

L'essor des importations européennes de biens intermédiaires depuis des pays à bas salaires

Des modèles différents d'externalisation au « Sud »

Guillaume GAULIER

Direction de la Balance des paiements

Service des Transactions courantes et Laboratoire

Cet article propose une évaluation des importations de biens intermédiaires par les grands pays européens. L'externalisation internationale, particulièrement dans les pays à bas coûts, est souvent citée comme un facteur de compétitivité important. Son intensité, variable selon les pays, peut contribuer aux écarts de performance exportatrice entre les pays.

On vérifie que l'Allemagne a fortement augmenté la part de ses approvisionnements en biens intermédiaires dans les pays à bas coûts, particulièrement les pays d'Europe centrale et orientale (PECO). Elle a ainsi bénéficié d'un gain de compétitivité-coûts qui pourrait expliquer une part de sa sur-performance exportatrice depuis 2000 par rapport, notamment, à la France.

Mots-clés : Commerce Nord-Sud, compétitivité, externalisation
à l'étranger

Codes JEL : F14, F23

Le recours plus ou moins grand à l'externalisation dans des pays à bas coûts de la fourniture de biens intermédiaires a été mis en avant comme une explication possible des écarts de performances exportatrices des pays européens, en particulier de l'excellente performance allemande. L'importation d'entrants bon marché en provenance des PECO permettrait à une industrie allemande concentrée sur l'amont (la conception) et l'aval (*marketing*, distribution) d'offrir des produits d'exportations très compétitifs, bénéficiant de l'image de marque associée au « *Made in Germany* » malgré leur peu de contenu en travail allemand. Sans chercher à valider ou non la thèse controversée de « l'économie de bazar » (détaillée dans Sinn, 2006) il est intéressant d'évaluer l'ampleur et la dynamique du phénomène d'*outsourcing* en Europe.

Cet article présente des statistiques simples sur les importations de biens intermédiaires des principaux pays européens. Ces importations résultent, en effet, pour une part croissante, d'un phénomène d'externalisation dans des pays étrangers à bas coûts de production de l'activité industrielle des pays développés ¹.

I | Comment mesurer l'externalisation à l'étranger ?

L'externalisation à l'étranger est généralement mesurée à partir des informations contenues dans les tables « Entrées » et « Sorties » (TES) de la Comptabilité nationale, combinées avec des statistiques très agrégées de commerce international (cf. Fontagné, 1991, Feenstra et Hanson, 1996, Erkel-Rousse et Sylvander, 2008).

Feenstra et Hanson, auxquels se réfèrent la plupart des auteurs, introduisent deux mesures de l'externalisation à l'étranger. Il s'agit dans les deux cas de ratios de consommations intermédiaires importées sur les consommations intermédiaires totales. Les consommations de biens intermédiaires sont issues des TES de la Comptabilité nationale qui

décrivent l'équilibre des opérations sur biens et services pour toutes les branches de l'économie. Un premier indicateur (mesure étroite) ne retient que les éléments dans la diagonale des TES, c'est-à-dire la consommation par une branche de ses propres produits comme consommation intermédiaire. Un second indicateur (mesure large) prend en compte tous les produits utilisés comme entrants, quelle que soit la branche qui les produit. Les TES n'étant pas disponibles annuellement, une hypothèse de constance des coefficients techniques (rapport des consommations intermédiaires à la production) est requise. Mais l'hypothèse la plus contraignante est celle de proportions égales de biens intermédiaires dans les importations et dans la demande totale pour une industrie et une origine données ².

Dans cet article nous utilisons une approche plus directe qui mobilise des statistiques détaillées de commerce international (Eurostat-Comext).

Les importations annuelles de bien intermédiaires sont mesurées directement grâce à leur identification dans une nomenclature des biens par type d'usage fournie par la direction statistique des Nations Unies, la *Broad Economic Classification* (BEC). La BEC est simplement croisée avec la nomenclature détaillée dans laquelle Eurostat fournit les flux de commerce international des pays de l'Union européenne (la nomenclature combinée comprend environ 10 000 positions).

Les biens intermédiaires peuvent être regroupés dans trois grandes catégories de la BEC : « Pièces et composantes de biens d'équipement » (BEC 420), « Pièces et composantes pour équipements de transport » (BEC 530), « Autres fournitures industrielles manufacturées » (BEC 220).

Notre base de données contient les importations de biens manufacturés de la France, de l'Allemagne, de l'Italie, du Royaume-Uni et de l'Espagne en provenance de deux groupes de pays : le « Nord » pour les pays développés et le « Sud » pour les pays en développement à bas salaires.

¹ Nous nous intéressons à un phénomène qualifié en anglais d'*offshore outsourcing* qui se définit comme le déplacement d'une partie du processus de production d'une firme vers une autre (souvent une filiale) située à l'étranger. L'utilisation de statistiques agrégées au niveau des industries rend toutefois impossible la distinction entre des cas « purs » d'*offshore outsourcing*, qui consisteraient dans la substitution d'entrants importés à des intrants produits en interne, et le remplacement d'un fournisseur externe domestique par un fournisseur étranger. La notion d'*offshoring* est donc plus appropriée pour décrire notre approche que celle d'*outsourcing* stricto sensu.

² Daudin, Monperrus-Veroni, Riffart et Schweisguth (2006) mobilisent pour leur évaluation du commerce international en valeur ajoutée des TES distinguant les contenus en consommations intermédiaires des importations et de la demande servie par des firmes domestiques. Ces données, disponibles auprès du GTAP (Global Trade Analysis Project, réseau coordonné par le Center for Global Trade Analysis à l'Université de Purdue) pour un grand nombre de pays, ne comprennent toutefois pas de dimension géographique (pays d'origine).

ENCADRÉ

Limites de l'approche retenue

Une limite de notre approche est l'impossibilité d'obtenir des mesures par branche. Seules des mesures par produit sont envisageables. Ainsi il est possible d'évaluer les importations de pièces et composants d'un pays (soit une catégorie de produit particulière, soit la totalité des produits), mais pas de déterminer quelle part de ces importations est destinée à l'usage d'une branche donnée, par exemple l'électronique. En effet, la plupart des pièces et composants peuvent être utilisées dans plusieurs branches et la branche électronique utilise des entrants issus d'un grand nombre de branches industrielles et de service.

Des indicateurs par branche sont nécessaires pour un croisement avec des statistiques industrielles comme la productivité et les salaires. Dans cet article, nous avons un objectif plus limité, la comparaison des différentiels internationaux dans l'externalisation à l'étranger. Cependant, la BEC distinguant entre les inputs appartenant à quelques grandes catégories d'industries, nous sommes en mesure de détailler sommairement nos calculs : les transports (automobile et autres) ainsi que les équipements professionnels peuvent ainsi être considérés spécifiquement.

Une restriction, probablement moins problématique, de notre approche est la vraisemblance d'erreur de classification dans la BEC : des produits sont classés comme biens intermédiaires, alors qu'ils peuvent aussi être achetés comme consommation finale (ou vice versa). Cependant, la Classification type du commerce international (CTCI), à cinq chiffres, utilisée par les statisticiens des Nations Unies pour construire la BEC apparaît suffisamment détaillée pour garantir une robustesse satisfaisante, notamment après réagrégation.

Le « Nord » comprend trois sous-groupes :

- l'Espagne, le Portugal et la Grèce,
- les autres pays de l'espace économique européen,
- les autres pays industrialisés (y compris les « Dragons » asiatiques : Hong Kong, Corée du Sud, Singapour, Taïwan).

Le « Sud » comprend :

- les pays d'Europe centrale et orientale,
- l'Asie émergente : Chine, Inde, Pakistan, « Tigres » (Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Philippines, Brunei),
- les autres pays en développement.

Les entreprises externalisant dans un pays du « Sud » tels que défini ci-dessus sont à la recherche de faibles coûts de production (essentiellement de main-d'œuvre). Certains pays peuvent bénéficier plus largement que d'autres de cette stratégie en ayant un recours plus important à l'externalisation ou en profitant de prix plus intéressants que leurs concurrents (du fait de pouvoir de marché, de la proximité géographique, etc.). Des calculs à partir des valeurs unitaires laissent apparaître que les pays européens importent leurs biens intermédiaires à des prix similaires, l'essentiel de l'hétérogénéité au

sein des pays européens dans les bénéfices retirés de l'externalisation provient donc de l'intensité de leurs importations de produits à bas coûts³.

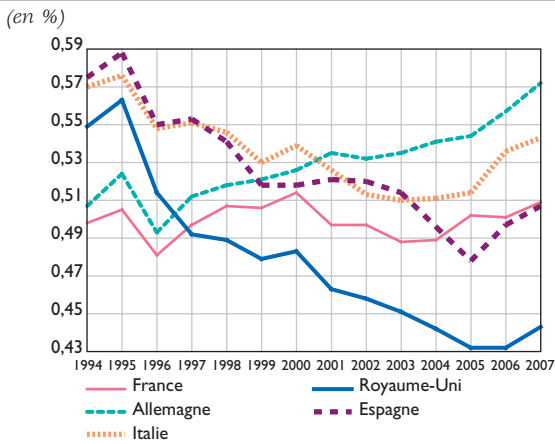
2| La part des biens intermédiaires dans les importations : élevée partout, croissante en Allemagne seulement

En moyenne les importations de biens intermédiaires représentent environ la moitié des importations totales de biens manufacturés (cf. graphique 1).

Entre 1994 et 2007 cette part a baissé ou est restée quasi inchangée dans les grands pays européens (par exemple, autour de 50 % en France), exceptée l'Allemagne, où elle atteint 57 % en 2007 (contre 51 % en 1994). L'Allemagne avait en 1994 la deuxième plus petite proportion de biens intermédiaires dans ses importations totales ;

³ En utilisant les ratios de valeur unitaire (valeur sur quantité exprimée en tonnes) nous trouvons un écart de prix d'environ 40 % entre les biens intermédiaires importés du Nord et ceux importés du Sud (à l'intérieur d'une même position de la nomenclature combinée à huit chiffres et pour la même origine). Ce ratio est assez stable. Les écarts de valeurs unitaires sont souvent analysés comme révélateur d'une différenciation verticale (selon la gamme, la qualité) des produits (Fontagné, Gaulier, Zignago, 2008). Néanmoins, les biens intermédiaires importés devant, quelle que soit leur origine, être incorporés dans des biens destinés à la demande finale et requérant une qualité standardisée, on peut faire l'hypothèse qu'une part importante de l'écart de prix entre Sud et Nord reflète une différence de compétitivité-coûts.

Graphique 1 Part des importations de biens intermédiaires dans les importations de produits manufacturés



Sources : Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

elle affiche en 2007 la part la plus élevée des pays considérés. Cette part s'est fortement réduite pour l'Espagne (- 7 points, mais elle est remontée après 2005) et surtout le Royaume-Uni (11 points environ), deux pays initialement fortement importateurs de biens intermédiaires en proportion de leurs importations totales. L'Italie a enregistré une baisse sensible de la part des biens intermédiaires, mais conserve un fort contenu en entrants dans ses importations.

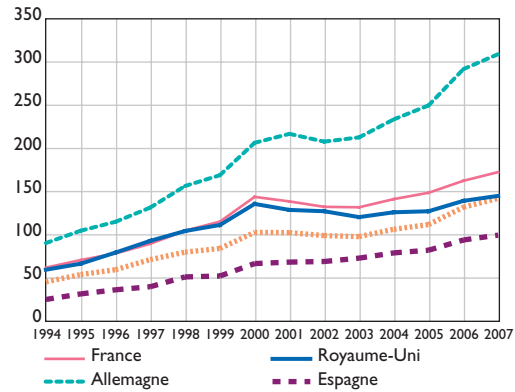
On notera que, jusqu'en 2000, la France et l'Allemagne connaissaient des évolutions très similaires de leurs ratios de recours à l'importation de biens intermédiaires. La divergence entre les deux pays apparaît donc à la date communément admise comme celle de début du déclin relatif des performances exportatrices de la France.

Par conséquent, l'Allemagne qui du fait de sa taille importait, en valeur et jusqu'en 2000, environ 45 % de plus de biens intermédiaires que la France, deuxième importateur européen, importe en 2006 près 80 % de plus que la France (cf. graphique 2).

L'écart relatif entre la France et l'Allemagne est resté constant entre 1994 et 2000 du fait de deux tendances s'équilibrant : d'un côté, une part croissante des biens intermédiaires dans les importations allemandes (et une décroissance dans les autres pays) et de l'autre, une croissance plus faible des importations totales allemandes d'autre part. De 2000 à 2007, la part des biens intermédiaires dans les importations

Graphique 2 Importations de biens intermédiaires

(en valeur ; en milliards d'euros)



Sources : Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

totales allemandes continue à augmenter, tandis que l'Allemagne devient « vice-champion » (derrière l'Espagne) en termes de croissance des importations totales. Ce dynamisme des importations n'est manifestement pas dû à la demande domestique, mais est plutôt, si l'on se place dans le cadre d'analyse de l'économie de bazar, le carburant du boom des exportations.

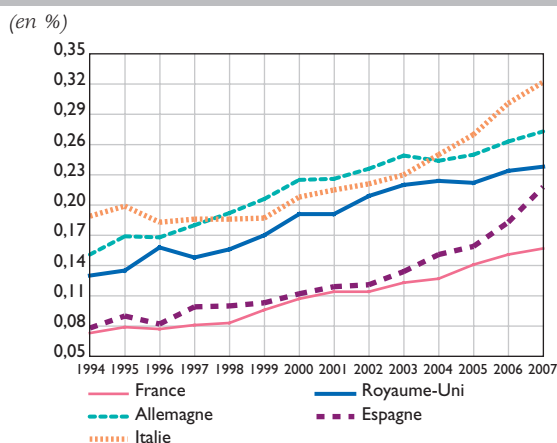
3 | Essor généralisé des approvisionnements industriels originaires du « Sud », dont la part reste limitée pour la France

Les importations européennes de biens intermédiaires ont, de plus en plus, pour origine des pays à bas coûts de production du « Sud ».

Entre 1994 et 2007, la part des de ces pays dans les importations de biens intermédiaires a augmenté de 14 points pour l'Espagne, de 13 points pour l'Italie, de 12 points pour l'Allemagne, de 11 points pour le Royaume-Uni, mais de seulement 8 points pour la France (cf. graphique 3).

En valeur la prépondérance des importations allemandes de biens intermédiaires fabriqués dans des pays à bas salaires apparaît spectaculairement.

Graphique 3 Part du « Sud » dans les importations de biens intermédiaires

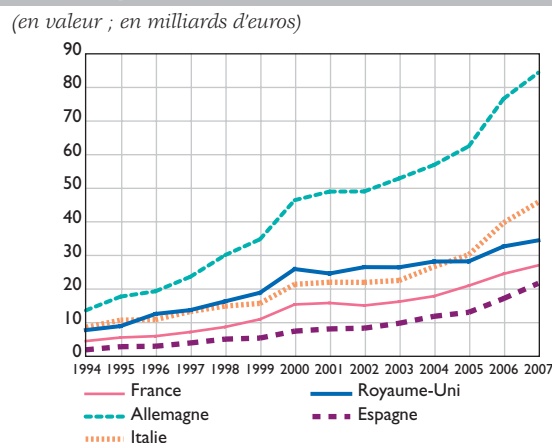


Sources : Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

La montée des approvisionnements de l'industrie européenne dans des pays à bas coûts, spécialement dans des pays d'Europe de l'Est, est un fait bien connu. Il a été vérifié dernièrement par Erkel-Rousse et Sylvander (2008) à partir de la méthodologie de Feenstra et Hanson décrite ci-dessus. Ainsi la part des consommations intermédiaires importées depuis des pays émergents, ou en transition, dans les consommations intermédiaires totales passe de 4 % à 16 % entre 1991 et 2006 pour l'Allemagne alors que, partant de niveaux identiques, elle n'atteint qu'environ 8 % en 2006 pour la France et le Royaume-Uni. Les écarts dans les ratios d'externalisation mesurés par Erkel-Rousse et Sylvander et ceux présentés ici sont liés aux différences méthodologiques décrites ci-dessus et particulièrement à la nature différente des dénominateurs : consommations intermédiaires totales dans un cas, importations totales de biens intermédiaires dans l'autre. Le développement plus grand de l'externalisation au « Sud » en Allemagne est toutefois largement confirmé.

Erkel-Rousse et Sylvander évaluent, à l'aide d'équations d'exportations « augmentées » et estimées en tenant compte des problèmes d'endogénéité, l'impact du degré d'externalisation à l'étranger sur les performances exportatrices relatives de la France et de l'Allemagne. L'écart de croissance entre les exportations françaises et allemandes, de - 4,2 points en moyenne annuelle sur la période 2000-2005, est dû au moindre développement de l'outsourcing en France. Selon les spécifications ⁴, celui-ci explique

Graphique 4 Importations de biens intermédiaires dans des pays à bas salaires



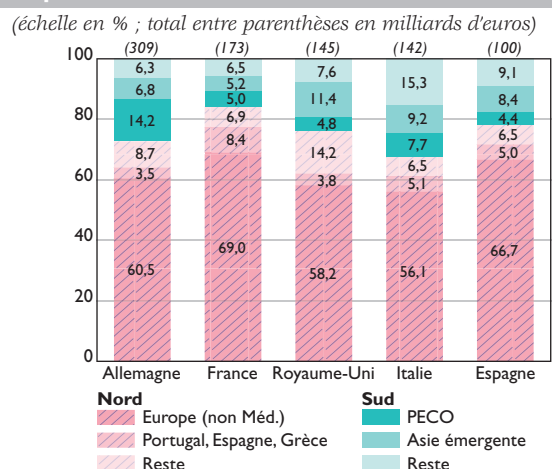
Sources : Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

entre 1,9 point (45 %) et 3,2 points (76 %) de l'écart de croissance moyen. L'essentiel de la contribution de l'outsourcing provient de l'externalisation vers des pays en développement ou émergents.

La décomposition du « Sud » et du « Nord » en sous-régions permet de constater les différences notables dans les fournisseurs des pays étudiés (cf. graphique 5).

La part élevée des entrants manufacturés importés du « Sud » par l'Allemagne est, pour l'essentiel, due aux liens étroits qu'elle a tissés avec les pays d'Europe

Graphique 5 Provenance des biens intermédiaires importés du Nord et du Sud en 2006



Sources : Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

⁴ La contribution de l'outsourcing est la plus faible dans des estimations incorporant le taux de marge et la demande intérieure relative. Les évolutions de l'externalisation, des taux de marge et même des demandes intérieures ne sont pas indépendantes, en particulier si on se réfère à la thèse de l'économie de bazar.

centrale et orientale (plus de la moitié des entrants importés du « Sud » en 2006, plus des deux tiers de la progression de ces importations depuis 1994).

La position dominante de l'Allemagne dans les importations de biens intermédiaires en provenance des PECO est particulièrement marquée pour les pièces et composants d'équipements de transport (cf. graphique 6).

Le secteur des équipements de transport est celui pour lequel la part des PECO dans les approvisionnements allemands est la plus élevée (28,5 % en 2007). Elle semble toutefois s'être stabilisée depuis 2003. Étant donné la croissance des importations totales de biens intermédiaires, cette baisse de la part des PECO est compatible avec la continuation de la hausse des importations d'entrants en provenance de ces pays.

La stabilisation de la part des PECO dans les importations allemandes de biens d'équipement de transport peut signaler qu'un seuil a été atteint, les opportunités d'externalisation les plus profitables ayant été exploitées. L'appréciation des monnaies de ces pays par rapport à l'euro limite par ailleurs la profitabilité de l'externalisation.

Le renchérissement du carburant pourrait infléchir les choix d'approvisionnement pour des processus industriels intensifs en transport (la quasi-totalité des flux en question sont routiers). Cet impact, qui

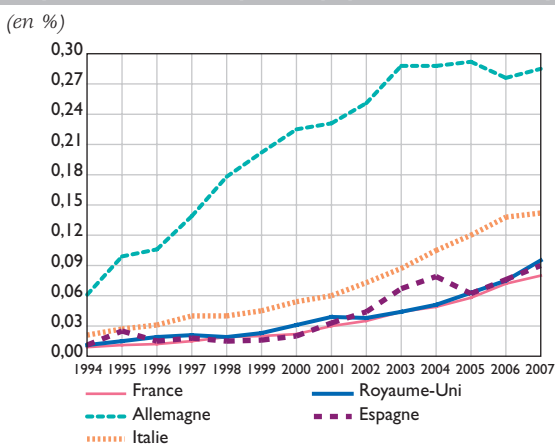
devrait concerner également l'externalisation vers des pays développés, n'apparaît pas clairement dans les données dont nous disposons.

L'industrie automobile est la principale contributrice aux quelques 44 milliards d'euros de pièces et composants importés par l'Allemagne depuis les PECO en 2007. Les 15,5 milliards d'importations correspondantes sont supérieurs à la somme (toutes origines confondues) des importations de biens intermédiaires de l'Italie dans cette industrie, ils représentent plus de six fois les importations correspondantes de la France en provenance des PECO. Il est difficile de ne pas faire le lien entre cette intégration régionale très avancée de l'industrie automobile allemande et ses succès à l'exportation contrastant avec les difficultés de la construction automobile française⁵. L'industrie automobile française subit une concurrence sévère de la part d'industriels allemands disposant, pour leurs produits d'une forte image de qualité, mais aussi de coûts abaissés par la délocalisation à l'Est des segments intermédiaires du processus productif⁶.

La période de plus grand dynamisme de l'externalisation dans les PECO a correspondu avec la période de croissance très faible de l'Allemagne. Cette coïncidence est compatible avec une vision pessimiste de l'externalisation à l'étranger, qui, dans le contexte allemand, ne semble pas tirer la croissance mais s'y substituer. Les bénéfices de l'externalisation en termes de compétitivité, peuvent cependant avoir atteint l'économie allemande dans son ensemble (et non le seul secteur exportateur) avec retard.

Le Royaume-Uni est peu impliqué dans l'externalisation vers les PECO. Il importe par contre beaucoup de biens intermédiaires en provenance de l'Asie émergente, particulièrement dans les biens d'équipement. Jusqu'en 2000, les importations de biens intermédiaires en provenance du « Sud » se sont accrues au Royaume-Uni, à peu près au même rythme que dans les autres pays examinés. Après cette date, les approvisionnements au « Sud » progressent peu en valeur (cf. graphique 4). La valeur des pièces et composants de biens d'équipement achetés dans des pays à bas coûts a même chuté de 2000 à 2003. La relative faiblesse de l'*outsourcing* pour le Royaume-Uni est cohérente avec la spécialisation de ce pays dans les services échangeables (finance en particulier).

Graphique 6 Part des PECO dans les importations de pièces détachées pour équipements de transport



Sources : Eurostat-Comext, calculs de l'auteur

- 5 La forte dégradation du solde commercial français dans l'automobile a largement contribué à l'approfondissement du déficit courant français. Cf. l'article de B. Usciati intitulé : « D'où vient la dégradation du solde commercial français hors énergie ? Une analyse par types de produits » publié dans le présent Bulletin.
- 6 La baisse des coûts de production résulte aussi, jusqu'à récemment, de la modération salariale en Allemagne, dont on peut penser qu'elle n'est pas complètement indépendante de l'externalisation de la production à l'Est : les travailleurs allemands et ceux des PECO sont mis en concurrence.

Particulièrement depuis 1999, l'Italie a fortement accru ses importations de bien intermédiaires en provenance du « Reste du Sud », en l'occurrence essentiellement des pays méditerranéens comme la Turquie. Devancée par l'Allemagne à partir de 1998, l'Italie est redevenue le pays européen faisant appel le plus intensément aux « Sud » dans ses importations de biens intermédiaires. Elle semble être sur une trajectoire lui permettant de rattraper l'Allemagne, en termes de part de l'*outsourcing* dans des pays à bas coûts dans les secteurs des biens d'équipement et des transports pour lesquelles elle n'est pas encore en tête, une grande partie de ses importations de biens intermédiaires dans les pays à bas salaires concernant des industries de biens de consommation (textile-habillement, cuir, etc.)

L'Espagne se caractérise par la forte croissance des ses importations totales tout au long de la période étudiée. On a déjà noté le moindre dynamisme de ses importations de biens intermédiaires. En dépit d'une part croissante de l'externalisation au « Sud », l'essentiel des importations de biens intermédiaires espagnoles a pour origine d'autres pays européens développés (deux tiers en 2007).

La France est clairement en retrait en ce qui concerne l'externalisation à l'étranger de manière générale, et l'externalisation dans des pays du « Sud » en particulier. La part des PECO et de l'Asie émergente dans les biens intermédiaires importés se situe autour de 5 %. L'importance des approvisionnements en entrants industriels dans les pays émergents d'Asie est la moins grande des pays considérés. L'externalisation de l'industrie française s'est faite de manière privilégiée avec l'Espagne qui ne compte plus parmi les pays à bas coûts aujourd'hui.

4| Deux stratégies dans la mondialisation : *outsourcing* et production complète à l'étranger

Cette faiblesse relative de l'externalisation au « Sud » ne signifie pas que la globalisation a moins de conséquences pour les salariés français des industries mises en concurrence. D'une part, les firmes françaises peuvent avoir, par rapport à leurs homologues allemandes, plus souvent privilégié une stratégie de production complète à l'étranger (en particulier pour servir des nouveaux marchés dans des pays émergents). D'autre part, les salariés français de l'industrie sont *in fine* victimes de l'insuffisance de la délocalisation des intrants industriels, puisque les performances à l'exportation pour les unités de production maintenues en France s'en ressentent.

Les performances des groupes industriels français et allemands de taille mondiale ne se sont pas dissociées, en dépit de la divergence prononcée des exportations depuis les territoires des deux pays. Les premiers réalisent une part croissante de leur chiffre d'affaire et de leurs bénéfices dans leurs filiales à l'étranger, tandis que les seconds tirent profit des bas salaires dans les pays émergents à travers l'importation massive de pièces et composants réincorporés dans des exportations compétitives. Ces deux types de stratégies d'externalisation (qui ne sont pas exclusives l'une de l'autre et sont pratiquées dans une certaine proportion par des firmes des deux pays) réduisent la demande de travail local et le pouvoir de négociation des travailleurs dont les qualifications sont abondantes dans les pays émergents.

Bibliographie

Daudin (G.), Monperrus-Veroni (P.), Riffart (C.) et Schweisguth (D.) (2006)

« Le commerce extérieur en valeur ajoutée », *Revue de l'OFCE*, n° 98, juillet

Erkel-Rousse (H.) et Sylvander (M.) (2008)

« Une nouvelle estimation macroéconomique des performances à l'exportation », dans *Rapport du CAE* Fontagné-Gaulier, *Exportations de la France et de l'Allemagne*, à paraître

Feenstra (R. C.) et Hanson (G. H.) (1996)

« Globalisation, outsourcing, and wage inequality », *NBER Working Paper*, n° 5424, janvier

Fresson-Martinez (C.) (2007)

« L'industrie automobile française en perte de vitesse en 2006 », *INSEE Première*, n° 1149, juillet

Fontagné (L.) (1991)

« Échange international d'inputs intermédiaires : un bilan des implications positives et normatives », *Revue d'Économie Politique*, 101, (3), p. 317-399

Fontagné (L.), Gaulier (G.) et Zignago (S.) (2008)

« North-South competition in quality », *Economic Policy*, 23 (53), p. 51-92

Sinn (H.-W.) (2006)

« The pathological export boom and the bazaar effect: how to solve the German puzzle », *The World Economy*, Vol. 29 Issue 9, septembre, p. 1157-1175

Usciati (B.) (2008)

« D'où vient la dégradation du solde commercial français hors énergie ? Une analyse par types de produits », *Bulletin de la Banque de France*, n° 173, mai-juin