'hui de 40 points. De plus, la consommation par tête stagne en Allemagne depuis 2001, en écho à la stagnation des revenus. La croissance de l'Allemagne s'appuie donc pour moitié sur le commerce extérieur. En France, depuis 2000, la contribution du commerce extérieur est négative ; la croissance s'appuie sur la croissance de la consommation intérieure des ménages.

Comment expliquer ces constats ? Je ne reviendrai pas sur la compétitivité. Je partage le diagnostic de Gilbert Cette sur ce point. La compétitivité allemande est plus une compétitivité salariale qu'une compétitivité en termes de productivité. Il ne s'agit pas nécessairement d'un modèle qui devrait être appliqué en France. Il faut en revanche revenir sur les dépenses en recherche et développement. L'effort d'innovation est plus fort en Allemagne qu'en France depuis 2000, à hauteur de 0,4 % du PIB.

En contrepartie, sur le marché du travail, la réduction du temps de travail est une réalité dans les deux pays. Elle s'accélère en France entre 2000 et 2003. En outre, l'emploi à temps partiel s'est stabilisé en France depuis 1990, alors qu'il a progressé en Allemagne sur la même période. Par ailleurs, la part des salaires dans la valeur ajoutée a chuté en Allemagne depuis 2001, à hauteur de 3 points de valeur ajoutée. Dans ce domaine, l'écart entre la France et l'Allemagne s'est creusé. La dynamique de l'économie allemande consiste en un partage de la valeur ajoutée qui s'est fait au détriment du travail, à la suite d'accords de branche de modération salariale et des lois Hartz. La croissance du revenu disponible par tête a donc été plus forte en France qu'en Allemagne tout au long des années 2000.

Au final, nous assistons à une articulation forte entre la compétitivité et les évolutions du marché du travail, entre l'évolution des salaires et la dynamique de la consommation dans les deux pays. Néanmoins, les performances globales ne sont pas nécessairement divergentes.

Un dernier point doit être évoqué. L'endettement des sociétés financières a fortement décliné en Allemagne à partir de 2002. L'endettement des ménages a progressé en France à partir de 2003. Les situations sont donc opposées : l'endettement privé a diminué en Allemagne et a augmenté en France.

Par ailleurs, en matière de transmission de la politique monétaire commune, quelques différences apparaissent dans les deux pays, notamment en raison des modalités de répercussion de cette politique monétaire commune par les banques allemandes et par les banques françaises depuis 2003. Dans la phase de baisse des taux d'intérêt dans la zone euro, nous observons un écart entre les taux bancaires assez significatif entre les deux pays. Seule la crise financière a permis de réaligner les taux. Le taux d'intérêt a parfois été écarté de 0,5 point. Cet élément a probablement contribué à l'évolution de la consommation des ménages et de l'investissement des entreprises.

Toutefois, les taux d'intérêts des prêts accordés aux grandes entreprises divergent moins entre les deux pays, essentiellement en raison des possibilités d'accès au marché financier par ces entreprises, et donc d'une

concurrence accrue. Au final, la transmission de la politique monétaire ne doit pas être négligée.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Pourriez-vous être plus précis sur ces graphiques ?

M. Christophe Blot, Économiste senior à l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE)

Le graphique du haut représente le taux d'intérêt appliqué depuis 2003 sur les nouveaux crédits immobiliers accordés par les banques françaises et par les banques allemandes. Les taux d'intérêt baissent dans les deux pays, mais l'écart entre les deux courbes s'élève à 0,5 point.

Le taux français est ainsi inférieur au taux allemand. Le constat est similaire pour les taux d'intérêt appliqués aux prêts accordés aux entreprises non financières. Pour revenir à l'immobilier, le taux d'intérêt n'est qu'un élément de la dynamique des prix du marché immobilier. Il fait écho à l'évolution du marché immobilier en Allemagne et est lié à l'endettement des ménages. Entre 2000 et 2007, les prix immobiliers allemands ont stagné, contrairement aux prix français qui ont fortement progressé.

En conclusion, les cycles de croissance sont différents, mais nous ne sommes pas certains qu'ils déboucheront sur une divergence durable entre les deux pays. L'évolution actuelle est favorable à l'Allemagne, mais dans une perspective de plus long terme, les phases de divergence et de convergence alternent. En tout état de cause, il semble acquis que les deux schémas de croissance soient divergents.

Y a-t-il pour autant un modèle à suivre ? L'Allemagne devait-elle consentir autant de sacrifices pour atteindre les résultats qu'elle connaît aujourd'hui ? Les réformes conduites en Allemagne ont conduit à un accroissement des inégalités et à une précarisation du marché du travail ; une autre stratégie était-elle possible pour l'Allemagne ? La stratégie non-coopérative de l'Allemagne a-t-elle vocation à être adoptée par les autres pays de la zone euro tels que la France ?

M. René Lasserre, Professeur, Directeur du Centre d'information et de recherche sur l'Allemagne contemporaine (CIRAC)

Nous évoquons ces problèmes économiques depuis plusieurs mois. Il existe des déphasages périodiques dans l'évolution qui nous amènent à relativiser le décrochage actuel de l'économie française par rapport à l'économie allemande. Sur une longue période, le déphasage au détriment de l'Allemagne est révolu et a été compensé par une politique de modernisation et de remise en ordre de la compétitivité allemande après le choc de la

réunification. Le décrochage de l'Allemagne durant les années 1993-2004 est essentiellement lié à la réunification. Le coût de celle-ci a été estimé en moyenne à 4 % du PIB annuel durant 12 ans. La montée des coûts sociaux et des prélèvements a lourdement pesé sur le travail et la consommation des ménages. La détérioration de la compétitivité des entreprises allemandes et le ralentissement de la croissance étaient devenus patents dès le tournant 2000 et se sont ensuite aggravés avec la récession 2002-2003.

Lorsque Gerhard Schröder a quitté le pouvoir en 2005, le nombre de chômeurs a atteint le chiffre de 5 millions, le chiffre le plus élevé que l'Allemagne ait connu depuis novembre 1932. Ce chiffre a traumatisé la population allemande, alors qu'aucune crise économique majeure ne justifiait alors un tel taux de chômage. La perte continue de compétitivité en est l'explication principale, en lien avec l'alignement des salaires est-allemands sur les salaires ouest-allemands et avec la montée des coûts salariaux annexes, sous l'effet de l'extension de la protection sociale et du traitement social du chômage.

Les diagnostics qui viennent d'être posés par mes collègues ne considèrent pas suffisamment l'évolution des coûts salariaux annexes liée à la dérive des régimes sociaux, puis à la remise en ordre de ces derniers. La réforme du marché du travail était nécessaire en 2004 car le nombre de chômeurs de longue durée atteignait les 2 millions, essentiellement en raison d'un système d'indemnisation du chômage trop généreux permettant le maintien de 50 % de l'ancien salaire pour une durée indéterminée.

Il était absolument nécessaire de réviser la politique d'indemnisation du chômage qui devenait financièrement insoutenable. La réforme du marché du travail était d'abord une remise en ordre du système d'assurance-chômage. La correction était d'autant plus nécessaire que le modèle allemand d'ouverture sur l'extérieur s'en trouvait fragilisé. Le chômage et les charges augmentaient et l'excédent extérieur plafonnait. 40 % du PIB allemand global est réalisé à l'extérieur, ce qui signifie que pour l'industrie manufacturière le taux d'ouverture est supérieur à 60 %. Cette contrainte extérieure majeure pour une économie ouverte impliquait une refonte du financement de la protection sociale, y compris par l'affectation d'une part de TVA sociale en 2007, qui a fortement contribué à restaurer la compétitivité-coûts.

Au regard de l'expérience allemande, il apparaît, à quelques années de distance, que le modèle français de soutien à la croissance ne pourra indéfiniment se poursuivre et devra lui aussi faire place à une politique de compétitivité. Une économie européenne développée ne peut pas ne pas être compétitive dans une économie globalisée. Le modèle allemand mis en place depuis 2005 est un choix raisonné. Il constitue un choix réaliste pour l'Allemagne dans une économie mondialisée, eu égard à ses contraintes démographiques, au poids de son industrie, et à son ouverture sur l'extérieur.

Existe-t-il pour la France, sous prétexte qu'elle aurait une démographie plus favorable, une économie moins ouverte, moins industrielle et plus tertiaire une alternative viable au rétablissement de la compétitivité de

ses entreprises ? La France peut-elle se permettre durablement de rester dans un modèle de croissance basé sur une consommation intérieure financée par une dépense publique et des transferts sociaux élevés, et en fin de compte par l'endettement de l'État, des entreprises et des ménages ?

En fait de croissance, ce modèle conduit d'ores et déjà la France au décrochage et potentiellement à son déclassement par rapport à son principal partenaire européen. Parce que des contraintes plus fortes l'y ont incitée plus tôt, l'Allemagne est parvenue, au prix d'un effort important, à réviser le sien en tournant le dos à une logique distributive au profit d'une logique compétitive.

Ceci m'amène par ailleurs à discuter le bien-fondé de l'affirmation selon laquelle la politique allemande de restauration de sa compétitivité procéderait d'une démarche « non coopérative » qui se ferait ex-post au détriment de ses autres partenaires européens. Cela me semble en large partie démenti par les faits. En réalisant un excédent extérieur de près de 8 % de son PIB, lequel est « recyclé » pour une large part au bénéfice de la création d'emplois et de l'investissement domestique, et donc au profit de la demande interne, l'Allemagne tire la croissance européenne, et pour peu qu'ils soient suffisamment compétitifs sur le marché européen, celle de ses principaux partenaires européens auprès desquels elle se fournit pour près des trois quarts de ses importations.

Je ne partage donc pas le constat de mon collègue Gilbert Cette : loin d'être régressive, la politique de réaligement à la baisse des coûts salariaux a été productive de valeur ajoutée et génératrice de croissance, y compris pour les partenaires européens. Ainsi, depuis 2007, et malgré la crise ce ne sont pas moins de 1,2 million d'emplois nets qui ont été créés en Allemagne, ce qui permet non seulement de consolider la consommation, mais élargit durablement la base du financement de la protection sociale. La demande intérieure est désormais devenue elle-même un moteur de la croissance allemande, et aussi européenne.

L'Allemagne connaît depuis maintenant deux ans un taux de croissance moyen supérieur à 3 %, renouant ainsi avec le niveau d'avant crise. Et même si la croissance doit se ralentir temporairement en 2012, il apparaît qu'en réussissant à se recalculer avantagement sur la dynamique de la demande mondiale, l'Allemagne devrait s'inscrire sur un sentier de croissance durablement supérieur à la moyenne européenne. Il est certes de bon ton en France de déplorer l'unilatéralisme des choix économiques de notre partenaire, mais on peut tout aussi légitimement s'interroger sur ce que serait aujourd'hui la situation économique de l'Europe si l'Allemagne n'avait pas entrepris en temps utile le redressement de sa compétitivité qui lui permet de tirer la croissance de l'Union, et à celle-ci d'être en mesure de faire face à la crise de l'euro. Dans une Europe interdépendante, les appréciations sur l'unilatéralité supposée des politiques économiques nationales reposent sur des fondements empiriques à validité toute relative. Elles apparaissent au surplus assez secondaires au regard de l'impératif de responsabilité communautaire qui

consiste pour chaque État-membre à garantir la bonne santé de son économie au sein de l'espace économique commun.

Enfin, je dois évoquer la question de l'innovation à travers la comparaison de l'effort en matière de recherche-développement. Dès la fin des années 90, l'Allemagne a réalisé un effort significatif pour revaloriser son enveloppe de R&D. Celle-ci n'a cessé d'être supérieure à l'enveloppe française, en dépit de plus faibles marges de manœuvre liées à la réunification. Alors qu'elle stagne en France à 2,3 % du PIB, elle a été régulièrement revalorisée en Allemagne depuis le début de la décennie et s'est établie à 2,8 % du PIB en moyenne, et dépasse sensiblement les 3 % dans les cinq Länder allemands les plus importants.

Par ailleurs, en matière de financement de l'économie, le système bancaire allemand, et notamment celui des caisses d'épargne, ont, une fois de plus, fait leurs preuves auprès de « l'économie réelle ». Outre qu'elles disposent de fonds propres d'un niveau satisfaisant, les PME s'appuient sur des partenaires bancaires actifs dans leurs projets d'investissement tant sur le marché domestique qu'international.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Je remercie les quatre intervenants et cède la parole à Agnès Bénassy-Quéré pour animer le débat.

M. Gilbert Cette, Professeur à l'Université de la Méditerranée

Je souhaite apporter une précision. Je n'ai jamais affirmé que la stratégie allemande ait fait perdre des emplois et du PIB à l'Allemagne. J'ai en revanche évoqué un jeu à somme négative pour l'ensemble de la zone euro, mais qui pouvait être positif pour l'Allemagne. Le modèle ne doit pas être généralisé à l'ensemble des pays de la zone euro précisément en raison du jeu à somme négative qu'il implique.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Le modèle allemand soulève ainsi des questions et ses contours doivent donc être clarifiés.

**Ouverture de la discussion
par Mme Agnès Bénassy-Quéré,
Directrice du Centre d'études prospectives
et d'informations internationales (CEPII)**

L'intervention de René Lasserre est plus cohérente qu'il n'y paraît avec les propos des autres intervenants. La modération des coûts salariaux unitaires en Allemagne est due à l'amélioration des salaires ou des coûts salariaux annexes, et non à rebond de la productivité. Ce point semble faire consensus. Cette modération des coûts salariaux unitaires a favorisé l'augmentation de la profitabilité, le désendettement des entreprises et la croissance des investissements en R&D.

Sur les marchés extérieurs, le gain de profitabilité est évident. L'emploi ne s'est pas précarisé de manière évidente, en tout cas pas de manière durable, à la suite des lois Hartz. La force des accords de branche consiste à protéger les emplois et non les salariés. Elle permet d'échanger des emplois contre la baisse des salaires et du temps de travail. Enfin, le partage de la valeur ajoutée au détriment du travail est compensé par la force de l'exportation, mais nuit à la consommation intérieure. Le modèle français est quant à lui précisément basé sur la consommation intérieure. Il conduit à l'endettement des ménages.

Des divergences apparaissent entre les intervenants sur la question « L'Allemagne est-elle un moteur ou un frein à la croissance européenne ? ». Pour les comprendre, il semble utile de revenir sur l'impact de l'emploi sur la consommation. En France, nous estimons traditionnellement que l'accroissement de l'emploi implique l'accroissement de la consommation. En Allemagne, l'emploi peut progresser sans que la consommation ne progresse, précisément en raison d'un partage de la valeur ajoutée qui diffère. Les différents intervenants pourraient être réconciliés autour de cette idée.

L'Allemagne est-elle un modèle non coopératif ? Le compte courant agrégé de la zone euro est proche de l'équilibre grâce à l'épargne allemande. Sans l'Allemagne, l'Europe serait dans la situation des États-Unis et serait donc montrée du doigt par la communauté internationale. L'épargne allemande a en outre permis de financer la croissance des pays périphériques de l'Union européenne. En matière de coût du travail, selon Philippe Askenazy (PSE), le cœur d'activité est plus coûteux en Allemagne qu'en France, mais les volants d'apprentis diminuent les coûts du travail de 5 à 7 %.

Cette politique d'apprentis favorise de surcroît le travail des jeunes. En outre, l'Allemagne recourt fortement à l'outsourcing en Europe de l'Est. Enfin, le coût du travail dans les services est plus faible en Allemagne qu'en France. Les entreprises réalisent donc de l'*outsourcing* à l'étranger, mais également à l'intérieur par le biais des entreprises de service.

Les reproches adressés à l'Allemagne par la France ne peuvent concerner les salaires, puisque ces derniers ne sont pas fixés par le gouvernement. En revanche, le modèle social allemand diffère fortement du modèle français en matière d'intégration des femmes dans le marché du travail. En Allemagne, il existe un potentiel d'emploi à plein temps pour les femmes désirant simultanément élever des enfants. La meilleure intégration des femmes dans le marché du travail permettrait de développer celui-ci, et surtout de développer le marché des services dans lequel les femmes s'insèrent volontiers. Le potentiel de demande intérieure n'est ainsi pas complètement exploité aujourd'hui.

Personne n'a parlé de finances publiques. En Allemagne, le redressement des finances publiques a été spectaculaire avant la crise de 2008 et a reposé sur une baisse des dépenses, et non sur une hausse des impôts. Or la fiscalité est nettement moins redistributive en Allemagne qu'en France. L'Allemagne a donc privilégié l'emploi au détriment de la redistribution. Néanmoins, lorsque nous considérons que l'absence d'emploi est le principal facteur de pauvreté, nous pouvons nous interroger sur la pertinence de notre modèle français, qui est de maintenir le travailleur dans le chômage et de redistribuer la richesse.

Discussion

M. Bernard Angels, Rapporteur

Je vous remercie et ouvre la discussion.

M. Jean-Pierre Chevènement, Sénateur, membre de la délégation à la prospective

Je remercie les intervenants pour leurs exposés intéressants et passionnants et pour le débat qu'ils ouvrent. Il me semble que la controverse qui s'est ouverte tourne autour de la notion de compétitivité. Comme l'indique René Lasserre, il n'est pas possible de ne pas avoir de monnaie compétitive dans une économie mondialisée.

Le choix de l'Allemagne s'impose donc à toutes les économies européennes. Chacun aborde l'économie mondialisée avec ses atouts. L'Allemagne, puissance industrielle historique, dispose de quatre fois plus de PMI que la France. Son effort de recherche et d'innovation est nettement supérieur au nôtre. Son système de formation professionnelle soude davantage la main d'œuvre à l'industrie. Enfin, la cohésion sociale entre patronat et syndicats est plus forte en Allemagne pour des raisons historiques. Nos deux peuples sont ainsi différents.

Je reviens sur la compétitivité. Je souhaiterais que soient analysés les excédents commerciaux allemands. Après avoir mené une étude sur le commerce extérieur allemand en 2006, j'ai chiffré l'excédent commercial à

200 milliards d'euros à cette date, contre 150 milliards d'euros en 2010. Ces chiffres sont d'autant plus impressionnants que le déficit français s'élève à 53 milliards d'euros. L'excédent commercial allemand se réalise à 60 % dans la zone euro. Le commerce extérieur allemand est impliqué dans 70 % du commerce de la grande Europe, dans 38 % du commerce de la zone euro et dans 30 % du commerce du reste du monde. L'économie allemande est donc centrée sur l'Europe et sur le marché de la zone euro.

La compétitivité procède de facteurs réels et objectifs, moins de gains de productivité que de la déflation salariale mise en œuvre depuis 2010 (Hartz IV, agenda 2010). L'écart de profitabilité se creuse, mais pas en termes d'investissement. Le modèle allemand est original et mérite d'être analysé. La volonté est de maintenir l'assemblage et l'industrie dans la valeur ajoutée allemande. Des délocalisations sont opérées à proximité de l'Allemagne mais le montage reste allemand. En France, la part de l'industrie dans l'économie s'établit à 30 % dans les années 80, à 13 % aujourd'hui. L'Allemagne a su maintenir une part de 30 %. L'érosion de la base industrielle française par rapport à la base industrielle allemande est donc considérable.

La compétitivité doit s'apprécier dans un contexte mondial, puisque nous connaissons la concurrence de pays à très bas coûts qui désormais maîtrisent aussi bien la technologique que les pays développés. La concurrence du dollar et la planche à billets américaine doivent également être signalées. Du fait des statuts de la Banque Centrale Européenne, nous ne disposons pas de cette facilité. Nous sommes donc confrontés aux défis d'une mondialisation asymétrique. Un rééquilibrage doit être opéré : il faut rendre l'Allemagne consciente du fait qu'elle doit se penser comme l'économie leader de la zone euro, ce qui implique des responsabilités pour elle et une relative harmonie des salaires en Europe. Au final, le mot compétitivité doit être analysé de manière plus précise.

M. Joël Bourdin, Président

Pour revenir sur le modèle de croissance potentielle énoncé par Denis Ferrand, modèle qui repose sur l'accroissement de la force de travail et donc sur le maintien des salaires et sur l'accroissement de la capacité de financement des entreprises qui crée de la productivité, une interrogation émerge. À côté de ce modèle se trouve le modèle de la valeur ajoutée dans lequel la part des salaires dans la valeur ajoutée a diminué. Une capacité d'épargne s'est ainsi dégagée.

Constatons-nous une forte corrélation entre le surcroît d'épargne et l'évolution des investissements ? Ces derniers se manifestent-ils par des frémissements et par l'amélioration de la productivité, et donc par de la croissance ? Dans les propos et les statistiques présentés, je n'ai pas senti d'écart important en matière d'évolution de la productivité entre l'Allemagne et la France.

M. Christian Stoffaes, Professeur d'économie à l'Université Paris II Panthéon-Assas

Les modèles de dialogue social ne sont pas les mêmes en France et en Allemagne. Les accords liant emplois et évolution à la baisse des salaires ne peuvent pas être imposés en France. Par ailleurs, pourriez-vous revenir sur la contrainte législative des 35 heures en France ?

M. Gilbert Cette

La trajectoire française n'est pas atypique en Europe. La trajectoire atypique est la trajectoire allemande. La baisse de la durée du travail est continue en Allemagne, et elle a été jusque récemment continue en France. Par ailleurs, les contraintes des conventions collectives n'ont rien à voir avec les contraintes réglementaires.

En France, des éléments considérés comme substantiels dans le contrat de travail ne peuvent pas être modifiés sans l'accord des salariés. En Allemagne, si le comité d'entreprise valide un accord collectif en ce sens, les salaires peuvent être temporairement diminués. La différence est réglementaire sur ce point. Le 23 juin 2011, une réunion de travail du Sénat reviendra sur la situation financière des entreprises.

L'évolution de la France en la matière est singulière et inquiétante. Le taux d'épargne des sociétés non-financières françaises est en baisse continue depuis une dizaine d'années. Les indicateurs de rentabilité sont à la baisse sur cette période, ce qui n'est pas nécessairement le cas pour les autres pays de la zone euro. En Allemagne, ces indicateurs sont orientés à la hausse. Ce constat est inquiétant pour la France pour la période à venir car il soulève la question du financement du rebond de l'investissement, alors qu'en France les taux d'épargne et d'autofinancement sont orientés à la baisse.

M. René Lasserre, Professeur, directeur du Centre d'information et de recherche sur l'Allemagne contemporaine (CIRAC)

L'Allemagne est moins un pays comme les autres que ne l'est la France. Néanmoins, la France et l'Allemagne représentent à elles deux entre 35 et 38 % du PIB européen. De plus, aucun pays n'est plus arrimé à un autre que ne l'est la France à l'Allemagne et l'Allemagne à la France, en raison de l'interpénétration commerciale et de l'interpénétration des entreprises. Il existe une spécificité de l'ensemble de l'espace franco-allemand.

Un décrochage au sein du couple franco-allemand constitue donc un problème pour l'ensemble de l'Europe. L'Allemagne, en tant que première puissance industrielle, est garante du potentiel industriel européen. Afin d'être crédible industriellement, il ne revient qu'à nous d'aider nos PME françaises en cessant de les étouffer avec des charges excessives et en améliorant leur financement.

Or nous euthanasions nos PME depuis vingt ans par une politique de redistribution et de charges sociales élevées qui étouffent leur rentabilité et nuisent à l'emploi ; il convient de mettre un terme à une telle politique. Nous devons restaurer la compétitivité de notre outil de production ; l'Allemagne est un modèle de ce point de vue-là. Il n'existe pas d'alternative à une compétitivité franco-allemande équilibrée en Europe. La négation de cette interdépendance et de ses implications nuit à l'Europe. Ce propos est politique mais repose sur la considération de la réalité du couple franco-allemand et infère des obligations de convergence.

M. Christian Stoffaes, Professeur d'économie à l'Université Paris II Panthéon-Assas

La réduction du temps de travail est devenue un enjeu important en France. En 1997, il a été fait référence au modèle allemand lorsque la loi des 35 heures a été mise en œuvre. Il a été affirmé que les Allemands travaillaient moins que les Français. Aujourd'hui, les 35 heures sont rejetées car elles constitueraient un handicap de productivité de la France par rapport à l'Allemagne. Il convient de rappeler que le temps de travail a fait l'objet d'une loi en France, alors qu'en Allemagne, celui-ci est fixé dans des accords de branche. Les formes de négociations salariales sont ainsi fortement différentes en Allemagne et en France. Le poids du modèle allemand dans la réflexion française est évident.

M. Henri Martre

Qu'est-ce que la compétitivité ? Pour ma part, je considère qu'elle se rapporte à des clients, à des produits à vendre et à des concurrents. Nous arrivons à la conclusion que le boom des exportations allemandes résulte de la spécialisation de l'Allemagne dans l'équipement industriel. L'Allemagne bénéficie depuis quelques années du souhait des pays émergents d'acquérir des équipements industriels. Les pays émergents ne se tournent pas vers la France à cette fin. L'Allemagne est très présente en Chine car cette dernière s'équipe massivement.

En Europe orientale, l'Allemagne est également très présente. Outre la question de la spécialisation des pays, se pose la question du choix des produits. Les difficultés d'exportation du Rafale s'expliquent notamment par la faiblesse de son marché mondial. La vente de centrales nucléaires a échoué aux Émirats arabes unis car nous ne nous sommes pas adaptés aux besoins du client. Depuis quelques années, nous ne savons plus exporter de manière massive. La compétitivité ne repose donc pas que sur des facteurs macroéconomiques, mais également sur le savoir-faire. Ce dernier fait défaut en France. La concurrence entre Thalès et EADS pour gagner le marché de l'Arabie Saoudite a montré que la voix commerciale française ne pouvait pas rivaliser avec la voix commerciale allemande. Le problème majeur de la compétitivité est celui du savoir-faire commercial.

M. Jean-Pierre Chevènement, Sénateur, membre de la délégation à la prospective

Souhaitons-nous créer les conditions d'un équilibre à long terme en Europe ? Il faut créer une Europe équilibrée. La politique allemande est-elle compatible avec cet équilibre ? L'Allemagne nourrit-elle vraiment la croissance européenne ? Je ne le crois pas car le commerce extérieur est à ce point excédentaire qu'il conduit à des situations déficitaires dans les autres pays européens.

Les propos qui viennent d'être tenus sur l'équilibre des comptes courants en Europe sont très justes ; en France, nous avons considéré que l'euro nous dispensait d'exporter. Cette grave erreur de jugement n'a pas été commise par les Allemands puisque ces derniers ont développé leurs exportations. Le déséquilibre actuel conduit à des déficits qui nourrissent l'endettement. De plus, les écarts de taux sont préoccupants. L'Allemagne emprunte à 3,2 %, l'Italie à 5 % et la Grèce à 16 %, ce qui n'est pas tenable. Le rééquilibrage économique au sein de la zone euro est donc fondamental, notamment en termes de rééquilibrage des politiques salariales.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Nous répondrons à cette question dans le cadre de la deuxième table ronde. Est-ce que la croissance actuelle de l'Allemagne est tenable, et renforce-t-elle l'Europe ?

M. Denis Ferrand, Directeur général de Coe-Rexecode

La marge de manœuvre s'est améliorée et permet aux entreprises allemandes d'investir. L'effort en R&D a été plus fort en Allemagne qu'il ne l'a été en France. En outre, la masse des investissements directs à l'étranger est plus importante en Allemagne qu'en France. L'investissement s'accélère ainsi dans les territoires.

M. René Lasserre, Professeur, directeur du Centre d'information et de recherche sur l'Allemagne contemporaine (CIRAC)

Une Europe équilibrée est certes nécessaire, mais elle ne peut pas reposer sur les stratégies de passagers clandestins fondées sur le relâchement des disciplines et le nivellement vers le bas des performances des meilleurs. Si l'Allemagne exporte moins, cela ne signifie pas que nous exporterons plus.

Il faut s'efforcer de converger vers les plus performants. Comme le dit simplement la chancelière Angela Merkel, chacun doit faire le ménage dans sa propre maison pour que les économies fonctionnent et que l'équilibre soit performant. On ne peut redistribuer que des surplus, pas des déficits. La

France doit restaurer sa compétitivité en s'appuyant sur la rigueur budgétaire et sociale afin de redonner de l'oxygène à son économie.

M. Jean-Pierre Chevènement, Sénateur, membre de la délégation à la prospective

Si tous les pays européens avaient appliqué la politique allemande depuis 2000, nous aurions connu la récession bien avant 2009.

M. Christophe Blot, Économiste senior à l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE)

Les économies française et allemande sont ouvertes sur la zone euro. La réflexion sur la compétitivité doit porter sur la zone euro dans sa globalité. La manière d'augmenter la compétitivité est une question centrale. La modération salariale est-elle un outil à cette fin ? Je ne le crois pas. Il reste à savoir si la restauration de la profitabilité des entreprises pourrait permettre d'accroître la compétitivité à l'avenir, car tel n'est pas le cas aujourd'hui. Enfin, l'euro s'apprécie par rapport aux autres monnaies depuis 2001. Nous devons donc également réfléchir à la question du taux de change.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Je vous remercie.

Nous abordons à présent la seconde table ronde.

Je cède la parole successivement à Angela Luci, de l'INED, pour évoquer les questions démographiques, puis à Lionel Fontagne, du CEPII, pour aborder les perspectives offertes par l'Allemagne voire par la France aux autres pays de la zone euro en matière de compétitivité. Xavier Timbeau, qui dirige le département analyse et prévision de l'OFCE, prendra la parole pour exposer la synthèse des deux missions qui lui ont été confiées. Enfin, Christian Stoffaès conclura les débats.

DEUXIÈME TABLE RONDE « QUEL ÉPILOGUE ? »

Mme Angela Luci, Économiste à l'Institut national d'études démographiques (INED)

Je vais évoquer les liens entre le dynamisme économique et le dynamisme démographique. En analysant ce lien, nous observerons que l'Allemagne est dans une situation de pouvoir. Dans tous les pays de l'OCDE, la fécondité diminue entre les années 60 et aujourd'hui. Le taux de fécondité remonte à partir de 1995 dans plusieurs pays de l'OCDE tels que la France et l'Allemagne.

En France, le taux de fécondité est actuellement de 2,1 enfants par femme en moyenne, contre 1,3 en Allemagne. En tout état de cause, de nombreux pays de l'OCDE sont marqués par un rebond de la fécondité. Le rebond est plus élevé en France qu'en Allemagne ; il est plus particulièrement élevé pour les pays les plus riches. Ainsi, en cas de croissance continue du PIB par habitant, nous pourrions nous attendre à un rebond de la fécondité, ce qui pourrait s'appliquer à l'Allemagne et constituer alors une bonne nouvelle.

Dans une étude de 2009, nous constatons ainsi le lien entre l'attente du rebond de la fécondité et l'indice de développement humain (IDH). Cet indice se rapporte non seulement au PIB, mais également à l'espérance de vie et à l'éducation. En 1975, il existe une corrélation négative entre les deux indicateurs ; en 2005, un IDH élevé dans un pays riche s'accompagne d'un rebond de la fécondité. Encore une fois, l'étude suggère que le développement économique s'accompagne d'une hausse de la fécondité.

À l'INED, nous avons souhaité interroger l'indicateur de développement humain et son lien avec l'augmentation de la fécondité. Nous avons ainsi estimé l'impact de la croissance économique sur la fécondité dans les pays de l'OCDE à partir des années 60 jusqu'à aujourd'hui. Selon notre étude, la fécondité diminue avec le développement économique, mais à partir d'un PIB par habitant de 3 000 dollars, la fécondité croît à nouveau.

Ces analyses correspondent-elles à la réalité ? En étudiant les chiffres des pays de l'OCDE, nous constatons que la France et l'Allemagne se trouvent au même niveau de développement économique, mais que ces deux pays ont des niveaux de fécondité très différents (2,1 pour la France, 1,3 pour l'Allemagne). Par conséquent, en Allemagne, nous ne pouvons pas nous attendre à ce que la variable économique soit le facteur le plus important de la fécondité.

Les courbes des variations de la fécondité à l'intérieur des pays de l'OCDE entre les années 60 et aujourd'hui sont parallèles à la courbe estimée de la fécondité. Ainsi, elles connaissent une baisse puis bénéficient d'un

rebond. Les évolutions de la France et de l'Allemagne sont similaires ; les fluctuations sont semblables. Néanmoins, le niveau de fécondité reste plus important en France qu'en Allemagne et le rebond de la fécondité y est plus prononcé.

Quelle est la variable derrière le PIB qui stimule le rebond de la fécondité ? Nous avons décomposé le PIB en productivité du travail horaire moyen par travailleur et ratio de l'emploi. Ce dernier peut à son tour être décomposé en taux d'emploi et ratio de la population active. Le ratio de l'emploi peut également être décomposé par genre. Dans nos estimations, nous considérons que l'emploi des femmes est l'indicateur le plus important pour expliquer le rebond de la fécondité. Le travail à temps plein des femmes conduit à une hausse de la fécondité dans plusieurs pays développés. Il est donc important de disposer d'institutions permettant de concilier travail et vie familiale.

Où se situe le taux d'emploi des femmes en France et en Allemagne ? Le taux d'emploi des femmes est similaire en Allemagne et en France, au dessus de 60 %. En revanche, le taux d'emploi partiel des femmes est nettement plus élevé en Allemagne qu'en France. Les mères travaillent beaucoup plus à temps partiel en Allemagne qu'en France. En outre, en France, les couples où les deux membres travaillent à temps plein sont plus nombreux qu'en Allemagne.

Par ailleurs, les institutions permettant de concilier vie professionnelle et vie familiale sont les politiques familiales, le contexte du marché du travail et les normes culturelles. En matière de politiques familiales, le taux couverture de garde des enfants est plus large en France qu'en Allemagne. En Allemagne, le congé parental, bien qu'indemnisé en fonction du salaire, reste de courte durée : un an. Les services de garde en Allemagne n'incitent pas les mères à retrouver du travail. Les allocations familiales sont généreuses en Allemagne : les mères peu qualifiées sont donc incitées à rester chez elles. Enfin, la précarisation du marché du travail est défavorable à l'emploi des femmes, surtout à temps plein. Elle est défavorable au dynamisme démographique.

Des projections d'Eurostat à l'horizon 2060 montrent que le taux de fécondité est celui du renouvellement des générations en France. En Allemagne, le nombre de femmes en âge de procréer chute et implique une nouvelle baisse des naissances en 2020. En termes d'évolution du volume de la population, la mortalité et les migrations doivent être prises en considération.

En France et en Allemagne, l'espérance de vie augmente. En France, les soldes migratoires sont légèrement décroissants. En Allemagne, les soldes migratoires seront légèrement décroissants à partir de 2030. La population sera donc globalement stable en France jusqu'en 2060 ; elle sera décroissante en Allemagne. La France et l'Allemagne pourraient avoir la même population en 2060, entre 60 et 70 millions d'habitants. La part des personnes âgées sera toutefois plus élevée en Allemagne qu'en France. Aujourd'hui, l'Allemagne

est le troisième pays le plus âgé du monde, alors que la France est dans la moyenne de l'OCDE. Le volume de la main d'œuvre devrait être stable en France, mais la part de la population retraitée devrait augmenter. Le nombre de personnes âgées financièrement dépendantes s'accroîtrait par conséquent, ce qui n'est pas neutre pour le financement de la protection sociale et pour le dynamisme économique.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Je cède la parole à Lionel Fontagné.

M. Lionel Fontagné, Conseiller scientifique Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII)

La transition n'est pas évidente après ces aspects démographiques. Pour les économistes, le PIB ne correspond pas uniquement au travail, mais également au capital, à l'énergie et au progrès technique. La formation de la main d'œuvre est donc un point sur lequel il conviendra de revenir. L'accumulation du capital humain des deux côtés du Rhin est une question aussi importante que le sont les questions démographiques. Enfin, les questions d'immigration ne peuvent pas être éludées ; elles constituent un élément central du débat. L'Allemagne n'a pas de problème de population, mais un problème d'immigration. Compte tenu du niveau des salaires dans les usines allemandes, il ne sera pas difficile pour l'Allemagne d'attirer des flux d'immigrés.

J'aborde les délocalisations et le rôle de la compétitivité. En tant qu'économiste, je suis très étonné des débats sur la compétitivité. Paul Krugman, qui a obtenu le prix Nobel, affirme qu'il s'agit « d'une dangereuse obsession ». En effet, in fine, la compétitivité n'est rien d'autre que la productivité. Le mot « productivité » est donc suffisant pour prendre part à l'analyse de la croissance qui renvoie au travail, au capital et au progrès technique (la productivité). L'acception large de la compétitivité est bruxelloise : elle est la capacité à croître dans le cadre du plein emploi en respectant l'environnement.

Ces objectifs sont classiques en termes de politique économique. L'acception étroite de la compétitivité consiste à réaliser une projection microéconomique. Dans le cadre des économies européennes liées les unes aux autres, il n'est guère satisfaisant de se limiter à la vision microéconomique de la compétitivité, puisque les entreprises cherchent à acquérir des parts de marché aux dépens des autres. Tous les pays, par le biais de leurs entreprises, cherchent ainsi à réaliser des excédents commerciaux. Or les excédents des uns sont les déficits des autres. Toutes les études d'économistes montrent que l'importation prévaut sur l'exportation.

Dans une société bien organisée, il faut importer au maximum au prix le plus bas pour conserver ses ressources internes et les affecter à d'autres tâches. Il n'y a pas de sens à produire pour exporter. L'étude de l'exportation est toutefois intéressante car elle est le miroir de la capacité de l'économie à se réorganiser au gré du contexte mondialisé mouvant. Les parts de marché de l'Allemagne, de la France et des pays de l'OCDE diminueront en raison de l'existence des pays émergents. Néanmoins, la France perd plus de parts de marché que la moyenne de l'OCDE, et l'Allemagne les maintient alors qu'elle devrait en perdre.

L'objectif de la politique économique doit être le plein emploi, et non l'exportation et l'excédent. Pour arriver au plein emploi, il faut disposer d'entreprises productives. Il est donc intéressant d'étudier l'exportation puisque les entreprises exportatrices sont productives. Encore une fois, l'exportation ne doit pas constituer un objectif de politique économique en soi. En cas contraire, il suffirait de subventionner massivement les exportateurs.

Revenons au rôle des délocalisations et au fractionnement de la chaîne de valeur. Nous avons mené une étude en partant de deux débats ayant traversé la société française récemment. Le premier débat est celui dans lequel un grand constructeur automobile français a décidé de construire un nouveau modèle ailleurs qu'en France. Cette annonce avait profondément choqué les Français. Du point de vue microéconomique, il s'agit pourtant d'un acte de bonne gestion. Du point de vue macroéconomique, la question se pose en d'autres termes.

Le deuxième débat est celui du coût du travail comparé entre la France et l'Allemagne. À côté de ces débats, les études économiques ont progressé sur ce qu'il convient d'appeler « les chaînes de valeur globales » : la chaîne de valeur est ainsi fragmentée à l'échelle mondiale. Il s'agit du modèle « iPhone » : la conception est indienne et californienne ; les composants sont majoritairement fabriqués en Malaisie et au Japon ; l'assemblage est réalisé en Chine. Ce fractionnement de la chaîne de valeur a accompagné le succès commercial de l'iPhone.

Le fractionnement de la chaîne de valeur est-il utile pour apprécier les différences entre la France et l'Allemagne ? Tel a été l'objet de notre étude. Nous avons utilisé deux types de données : la base BACI (base pour l'analyse du commerce international) du CEPII, qui traite les prix et les quantités échangées de 5 000 produits, pour l'ensemble des pays du monde durant les quinze dernières années. Cette base est réconciliée : les exportations d'un pays vers un autre correspondent aux importations de l'autre pays en provenance du premier. Nous avons en outre travaillé sur des données annuelles individuelles d'entreprises. Les dimensions micro et macroéconomiques ont ainsi été réconciliées. Pour étudier les données annuelles individuelles d'entreprises, nous avons utilisé l'étude-pilote de l'INSEE « FATS out ». Déclinaison française d'une injonction européenne, cette étude recense pour chaque entreprise le nombre de filiales, la valeur ajoutée dans ces filiales et l'emploi dans ces filiales. Du côté allemand, nous avons utilisé l'étude équivalente, l'étude MIDI, auprès de la BUBA.

Quels sont les résultats de ce travail ? La distribution sectorielle des parts de marché est beaucoup moins concentrée en Allemagne qu'en France. Les parts de marché sont distribuées de manière homogène en Allemagne. En France, nous sommes donc concentrés sur un faible nombre de champions nationaux. Une erreur de gestion par un champion national peut donc être lourde de conséquences. Le modèle compétitif allemand permet d'avoir des positions fortes dans un nombre bien plus élevé d'activités.

Par ailleurs, nous constatons que le consommateur achète davantage de produits lorsque ces derniers sont variés ; les Allemands sont plus diversifiés que les Français et vendent donc plus de produits différents sur un plus grand nombre de marchés. L'écart de diversification entre la France et l'Allemagne s'établit à 20 %.

À quoi servent les biens intermédiaires ? Pour répondre à cette question, nous avons repris les tableaux d'entrées et sorties des biens intermédiaires des différentes branches. Nous avons également analysé des données individuelles fines. Nous constatons que la compétitivité passe par l'importation de biens intermédiaires, et ce tant en France qu'en Allemagne. Les Allemands importent de plus en plus de biens intermédiaires, les Français de plus en plus de biens de consommation finale. Les Allemands importent donc pour produire, les Français pour consommer. Grâce au fractionnement des chaînes de valeur, les Allemands maintiennent leurs parts de marché. De plus, l'Allemagne bénéficie à proximité de pays à faible coût de main d'œuvre. Les Allemands ont donc organisé leurs investissements étrangers et le fractionnement des chaînes de valeur en s'appuyant sur les pays de l'élargissement.

Le modèle de multinationalisation des entreprises françaises et allemandes est-il similaire ? Force est de constater que les deux modèles sont très différents. D'une manière générale, les entreprises multinationales françaises sont davantage implantées à l'étranger en nombre, mais les filiales allemandes à l'étranger sont de taille plus conséquente. De plus, les filiales françaises et allemandes de l'étranger ne réalisent pas les mêmes activités. Les filiales allemandes à l'étranger sont industrielles, alors que les filiales françaises relèvent du secteur des services. Les services peuvent consister à vendre des produits industriels, mais également à vendre des services qui ne peuvent pas être exportés, tels que l'épuration de l'eau et les télécommunications. Il ne s'agit donc pas à proprement parler d'exportations. Par conséquent, cette réalité n'est pas prise en compte dans la balance des paiements et explique les différences entre les modèles allemand et français.

Avec l'élargissement, les Allemands ont fortement profité de leur positionnement géographique pour réorganiser les chaînes de valeur. Ils ont pu jouir d'un avantage comparatif certain, comme le montre l'exemple de la Porsche Cayenne. Sur ce modèle automobile, le débat en Allemagne renvoie à la « bazar économie » et à l'absence de valeur ajoutée en Allemagne. Les Allemands vendent de nombreuses Porsche Cayenne, mais la valeur ajoutée allemande dans ces ventes est faible. L'économie allemande deviendrait alors une économie d'assemblage. Ce propos peut sembler excessif et je ne le

reprends pas complètement à mon compte. Il est néanmoins intéressant car il permet de mieux comprendre le débat allemand. Dans ce dernier, parfois le coût du travail est jugé trop élevé en Allemagne, un discours diamétralement opposé aux discussions de la matinée.

Enfin, revenons sur la spécialisation. Il convient d'être très prudent en étudiant les échanges croisés. Il apparaît que les Allemands sont spécialisés notamment dans les machines, et les Français notamment dans les produits de luxe. Un tel constat n'est pas très intéressant. Il est plus utile de savoir si un exportateur français de machines trouvera en face de lui un exportateur allemand vendant le même produit, et de mettre en exergue d'éventuelles différences de prix qui impacteront les parts de marché de chacun. La probabilité pour qu'un exportateur français rencontre un exportateur allemand vendant le même produit sur le même marché durant la même année est de 80 %.

La France et l'Allemagne sont donc très liées l'une à l'autre, fabriquent les mêmes produits et sont en concurrence sur les mêmes marchés. Néanmoins, les Allemands continuent à gagner des parts de marché sur les marchés sur lesquels les Français sont en position de force, mais les Français ne parviennent plus à gagner des parts de marché sur les marchés sur lesquels les Allemands sont en position de force. Le processus de convergence a ainsi pris fin autour de l'année 2000. Les prix n'en constituent pas l'explication. À l'extérieur de la zone euro, le comportement de fixation des prix a été différent. Les Allemands ont rogné sur leurs marges en réalisant des subventions croisées avec les marges réalisées sur le marché intérieur allemand, ce que n'ont pu faire les Français.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Je cède la parole à Xavier Timbeau.

M. Xavier Timbeau, Directeur du département analyse et prévision de l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE)

Une double question doit être traitée. La performance de l'Allemagne semble meilleure que celle de la France, surtout lorsque l'on observe la balance commerciale. La bonne performance de l'industrie allemande dans l'économie mondialisée pourrait-elle alors constituer un modèle à soumettre aux autres pays européens ? Néanmoins, l'Allemagne joue-t-elle un jeu à somme positive en Europe ? Nous avons déjà vu que l'Allemagne n'a pas réalisé de réels gains de productivité, ce qui se traduit par l'absence d'amélioration du bien-être de l'économie. Les gains de part de marché liés à l'absence de gains de productivité doivent nous amener à nous interroger sur la stratégie allemande. Le recours à des emplois non soumis aux cotisations sociales pourrait engendrer un coût sur les générations futures et accroître la

pauvreté à la retraite à l'avenir. Ces questions se posent de manière importante en Allemagne. En France, nous sommes très sensibles aux inégalités, ce qui est d'autant plus important que le modèle allemand accroît les inégalités entre les salariés, entre les hommes et les femmes et entre les capitalistes et les salariés. Ce troisième type d'inégalités résulte de la moindre part de la valeur ajoutée dévolue au travail. Au final, le modèle de social-démocratie est révolu.

L'industrie allemande constitue une belle réussite, mais nous pouvons nous interroger sur le modèle social allemand. Néanmoins, que serait devenue l'Europe sans l'Allemagne ? La question est complexe et difficile à trancher. Pour ma part, j'estime que l'Allemagne a joué un jeu à somme négative. L'Allemagne a laissé croire que toute reposait sur les performances de son industrie, mais la question de la cohésion européenne n'en demeure pas moins incontournable.

Dès lors, l'Allemagne peut-elle être un modèle pour la France ? Pour y répondre, deux chiffres peuvent être communiqués. Ainsi, exprimée en parité de pouvoir d'achat, la consommation a été très peu dynamique en Allemagne durant ces dix dernières années, alors qu'elle a progressé en France. La meilleure performance en termes de PIB et la moins bonne performance en termes de consommation en Allemagne par rapport à la France est troublante. Ce paradoxe traduit les déséquilibres du système allemand. L'Allemagne prépare son avenir en procédant à des investissements, mais n'oublions pas que des entreprises telles que Veolia ne participent pas à la balance commerciale, mais contribuent néanmoins à l'amélioration des comptes financiers. En prenant en compte ce point, le constat devient très négatif pour l'Allemagne. À l'exception des gains de parts du marché, ces observations ne plaident pas en faveur du modèle allemand. Le développement des inégalités en Allemagne peut également constituer un inconvénient pour l'avenir.

Revenons sur les finances publiques. Il est généralement affirmé que l'Allemagne est mieux gérée que la France. En 1999, les dettes financières nettes allemande et française étaient très similaires, à hauteur de 34 % du PIB. En 2009, elles s'élèvent à 49 % pour l'Allemagne et à 51 % pour la France. La différence est donc ténue.

De surcroît, la position de l'Allemagne s'est dégradée si l'on considère les situations patrimoniales : la France a davantage investi que l'Allemagne dans les actifs physiques tels que les routes, les ponts, les écoles et les aéroports. Au final, en matière de finances publiques, l'Allemagne ne constitue pas un modèle pour la France.

Le respect du critère de Maastricht, un indicateur de bonne gestion qui n'aborde pas uniquement les questions de solvabilité, pollue le débat. Le déficit public perturbe également le débat ; il n'est qu'un des éléments explicatifs de l'évolution de la dette. En effet, la part de la dépense publique consacrée à l'investissement et à l'acquisition d'actifs physiques doit être considérée. Le taux d'intérêt et le taux de croissance de la base fiscale doivent

également être pris en compte. En 2009, en matière de finances publiques, le point va plutôt à la France qu'à l'Allemagne.

En synthèse, les modèles de développement économique allemand et français sont radicalement différents. Le modèle allemand est intéressant du point de vue du développement industriel, même si la valeur ajoutée se déplace vers les services à l'échelle mondiale. Or la production de services est plus efficace en France qu'en Allemagne. Le contraste entre la France et l'Allemagne est évident, mais ne permet pas de conclure à la supériorité de l'un des modèles.

Le problème n'est pas à chercher dans le couple franco-allemand, mais dans les autres pays européens. En Espagne, en Irlande et en Italie dans une certaine mesure, les inquiétudes sont plus nombreuses. Le jeu à somme négative joué par l'Allemagne par le passé pourrait ne pas perdurer. Plusieurs pays tels que l'Espagne pourraient être tentés par la dévaluation salariale pour résoudre des situations de balance commerciale et de taux de chômage inquiétantes. La situation des finances publiques espagnoles, irlandaises ou italiennes est beaucoup plus inquiétante qu'elle ne l'est en France et en Allemagne. Le couple franco-allemand doit s'interroger sur l'aide qu'il peut apporter à ces pays. Il ne doit pas se contenter de demander à ces pays de copier leurs fonctionnements.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Je vous remercie et cède la parole à Christian Stoffaes.

M. Christian Stoffaes, Professeur d'économie à l'Université Paris II Panthéon-Assas

Le couple franco-allemand est entré dans une nouvelle phase marquée par les divergences économiques structurelles croissantes et par le contexte de crise économique mondiale et européenne. La relation économique franco-allemande a tenu bon durant la crise. Le couple franco-allemand a immédiatement réagi au krach boursier de Wall Street. De plus, une nouvelle politique économique et financière internationale a été engagée à l'initiative du couple franco-allemand. Les États-Unis n'ont pu que suivre cette politique. Par ailleurs, le sauvetage de l'euro a constitué une réussite majeure. Le pacte de Deauville est également celui de la compétitivité. Dans celui-ci, l'Allemagne a imposé la rigueur budgétaire à tous ses partenaires. Enfin, notons que la Grèce est en situation de cessation de paiement, même si ce discours n'est pas tenu auprès des acteurs financiers. Les tensions seront très fortes sur les pays périphériques de l'Europe.

Après le miracle économique allemand d'après-guerre et la reconstruction française, la phase d'expansion des années 60 et 70 a permis à la France de rattraper son retard industriel sur l'Allemagne. Après le choc

pétrolier, qui a généré des tensions et des divergences, les deux pays ont su retrouver un dénominateur commun, la compétitivité, au cours des années 80. La compétitivité est une notion de micro-économie basée sur la survie, la croissance et le profit. La recette de la compétitivité est complexe, mais elle ne consiste pas à dévaluer la monnaie et à diminuer les salaires, bien au contraire. La compétitivité a mauvaise presse en France car elle est précisément associée à une politique antisociale. En Allemagne, une telle question ne se pose pas en raison des différences culturelles et de la préservation de la force syndicale.

En Allemagne, le théorème de Schmitz a été appliqué : les investissements d'aujourd'hui sont les profits de demain. Helmut Kohl a ensuite promu l'idée selon laquelle l'Allemagne devait être un lieu d'investissement. L'agenda 2010 et la modernisation du marché du travail et de l'État-providence ont été déployés par Gerhard Schröder. En France, il est également possible de retracer la trajectoire. Une rupture avec les politiques économiques traditionnelles a été initiée par Raymond Barre.

Le tournant de la rigueur de 1983 et la politique du franc fort ont constitué des temps forts avant que le processus de l'euro ne soit engagé. Durant ces années, nous avons convergé avec l'Allemagne. La rupture s'est ensuite produite en 2000 : à partir de cette date, le rattrapage économique de la France sur l'Allemagne fonctionne moins bien. En effet, durant les années 90, l'Allemagne doit supporter le coût de la réunification, caractérisé notamment par le choix de la parité entre le mark et la monnaie est-allemande. De plus, entre 1945 et 2000, le franc est dévalué d'un tiers par décennie par rapport au mark. Dans le cadre d'une zone monétaire commune, les dévaluations ne sont plus possibles.

Le modèle allemand a fait recette en France et a contribué à la modernisation de la France. Rappelons l'obsession française du retard industriel accusé par rapport à l'Allemagne. L'intégration des industries lourdes dans le cadre de la CECA a donc été décidée en 1951. L'entente franco-allemande a également permis l'avènement du marché commun. Le tournant de la rigueur de 1983 et la fin de la spirale salaires-prix en France ont été inspirés par le modèle allemand. Aujourd'hui, l'entreprise moyenne est le chaînon manquant en France alors qu'elle constitue une force pour l'Allemagne.

Dans le cadre de l'économise mondialisée, l'Europe n'a pas d'autre choix que d'imposer la compétitivité. La France doit donc réformer l'État-providence. Le pacte de compétitivité conclu à Deauville en échange de l'engagement allemand à aider les pays européens sinistrés est un autre pas en ce sens. La France est, dans une certaine mesure, menacée. Sa situation n'est préservée qu'en raison des liens étroits qui l'unissent à l'Allemagne. Si le moindre doute s'installe sur la solidité du couple franco-allemand, la France sera dégradée par les marchés financiers. Néanmoins, l'Allemagne a besoin de la France pour imposer aux autres pays européens la rigueur budgétaire au prix de son soutien financier. Par ailleurs, l'énergie constitue un exemple de divergence entre les deux pays : la France et l'Allemagne sont deux pays intégrés qui se ressemblent beaucoup, mais qui ont un modèle énergétique très

différent. Le secteur énergétique allemand est très fragmentaire, alors qu'un monopole d'État s'applique en France. L'Allemagne a construit une belle et coûteuse industrie de l'éolien et du solaire, et s'appuie massivement sur le gaz russe. Évoquons également la lignite allemande, très utilisée dans la production d'énergie.

Nous nous intéressons beaucoup plus à l'Allemagne que cette dernière ne s'intéresse à nous. Il est donc nécessaire de persuader l'Allemagne qu'elle a besoin de nous et que le dialogue entre elle et nous est nécessaire.

M. Bernard Angels, Rapporteur

Il existe des facteurs de désunion entre la France et l'Allemagne. À titre d'exemple, lorsque l'un des deux pays diminue un taux de TVA, les répercussions se font sentir dans l'autre pays. Nous devons donc examiner le « modèle » allemand, porté par le commerce extérieur, afin d'en déterminer la soutenabilité. À l'avenir, le développement – souhaitable – des pays de l'élargissement pourrait remettre en question le modèle des externalisations de l'Allemagne.

Discussion

M. Jean-Pierre Chevènement, Sénateur, membre de la délégation à la prospective

Dans les années 90, nous débattions de l'opportunité d'une monnaie unique et de celle d'une monnaie commune. Le choix de la monnaie commune a été le bon choix, mais le choix de l'euro a été mauvais. L'euro est un « mark-bis » qui convient à l'Allemagne, qui convient moins à la France et encore moins aux pays périphériques de l'Europe.

Je ne partage pas le point de vue de Xavier Timbeau. Je pense que l'industrie est à la base de tout. Il n'est pas possible de compenser par des flux de dividendes le déséquilibre commercial. Les emplois des services sont générés par les emplois dans l'industrie. Par ailleurs, la mondialisation ne doit pas être une doxa. Le montant colossal des actifs toxiques en constitue une illustration. La mondialisation doit être pensée sous la forme d'une régionalisation relative du monde. L'Europe doit étendre l'euro aux pays de l'Europe de l'Est et aux pays de la méditerranée par le biais d'un SME-bis.

M. René Lasserre

Je souhaite faire part d'une réflexion sur la productivité. Ainsi, il existerait un postulat selon lequel l'Allemagne rencontrerait des problèmes de gains de compétitivité. Si l'on ne raisonne pas uniquement sur la base des coûts unitaires du travail, les coûts salariaux sont beaucoup mieux répartis en Allemagne. Les mesures « Hartz IV » ont largement contribué à la

revitalisation du marché du travail, même si je concède la réalité de la précarisation du marché du travail. Notre modèle français repose sur une apparente productivité et sur l'éviction d'un nombre important de jeunes du marché du travail. L'intégration définitive dans la vie active ne s'opère qu'à 28 ans, ce qui pèse sur l'équilibre du régime de protection sociale. *A contrario*, l'Allemagne est en mauvaise situation démographique, mais elle intègre mieux ses ressources humaines. L'exclusion des jeunes en France m'amène à relativiser la détérioration du modèle social allemand. Le respect du salarié dans les dispositifs de décision, au sein de l'entreprise notamment, est en outre plus fort en Allemagne. Le modèle social allemand n'est plus ce qu'il était, mais il en reste d'importants éléments.

Mme Angela Luci

Je ne pense pas que les femmes travaillent volontairement à temps partiel. Avec des enfants, elles doivent travailler à temps partiel. Pour continuer à travailler à temps plein, elles doivent renoncer à avoir des enfants, comme le montre la situation des femmes diplômées. Par ailleurs, il n'existe pas de SMIC en Allemagne. Le salaire moyen brut des ouvrières s'élève à 5 euros brut.

M. René Lasserre

En France, le travail des femmes est souvent contraint par la nécessité d'améliorer le revenu du ménage. En Allemagne, un ouvrier qualifié de la métallurgie gagne mensuellement 2 600 euros ; il n'est alors pas forcément nécessaire pour une femme d'apporter un second revenu au ménage.

M. Xavier Timbeau

Tous ces éléments ne plaident pas en faveur de l'égalité entre les hommes et les femmes.

M. René Lasserre

La France n'est pas non plus un modèle d'égalité.

M. Xavier Timbeau

Nul n'est censé se prévaloir de ses propres turpitudes.

**Clôture de l'atelier prospective
par M. Bernard Angels**

Je vous remercie de votre participation à cet atelier et des pistes de débat que vous y avez soulevées.

**Contribution de Christophe Blot,
Économiste senior à l'Observatoire français
des conjonctures économiques**



France – Allemagne : Un couple en pleine désunion?

Christophe Blot (OFCE)

*Délégation sénatoriale à la prospective – 1^{er} juin 2011
Christophe.blot@ofce.sciences-po.fr*

France – Allemagne : un couple en pleine désunion ?

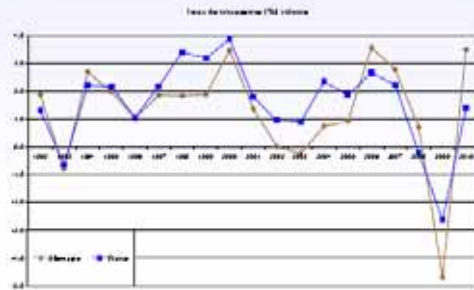


- **Performances macroéconomiques : une divergence réelle ?**
 - Des trajectoires de croissance différentes
 - ... ou des schémas de croissance différents ?

- **Quelques faits stylisés plutôt que des causalités**
 - Commerce extérieur et compétitivité
 - Marché du travail, productivité et innovation
 - Endettement, immobilier et politique monétaire

- **Divergence : faut-il s'inquiéter ?**
 - Mouvement durable ou temporaire ?
 - La France (l'Allemagne) doit-elle suivre la voie allemande (française) ?

France – Allemagne : croissance et PIB / tête

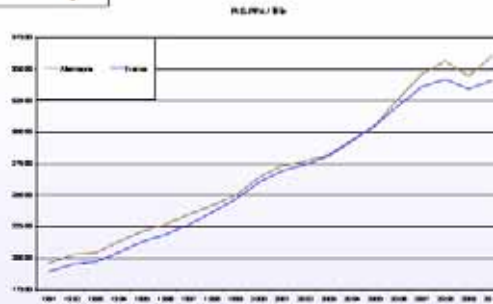


□ Des différences mais pas de divergence...

	Allemagne		France	
1992-1997	1.4	1.0	1.4	1.0
1998-2005	1.2	1.2	2.3	1.6
2006-2010	1.1	1.3	0.7	0.1

source : Données caténoles

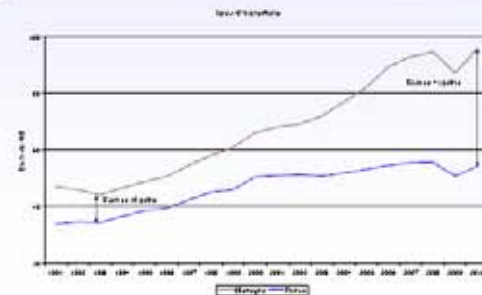
- 1991 – 2005 : convergence de la France vers l'Allemagne.
- Depuis 2006 : gain relatif du PIB-PPA / tête de l'Allemagne



1991-2011

© INSEE | INSEE/STICP

France – Allemagne : aux sources de la croissance

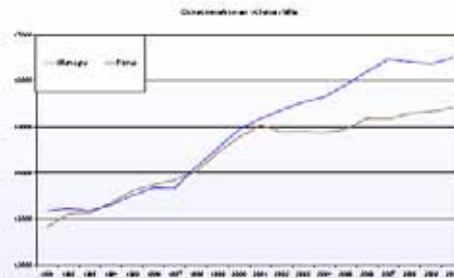


□ Allemagne : une croissance qui s'appuie de + en + sur le commerce extérieur.

- En 2007, les exportations représentaient + de 50% du PIB en volume (contre 27% pour la France)
- Rupture du taux d'ouverture de la France après 2000.

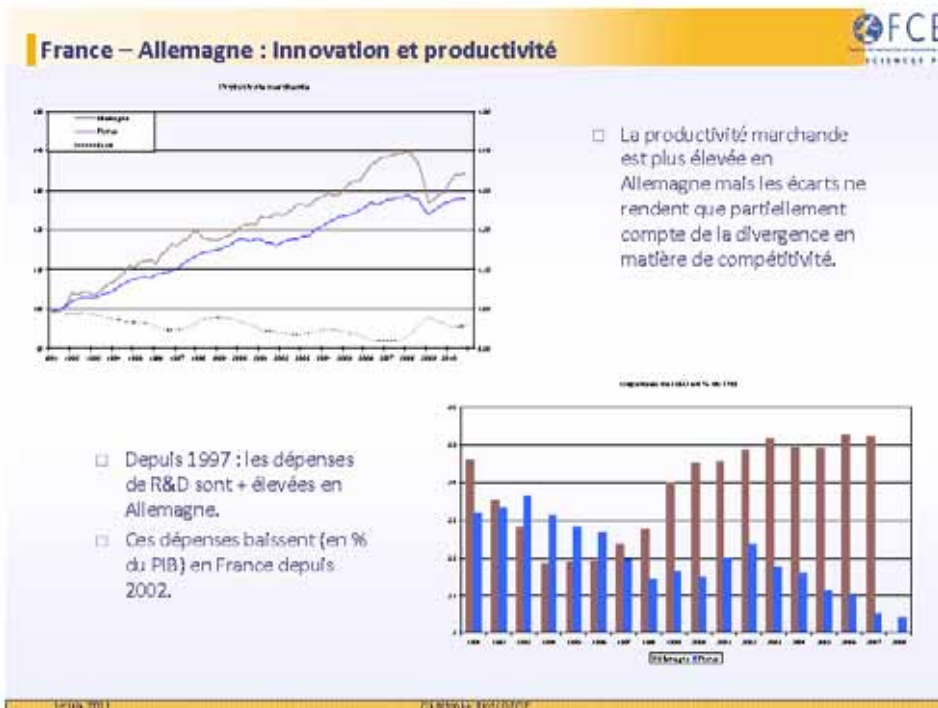
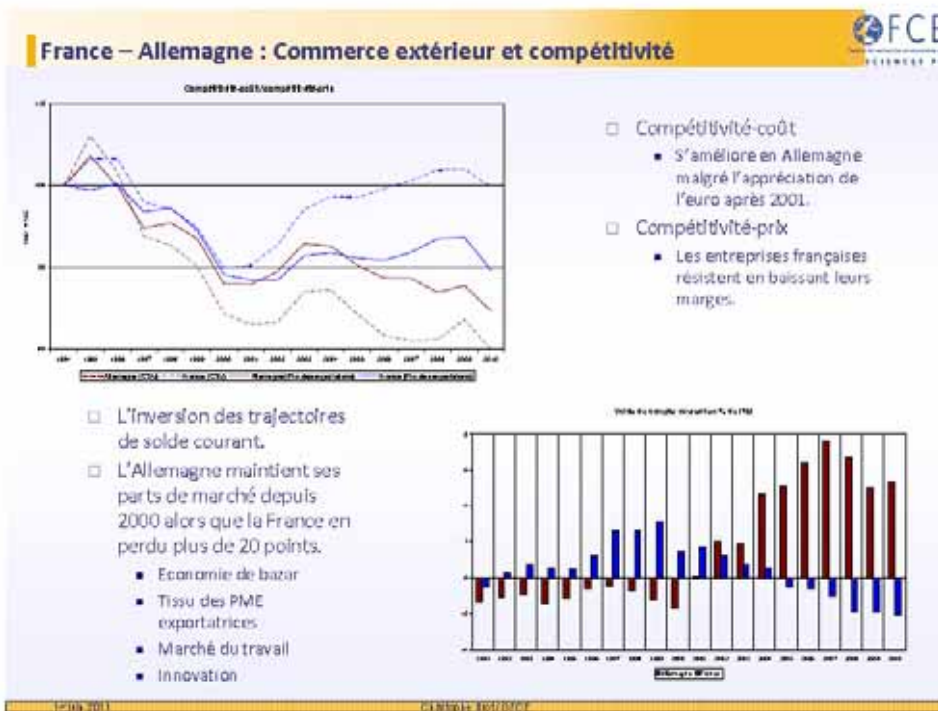
□ France : la croissance repose surtout sur la demande intérieure.

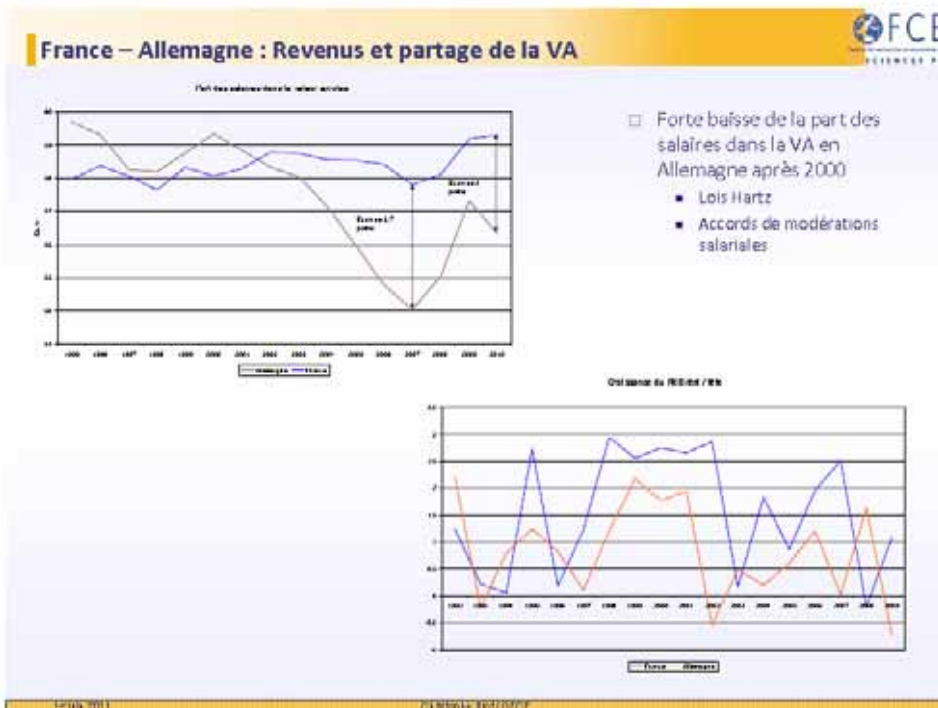
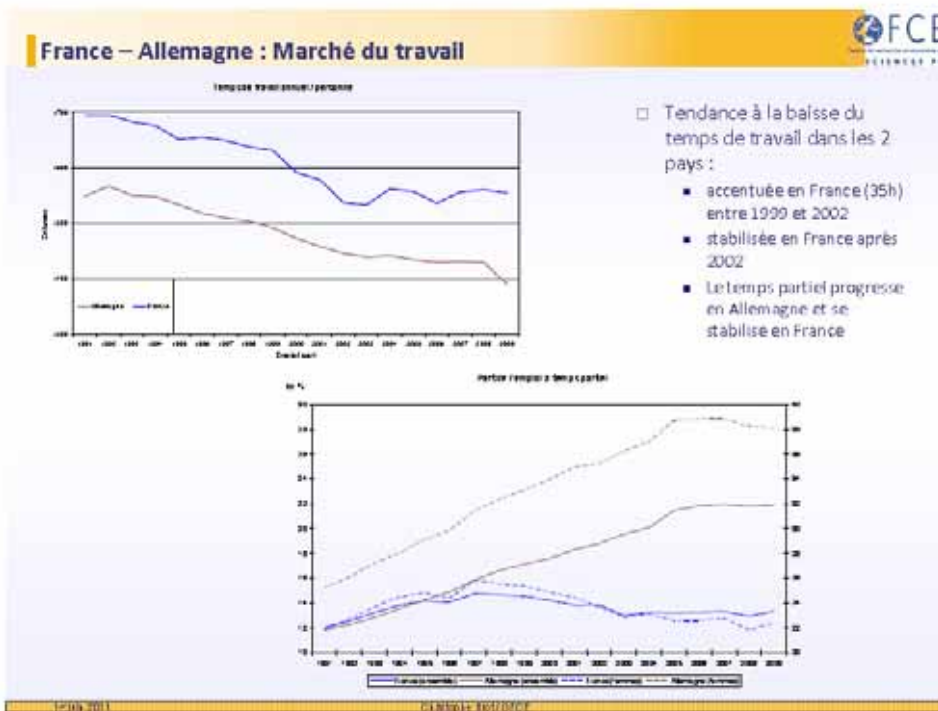
- Contribution négative du commerce à la croissance entre 2001 et 2007.
- Rupture de l'évolution de la consommation des ménages / tête après 2000 en Allemagne.

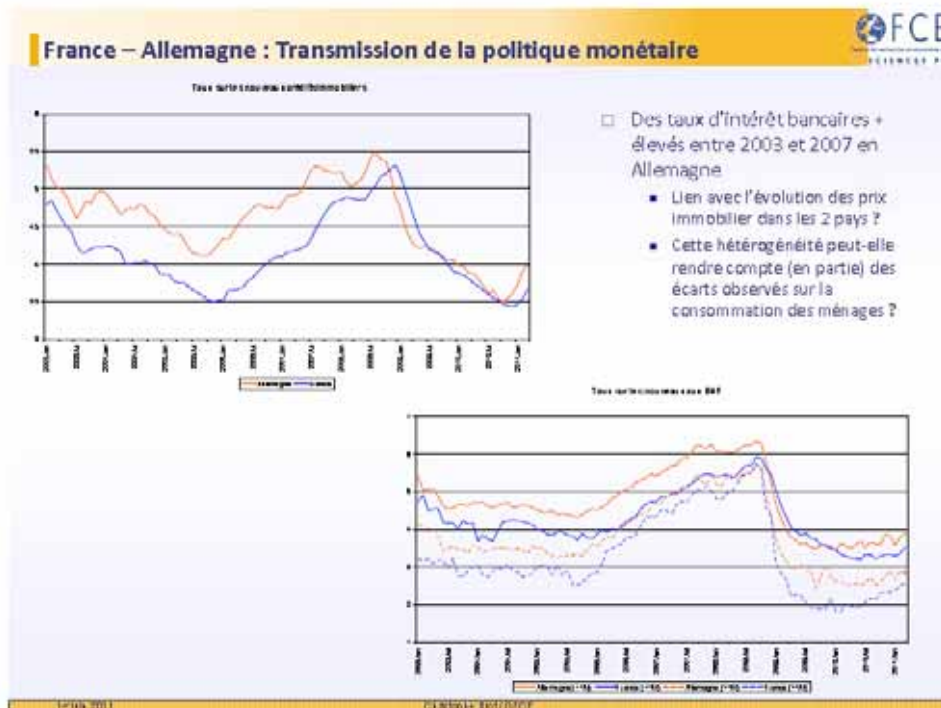
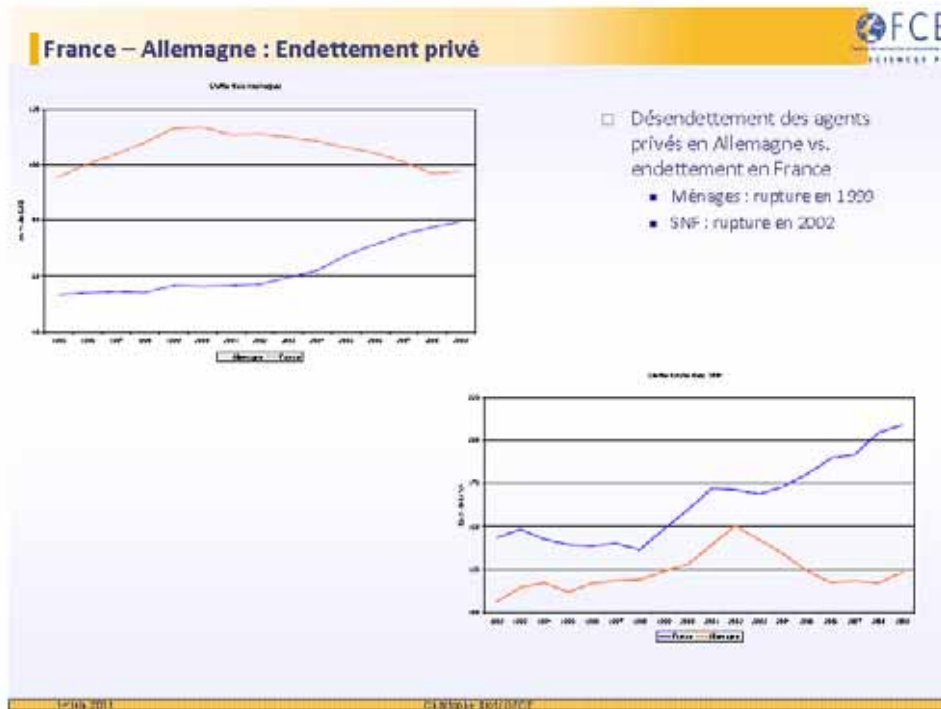


1991-2011

© INSEE | INSEE/STICP







France – Allemagne : Conclusion



- Des cycles de croissance différents vont-ils déboucher sur une divergence durable entre les deux pays ?
- Des schémas de croissance divergents : demande interne vs demande externe
 - Rôle déterminant de l'évolution des salaires et du partage de la VA (impact sur la compétitivité et sur le dynamisme de la demande)
 - L'innovation renforce l'avantage comparatif allemand et est atout pour la croissance future.
- Quel modèle suivre ?
- L'Allemagne devrait-elle faire autant de sacrifice ?

12/05/2011

01/05/2014 14:07:07/CFE

France – Allemagne : Endettement public



Dettes publiques



12/05/2011

01/05/2014 14:07:07/CFE

**Contribution de Denis Ferrand,
Directeur général de Coe-Rexecode**

**Les marqueurs de la divergence entre les
économies française et allemande**

Délégation sénatoriale à la prospective
Mercredi 1^{er} juin 2011


Coe-Rexecode

**Les conjonctures économiques allemande
et française en quelques flashes**

Croissance en Allemagne mais sans véritable potentiel

- Après un rebond exceptionnel en 2010, la croissance se modérerait quelque peu en 2011.
- La demande externe continue de tirer la croissance, mais le rééquilibrage de la croissance en cours devrait se poursuivre.
- Le net redémarrage de la consommation des ménages se fait toujours attendre (effet prix, pas d'accélération des salaires). Les dépenses d'investissement restent orientées à la hausse.
- A moyen terme, les perspectives sont plus modérées.

Délégation Sénatoriale à la Prospective 3

Une croissance française à nouveau soutenue par la demande interne, freinée par l'extérieur.

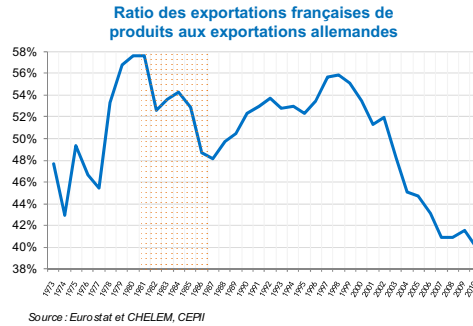
- Le rebond du premier trimestre ne fait pas une tendance (effet stocks, fin des dispositifs de soutien des achats de véhicules).
- Contribution à nouveau négative de la demande extérieure nette après une parenthèse en 2010.
- Un nouveau cycle d'accumulation paraît enclenché: progression de l'investissement productif (en biens d'équipement), redressement de l'emploi durable.
- Le redressement des comptes publics est à venir.

Délégation Sénatoriale à la Prospective 4

Les divergences franco-allemandes

Les échanges extérieurs et la compétitivité

Les périodes de divergence et de rattrapage de la compétitivité France-Allemagne



Délégation Sénatoriale à la Prospective

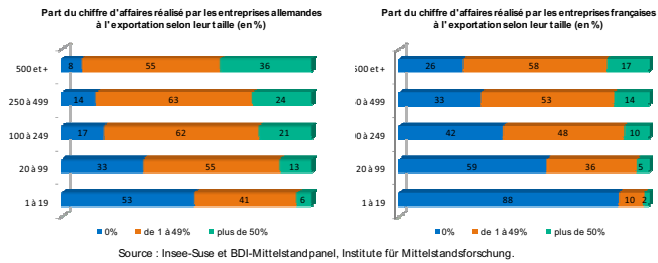
Le taux d'exportation allemand a progressé très vivement à partir de 1992



Le taux d'exportation allemand est passé de 20 à 40% entre 1992 et 2008 alors que les taux d'exportation des autres pays industrialisés stagnaient ou progressaient faiblement. Seule la Chine présente une évolution comparable du taux d'exportation sur cette période.

Délégation Sénatoriale à la Prospective

Forte propension relative à l'exportation des PME allemandes.



A taille égale, la propension à exporter et l'intensité à l'exportation (rapport des exports au CA pour les entreprises exportatrices) des entreprises françaises sont plus faibles que celles des entreprises allemandes.

Délégation Sénatoriale à la Prospective

Ecart d'évolution des indices du coût de l'heure de travail dans l'industrie manufacturière au cours de la dernière décennie entre la France et l'Allemagne

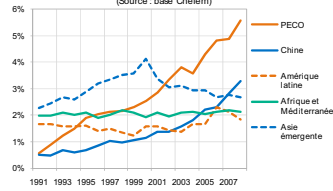
Ecarts d'évolution du coût de l'heure de travail (en %)

	2000	2004	2008	2010-T4
Ec Moss + ICT	0	12,8	17,8	20,4
ICT (non recalés)	0	5,4	11,3	13,6
Comptes nationaux	0	6,2	9,8	14,1

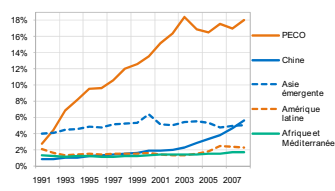
Délégation Sénatoriale à la Prospective

... elle tient également en partie à la stratégie d'externalisation.

Provenances des importations françaises de biens intermédiaires et des biens manufacturiers de base (Source : base Chelem)



Provenances des importations allemandes de biens intermédiaires et des biens manufacturiers de base



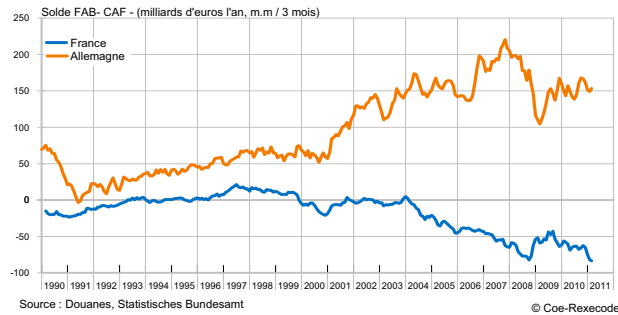
Source : Chelem (CEPII), calculs Coe-Rexecode

Accroissement du poids des importations de biens intermédiaires dans les achats de ce type de biens et augmentation de la part en provenance de pays à faible coût salarial relatif.

Délégation Sénatoriale à la Prospective

Une divergence des soldes extérieurs de marchandises...

Solde des échanges extérieurs de marchandises



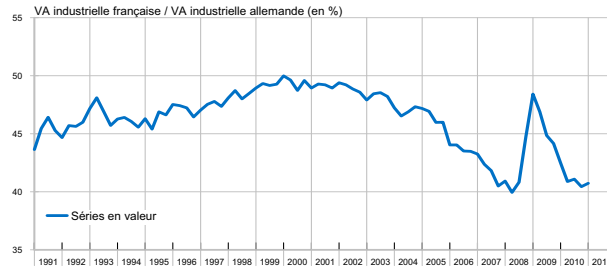
Source : Douanes, Statistisches Bundesamt

© Coe-Rexecode

Délégation Sénatoriale à la Prospective

... qui se traduit par une atrophie relative du secteur industriel en France ...

Ratio entre les valeurs ajoutées dans l'industrie française et allemande



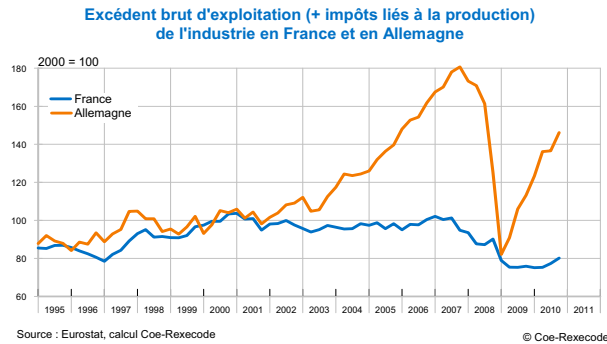
Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

Délégation Sénatoriale à la Prospective 13

Les résultats des sociétés

Recul relatif des résultats des entreprises industrielles opérant en France.



Délégation Sénatoriale à la Prospective 15

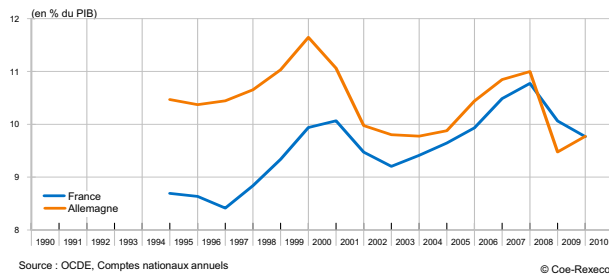
Le bilan des entreprises industrielles en quelques flashes

- Un chiffre d'affaires rapporté au montant total du bilan comparable en Allemagne et en France.
- Entre 2000 et 2008, la dette bancaire a représenté en moyenne 5,3 % du total du bilan des entreprises industrielles en Allemagne (7,1 % en France).
- Une part des stocks dans les actifs plus faible en Allemagne qu'en France (15,4 % contre 17,2 %) des BFR tendancielle plus faibles en Allemagne qu'en France. →
- Un RoE moyen de 2000 à 2008 supérieur de 3 points en Allemagne (11,9 % vs 8,8 % en France). Le RoE est apprécié ici à partir du rapport du résultat net après impôts aux capitaux propres.

Délégation Sénatoriale à la Prospective

Pas d'accroissement du différentiel de taux d'investissement entre la France et l'Allemagne. Il n'avait pas dépassé son précédent pic en 2008 outre-Rhin.

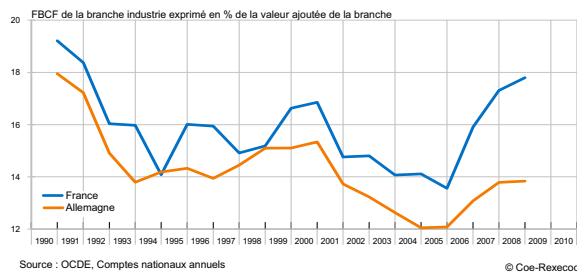
Taux d'investissement des sociétés non financières en France et en Allemagne



Délégation Sénatoriale à la Prospective 17

Le taux d'effort d'investissement industriel reste supérieur en France par rapport à l'Allemagne. L'écart s'est un peu accru.

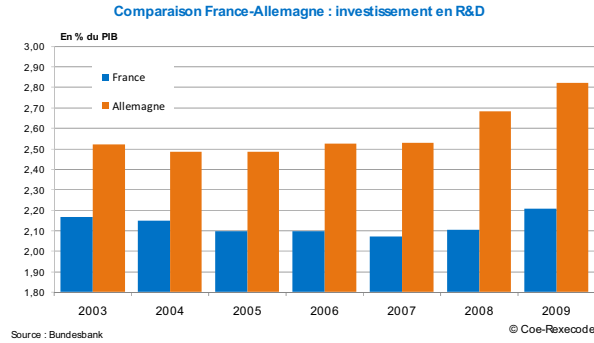
Taux d'investissement de la branche industrie en France et en Allemagne



En 2008, les dépenses d'investissement dans l'industrie allemande avaient dépassé pour la première fois leur niveau de 2000. Entretemps l'EBE des entreprises industrielles s'était accru de 57 %

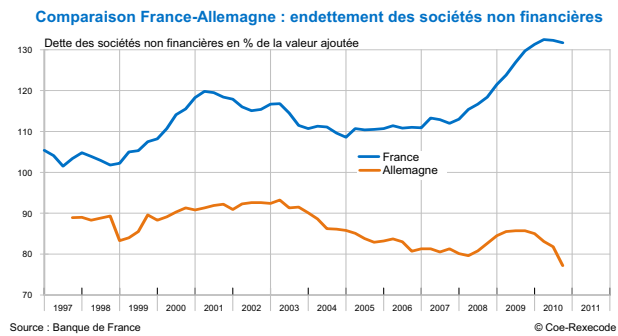
Délégation Sénatoriale à la Prospective

Progression régulière des dépenses de R&D en Allemagne (attention à l'effet dénominateur en 2009).



Délégation Sénatoriale à la Prospective 19

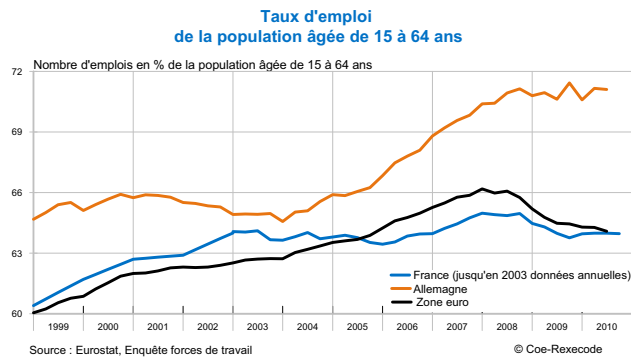
Un niveau d'endettement plus bas et en recul pour l'ensemble des sociétés non financières en Allemagne.



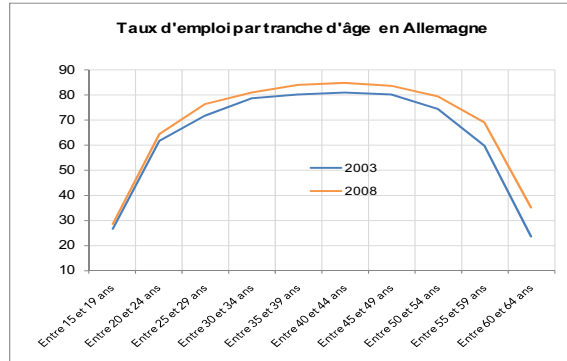
Délégation Sénatoriale à la Prospective 20

L'emploi

Une vive progression du taux d'emploi à partir de 2004

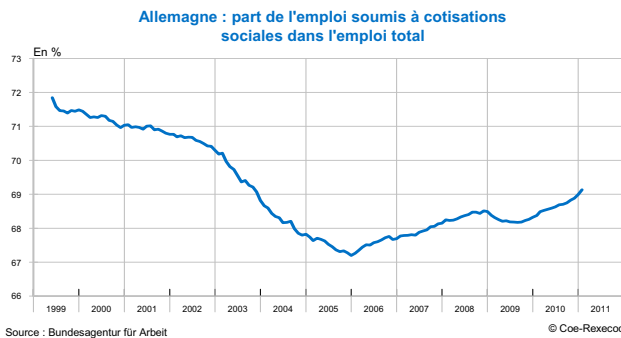


Un effort concentré sur l'emploi des seniors



Délégation Sénatoriale à la Prospective

Une remontée tendancielle de la part de l'emploi soumis à cotisations sociales dans l'emploi total.

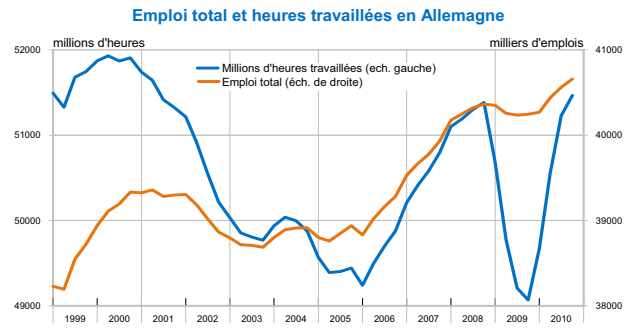


Source : Bundesagentur für Arbeit

© Coe-Rexecode

Délégation Sénatoriale à la Prospective

Une flexibilité accrue en Allemagne : baisse du nombre d'heures travaillées et non pas de l'emploi

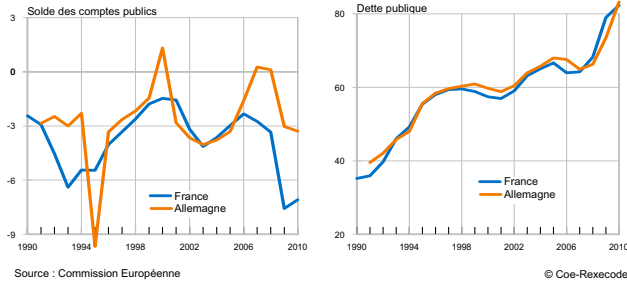


Délégation Sénatoriale à la Prospective

Les finances publiques

Le recul du PIB a été deux fois plus fort en Allemagne qu'en France en 2009. Le déficit public a été deux fois moins important en 2010.

**Compte des administrations publiques
(en % du PIB)**

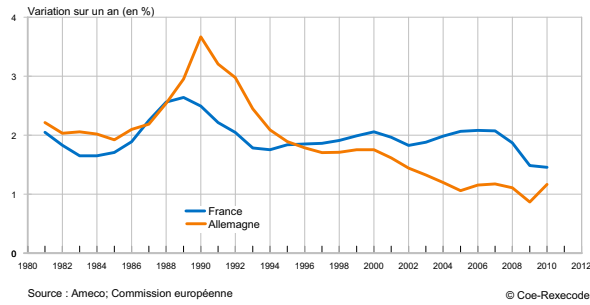


Délégation Sénatoriale à la Prospective 27

**Synthèse : où en sont
les croissances potentielles ?**

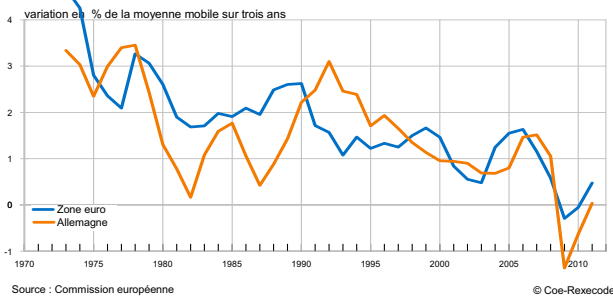
Un potentiel de croissance estimé au voisinage de 1 % en Allemagne.

Croissance potentielle estimée par la Commission européenne

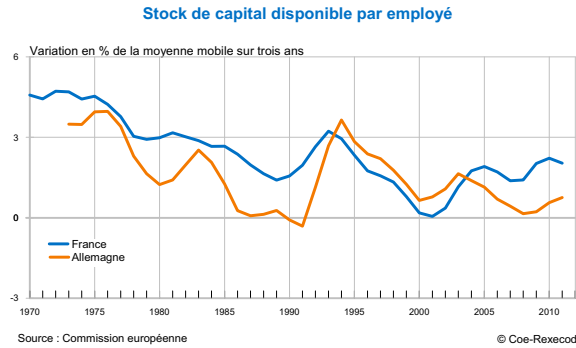


Ralentissement tendanciel des gains de productivité apparente du travail en France comme en Allemagne.

Productivité apparente du travail



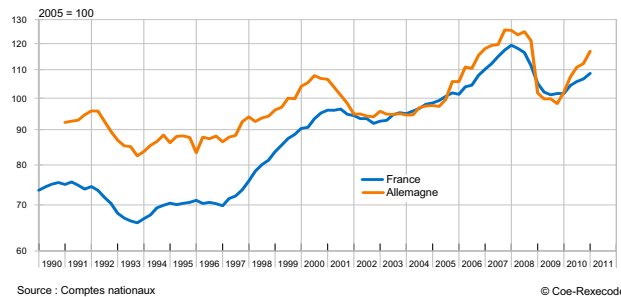
Tendance au ralentissement de la substitution capital-travail (pas de *capital deepening* en Allemagne).



Délégation Sénatoriale à la Prospective 31

Tendance au ralentissement de la substitution capital-travail (pas de *capital deepening* en Allemagne).

Investissement productif privé en France et en Allemagne (séries en volume)



Délégation Sénatoriale à la Prospective 32

Synthèse, une stratégie allemande de long terme en plusieurs étapes.

- Un préalable : une mobilisation accrue d'une population en âge de travailler qui se contracte hausse ↗ taux d'emploi, puis assurer la trajectoire de la main d'oeuvre vers l'emploi durable.
- L'impératif de compétitivité comme préalable à la restauration de la situation financière des sociétés, elle-même préalable au redémarrage de l'investissement.
- Les conditions de l'accélération de l'investissement sont désormais réunies (à l'inconnue bancaire près). Elle est indispensable pour passer à une seconde phase de restauration du potentiel de croissance dont le ressort sera l'accélération des gains de productivité par tête permise par l'accroissement du stock de capital disponible.

Délégation Sénatoriale à la Prospective

Contribution d'Angela Luci, Économiste à l'Institut national d'études démographiques



Le couple franco-allemand: Développement économique, fécondité, et politiques familiales

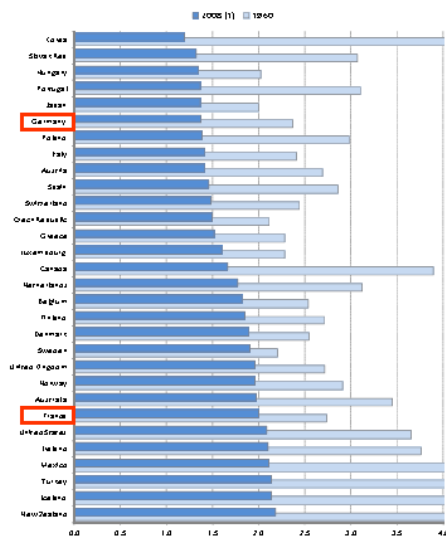


Angela LUCI
Juin 2011

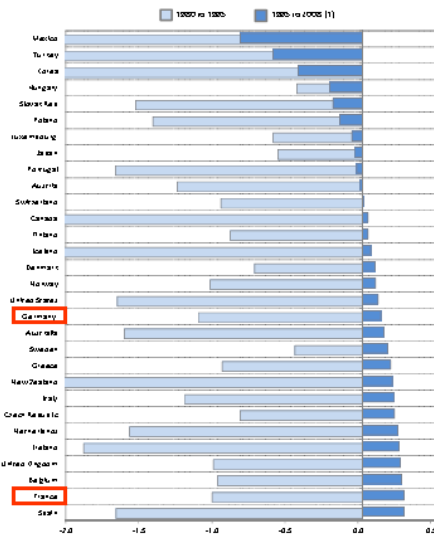


Evolution des taux de fécondité dans les pays de l'OCDE

Panel 1: Total fertility rates in 1960 and 2008

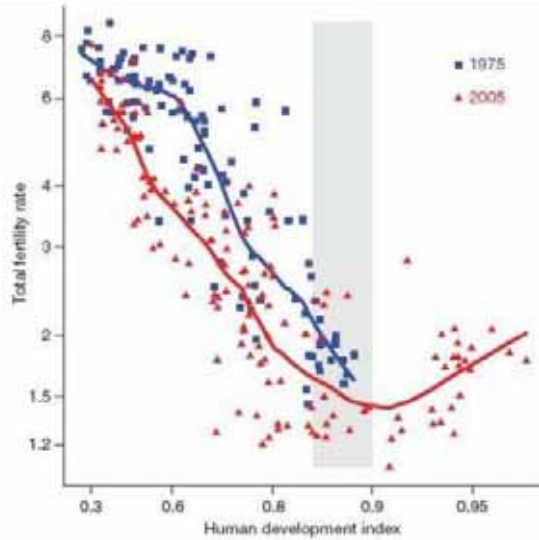


Panel 2: Relative change 1980-1995, 1995-2008



Year 2007 for Canada, Czech Republic, Estonia and Slovenia; Source: OECD Family Data Base (2010)

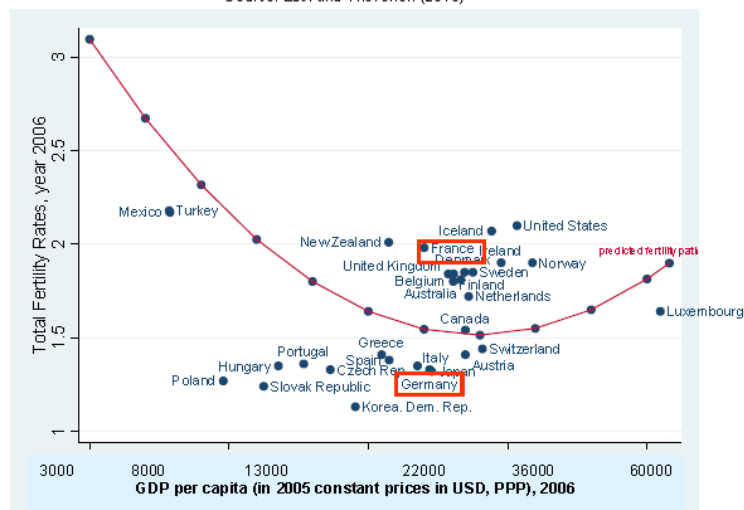
Rebond de la fécondité avec le développement humain



Source: Myrskylä, Kohler et Billari (2009)
 HDI: GDPpc, life expectancy, school enrolment

Rebond de la fécondité avec le développement économique

Fixed Effects estimation against observations of TFR and GDP per capita for 30 OECD countries
 Source: Luci and Thévenon (2010)



Minimum of the curve: TFR=1.5; GDP per capita=US\$ 32 600 (PPP, constant 2005 prices)
 Data Source: OECD Family Data Base (2010)

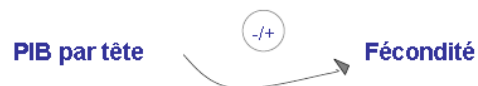
Rebond de la fécondité avec le développement économique

Estimated and observed fertility patterns along the process of economic development in selected countries (1980-2007)
Source: Luci and Thévenon (2010)



Minimum of the curve: TFR=1.5, GDP per capita=US\$ 32 800 (PPP, constant 2005 prices)
Source: OECD Family Data Base (2010)

Quelle est la variable derrière le PIB qui stimule le rebond de la fécondité?



Décomposition du PIB:

Productivité de travail x Horaires moyens par travailleur x **Ratio de l'emploi**

Taux d'emploi 25-54 x Ratio population active

Emploi des femmes $\xrightarrow{+}$ **Fécondité**

Institutions pour concilier travail et vie familiale

Emploi des femmes

	Allemagne	France
Taux d'emploi des femmes (15-64)	66,2 % ¹	60,1% ¹
Taux d'emploi des femmes (25 - 54)	74% ²	76,14 % ²
Taux d'emploi des femmes à équivalent temps plein (15-64)	45% ³	53% ³
Taux d'emploi des femmes à temps partiel	45,3%¹	29,8%¹
Taux d'emploi des mères à temps partiel (enfants âgés de 0-5)	46,2%⁴	22,2%⁴
Taux d'emploi des mères à temps partiel (enfants âgés de 6-14)	59,3%⁴	27,9%⁴

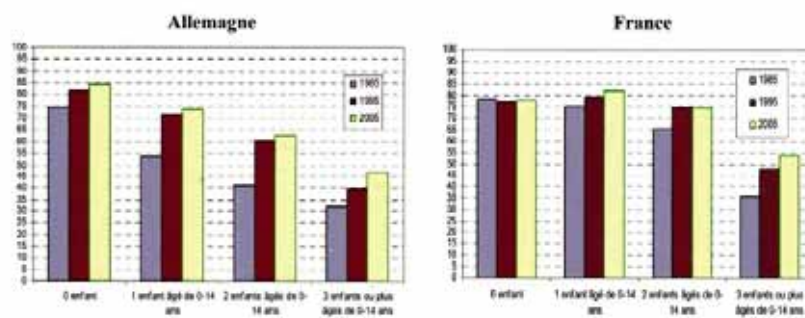
Source des données:

- ¹ Eurostat (2009)
- ² OECDE Family Database (2007)
- ³ Eurostat (2009)
- ⁴ OECDE Employment and Income (2009)

Angela LUCI, Juin 2011

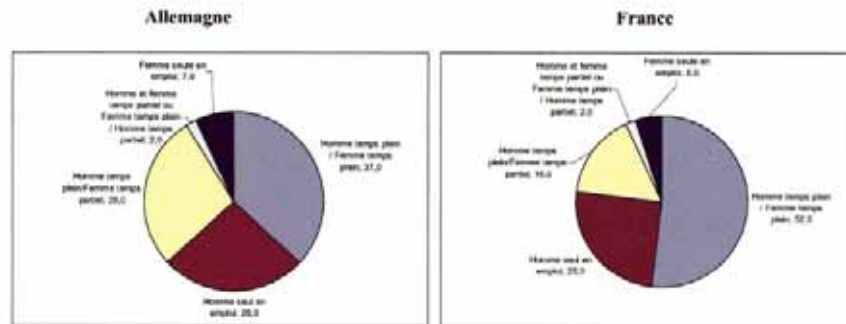


Taux d'activité des femmes 20-49 selon le nombre d'enfants , 1985, 1995, 2005



Source : Eurostat

Schéma organisationnel des couples de 20-49 ans dont au moins un membre travaille



Source : Eurostat, extrait de « Conciliation entre vie professionnelle et vie familiale : des écarts entre les femmes et les hommes », C. Aliaga, 2005, Statistiques en Bref, n°4.

« Institutions » pour concilier travail et vie familiale

Politiques Familiales ↔ Marché du Travail ↔ Normes Culturelles

	Allemagne	France
Couverture garde d'enfants (enfants âgés de 0-2)	9%	28%
Couverture garde d'enfants (enfants âgés de 3-5)	78%	99%

Allemagne:

- Au-delà des taux de couverture, horaires et modes d'organisation insuffisants
- Congé court, rémunéré (salaire de remplacement) et une part réservée au père
- Allocations familiales généreuses
- Minijobs, « Rabenmutter »

France:

- Partition entre l'école maternelle (3+) et des modes d'accueil diversifiés (0-2)
- Congé long, assorti d'une allocation forfaitaire et sans incitation pour le père
- SMIC, 35h

Projections 2060

- Fécondité:
 - France: taux de fécondité = taux de renouvellement (2.1 enfants par femme)
 - Allemagne: chute importante de nombre de femmes en âge d'avoir des enfants (première baisse): naissances décroissantes en Allemagne à partir de 2020 (nouvelle baisse)

Projections 2060

- Mortalité:
 - En France et en Allemagne: une espérance de vie qui augmente
- Migration:
 - France: des soldes migratoires légèrement décroissants dès maintenant
 - Allemagne: des soldes migratoires légèrement décroissants à partir de 2030

Projections 2060

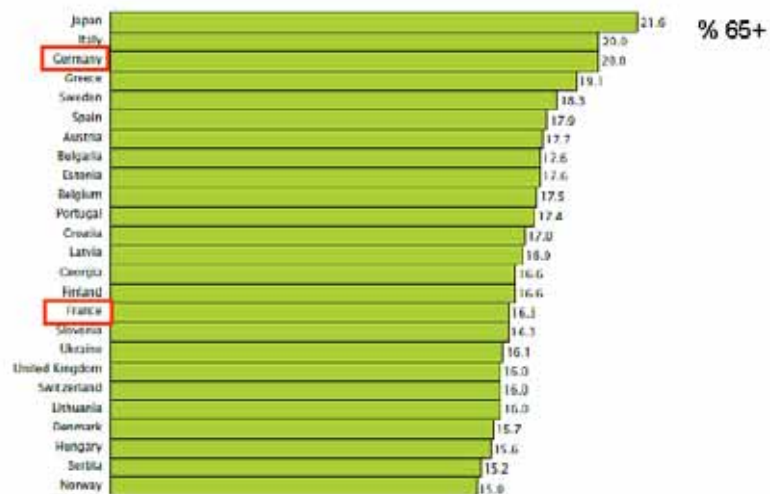
- Taille de la population:
 - France: population stable
 - Allemagne: population décroissante

L'Allemagne et la France pourraient avoir le même effectif de population dans 50 ans

Mais:

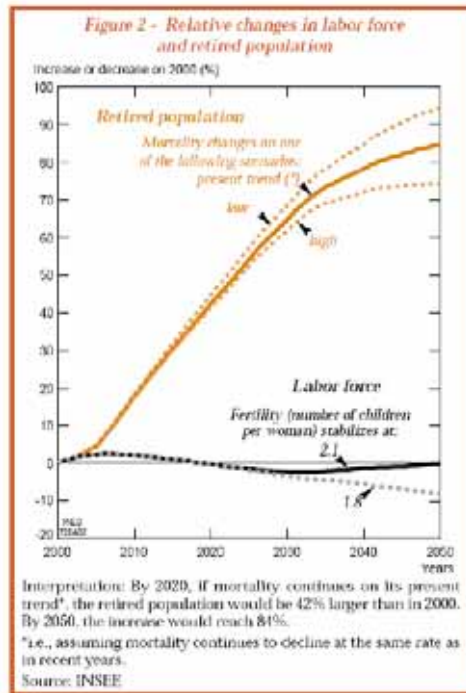
Plus d'habitants aux âges au-dessus de 60 an Allemagne, en dessous de 35 ans en France

Les pays les plus âgés du monde (2008)



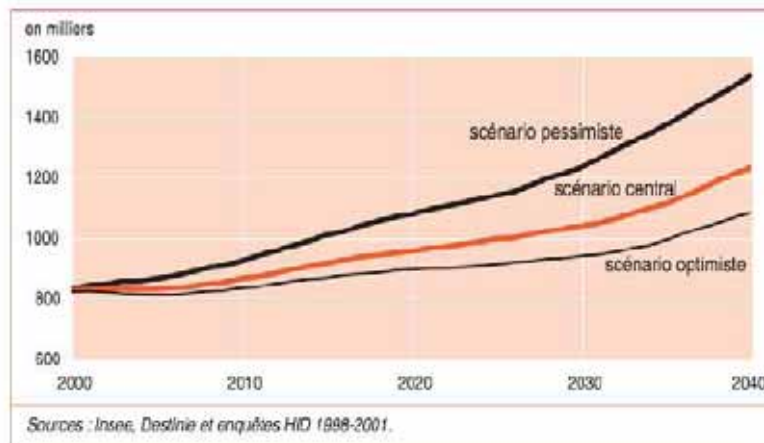
Source: U.S. Census Bureau, International Data Base, accessed on January 28, 2008.

Changement relatif du volume de main d'oeuvre et de la population retraitée, France (2000-2050)



Age et dépendance, France (2000-2040)

Figure 2 - Évolution du nombre de personnes âgées dépendantes



Sources

A. Luci, A., Thévenon, O. (2010): "*Does economic development drive the fertility rebound in OECD countries?*" INED Working Paper n°167, 2010.

A. Luci, O. Thévenon (2011): "*The impact of family policy packages on fertility trends in developed countries*" INED Working Paper, May 2011.

A Luci (2011): *Les femmes sur le marché du travail en Allemagne et en France. Pourquoi les Françaises réussissent mieux à concilier famille et emploi.* » (*Frauen auf dem Arbeitsmarkt in Deutschland und Frankreich - Warum es Französischen besser gelingt, Familie und Beruf zu vereinbaren.*) Rapport de recherche pour la Fondation Friedrich Ebert – Communication pour la Journée Internationale de la Femme, Mars 2011.