

# ***La perte de compétitivité de la France par rapport à l'Allemagne : une affaire de coûts du travail ?***

**Arnaud Lechevalier**

## **1. La singularité de l'Allemagne réunifiée**

Dans un contexte où la crise de l'euro pose avec une acuité renouvelée la question d'une convergence accrue des politiques économiques et sociales à l'échelle de l'Union Economique et Monétaire, où l'Allemagne joue un rôle de leader, il est important de mettre en perspective les clés du succès de l'économie allemande en terme de compétitivité au cours de la dernière décennie. Alors que la récente publication des chiffres du commerce extérieur de part et d'autre du Rhin confirme le fort rebond des exportations outre-Rhin et le déficit record de la balance extérieure française, un rapport de l'institut Coe-Rexecode, réalisé pour le ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, délivre un diagnostic et propose des solutions pour « mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne ». Principal enseignement ? Depuis le début du siècle, le décrochage de la France par rapport à l'Allemagne serait principalement lié à la dégradation de la compétitivité-coût dans l'industrie française. Enquête en trois étapes.

### **Excédents et déficits commerciaux de part et d'autre du Rhin.**

Alors que l'Allemagne accumulait des excédents commerciaux de biens équivalant à 6 ou 7% du PIB depuis 2002, le solde de la balance commerciale (CAF-FAB) n'a cessé de se dégrader depuis 2002 avec un déficit qui a atteint 68 milliards d'euro, soit 3,5% du PIB en 2008. Le solde des échanges de biens avec la France (16 milliards en 2000 et 30 en 2008) représente à lui seul environ un cinquième de l'excédent commercial net annuel allemand sur la période. Les divergences sont cependant moindres si l'on s'intéresse au solde de la balance des biens *et services*, puisque l'Allemagne présente traditionnellement un déficit en matière de services, principalement imputable au tourisme, qui a été au demeurant réduit d'une cinquantaine de milliards au début de la décennie à une vingtaine de milliards à la fin. De son côté, la France dégage un excédent de sa balance des services de 10 milliards en moyenne annuelle au cours de la dernière décennie. En 2010, l'excédent de la balance des biens et services en pourcentage du PIB (5%) situait l'Allemagne dans le peloton des pays européens structurellement excédentaires (l'Europe du nord, l'Autriche, mais aussi l'Irlande...), alors qu'avec un déficit équivalant à 2,6% du PIB la France se trouvait en queue de liste en compagnie de l'Espagne, devant le Royaume-Uni (-3,1%), les Etats-Unis (-3,5%), la Grèce (-7,3%) ou le Portugal (-8%).

Certes le déficit extérieur n'est pas en soi un indicateur de compétitivité, mais c'est l'analyse des causes sous-jacentes qui y conduit. Cette dégradation de la balance commerciale française est d'abord imputable à la facture énergétique puisque le déficit énergétique français a augmenté d'environ 25 milliards de 2000 à 2008. Mais ce n'est pas là un facteur d'explication de l'avantage de l'économie allemande puisque le déficit énergétique s'est creusé de 50 milliards sur la même période outre-Rhin. Hors énergie, l'excédent des échanges de biens a bondi de 90 à 250 milliards d'euros en Allemagne entre 2000 et 2008, alors que le solde en France est passé de 30 milliards en 1997 à moins 10 milliards en France.

Contrairement à une idée reçue la différence ne provient pas d'une moindre progression des importations dans les deux pays. Si les importations (en volume) ont progressé au même rythme dans les années 1990, la rapide accélération de l'ouverture internationale de l'économie allemande depuis le début de la décennie a conduit à un taux de pénétration de la demande intérieure (importations/demande intérieure) qui a augmenté plus rapidement en Allemagne (de 23 à 44% entre 1995 et 2008) qu'en France (respectivement 22 et 30%), notamment sous l'effet des délocalisations et des réimportations de la production industrielle depuis l'Europe centrale et orientale[1].

### **Le décrochage de la compétitivité de l'économie française**

Il y a bien eu une sous-performance de la France en matière d'exportation, non seulement par rapport à l'Allemagne, dont la trajectoire a été singulière, mais aussi par rapport aux autres pays de l'UE au cours de la période récente. Alors que de 1970 à la fin des années 1990, la part de marché de la France dans les

échanges mondiaux de marchandises avait très peu reculé (moins 4 %, contre moins 15 % pour l'Allemagne), il y a une rupture depuis avec une baisse de 6 à 4% des parts du marché mondial, alors que l'Allemagne conservait les siennes à un peu moins de 10%. Les exportations françaises en valeur comme en volume ont progressé moins rapidement que la moyenne des autres pays européens [2]. Les parts de marché françaises dans la zone euro ont en conséquence baissé de 17,7% en 1998 à 13,5% en 2008, alors que l'économie allemande a augmenté les siennes de 28,4% en 2000 à 30,9% en 2008. Seuls l'Italie et le Royaume-Uni ont connu une évolution plus défavorable. En 1998, les exportations françaises de biens et services représentaient 61,7% des exportations allemandes, elles n'en représentaient plus que 42,6% en 2010. Un examen systématique de l'évolution des parts de marché des produits français et allemands soit au niveau sectoriel, par type de produit exporté, soit au niveau géographique, c'est-à-dire par destination des exportations montre que, par rapport à l'Allemagne, cette perte de compétitivité est générale (voir document n°9 du rapport).

Pour les deux pays, les exportations et les importations vers l'UE et hors UE ont progressé à peu près au même rythme, de sorte que la part des échanges avec les partenaires européens est restée stable : un peu moins de deux tiers des exportations et des importations pour l'un et l'autre pays.

L'Allemagne dégage l'essentiel de ses excédents commerciaux de biens avec l'UE (85% sur la période 2000-2009) et reste excédentaire vis-à-vis du reste du monde (les excédents avec les autres pays, Etats-Unis en tête, lui permettant de compenser son déficit avec la Chine et le Japon). La France continue à vendre un peu plus de biens qu'elle n'en importe du reste du monde, mais son déficit commercial avec ses partenaires européens s'est fortement creusé : de 4 milliards à la fin des années 1990 à 68 milliards d'euro en 2008.

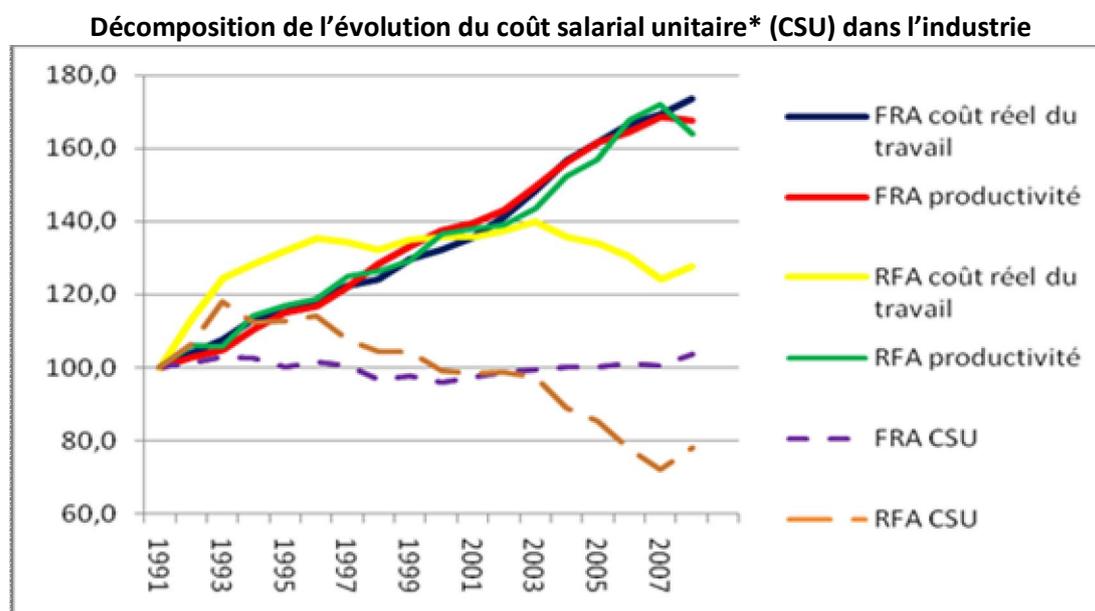
Pour expliquer ces divergences, le rapport se concentre sur l'industrie, ce qui se justifie par le fait « qu'elle fournit les neuf dixièmes des biens échangés sur les marchés mondiaux », même si cela a pour inconvénient de masquer l'avantage relatif (déclinant) de l'économie française dans les services : ces derniers représentent plus de 20% du total des exportations, ce qui est proche de la moyenne de l'UE, contre 14% en Allemagne. Il passe alors en revue une série d'explication de l'écart de compétitivité : la culture industrielle, le rôle et la pérennité des entreprises familiales, la relation client-fournisseur, le positionnement de gamme, la proximité recherche-éducation industrie, la capacité des partenaires sociaux à travailler ensemble, un « écosystème » tourné vers l'exportation, pour finalement ne retenir qu'une piste principale susceptible d'expliquer la rupture de la fin des années 1990 : l'évolution des coûts... « Toutes ces causes contribuent aux écarts de compétitivité. Cependant, la plupart d'entre elles sont anciennes (...). Elles peuvent difficilement expliquer la rupture récente (...) C'est sur les coûts et les marges des entreprises qu'est apparue une très forte divergence depuis 2000 entre la France et l'Allemagne » (p. 4).

### **Coût du travail et productivité en France et en Allemagne**

Quand est-il exactement ? Si l'on remet les choses en perspective, en s'intéressant aux vingt dernières années, ce qui est frappant, c'est que le coût réel du travail (salaires bruts plus cotisations légales et volontaires des employeurs) dans l'industrie française, comme dans l'ensemble de l'économie, progresse au même rythme que la productivité, un peu moins vite dans la deuxième moitié des années 1990 et un peu plus rapidement par la suite, de sorte que le coût salarial unitaire (le rapport entre le coût du travail et la productivité) est resté *grosso modo* stable sur la période (voir graphique). Ce coût salarial unitaire (CSU) est l'indicateur le plus pertinent de la compétitivité-coût dans le cadre d'une zone monétaire unique, où les changements de parité monétaire ne sont plus possibles. Ce qui importe ce ne sont pas les coûts en soi, mais bien les coûts rapportés à l'efficacité productive de la main d'œuvre.

Si l'on se concentre sur la période 2000-2007, il n'y a pas eu de dérapage du coût du travail (hors inflation) dans l'industrie française, puisque les coûts ont progressé au même rythme que dans les autres pays de l'Union Européenne [3]. Le rapport semble découvrir que la part des cotisations sociales dans le coût total du travail est plus importante en France qu'en Allemagne (environ 30% contre 23% pour les cotisations « employeurs », mais respectivement 8,8% contre 12% pour les cotisations « salariés » en 2008), mais cette part, comme celle des rémunérations directes, est restée stable dans les deux pays depuis 2000, et même depuis 1996, et ne saurait expliquer les divergences d'évolution des coûts totaux du travail.

En revanche, il y a eu, à partir de 2003, un fléchissement de la productivité dans l'industrie française avec un rythme de croissance annuelle ramené à un peu plus de 2,5% contre 4,1% sur la période de 1991 à 2003, de sorte que le coût salarial unitaire a progressé de 5 points de pourcentage entre 2000 et 2007, et même un peu plus dans la seule industrie manufacturière, où il avait baissé également plus rapidement au cours des années 1990.



Source : Comptes nationaux, propres calculs

\*coût réel du travail par emploi/productivité par emploi

La comparaison avec la seule Allemagne est trompeuse, en raison de l'histoire singulière récente de ce pays. S'agissant de la productivité à l'échelle de l'ensemble de l'économie, l'Allemagne et la France connaissent des évolutions remarquablement voisines à long terme qu'il s'agisse de la productivité par personne en emploi ou par heure travaillée. S'agissant de la croissance de la productivité, les deux pays se situent dans la moyenne de l'ex-Union Européenne à 15 pays (soit environ 1% par an depuis 1995 et moins depuis 10 ans), soit une croissance près de deux fois inférieure à celle des Etats-Unis. Si l'on concentre l'attention sur la seule industrie, la productivité par personne employée ou par heure de travail a aussi progressé entre 1991 et 2007 à des rythmes tout à fait similaires dans les deux industries nationales : plus rapidement en France entre 1999 et 2004, mise en place des 35 heures aidant, puis plus vite outre-Rhin entre 2005 et 2007 au moment de la reprise de la croissance. Au total, les salariés de l'industrie étaient aussi productifs dans les deux pays avant la crise, et même un peu plus productifs en France dans la seule industrie manufacturière. Ce n'est donc pas là qu'il faut chercher la clé du succès allemand à l'export. La crise mondiale a depuis bouleversé la donne. Les politiques de rétention de la main d'œuvre menée par l'industrie allemande pour résister à la chute de la production ont fait, transitoirement, chuté la productivité de plus de 20% en 2009, ce qui a fait bondir le coût salarial unitaire.

La singularité allemande, et non pas française, tient bien à l'évolution du coût salarial. Après une forte hausse consécutive à la réunification, le coût réel du travail par salarié avait en 2005 un niveau inférieur à celui de ... 1995 et même la reprise de la croissance entre 2005 et 2007 a accéléré cette évolution par la conjonction d'une faible augmentation des coûts nominaux (2% par an) et d'une forte augmentation de la valeur ajoutée en volume (le déflateur). En conséquence le coût salarial unitaire réel, qui avait fortement augmenté au début des années 1990 a rejoint ce niveau initial en 2000, et il n'a cessé de baisser jusqu'en 2008, à un rythme sans équivalent dans l'UE ; cette évolution s'étant accélérée à partir de 2002. En conséquence, la part des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée brute de l'industrie (dont l'inverse est la part des profits bruts des entreprises) a perdu 11 points sur la seule période 2000-2007 ! Exprimés en monnaie constante et par heure travaillée, les salaires nets se situaient en 2008 à peu près au même niveau que celui qu'ils atteignaient dans les Länder de l'ancienne RFA au moment de la réunification.[4]

Résultats : alors que les coûts horaires du travail dans l'industrie manufacturière étaient encore de 10% supérieurs en l'an 2000 en Allemagne (27,60 euros contre 25 en France), ils étaient d'un niveau légèrement inférieur en 2008 (32,5 euros contre 32,9). Là encore, la hausse a été en France proche de la moyenne de la zone euro alors qu'elle a été sensiblement inférieure en Allemagne. La Belgique, le Danemark et la Suède avaient, en 2008, les coûts les plus élevés (entre 35 et 36 euros de l'heure), devant la France et l'Allemagne, contre une moyenne de 29,2 dans la zone euro, tirée vers le bas par l'Italie (23,6), l'Espagne (19,2), la Grèce (18,9) ou le Portugal (9,5) - une hiérarchie des coûts horaires indépendante des performances à l'exportation. Il faut noter en complément que l'Allemagne a pour particularité d'avoir le différentiel de salaires entre l'industrie et les services le plus prononcé parmi les Etats membres de l'UE. En conséquence, le coût moyen horaire du travail dans le secteur privé y est plus bas (28,5 euros), soit à peine supérieur à la moyenne de l'Union Economique et Monétaire (27 euros et 32 en France). Comme les durées moyennes (mais non le partage) du travail sur l'année sont très proches dans les deux pays, un salarié français dispose désormais « en moyenne » d'un revenu salarial un peu supérieur à celui d'un salarié allemand. Est-ce là la clef d'explication du succès de l'économie allemande à l'export ?

## **2. Prix, structure géographique et structure sectorielle**

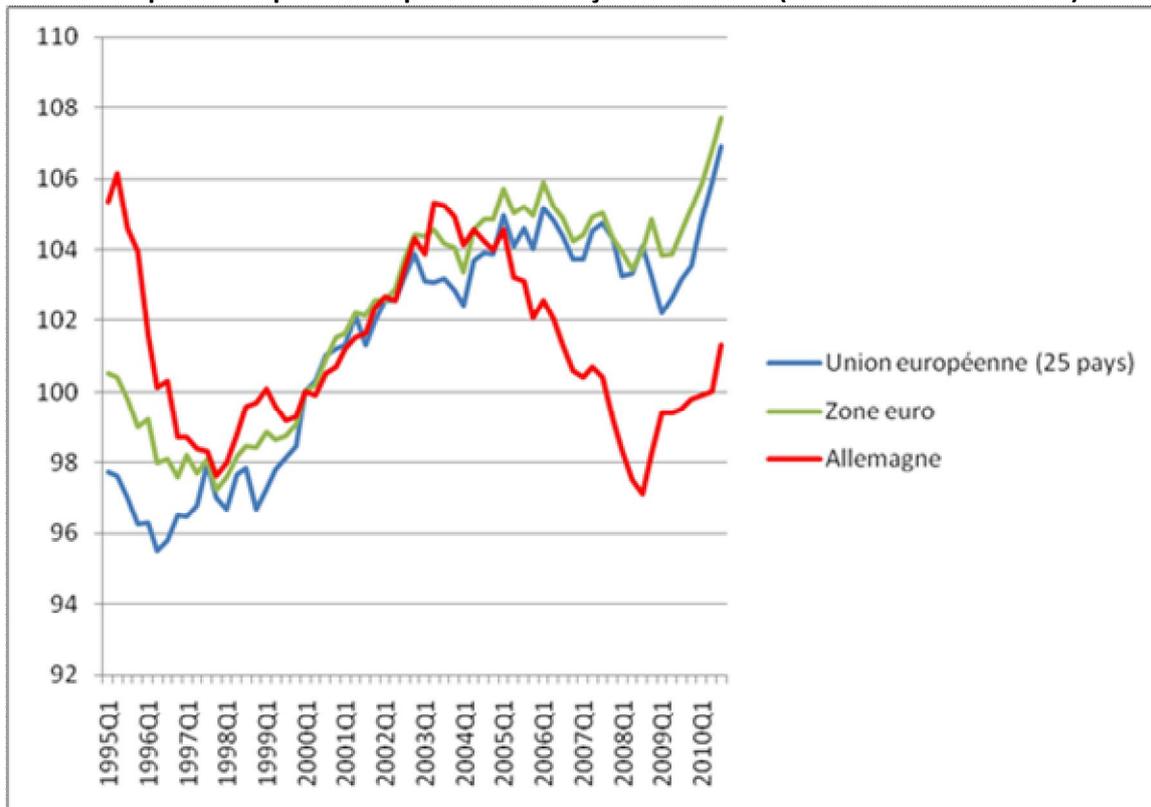
Un récent rapport de l'institut Coe-Rexecode, réalisé pour le ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, explique la « rupture » des années 2000 en matière de détérioration de la compétitivité de l'industrie française par un problème de coût. Pourtant, la dégradation de la compétitivité prix des exportations françaises vis-à-vis de l'ensemble des concurrents européens n'apparaît pas être un facteur explicatif. La singularité allemande en matière d'évolution des coûts depuis quinze ans (voir précédent post) trouve cependant sa traduction, quoique de manière amortie, en termes de compétitivité-prix sur la période récente. Confrontées dans la plupart des cas à leurs homologues allemandes, les entreprises françaises en ont subi l'impact. Est-ce là la clé d'explication du décrochage des performances à l'exportation de la France depuis le tournant du siècle ? Pour avancer, il convient d'examiner d'autres facteurs, à commencer par la structure géographique et sectorielle des exportations de l'un et l'autre pays.

### **Une perte de compétitivité-prix des exportations françaises ?**

On parle de compétitivité-prix lorsqu'une entreprise ou une industrie offre des produits similaires à leurs concurrents mais à des prix inférieurs et de compétitivité hors-prix lorsque ce qui l'emporte ce sont les caractéristiques des produits, indépendamment de leurs prix. La perte récente des parts de marché au sein de l'Union Européenne et en particulier au sein de la zone euro (moins 20% depuis 1998) s'explique-t-elle par une dégradation spécifique de la compétitivité-prix des exportations françaises vis-à-vis de ses principaux concurrents européens ?

Si l'on se restreint à la période 2000-2008, où intervient la « rupture », on constate que, comme à plus long terme, les prix des exportations françaises ont évolué de manière plus modérée que ceux de la zone euro prise dans son ensemble ou ceux de l'UE. Les prix des exportations allemandes ont évolué plus rapidement sur la période 2000-2003, puis moins vite de 2004 à 2008, avant que les différences ne s'annulent à partir de 2009. Il est donc difficile d'en conclure que la contre-performance française par rapport aux pays de la zone euro, s'explique par un problème de compétitivité-prix *stricto sensu*, même si on retrouve bien eu une singularité allemande, moins prononcée toutefois qu'en termes de coût salarial unitaire du travail. [1]

**Prix des exportations des pays concurrents  
comparés aux prix des exportations françaises de biens (base 100 = France 2000)**



**Source :** EUROSTAT. Rapport du déflateur des exportations (en euros) de biens dans l'UE, la zone euro et l'Allemagne à celui de la France. Une hausse de la courbe indique une dégradation de la compétitivité prix à l'exportation par rapport à l'économie française (et vice versa).

Les économies européennes ont eu cependant à subir à partir de 2001 la forte hausse de l'euro par rapport au dollar (comme au yen). Les firmes exportatrices françaises y ont cependant résisté par une compression des taux de marges à l'exportation, qui révèle *a contrario* un moindre pouvoir de marché des entreprises françaises par rapport à leurs homologues allemandes. [2] Face à l'augmentation de l'euro, les exportateurs français compriment leur marge pour conserver leur part de marché, là où les exportateurs allemands sont mieux à même de répercuter cette hausse sur les prix. « Si l'on considère que la capacité à maintenir ses marges signale pour l'entreprise une spécialisation hors-prix de bonne qualité, la France se situe donc nettement en retrait de l'Allemagne » [3] - on y reviendra.

On peut toutefois faire observer que cette évolution des prix à l'export est en partie biaisée parce qu'elle ne concerne, par définition, que les entreprises qui sont capables de rester sur les marchés extérieurs et dans la mesure où ce maintien de la compétitivité-prix, pour les entreprises à même de rester sur le marché, s'est justement fait au détriment des marges des entreprises.[4] Le rapport Coe-Rexecode ne manque pas de souligner le léger recul en valeur de l'excédent brut d'exploitation (les profits bruts) dans l'industrie manufacturière française et son envolée en Allemagne, de sorte que le rapport de l'un à l'autre est passé de 67% à 42% entre 2000 et 2007. De même, il y a bien eu une baisse des taux de marge dans l'industrie française, concentrée sur la période 1999-2002, avant un redressement, et une hausse continue en Allemagne, mais sur la base d'un niveau initial plus élevé en France, de sorte que la différence est limitée (à 3 points sur 30%) en fin de période. La reconstitution des profits n'a toutefois pas bénéficié à l'investissement, dont le taux a baissé, dans l'industrie manufacturière allemande - comme dans l'ensemble de l'économie.

D'ailleurs les modélisations traditionnelles des exportations d'un pays à partir de la compétitivité-prix et de la demande mondiale qui lui est adressée ne permettent pas de rendre compte du décrochage des exportations françaises depuis le tournant du siècle ni de la « surperformance » allemande. Un ensemble

de travaux ont exploré des pistes de recherches tant au niveau microéconomique qu'au niveau macroéconomique.

### **Des différences de spécialisations sectorielles et géographiques ?**

Les différences de performance des deux pays à l'export s'expliquent-elles des spécialisations géographiques et sectorielles différentes ? S'agissant de l'orientation géographique, on a vu (voir post précédent) que les échanges avec les autres pays européens pesaient à peu près du même poids dans le total pour les deux pays. Cette similarité dissimule des changements de structure notables dans le commerce extérieur allemand : au sein de l'UE, la part des importations (des exportations) en provenance (à destination) de la zone euro a baissé de 49 à 40% (de 50 à 37%), au profit de celle des pays d'Europe centrale et orientale, qui a augmenté de 3 à 12% (de 3 à 11%), et hors UE, la part des pays émergents a progressé au détriment des Etats-Unis et du Japon. La France est plus dépendante de la zone euro et notamment... de l'Allemagne, de l'Espagne et de l'Italie ; hors d'Europe, elle échange plus avec l'Afrique et moins avec les pays émergents.

Les travaux consacrés à cette question [5] sur la période 1995-2005 concluent cependant que l'Allemagne a pu bénéficier d'une demande mondiale un peu plus dynamique, mais que cette différence ne saurait expliquer qu'une partie minime des performances contrastées des deux pays (entre 10 et 15% selon les estimations). Il se pourrait cependant que cette contribution soit à réévaluer dans la période la plus récente. A titre d'exemple, la France a exporté 9 milliards d'euros de biens vers la Chine en 2009, soit autant que l'Allemagne en 2000, qui, entre-temps, a porté ses exportations vers l'Empire du Milieu à 55 milliards d'euros (soit presque autant que la valeur des exportations de la France vers l'Allemagne...).

S'agissant de la spécialisation sectorielle, la comparaison montre une proximité forte et croissante entre les deux pays, qui réalisent la plus grande part de leurs exportations dans les biens de transport (automobile), la chimie, les biens d'équipement. L'économie allemande réalise plus de la moitié de ses exportations dans ces trois branches, qui expliquent à elles seules 90% du solde excédentaire de sa balance commerciale. En revanche, pour l'agroalimentaire et l'aéronautique, l'avantage comparatif va à la France. Toutefois, la décomposition de l'écart de croissance des exportations françaises et allemandes en un effet de « structure sectorielle » et un « effet de performance sectorielle » montre que si l'économie française avait eu une structure d'exportation par secteurs de production identique à celle de l'Allemagne, les performances à l'exportation n'auraient été que de 10% supérieures sur la période 1995-2005. [6]

Les exportateurs français et allemands offrent donc globalement des produits comparables sur des marchés similaires : pour les exportateurs français, la probabilité d'être confronté à la concurrence d'un producteur allemand était de 79% en 2004. Si les spécialisations sectorielles des pays sont comparables, elles ne sont pas identiques : des travaux conduits à un niveau plus désagrégé apportent des informations supplémentaires. [7] A de rares exceptions près, les entreprises allemandes sont mieux positionnées sur les produits haut de gamme puisque la part de marché allemande est triple de la part française, alors que l'Allemagne a en moyenne une part de marché double de celle de la France. Les entreprises françaises ont perdu un quart de leur part de marché sur le haut de gamme entre 1995 et 2005, alors que les entreprises allemandes ont un peu accru les leurs grâce à la forte contribution positive de la structure sectorielle sur ces segments. L'effet de structure sectorielle, imperceptible au niveau global, joue bien dans les produits de haut de gamme. Autrement dit, « dans le haut de gamme, les exportateurs allemands vendent les produits que demande le marché mondial ».

Quant au contenu technologique des exportations, l'économie française était mieux placée que l'économie allemande au début de la décennie, mais ses avantages sont très concentrés (aéronautique notamment) et elle a perdu un quart de sa part de marché mondial pour ces produits entre 1995 et 2005. De son côté, l'économie allemande a reconquis ses parts de marché global après 2000 dans le *high tech*, en compensant ses pertes hors de l'UE par des gains au sein de l'UE. On a donc là une première piste d'explication. Il y en a d'autres.

### **3. Des facteurs microéconomiques aux dynamiques macroéconomiques**

La comparaison avec l'Allemagne met en évidence la diversité des facteurs microéconomiques à l'origine de la dégradation de la compétitivité « hors-prix » de l'industrie française et notamment ses difficultés à répondre à la demande mondiale, là où elle est la plus dynamique. L'avantage en termes de compétitivité que s'est, plus généralement, créée l'économie allemande au détriment de ses concurrents européens a été amplifié par les divergences des dynamiques macroéconomiques occasionnées par sa politique de restriction salariale et d'externalisation vers les pays à bas salaire d'une partie de sa production.

#### **Les entreprises françaises bénéficient moins de la croissance mondiale...**

Les flux exportés dépendent à la fois du prix des biens et de la demande adressée aux exportateurs. Traditionnellement, dans la plupart des travaux menés au niveau macroéconomique ou sur données désagrégées, les estimations à long terme de la sensibilité des volumes exportés aux prix (l'élasticité-prix des exportations) ne permettent pas de mettre en évidence des différences systématiques entre les deux pays : en moyenne, une hausse des prix des exportations (de 10%) réduirait les volumes exportés d'un montant similaire (entre 6% et 10%). Pourtant, les déterminants des exportations allemandes paraissent avoir changés sur la période la plus récente : l'élasticité-prix apparaît être devenue nettement plus faible (de l'ordre de -0,3%), alors que l'influence de la demande externe semble être plus forte qu'avant la réunification, tout particulièrement pour les exportations hors zone euro.[1]

Il existerait en effet des différences assez prononcées quant à l'élasticité-revenu des exportations, avec cette fois une spécificité française : la sensibilité des exportations françaises aux variations de la demande mondiale est faible, alors que celle de l'Allemagne est proche des autres pays de l'OCDE.[2] Cette situation est avantageuse lorsque la demande mondiale plonge, comme en 2009, mais elle révèle tout autant les difficultés des entreprises françaises à répondre à la demande lorsque celle-ci est dynamique. Cela s'expliquerait d'abord par un effet de composition des exportations, c'est-à-dire par le fait que la France est plus souvent spécialisée pour des biens pour lesquels les élasticité-revenu sont plus faibles (agro-alimentaire, biens de consommation finale). Mais, surtout, à structure d'exportations identique, les produits français bénéficieraient moins de la progression de la demande sur les marchés extérieurs que leurs concurrents allemands ou européens. [3] Résultat : le rapport entre les exportations et la demande mondiale a baissé de près de 20 points en France entre 2002 et 2008, contre seulement 5 points en Allemagne.

#### **Compétitivité hors-prix : qualité et innovation**

Un ensemble de facteurs microéconomiques ont été mis en avant pour expliquer ces différences. L'enquête Coe-Rexecode, qui repose sur les jugements subjectifs des directeurs d'achat de grandes entreprises européennes, met en avant différents critères de choix des produits (chapitre 3 du rapport) : qualité, contenu technologique, notoriété, délai de livraison, services, prix, etc. Il en ressort « qu'en moyenne, sur longue période, les produits allemands ont des atouts hors-prix dominants, non seulement sur les produits français mais également sur l'ensemble des pays (...) On perçoit une *rupture* du début des années 2000 avec un *accroissement de l'écart déjà négatif de scores sur les critères de hors-prix*, alors que cet écart avait tendance à se réduire légèrement dans les années 90 » (p.72-73). C'est cet écart de compétitivité hors-prix qui rend les parts de marché des entreprises françaises sensibles aux variations de prix relatifs (coûts et/ou marges) par rapport à leurs concurrentes allemandes.

« C'est sur le segment des biens d'équipement que l'image des produits français est la plus dégradée avec des écarts de scores souvent très négatifs ». Notamment la qualité et le contenu en innovation technologique sont « les critères les plus mal jugés » (p.218). Or ce sont précisément dans les biens d'équipement que les divergences de performance à l'exportation sont les plus fortes entre les deux depuis 2000. Un rôle-clé doit être attribué de ce point de vue aux différences quant à l'effort fourni en matière de recherche et d'innovation. Le rapport souligne que les dépenses en recherche et développement (R&D) des entreprises, proches en pourcentage du PIB au milieu des années 1990 dans les deux pays (1,5%), n'a cessé de diverger depuis, de sorte que « l'effort de recherche des entreprises allemandes est actuellement supérieur de moitié à l'effort de recherche français (1,27 contre 1,84%) ». Les entreprises françaises ont

consacré 7% de leur valeur ajoutée aux dépenses de recherche et développement contre 10% en Allemagne, même si l'effort de recherche y paraît plus concentré dans certains secteurs. De même, tous secteurs confondus, les entreprises allemandes déposent trois fois plus de brevets.

Le rapport fournit également des données intéressantes sur les facteurs explicatifs de ces différences. Au total, la différence d'effort de R&D ne s'explique qu'à la marge par la densité de grosses PME allemandes - ce qu'on aurait pu penser puisque l'effort de recherche augmente avec la taille des entreprises - et principalement par la proportion des entreprises, toutes tailles confondues, qui réalisent des activités de R&D dans le total des entreprises industrielles, de près de 20 points supérieures outre-Rhin. Les entreprises françaises qui font de la R&D compensent en partie ce *gap* par un effort plus intensif par rapport aux entreprises allemandes.

### **Un *Mittelstand* avec un plus fort pouvoir de marché à l'export**

Si la structure de la population des entreprises industrielles de plus de vingt personnes en France et en Allemagne est peu différente, en revanche, conformément à l'image véhiculée par le *Mittelstand* allemand, la taille des entreprises (le nombre d'emplois par entreprise) est supérieure pour toutes les classes d'entreprises de 49 à 1000 salariés en Allemagne.[4] Cette question des différences de taille des entreprises industrielles conduit à une autre piste de réflexion. A partir de l'observation des flux de commerce au niveau microéconomique, de "nouveaux modèles théoriques" ont mis en évidence - ce que beaucoup devinaient... à savoir - l'hétérogénéité des entreprises quant à leur faculté à exporter et en particulier à financer les coûts irrécupérables de l'entrée sur les marchés externes (coûts d'information notamment). Ce sont les entreprises les plus productives (en termes de productivité), les plus grandes (en termes d'emploi) et les plus profitables - mais aussi celles qui versent les salaires les plus élevés... - qui parviennent à exporter et plus encore à exporter loin et sur plusieurs marchés[5] - même si le sens de la causalité demeure discuté.

De ce point de vue, la France ne manque pas d'entreprises exportatrices, mais celles qui partent à l'exportation, en nombre cependant décroissant ces dernières années, ont des difficultés à se maintenir sur les marchés conquis : il y a un fort *turn-over* avec beaucoup d'entrées mais également une croissance plus faible ou une disparition plus rapide des exportateurs français, notamment sur la période 2000-2005, alors que le *Mittelstand* allemand[6], grâce à un ensemble de complémentarités institutionnelles, est mieux capable de maintenir la valeur des flux d'exports sur la durée grâce à un plus fort pouvoir de marché.

### **Deux modes d'internationalisation des processus productifs ?**

Tout aussi intéressantes sont les différences de redéploiement des processus productifs engagés par les plus grandes firmes dans les deux pays.[7] Leur prise en compte permet de mettre en évidence les divergences entre la compétitivité des entreprises concernées et celle des lieux de production nationaux, mais selon des modalités contrastées. Les performances à l'exportation des 1000 plus grandes entreprises françaises se sont dégradées entre 2000 et 2005 et celles des 250 entreprises les plus grandes auraient même contribué négativement aux performances en matière d'export. Cela ne signifie pas que ces entreprises soient moins compétitives et « profitables » mais qu'elles ont délocalisé entièrement certains processus de production pour fournir les marchés étrangers et qu'elles réalisent en conséquence une partie croissante de leur chiffre d'affaire *via* leurs filiales à l'étranger (les importations vers la France de *Logan* produites dans les usines Renault en Roumanie sont des exportations roumaines).[8]

Sans ignorer cette première modalité, les grandes entreprises industrielles allemandes ont surtout renforcé leur compétitivité-coût en recourant à l'externalisation (*outsourcing*) de certains segments des processus productifs. Plus que dans les autres économies comparables, elles ont substitué des consommations intermédiaires produites dans les pays à bas coûts - et tout particulièrement en Europe centrale et orientale - à de la valeur ajoutée produite sur le sol allemand, tout en conservant les activités de conception et d'assemblage « made in Germany » sur le sol allemand, avant réexportation. Le contenu en consommations intermédiaires importées, qui font l'objet d'une utilisation dans le processus de production en Allemagne avant d'être réexportées, dans le total des exportations allemandes de biens a augmenté entre 1995 et 2000 de 18,6 à 23,3% (15% en France) avant d'atteindre 24,6% en 2006 (industrie chimique surtout, automobile et machines). En conséquence, la part de la valeur ajoutée produite en Allemagne dans

le total des exportations allemandes a baissé, ce qui a nourri la thèse d'une économie allemande qui serait devenue un « économie de bazar » (H. W. Sinn). En raison de salaires domestiques trop élevés et d'un marché du travail trop rigide, l'économie allemande serait désormais spécialisée dans les activités au deux extrêmes de la chaîne de production, au détriment de l'emploi (non qualifié) et de l'investissement en Allemagne.

En réalité, de manière comptable, cette baisse de la *part* de la valeur ajoutée produite en Allemagne dans les exportations a été plus que compensée par l'augmentation de la valeur ajoutée *totale* imputable aux gains en compétitivité et à la croissance des exportations de l'industrie allemande. En solde, la valeur ajoutée produite par l'industrie sur le sol allemand pour l'exportation a bien substantiellement augmenté.[9] Les conséquences sur la croissance et l'emploi demeurent cependant plus discutées si à l'effet direct « d'amélioration de la compétitivité-coût » lié à l'externalisation vers les pays à bas coût, on ajoute l'effet « indirect », à court et moyen terme, d'une « baisse de la demande intérieure sur les débouchés domestiques des produits allemands ».[10] Ce contraste entre une demande interne atone et une demande externe dynamique a par ailleurs incité les entreprises allemandes à aller chercher sur les marchés extérieurs leurs débouchés. Voilà qui invite à réinscrire les explications microéconomiques dans le cadre des dynamiques macroéconomiques

### **Demande, délocalisations et régimes macroéconomiques**

Les travaux économétriques qui cherchent à expliquer, à l'échelle macroéconomique, les déterminants des performances à l'exportation de l'économie allemande du début des années 1990 au milieu des années 2000 mettent tous en avant, quoiqu'à des degrés divers, la croissance de la demande mondiale, tout particulièrement celle émanant des économies émergentes et, dans une moindre mesure, l'impact de la délocalisation des processus productifs dans l'industrie allemande. S'y ajoute une tendance linéaire (avec un coefficient négatif) pour prendre en compte les évolutions structurelles du commerce mondial (la montée en puissance des pays émergents).[11] Si la compétitivité-prix a joué un rôle décroissant, le poids relatif de ces facteurs varie selon les zones économiques concernées, et l'avantage en termes de compétitivité-coût aurait été plus significatif, sans être déterminant (20%), au sein de la zone euro.[12] Plusieurs travaux menés en France pour expliquer la dynamique des exportations dans l'un et l'autre pays conduisent à enrichir ces résultats en introduisant, au-delà des déterminants traditionnels (demande externe et prix), non seulement des indicateurs d'externalisation et des taux de marges relatifs dans l'industrie - qui aurait handicapé l'industrie française -, mais aussi des variables représentatives des évolutions de la demande intérieure relative.[13] De même, le décrochage des parts de marché françaises depuis 2000 s'expliquerait très correctement dès lors que sont introduites une variable représentative de la concurrence des pays émergents, une variable de compétitivité-coût relative de la France par rapport à l'Allemagne, une variable mesurant le différentiel de croissance de la demande intérieure de la France relativement à ses concurrents, et enfin une variable de recherche et développement relative à un ensemble de pays concurrents.[14]

### **Épilogue (provisoire)**

Synthétisons les enjeux : un rapport commandé par le gouvernement français à un institut de recherche « proche » du patronat explique la rupture de la compétitivité de l'industrie française depuis 2000 principalement par une dérive des coûts salariaux.[15] La recommandation phare qui s'en déduit est la nécessité « d'une mesure forte et urgente de recalage de nos coûts industriels »... Ce faisant, elle fait écho aux propositions du « pacte de compétitivité » que la coalition conservatrice-libérale de l'actuel gouvernement allemand a mis en avant dans le cadre de la réforme de la « gouvernance » de la zone euro : encore et toujours la compression des coûts directs et indirects du travail. Un examen plus systématique met pourtant en évidence le fait que l'industrie française, après une évolution beaucoup plus avantageuse pour elle dans les années 1990, n'a pas souffert entre 2000 et 2008, d'une dérive de ses coûts salariaux (unitaires), qui ont évolué conformément à la moyenne de la zone euro. Elle a subi l'avantage compétitif que l'économie allemande s'est créée pendant plus de dix ans par la disjonction entre les coûts réels (salariaux et totaux) et la productivité, et ses conséquences en termes d'offre et de différentiels de demande globale entre les deux pays.

Préconiser l'approfondissement, en France comme à l'échelle de l'Union Européenne, de la logique, tout particulièrement à l'œuvre ces dernières années en Allemagne, de redistribution massive des revenus du travail vers ceux du capital financier au nom de la compétitivité est le plus sûr moyen d'accentuer la crise économique et sociale... et d'affaiblir encore plus les exportations depuis le territoire français ! Au demeurant, les choses ont récemment changé en Allemagne : la préservation de l'emploi (la chute de la productivité) a conduit à une augmentation des coûts salariaux unitaires plus élevées qu'ailleurs entre 2008 et 2010. La croissance se rééquilibre lentement au profit de la demande interne, même s'il est à craindre que la consommation des ménages y reste insuffisamment dynamique pour tirer significativement les exportations du reste de la zone euro.

La comparaison avec l'économie allemande permet de cerner d'autres facteurs explicatifs, structurels, des pertes de marché plus générales de l'économie française : détérioration de la compétitivité hors-prix ; perte de vitesse dans les hautes technologies et positionnement de gamme trop bas notamment liés à une activité de R&D insuffisante ; difficultés à répondre à la demande des pays émergents ; grandes entreprises détachées du site de production national et trop faible pouvoir de marché des PME susceptibles de les relayer ; insuffisante préservation des qualifications de la main d'œuvre (à comparer à la série « d'engagements en matière d'emploi » des employeurs de l'industrie allemande, dont même la CGT n'oserait pas rêver !). Un bilan inquiétant, qui devrait alimenter les débats plus généraux sur un certain malaise de la société française dans la « mondialisation » et les réponses pour y faire face.

## Notes de la partie 1

- [1] Alors que les importations en provenance des pays de l'UE ont été multipliées par deux entre 1995 et 2008, leur montant a été multiplié par 4 ou 5 en ce qui concerne les pays d'Europe centrale et orientale.
- [2] Pour un indice 100 en 2000, le total des exportations françaises en valeur (en volume) atteignaient fin 2008, avant la crise, 126 (121) contre 150 (142) en moyenne dans la zone euro et 171 (162) en Allemagne.
- [3] L'indice du coût de la main d'œuvre dans l'industrie manufacturière d'Eurostat, base 100 en 2000, atteignait, fin 2008, 133,5 en France, contre 131 dans la zone euro et 135,7 dans l'UE à 15.
- [4] Rémy Lallement, « Le régime allemand de croissance tiré par l'exportation : entre succès et remise en cause », Centre d'Analyse Stratégique, Document de travail, mai 2010.

## Notes de la partie 2

- [1] La difficulté posée par la mesure de la compétitivité-prix est celle du choix de l'indicateur représentatif de la variation des prix, qui a un impact important sur la mesure du résultat : ce peut être le prix des exportations, le rapport du prix des exportations au prix des importations, le prix des ventes, les prix de production ou encore le coût salarial unitaire. Le choix d'autres déflateurs de prix conduit cependant à des résultats proches, voir « Leistungsbilanzsalden und preisliche Wettbewerbsfähigkeit im Euro-Raum », Deutsche Bundesbank, *Monatsbericht*, juin 2007, p.35-53.
- [2] Voir Marion Cochard, « Le commerce extérieur français à la dérive ? », *Revue de l'OFCE*, juillet 2008, p.29-65.
- [3] Gaulier G. et coll, « Les élasticités-prix et revenu des exportations en France et en Allemagne : une analyse sur données désagrégées », in Patrick Artus et Lionel Fontagné (dir.), *Évolution récente du commerce extérieur français*, Paris, La Documentation française, 2006, p.179-205.
- [4] Fontagné L., Gaullier G., *Comparaison des performances commerciales de la France et de l'Allemagne*, Rapport du CAE, Paris, La documentation française, p.41 et suiv. ; et M. Cochard, *op. cit.*
- [5] Patrick Artus et Lionel Fontagné, *Évolution récente du commerce extérieur français*, Paris, La Documentation française, 2006 et les annexes du rapport.
- [6] Voir Hervé Boulhol et Laure Maillard, « Analyse descriptive du décrochage récent des exportations françaises », in Patrick Artus et Lionel Fontagné, *Évolution récente du commerce extérieur français*, Paris, La Documentation française, 2006.
- [7] Fontagné L., Gaullier G., *Comparaison des performances commerciales de la France et de l'Allemagne*, *op. cit.*

## Notes de la partie 3

- [1] K. Stahn, "Has the impact of key determinants of German export changed?", *Deutsche Bundesbank, Discussion Paper*, n°07/2006 ; „Gesamtwirtschaftliche Effekte realer Wechselkursänderungen“, *Deutsche Bundesbank, Monatsbericht*, mars 2008, p.35-49.
- [2] Voir Gaulier G. et al., « Dynamique des exportations : une comparaison France-Allemagne », *La lettre du CEPII*, n°249, octobre 2005, et, Gaulier G. et coll., « Les élasticités-prix et revenu des exportations en France et en Allemagne : une analyse sur données désagrégées », in P. Artus et L. Fontagné, *Évolution récente du commerce extérieur français*, Paris, La Documentation française, 2006, p.179-206.
- [3] L'introduction de variables explicatives supplémentaires conduit à minimiser les différences entre les deux pays quant aux élasticités des exportations à la demande mondiale (voir plus bas).
- [4] Voir le document n°2 en annexe du rapport.
- [5] L. Fontagné et G. Gaulier, *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, Rapport du CAE, La documentation française, 2008.
- [6] Institut für Mittelstandsforschung Bonn, *Die Bedeutung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten für den deutschen Mittelstand*, 2007.
- [7] Gaullier G., « L'essor des importations européennes de biens intermédiaires depuis des pays à bas salaires », *Bulletin de la Banque de France*, n° 173, Mai-juin 2008.
- [8] Fontagné L., Gaullier G., *Comparaison des performances...*, *op. cit.*, Fontagné L., « Le commerce extérieur révélateur des différences entre France et Allemagne », in P. Artus (dir.), *L'Allemagne, un modèle pour la France ?*, Les cahiers, le cercle des économistes, Paris, Puf, 2009, p.17-32.
- [9] Ludwig, U., Brautzsch, H.-U., „Globalisierung und Beschäftigung - eine Untersuchung mit der Input-Output-Methode“, *IMK Studies*, n°1, 2008.
- [10] Erkel-Rousse H., Garnero M., « Externalisation à l'étranger et performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne », in L. Fontagné et G. Gaulier, *Performances à l'exportation...*, annexe A, qui présente également une brève synthèse des débats sur « l'économie de bazar ». Joebges H. et autres., *Deutschlands Exportüberschüsse gehen zu Lasten der Beschäftigten*, WISO-Diskurs, décembre 2010.
- [11] Danninger, S., Joutz, F., What Explains Germany's Rebounding Export Market Share?, IMF- working paper, n°24, 2007.
- [12] Horn, G.-A., Stephan, S., Deutschland - ein Welthandelsgewinner, IMK Report Nr. 4, 2005.
- [13] Erkel-Rousse H., Garnero M., « Externalisation à l'étranger et performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne », *op. cit.*
- [14] Cochard M., « Le commerce extérieur français à la dérive ? », *Revue de l'OFCE*, 2008/3, n°106.
- [15] L'Insee a depuis reconnu une erreur dans les données transmises à Eurostat pour le calcul du coût horaire du travail en France, en raison d'une mauvaise évaluation de la durée effective du travail à partir de 2004. A vrai dire, malgré sa tonalité générale, le rapport se montrait plus prudent sur ce point précis (p.85). Notons également que cette « révision » ne modifie en rien le constat empirique présenté dans l'un de nos précédents posts sur l'évolution du coût salarial unitaire par emploi dans l'industrie des deux pays.