Fondation Res Publica - Fondation de recherche reconnue d'utilité publique par décret du 30 décembre 2005 - République, mondialisation, dialogue des civilisations et des nations - www.fondation-res-publica.org

L'Allemagne au sommet de l'Europe ?

Colloque du lundi 17 mars 2008 à 18h à la Maison de la Chimie, 28 rue Saint Dominique - 75007 Paris (présenter une pièce d'identité à l'entrée).
Entrée libre sous réserve de votre inscription à res-publica@wanadoo.fr.
Merci de préciser vos nom et coordonnées complètes.

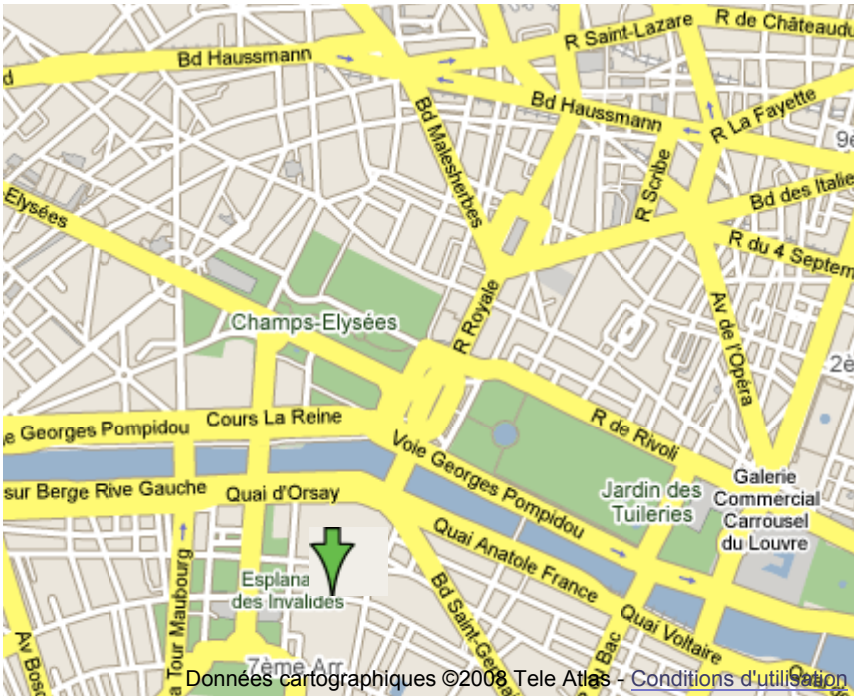
Par cette formule, Mme Angela Merkel évoquait les perspectives de l'économie allemande, du fait des résultats exceptionnels de son commerce extérieur.

Comment s'expliquent ces performances ? Quels sont les atouts, quels sont les partenaires principaux de l'économie allemande ? Quelles sont les forces et les faiblesses de ce modèle ? L'évolution de la globalisation menace-t-elle le rythme des exportations allemandes ?

Comprendre les défis auxquels est confronté notre voisin est indispensable pour penser notre propre avenir. Ce sera l'objet du 30ème colloque de la Fondation.

Avec la participation de :
- Edouard Husson, Maître de conférences à l'Université de Paris IV
- Claude Le Gal, Secrétaire général du Club économique franco-allemand
- François David, Président de la Coface
- Tobias Seidel, Chercheur à l'Institute for Economic Research de Münich
- Hervé Joly, Chargé de recherche au CNRS
- Jean-Pierre Chevènement, président de la Fondation Res Publica

(en présence de M. Claude Martin, ancien Ambassadeur de France en Allemagne)



Agrandir le plan

Source :
http://www.fondation-res-publica.org

Fondation Res Publica - Reconnue d'utilité publique - 52 rue de Bourgogne - 75007 Paris France - Tél : +33 (0) 1 45 50 39 50 - Fax : +33 (0) 1 45 55 68 73 - Courriel : info@fondation-res-publica.org - Copyright ©2006 fondation-res-publica.org

Accueil par Jean-Pierre Chevènement

Accueil de Jean-Pierre Chevènement, président de la Fondation Res Publica au colloque du 17 mars 2008, Le commerce extérieur allemand : l'Allemagne au sommet de l'Europe ?

Mesdames, Messieurs, j'ai plaisir à vous accueillir pour le trentième colloque de la Fondation Res publica.
Son titre *« Le commerce extérieur allemand : L'Allemagne au sommet de l'Europe »* est inspiré par la réponse que fit Angela Merkel peu de temps après son élection, en septembre 2005, à un journaliste qui lui demandait de résumer son projet : *« Je veux mettre l'Allemagne au sommet de l'Europe »*.
Notre projet initial visait à analyser le prodigieux phénomène qu'est le commerce extérieur allemand - il a dégagé en 2007 un excédent commercial de 200 milliards d'euros - en le comparant notamment au commerce extérieur français. Le colloque a donc été très largement préparé à partir de cette thématique.
Je remercie les intervenants qui nous ont fait le plaisir de répondre à notre invitation.
Monsieur Edouard Husson, germaniste, maître de conférences à la Sorbonne, a été « le pilote » de ce colloque.
Monsieur Hervé Joly, chargé de recherches au CNRS, traitera du problème des structures économiques, notamment de l'économie industrielle allemande.
Je remercie Monsieur Tobias Seidel d'avoir fait un long voyage pour nous donner son point de vue de chercheur à l'Institut de recherche économique de Münich, la fameuse IFO.
Enfin, nous entendrons deux éminents praticiens :
Monsieur Claude Le Gal, Secrétaire général du Club économique franco-allemand (mon collègue, car j'ai commencé ma vie professionnelle comme conseiller commercial).
Monsieur François David enfin, Président de la Coface, qui conclura l'ensemble des exposés en donnant son point de vue, dont je ne doute pas qu'il sera décapant.

Deux mots pour rappeler l'intention initiale de la Chancelière *« Mettre l'Allemagne au sommet de l'Europe »*.

C'est un fait que les excédents commerciaux allemands sont antérieurs à l'arrivée au pouvoir de Madame Merkel : on les observe déjà dans les années 2003-2004, moins importants qu'ils ne sont devenus depuis lors.
C'est un fait que depuis son arrivée à la chancellerie, Madame Merkel, en Europe, a largement imposé ses vues : la substance de la constitution européenne a été reprise par le traité de Lisbonne. Celui-ci institutionnalise la pondération démographique des votes au Conseil de l'Union européenne, ce qui fait de l'Allemagne le poids lourd de l'Europe à 27, avec ses 82 millions d'habitants en déséquilibrant la parité fondatrice telle qu'elle avait été établie dans une conversation célèbre entre Jean Monnet et le chancelier Adenauer en 1951. On peut se demander – mais ce n'est pas l'objet de notre colloque de ce soir - si cette parité n'était pas un élément d'équilibre et de succès de la construction européenne dans son ensemble.
J'observe en second lieu que Madame Merkel a très largement imposé ses vues sur le dossier dit de l'Union méditerranéenne, aujourd'hui « Union pour la Méditerranée ». En effet, cette initiative se développera dans le cadre de l'Europe à 27 et dans le cadre communautaire, impliquant l'intervention de la Commission européenne. Un diplomate a dit : *« Finalement, l'Union pour la Méditerranée, c'est un Euromed plus ! »*

(Euromed est le nom donné à l'initiative de Barcelone qui date de 1995 et dont les résultats sont diversement appréciés). J'ajoute que « l'Union pour la Méditerranée » ne dispose d'aucune ligne de crédits supplémentaire.
J'observe encore qu'au niveau de la zone euro, Madame Merkel a préservé le statu quo. Les statuts de la Banque centrale sont restés ce qu'ils étaient. La question de l'euro fort, de l'euro trop cher, a été jusqu'à présent arbitrée dans le sens qu'elle souhaitait, encore que l'on relève de plus en plus d'interrogations, formulées dans une langue de bois assez caractéristique : le dernier conseil européen exprimait sa « *préoccupation quant à une certaine instabilité des taux de change nuisible à la croissance économique* »… Ca ne va pas très loin !
Enfin, la Chancelière a imposé le respect de la discipline budgétaire, c'est-à-dire du pacte de croissance et de stabilité. L'Allemagne a ramené son déficit de 3,7 à 1,4% du PIB en peu d'années tandis que la France empruntait un chemin parallèle quoique beaucoup plus lent.

Donc, on peut observer que, depuis l'arrivée de Madame Merkel au pouvoir, l'Allemagne a largement imposé ses vues en Europe.
Ce qui permet à l'Allemagne de parler si fort est évidemment son excédent commercial qui contraste avec l'important déficit de tous les autres pays de la zone euro. La France a maintenant un déficit de près de 40 milliards d'euros mais les déficits britannique et espagnol sont encore supérieurs. Il y a également un déficit italien. Il y a un déséquilibre objectif dans la zone euro entre l'Allemagne et tous les autres.

Que traduit cet excédent commercial allemand ?
Certainement la surpuissance industrielle de l'Allemagne dont l'industrie pèse deux fois plus lourd que la nôtre. Il s'agit là d'une caractéristique historique car le même phénomène pouvait déjà être relevé avant 1914.
L'excellence de l'Allemagne du point de vue des exportations est le résultat d'un effet de taille : l'Allemagne compte de nombreuses entreprises grandes et moyennes (deux fois plus d'entreprises de plus de 50 personnes, deux fois plus d'entreprises de plus de 250 personnes en Allemagne qu'en France).
Cette explication cependant ne suffit pas. Il faut également tenir compte de la stratégie mise en œuvre depuis le tournant de l'an 2000 par le prédécesseur de Madame Merkel, le Chancelier Schröder, une stratégie relativement déflationniste qui vise en tout cas à comprimer les coûts salariaux, avec succès car l'Allemagne, nous disait M. Jean-Luc Gréau lors de notre dernier colloque (1), a accru son avantage de compétitivité de 15% à 20% en augmentant la durée des heures travaillées - sans pour autant augmenter les salaires - ou en comprimant l'augmentation des charges salariales. Cette politique qui pouvait se justifier au départ par une certaine surévaluation du DM au sein de l'euro, et donc par un déficit de compétitivité de l'Allemagne, s'est certainement poursuivie trop longtemps

L'objet du colloque est aussi de s'interroger sur la possibilité d'une stratégie économique coopérative en Europe.
Comment y parvenir ?
Notre réflexion s'articule évidemment avec celle menée le mois dernier sur le thème « Quel gouvernement économique pour la zone euro ? »

Je donne la parole à M. Husson pour introduire ce colloque.

---
1) **« Quel gouvernement économique de la zone euro ? »** tenu le 18 février 2008.

Source :
http://www.fondation-res-publica.org

Fondation Res Publica - Reconnue d'utilité publique - 52 rue de Bourgogne - 75007 Paris France - Tél : +33 (0) 1 45 50 39 50 - Fax : +33 (0) 1 45 55 68 73 - Courriel : info@fondation-res-publica.org - Copyright ©2006 fondation-res-publica.org

L'Allemagne, entre Europe et mondialisation

Intervention prononcée par Edouard Husson, Maître de conférence à l'Université de Paris IV, au colloque du 17 mars 2008, Le commerce extérieur allemand : l'Allemagne au sommet de l'Europe ?

Merci, Monsieur le Président.
Je vais introduire notre discussion de ce soir en montrant les rapports paradoxaux que l'Allemagne entretient avec l'Europe par son commerce extérieur.
Ensuite, mon collègue Hervé Joly abordera, lui aussi en historien, la question du comportement des entreprises allemandes sur la longue durée.
Ensuite nous entendrons Monsieur Seidel qui, dans un exposé plus théorique, nous parlera de l'actualité du débat allemand. Je tiens en commençant à remercier le Professeur Hans Werner Sinn de l'IFO de nous avoir envoyé un de ses assistants pour participer à ce débat. Je crois que nous allons en tirer beaucoup parce que l'IFO est l'un des endroits en Allemagne où l'on débat de façon très intensive de la question du commerce extérieur.

Capacités exportatrices et chômage

Durant le premier mandat de Gerhard Schröder, le « modèle économique allemand » apparaissait mal en point. Et puis, durant son second mandat, à partir de 2002, malgré la persistance d'un chômage de longue durée, le précédent chancelier a pensé pouvoir mesurer la réussite relative de sa politique économique aux chiffres du commerce extérieur allemand : depuis quelques années la République Fédérale d'Allemagne accumule des excédents gigantesques : environ 130 milliards d'excédents en 2002 et 2003. Environ 160 milliards d'excédents en 2004 et 2005, et 190 milliards en 2007 (1).
Ces chiffres font penser à beaucoup, en particulier en France où l'on crédite spontanément les Allemands d'une supériorité intrinsèque en matière économique, que la machine productrice allemande est repartie, après quelques années de stagnation dues essentiellement à la réunification et que la résorption du chômage n'est qu'une question de temps.
Un simple examen des chiffres, sur une plus longue durée, permet d'en douter. Les années de plein emploi de la République Fédérale d'Allemagne, entre les années cinquante et le milieu des années 1970 sont des années d'excédents commerciaux modérés, inférieurs à dix milliards d'euros jusqu'en 1972. Depuis les années 1980, la République Fédérale d'Allemagne a régulièrement des excédents commerciaux spectaculaires mais est entrée aussi dans l'ère du chômage de masse : sous Helmut Kohl (1982-1986), le chômage a été multiplié par deux (4,5 millions de chômeurs en 1998), tout comme les excédents commerciaux (65 milliards d'euros en 1998). On ajoutera, en s'établissant dans une plus longue durée historique, que lors de la phase de mondialisation de l'économie du début du XXe siècle, le Reich était commercialement déficitaire (1 milliard de mark-or en moyenne pour les années 1899-1903 et 1,5 milliards pour les années 1909-1913) ; cela n'empêchait pas le pays d'être le cœur industriel du continent européen (2).
Bien entendu, il ne s'agit pas ici d'établir une corrélation entre capacité à l'exportation et croissance du chômage mais de souligner que les chiffres spectaculaires du commerce extérieur allemand, depuis les

années 1980 au moins, ne sont pas synonymes de bonne santé économique du pays. On bute même sur le paradoxe de la coexistence entre un chômage de masse en Allemagne et une capacité exportatrice sans précédent. Les bienfaits de la mondialisation semblent bien n'être, dans le cas de l'Allemagne, qu'apparents. L'ouverture croissante des échanges, à partir du milieu des années 1970 semble avoir profité aux entreprises plus qu'au pays tout entier.

La quincaillerie industrielle du monde ?

Dans un ouvrage qui suscite une grosse controverse en Allemagne, depuis sa parution en 2005, *Die Basar-Ökonomie* (L'économie de bazar) (3), l'économiste Hans Werner Sinn, directeur de l'Institut d'Analyse Economique IFO, propose une analyse sans complaisance de la situation économique du pays. Il y a, selon lui, toutes les raisons de s'inquiéter du décalage de plus en plus grand entre les performances commerciales du pays et l'incapacité des chanceliers successifs depuis Helmut Schmidt, à la fin des années 1970, à poser le cadre politique d'un recul effectif du chômage.
Sinn fait remarquer que l'Allemagne est, avec le Japon, le pays qui a connu la plus forte désindustrialisation au sein de l'OCDE, depuis le début des années 1990 : Quand la France a perdu 12% de ses emplois industriels entre 1991 et 2003, et les Etats-Unis 5%, l'Allemagne et le Japon en ont perdu respectivement 27 et 24%. Mais si l'on fait la part de la désindustrialisation de l'ancienne RDA, la seule RFA, dans ses frontières de 1989, a perdu, sur la même période, 22% de ses emplois industriels. La crise du secteur industriel allemand est à l'origine de 90% des suppressions d'emploi. L'économiste allemand insiste également sur le fait que l'Allemagne est, de tous les pays de l'OCDE, celui qui connaît le plus fort taux de chômage de la main d'œuvre de la main d'œuvre peu qualifiée (14,2% contre 10,7 en France, 6,3 en Suède et 2,3 en Norvège) (4). Comme leurs partenaires occidentales, mais de manière plus marquée encore, c'est en priorité les emplois peu qualifiés que suppriment les entreprises allemandes, qui délocalisent massivement vers l'Europe orientale, le continent américain et la Chine.
Prenant d'autres instruments de mesure, Hans-Werner Sinn pense pouvoir retracer la dynamique qui conduit aux actuels excédents commerciaux allemands. Examinant plusieurs secteurs d'excellence de l'industrie allemande, il attire l'attention sur la réduction de la part de valeur véritablement créée par les entreprises du secteur lui-même dans la valeur totale des produits. Prenons trois années de référence : 1970, 1990 et 2002. Pour l'électronique, les chiffres sont, respectivement, de 51, 47 et 37%. Pour la construction de machines-outils, de 44, 42 et 41%. Pour l'industrie automobile, de 43, 36 et 27%. Pour l'industrie chimique, de 44, 41 et 36%. Pour la métallurgie, de 39, 40 et 38%. Deux aspects sont à prendre en compte : la part de la valeur d'un produit qui revient à d'autres entreprises en Allemagne (*outsourcing*); et celle qui revient à la production à l'étranger (*offshoring*). En 1995, 20% des composantes des produits finis étaient produites par des entreprises à l'étranger, en 2000, 26%, soit la plus forte augmentation pour un pays d'Europe. Entre 1995 et 2005, la croissance de la production industrielle ne revient que pour 17% aux entreprises du secteur industriel en Allemagne mais pour 33 % à des entreprises allemandes d'autres secteurs et pour 50% à des entreprises situées à l'étranger. Sur les années 1992-2004, la valeur de la production industrielle a augmenté globalement de 26% mais la part de croissance revenant à des entreprises d'autres secteurs en Allemagne est de 29% et celle revenant à des entreprises situées à l'étranger de 64% (5).

Selon Hans-Werner Sinn, ce sont les coûts salariaux en Allemagne dans le secteur industriel qui ont un effet dissuasif pour les entreprises et les poussent à externaliser ou à délocaliser. Un ouvrier allemand était payé en 2004 27,60 euros de l'heure, contre 23, 32 pour un Suédois, 20,74 pour un Français, 18,79 pour un Irlandais et 7,21 pour un Portugais, 4,49 pour un Tchèque, 1,45 pour un Bulgare et 1,10 pour un Chinois. Les entreprises allemandes ont, au moins depuis le début des années 1990, procédé à des délocalisations massives d'emploi et créé des chaînes de production mondiales où elles réservent à l'Allemagne les activités où la main d'œuvre doit être particulièrement qualifiée. Les emplois industriels qui subsistent en Allemagne concernent essentiellement la finition des produits, le montage de pièces fabriquées partout ailleurs dans le monde. Le secteur chimique ou celui des machines-outils sont moins touchés par l'internationalisation des chaînes de production et les délocalisations d'emploi que l'industrie automobile ou l'électronique parce qu'il s'agit de secteurs où l'avance allemande reste plus forte par rapport aux concurrents. Mais l'on a affaire à une tendance de fond, la concentration, en Allemagne même, sur la fin des chaînes de production et la réexportation de produits montés en Allemagne à partir de composantes fabriquées ailleurs. Ces produits finis peuvent être vendus cher parce qu'ils portent le label « Made in Germany ». Et c'est ce qui crée, selon Hans-Werner Sinn, les surplus commerciaux spectaculaires.

Selon Sinn, on exagère à peine en disant que l'Allemagne profite de sa réputation industrielle mais qu'elle devient progressivement le « magasin industriel », le « bazar», la « quincaillerie » du monde. C'est chez elle que l'on continue, et que l'on continuera encore quelques années à venir, à s'approvisionner en produits industriels de bonne qualité. Mais il ne faut pas se dissimuler, dit-il, que si la part de production réellement effectuée en Allemagne ne cesse de diminuer, c'en est fini, à terme, du « Made in Germany ». Il existerait donc une illusion de la société allemande concernant les actuelles performances à l'exportation du pays. Les entreprises allemandes sont obligées de se concentrer sur la fin des chaînes de production et, pour justifier le maintien des sites de production allemands, elles ont fait en sorte d'obtenir, ces dernières années, le maximum de gains de productivité. Ce qui a signifié aussi l'augmentation du chômage, la main

d'œuvre étant massivement remplacée par des robots et seuls les travailleurs les mieux qualifiés restant pour assurer leur manipulation. Les performances à l'exportation ne sont pas incompatibles avec un chômage de masse.

Un seul remède : libéraliser le marché du travail ?

Hans-Werner Sinn propose une libéralisation poussée du marché du travail, pour rendre la main d'œuvre allemande à nouveau concurrentielle. La flexibilité médiocre du marché du travail est, d'un point de vue libéral, un sérieux handicap pour l'économie allemande, en particulier du point de vue de la main d'oeuvre la moins qualifiée : mise en concurrence avec une main d'œuvre guère plus qualifiée mais qui accepte d'être payée cinq, dix ou quinze fois moins cher, elle est automatiquement écartée de l'accès à l'emploi.
Mais jusqu'où peut-on aller ? On touche là aux limites de la pensée économique néo-libérale appliquée au monde actuel. Imaginons que les peuples d'Europe de l'Ouest, ce qui est loin d'être le cas, entrent dans la logique de la flexibilisation totale du marché du travail. Si l'on en fait l'unique instrument d'action, on ne rendra pour autant jamais concurrentielle notre main d'œuvre. Il est impossible, comme le souligne Sinn lui-même, que l'écart salarial entre l'Allemagne et la Bulgarie, ou la Chine, se réduise en moins de deux générations. « A long terme, nous serons tous morts » a déclaré Keynes un jour à ceux qui prônaient un libéralisme absolu pour faire régresser le chômage sur le « long terme ».
Pour les économistes néo-libéraux, la mondialisation est un fait inéluctable, il faut vivre avec l'exclusion sociale qu'elle engendre, en faisant un effort de formation pour les nouvelles générations et concentrer les secteurs industriels de nos économies sur les hautes technologies, sur les domaines qui demandent une forte concentration du capital et non de la main d'œuvre. Mais l'hyperconcentration sur la fin des chaînes de production, qui nécessitent un fort apport capitalistique n'est-elle pas précisément le symptôme de cette « économie de bazar » pointée du doigt par Hans-Werner Sinn ?

L'économiste munichois, au-delà de la dénonciation – légitime mais à l'opposé de l'aspiration au salaire minimum actuellement répandue en Allemagne - des rigidités du marché du travail, bute, sans vraiment chercher à les résoudre, sur les impasses de la mondialisation sous sa forme actuelle. Il refuse toute forme de protection du marché du travail national ou européen, même un rétablissement de tarifs douaniers qui se substituerait à la coûteuse et trop souvent inefficace protection sociale. Son argument est que l'Allemagne est trop dépendante des marchés extérieurs pour l'exportation de sa production. Un repli protectionniste serait mortel, dit-il, pour le seul pan de l'économie qui fonctionne malgré tout, celui des entreprises tournées vers l'exportation – les exportations allemandes ont représenté 36% du PIB en 2005.

Il vaut peut-être la peine, ici, de rappeler que beaucoup des actuels néo-libéraux, oublient de relire leurs grands ancêtres : qui a écrit : *« A la vérité, s'attendre que la liberté du commerce puisse jamais être entièrement rendue à la Grande-Bretagne, ce serait une folie aussi grande que de s'attendre à y voir jamais réaliser la république d'Utopie ou celle d'Océana »* ? C'est Adam Smith, au chapitre II du Livre IV de *La Richesse des nations* (6). Relisez ce chapitre et vous comprendrez ce qui distingue l'époque où les libéraux n'avaient pas oublié que l'analyse économique s'enracine dans la philosophie morale, la sociologie et l'histoire de l'économétrie triomphante chez beaucoup de néo-libéraux ou même du dogmatisme en matière de libre-échangisme des « ordo-libéraux » dans la République Fédérale des années 1950. On oublie trop souvent aujourd'hui – encouragés par la modélisation mathématique ou par l'assimilation abusive entre protectionnisme et refus de l'économie de marché – que Smith ou Ricardo mettaient bien des conditions à ce qu'ils appelaient la « liberté du commerce ». La théorie des avantages comparatifs, que l'on nous serine depuis trois décennies, n'est développée par Ricardo qu'à propos d'économies de développements à peu près équivalents. Pour être parfaite, la concurrence doit être non faussée. Et c'est en authentique héritier de Smith ou de Ricardo que Maurice Allais ne cesse de dénoncer l'illusion qui entoure la mondialisation sous sa forme actuelle : il ne peut y avoir un véritable libre-échange en l'absence d'ordre monétaire et dans l'asymétrie radicale provoquée par des écarts de salaire qui vont de un à trente.

La question que nous devons poser à nos amis allemands est de savoir si l'enthousiasme pour le libre-échange mondial, répandu chez les économistes qui ont construit le « modèle allemand » de l'ère Erhard, peut servir de pensée économique dans le monde actuel.

Je voudrais attirer l'attention sur trois éléments :

• le commerce extérieur allemand reste aux deux tiers un commerce interne au continent européen.
• Les entreprises allemandes ont substitué la logique du « made by Siemens » à celle du « made in Germany » et il faut poser la question du coût social de cette politique
• Une mise en perspective historique s'impose entre la mondialisation d'aujourd'hui et celle d'avant 1914, qui fera ressortir d'étonnantes continuités.

L'Allemagne commerce encore pour 40% avec la seule zone euro

Les chiffres sont incontestables – aujourd'hui encore, ce sont les importations européennes et même celles de l'Union européenne qui tirent les exportations allemandes.

• Dans les dix premiers pays destinataires des exportations allemandes, en 2005, il y a six pays de la zone euro, sept membres de l'Union européenne et neuf pays européens.
• Dans les vingt premiers pays destinataires des exportations allemandes, on compte neuf pays de la zone euro, douze membres de l'Union européenne, et seize pays européens, dont la Russie.
• Dans les trente premiers pays destinataires des exportations allemandes, il y a dix pays de la zone euro, treize membres de l'Union européenne et vingt pays européens.
• La zone euro permet à l'Allemagne de réaliser environ 43% du produit de ses exportations ; l'Union Européenne 62% et l'Europe 75% !
• la Grande-Bretagne représente environ 7% du produit des exportations allemandes, performance située entre les USA (9%) et le Japon (5%).
• Pour l'instant, la Chine absorbe autant d'exportations allemandes que la Pologne et quatre fois moins environ que la France.
• La France reste le premier partenaire de la RFA, absorbant 10% des exportations allemandes.

Regardons à présent ce qu'il en est des importations.

• Dans les dix premiers fournisseurs de l'Allemagne en 2005, on trouve cinq pays de la zone euro, six membres de l'Union européenne et huit pays européens, dont la Russie.
• Dans les vingt premiers fournisseurs de l'Allemagne, on trouve sept pays membres de la zone euro, treize pays membres de l'Union européenne et seize pays européens.
• Dans les trente premiers pays fournisseurs de l'Allemagne, on trouve neuf pays membres de la zone euro, quinze pays membres de l'Union européenne et vingt pays européens.
• L'Allemagne se fournit pour 40% dans la zone euro ; pour 58% dans l'Union européenne et 70% sur l'ensemble du continent européen.
• Onzième pays importateur de produits « made in Germany », la Chine est le quatrième fournisseur de l'Allemagne, quasiment à égalité avec les Etats-Unis (respectivement 6,3 et 6,5% des importations allemandes).
• La France et les Pays-Bas fournissent chacun presque 9% des exportations allemandes.

Le commerce extérieur allemand reste, jusqu'à nouvel ordre, centré sur l'Europe et plus particulièrement sur l'Union européenne. Malgré une croissance relativement faible, ces dernières années, par rapport au reste du monde, la zone euro représente, à elle seule, 40% du commerce extérieur allemand.

Le Marché Commun des Pères fondateurs continue à absorber 29% des exportations allemandes et à fournir 29% des importations allemandes !

A l'inverse, la Chine, ne fournit pour l'instant que 6,3% des importations allemandes et n'absorbe que 2,5% des exportations de la République Fédérale. Combien de temps faudrait-il pour faire de la Chine un partenaire commercial aussi intéressant pour l'Allemagne que la « vieille Europe » ? Ajoutons que bien évidemment la substitution d'un pays comme la Chine aux grands partenaires commerciaux actuels de l'Allemagne, qui se trouvent en Europe, signifierait la destruction de l'environnement économique historique de l'Allemagne.

Relancer la croissance européenne rapportera plus économiquement que jouer la carte de la mondialisation

Devant la faiblesse de la croissance de ses principaux partenaires et la stagnation en Allemagne même, les organisations patronales allemandes misent sur la conquête de nouveaux marchés à l'exportation : Europe de l'Est, Chine, Inde, Amérique latine, Asie centrale, Moyen-Orient. Elles militent pour la poursuite de l'instauration d'un libre-échange absolu, sont disposées à sacrifier l'agriculture européenne en échange de l'accès libre au marché industriel et des services dans les pays en développement.

Sauf en ce qui concerne l'Europe de l'Est, il s'agit d'un mauvais calcul. Les pays en développement n'améliorent qu'à la marge les chiffres des exportations allemandes. La Chine ou l'Inde sont des marchés problématiques car ils sont plus intéressés par la délocalisation des emplois européens à leur profit que par l'augmentation des importations qu'ils effectueraient en provenance de l'Europe : les gains qu'ils procurent à l'Allemagne sont provisoires (comparés à la dynamique de croissance de la Communauté puis de l'Union européenne sur cinq décennies) puisque ces pays ont vocation à s'insérer dans des zones commerciales régionales asiatiques. Un jour, les transferts de technologie leur permettront de se passer d'importer leurs machines-outils ou leurs voitures d'Allemagne.

Si l'on ajoute la prise en compte des incertitudes qui pèsent sur l'avenir de la consommation aux Etats-Unis (pays dont la RFA est devenue beaucoup plus dépendante dans les années 1990), il serait beaucoup plus utile à l'Allemagne de réfléchir aux moyens de relancer la croissance chez elle et chez ses principaux partenaires commerciaux.

Un retour à la croissance en Allemagne passe par la redynamisation des principaux partenaires commerciaux, hors Etats-Unis. Cela veut dire relancer la croissance dans l'UE, et en particulier dans la

zone euro.

La relance de la croissance dans la zone euro ne peut pas passer par la seule libéralisation du marché du travail. Ou, plutôt, cette dernière, indispensable pour libérer les forces créatrices présentes dans nos sociétés – ou éviter que les individus les plus innovateurs ne partent travailler ailleurs – doit être accompagnée d'un certain nombre d'autres mesures. Il faut comprendre que nos sociétés, pour lesquelles l'Etat-providence, même menacé, reste un amortisseur des chocs causés par la mondialisation, n'accepteront la concurrence et les remises en causes des « avantages acquis » que si elles ont le sentiment d'être protégées en même temps contre les asymétries de la mondialisation.

Des mesures indispensables comme l'allègement des charges sociales, ou la réforme d'un système éducatif vidé de sa substance par l'égalitarisme mal compris du collège unique (de la *Gesamtschule* en Allemagne), ou l'investissement dans la recherche n'auraient aucun sens si elle ne s'accompagnaient pas de mesures correctrices des asymétries de l'économie internationale.

Le vrai libéralisme est dans le maintien des grands équilibres (équilibre des pouvoirs, équilibre des puissances, équilibre budgétaire, équilibre commercial etc…). C'est pourquoi il faudra commencer par combattre :

• l'asymétrie du système monétaire international, qui, centré sur l'étalon-dollar, attire 75% de l'épargne mondiale aux Etats-Unis ; il serait temps que la zone euro ait une attitude plus offensive, soit qu'elle pousse jusqu'au bout la logique de rigueur monétaire, en instaurant un euro-or qui attirerait les capitaux vers l'Europe par la confiance qu'il inspirerait ; soit que la BCE développe une politique monétaire souple, à l'anglo-saxonne.
• le dumping social des pays à bas salaires. Si l'on prend au sérieux le libéralisme économique et l'idée de concurrence parfaite sur lequel il repose, force est de constater qu'à partir du moment où un Etat qui reste largement totalitaire comme la Chine post-communiste met à la disposition des entreprises transnationales une main d'œuvre qui est dans l'incapacité d'exiger quelque justice sociale que ce soit et qui en fait travaille dans des conditions de véritable servage, la libre concurrence, en fait, n'existe pas. Dans ces conditions, il serait normal que l'Union européenne défende ses populations contre une concurrence déloyale et pénalise les entreprises qui profitent cyniquement de la contrainte politique encore pratiquée en Chine.

Il faut savoir réintroduire le facteur temporel dans la réflexion économique. Il y a ce qui est de l'ordre du long terme : les investissements dans la formation et la recherche ; pour qu'ils puissent porter des fruits et, surtout, pour être en mesure de mobiliser les financements nécessaires, il faut empêcher toute déstabilisation à court ou à moyen terme. La mondialisation actuelle, qui se caractérise par des asymétries, est un facteur de déstabilisation sur le court terme. Pour assurer la réussite des réformes de longue haleine, il faut des mécanismes de protection externe.

Cela passe, pour le sujet qui nous intéresse, par la préservation de l'emploi industriel, donc le retour au principe d'une « préférence communautaire » qu'on appellera plutôt « priorité européenne ».

Imposer la « priorité européenne »

Si l'on laisse de côté la Grande-Bretagne et les Etats-Unis, qui ont fait le choix, dans les années 1980, de la désindustrialisation, les principaux partenaires commerciaux de l'Allemagne, qui se trouvent dans la zone euro, sont confrontés aux asymétries de la mondialisation, en particulier la pression des bas salaires chinois. L'absence de véritables règles à la mondialisation réduit d'avance à néant tous les efforts que pourront faire les sociétés en matière de compression du coût du travail ou de gains de productivité.

Comment faire pour répondre à la fois aux exigences de compétitivité d'une économie moderne pleinement insérée dans la mondialisation tout en ne sacrifiant pas ce qui crée principalement la richesse d'un pays, l'emploi industriel - et donc sa capacité à s'équiper, à exporter et à se procurer les ressources financières qui lui permettront, suivant une répartition propre à chaque société, d'épargner, d'investir et de consommer (7) ? La seule réponse possible est celle d'une zone de libre-échange régionale – qui empêche chaque pays de s'endormir à l'abri de tarifs douaniers nationaux - qui soit capable en même temps de se prémunir contre les asymétries de la mondialisation grâce à des tarifs extérieurs communs. C'est la description de ce que fut le Marché Commun européen durant les Trente Glorieuses. Il est temps de revenir à la priorité européenne qui a fait la croissance de l'Europe après la Seconde Guerre mondiale.

Si l'on reprend le raisonnement de Hans-Werner Sinn, pour l'affiner, il est certain qu'il faut libérer les forces créatrices des économies nationales en Europe, inexploitées ou sacrifiées à un coûteux financement de l'assurance chômage ; mais il faut tenir compte aussi du fait que l'intérêt de l'Europe n'est pas dans une course vers la compression des salaires. L'économie allemande est entrée dans un cercle vicieux où l'augmentation permanente des performances à l'exportation se substitue à un équilibre entre consommation interne et exportation. Que l'Allemagne ait traditionnellement souhaité moins consommer et plus exporter que ses voisins est une chose ; qu'elle voie dans la caricature de cette attitude la norme

pour l'Europe et surtout le remède à ses difficultés économiques en est une autre.

L'intérêt de l'Allemagne et de l'Europe est dans la création d'un grand marché régional au sein de l'économie mondialisée, comme l'Extrême-Orient en créera un, inéluctablement, autour de la Chine et du Japon. L'Europe possède tous les atouts nécessaires à la compétitivité internationale : elle a les ressources énergétiques russes, la main d'œuvre bon marché est-européenne pour les activités à forte concentration de main d'oeuvre et les capacités d'être en pointe dans les nouvelles révolutions industrielles et techniques grâce au savoir-faire accumulé dans la vieille Europe. Un protectionnisme intelligent– dont Paul Bairoch a montré qu'il était l'indispensable accompagnement des phases de prospérité économique (8)– étendu à la grande Europe permettrait de redynamiser le marché du travail à l'Ouest de l'Europe et de laisser les salaires progressivement augmenter à l'Est de l'Europe. Donc de relancer les capacités d'absorption par l'Europe de l'Ouest des exportations allemandes et de faire des pays d'Europe centrale et orientale non plus seulement des réservoirs de main d'œuvre bon marché pour les PME allemandes mais des pays qui eux aussi absorbent une part toujours croissante de la production allemande.

Dans la vieille Europe, on n'aurait plus affaire à la protection d'un nombre toujours plus réduit de salariés de l'industrie, concentrés dans des secteurs à haute productivité et exclusivement tournés vers l'exportation, mais à une nouvelle création d'emploi équilibrée, entre secteurs à forte concentration capitalistique, industries de main d'œuvre et un secteur des services sans excroissance parasitaire (9). Dans la nouvelle Europe, on créerait la possibilité d'un authentique décollage économique auto-centré.

L'Allemagne a tout à perdre de l'absence de « priorité européenne » :

En faisant le choix de l'Europe, dans les années 1950, la RFA a posé les bases de son « miracle économique » de l'après-guerre. En fait, elle renouait avec la logique de mondialisation équilibrée du début du XXe siècle. Si l'on envisage en effet la plus longue durée historique, on est frappé de voir les permanences des tendances de fond du commerce extérieur allemand sur un siècle. A la veille de 1914, Le Reich wilhelmien écoulait les trois quarts de ses exportations sur l'ensemble du continent européen (10). En 1913, la Grande-Bretagne absorbait 14,2% des exportations allemandes, l'Autriche-Hongrie 10,9%, la Russie, 8,7%, la France 7,8%, Les Etats-Unis 7,1%, les Pays-Bas, 6,9%, la Belgique 5,5 et la Suisse 5,3% (11). La même année, le Reich se fournissait pour 15,9% aux Etats-Unis, pour 13,2% en Russie, pour 8,1% en Grande-Bretagne, pour 7,7% en Autriche-Hongrie, pour 5,4% en France et pour 3,2% en Belgique (12).

Ajoutons cependant qu'à cette époque, les exportations ne représentaient que 16% du PIB (13) et qu'un protectionnisme modéré n'empêchait pas la croissance constante du commerce mondial et des capacités exportatrices de l'économie allemande. Pour un indice 100 en 1872, les exportations mondiales ont connu un essor uniquement à partir de l'introduction progressive et généralisée, à la fin des années 1870, de tarifs protectionnistes pour sortir de la Grande Dépression : 110 en 1882, 120 en 1892, 150 en 1902 et 250 en 1912. Les exportations allemandes connaissent, en période protectionniste un essor parallèle : pour un indice 100 en 1872, 120 en 1882, 140 en 1892, 190 en 1902 et 300 en 1912 (14). On peut même dire que l'équilibre entre exportations allemandes vers l'Europe et importations allemandes d'Europe est mieux assuré aujourd'hui qu'il y a un siècle.

La mondialisation du début du XXe siècle fut plus équilibrée que celle que nous vivons actuellement parce qu'elle reposait sur une monnaie mondiale indépendante de la politique des Etats, l'or, et parce que les Etats pratiquaient un protectionnisme modéré. Bien que l'idéologie libre-échangiste ait dominé les esprits dès les années 1950, la Communauté européenne fut, durant les Trente Glorieuses, protégée par l'ordre monétaire relatif de Bretton Woods et par la fermeture d'une partie du monde – l'Eurasie communiste aux échanges internationaux. Au moment où les salariés européens de l'Ouest sont mis en concurrence avec la main d'œuvre des pays de l'ancien bloc soviétique et surtout celle d'un Etat encore partiellement totalitaire, la Chine, il devient suicidaire, de refuser à l'Union européenne, et a fortiori à la zone euro, tout mécanisme de sauvegarde dans la mondialisation. C'est préparer un désastre économique et social sans précédent.

L'actuelle embellie des exportations n'aura qu'un temps pour la République Fédérale car, un jour les Allemands devront accepter la délocalisation massive de leur emploi industriel dans les pays émergents s'ils veulent continuer à y jouer un rôle. En gros le modèle sino-américain actuel, sans que la RFA possède les atouts financiers des Etats-Unis.

Et les principaux partenaires commerciaux de l'Allemagne seraient toujours plus touchés par la stagnation de la consommation en Allemagne. S'accentuerait alors un cercle vicieux, déjà amorcé, qui défait progressivement la spirale vertueuse des « trente glorieuses » : les principaux partenaires commerciaux de l'Allemagne seraient de moins en moins en mesure d'exporter vers l'Allemagne et, surtout, du point de vue d'une économie qui a encore plus besoin que la leur d'exporter, d'absorber la production allemande.

L'intérêt de l'Allemagne n'est pas dans l'étiolement économique et la déstabilisation sociale de ses principaux partenaires commerciaux. Les masses financières en jeu sont trop importantes pour que la RFA

puisse se payer le luxe de se passer de la consommation, par les membres historiques de la construction européenne de sa production industrielle. Elle doit au contraire tout faire pour que ceux-ci soient à nouveau en mesure de consommer massivement ses propres produits. Elle ne peut pas non plus, sans rompre la solidarité européenne, accepter chez elle un chômage de masse qui restreint de fait sa propre consommation et lui fait réduire ses importations – les principaux fournisseurs de la RFA restent les Européens et, plus particulièrement le noyau historique de l'Union européenne.

Durant les deux dernières décennies, l'Allemagne s'est fixé des objectifs contraires à son engagement historique dans une « construction européenne » qui a permis sa propre reconstruction économique après la guerre. En effet, elle a, depuis vingt ans :
• misé sur le consommateur américain plutôt que sur le consommateur allemand et européen ;
• tenté de concurrencer les Etats-Unis en Amérique latine en voulant faire signer à cette dernière un accord de libre-échange avec l'UE ;
• poussé à l'abaissement des tarifs douaniers dans les pays en développement, en échange de l'abandon de l'agriculture européenne, et cela pour des gains à l'exportation qui seront infimes par rapport à ce qu'apporterait un retour à la croissance dans la zone euro ;
• parié sur le marché chinois et surtout sur l'immense « armée de réserve » de l'industrie chinoise, au risque de contribuer à créer un concurrent mortel pour l'Allemagne elle-même et pour l'Europe.

La politique de « priorité européenne » est la seule qui corresponde à la structure réelle des réseaux commerciaux dans lesquels s'insère l'Allemagne. La République Fédérale réalise 29% de son commerce avec le Marché Commun des fondateurs, 40% avec la zone euro, 63% avec l'Union européenne et 75% avec « l'Europe de l'Atlantique à l'Oural ». « Priorité européenne signifie donc :
• la priorité donnée à la consommation européenne ;
• la priorité donnée aux échanges avec les partenaires européens historiques mais aussi l'élaboration d'un pôle de stabilité dans la mondialisation qui comprenne l'Europe de l'Est et la Russie ;
• l'élaboration de mécanismes de sauvegarde pour l'UE qui permettent aux pays membres de se battre à armes égales dans la mondialisation avec les autres zones de production dans le monde.

La vieille priorité donnée par la RFA à l'exportation sur la consommation interne n'est pas contraire aux intérêts de l'Europe tant que l'économie allemande accepte que son environnement économique immédiat ait les moyens de renforcer ses capacités d'absorption de la production d'outre-Rhin. Et tant qu'elle ne laisse pas s'étioler ses besoins de consommation et d'équipement en laissant se développer un chômage de masse dont l'ampleur est le fruit d'une attitude fataliste face à la mondialisation.

Pourquoi parler de tout cela ?
C'est pour montrer, comme je le disais en introduction, le rapport paradoxal que l'Allemagne entretient avec l'Europe. A la fois elle s'y impose comme la grande puissance exportatrice, elle a, depuis les années 1970, largement contribué à faire abandonner le principe de préférence communautaire et, en même temps, l'Allemagne semble largement dépendante des capacités d'absorption du marché européen pour rester dans son rang de première puissance exportatrice.
On a donc là une relation tout à fait paradoxale à l'Europe, plus compliquée que ce qu'on dit d'habitude.
C'est une façon de lancer le débat de ce soir puisque la question qui se pose aujourd'hui pour la République fédérale d'Allemagne - comme, peut-être, elle se posait déjà au début du XXe siècle – est de savoir dans quelle mesure elle est d'abord une puissance européo-centrée ou une puissance mondiale (je parle ici uniquement de l'économie).
Je vous remercie.

---

1) Lorsqu'aucune autre référence n'est donnée, les chiffres sont tirés du site internet du statistisches Bundesamt, **www.destatis.de** à la rubrique Aussenhandel.
2) Cornelius Torp, *Die Herausforderung der Globalisierung. Wirtschaft und Politik in Deutschland 1860-1914*, Vandenhoek & Ruprecht, Göttingen, 2005, p.69.
3) Hans Werner Sinn, *Die Basar-Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?*, Econ, Munich, 2005,
4) Sinn, op.cit., p.138-139 et p.86.
5) Tous ces chiffres se trouvent dans Sinn, op.cit., p.100-110.
6) Tome 2, p.60 dans l'édition Garnier Flammarion, Paris, 1991
7) Les Etats-Unis qui ont largement laissé détruire leur emploi industriel ne peuvent continuer à consommer que parce que le statut de monnaie de réserve du dollar leur permet de s'endetter à raison de 2 milliards de dollar par jour
8) Paul Bairoch, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, La découverte, 1994.
9) Sur le caractère artificiel et même parasitaire de bien des emplois créés dans les services, voir Emmanuel Todd, *Après l'Empire*, Paris, Gallimard, 2003.
10) Cornelius Torp, *Die Herausforderung der Globalisierung. Wirtschaft une Politik in Deutschland*, Vandenhoeck & Ruprecht., Göttingen, p.77.
11) Torp, op.cit., p.79
12) Torp, op.cit., p.83.

13) Torp, op.cit., p.66
14) Torp, op.cit., p.61

Source :
http://www.fondation-res-publica.org

Fondation Res Publica - Reconnue d'utilité publique - 52 rue de Bourgogne - 75007 Paris France - Tél : +33 (0) 1 45 50 39 50 - Fax : +33 (0) 1 45 55 68 73 - Courriel : info@fondation-res-publica.org - Copyright ©2006 fondation-res-publica.org

Un regard historique sur l'internationalisation des grandes entreprises allemandes

Intervention prononcée par Hervé Joly, chargé de recherche au CNRS, au colloque du 17 mars 2008, Le commerce extérieur allemand : l'Allemagne au sommet de l'Europe ?

Après le regard général porté par Edouard Husson, je vais traiter plus spécifiquement des grandes entreprises allemandes et de la question de leur internationalisation, en partant de la situation actuelle pour remonter dans le temps - démarche peut-être inhabituelle pour un historien – au regard de trois critères :

- Le chiffre d'affaire réalisé à l'étranger,
- les effectifs employés à l'étranger,
- les détenteurs étrangers du capital.

La situation actuelle :

- La part du chiffre d'affaire réalisé à l'étranger est plus ou moins élevée selon les entreprises. Je choisis d'évoquer plus particulièrement trois grands groupes industriels pour avoir une base comparative avec la situation antérieure. Une grande entreprise chimique comme la BASF réalise aujourd'hui 58 % de son chiffre d'affaire avec l'étranger ; une grande entreprise de sidérurgie et construction mécanique, Thyssen-Krupp (les deux entreprises ont fusionné), 64 % ; un grand groupe électrique, Siemens, 83 %.
- Autre indicateur, celui des effectifs : ces trois entreprises comptent entre 50 et 60 % de leurs effectifs à l'étranger.
- Le troisième indicateur : à qui appartiennent ces entreprises ? Environ 60 % du capital de Siemens appartient à des investisseurs étrangers ; dans le cas de BASF, c'est à peu près 50%. Thyssen-Krupp se distingue avec seulement 30 %, mais cette exception est liée à l'existence d'une fondation allemande qui détient une part importante du capital.

Donc au regard de ces trois critères, ces entreprises travaillent massivement pour l'étranger, à l'étranger et appartiennent pour une part importante (mais moins que les entreprises françaises équivalentes) à des capitaux étrangers. Ces capitaux étrangers ne sont pas non plus qu'américains, la part des autres pays européens est importante.

Dans quelle mesure ce phénomène est-il vraiment nouveau ?

Comparons avec la situation à la veille de la Première guerre mondiale :

- Pour ce qui est du chiffre d'affaire, la part réalisée à l'étranger était en général bien moindre mais avec de fortes variations selon les secteurs. Pour la sidérurgie le chiffre d'affaire avec l'étranger était très faible, mais pour Siemens il atteignait 35 % en 1913. En revanche, pour la chimie, si on reprend l'exemple de BASF, à l'époque le chiffre d'affaire réalisé avec l'étranger était de l'ordre de 80 %. On voit donc que l'importance des échanges extérieurs n'est pas nécessairement un phénomène linéaire et croissant.

• Si, au moins dans le cas de la chimie, on exportait plus à l'époque qu'aujourd'hui, on produisait beaucoup moins à l'étranger. Dans le cas de BASF, on ne peut relever avant 1914 que deux usines de colorants, en France et en Russie, n'employant que quelques centaines de salariés. Il en était de même pour la sidérurgie qui, de toute façon, exportait peu, elle n'avait pas d'usines à l'étranger. En revanche, la construction électrique (Siemens) avait déjà un certain nombre d'usines à l'étranger (22 % des effectifs en 1913), en Europe exclusivement (une tentative d'implantation en 1892 aux Etats-Unis ayant échoué).
• Le changement plus important concerne les capitaux. A cette époque les capitaux étaient presque exclusivement allemands. Krupp et Thyssen, par exemple, étaient des entreprises exclusivement familiales, la question d'internationalisation de capital ne se posait pas. Siemens était une société par actions encore durablement sous contrôle familial dominant et, même dans le cas d'une entreprise au capital ouvert, comme BASF, le capital était encore peu internationalisé.

En résumé, on distingue trois types de grandes entreprises en 1914 :
La grande industrie chimique allemande domine le marché mondial de manière écrasante avec des pourcentages d'exportations extrêmement élevés, en particulier dans la branche reine des colorants textiles dont est issue la grande industrie chimique. Elle écrase tous ses concurrents français, anglais et même américains ; elle est en avance en matière de recherche et de brevets. Sa seule (petite) concurrente est l'industrie suisse bâloise, juste de l'autre côté du Rhin. Les produits chimiques sont assez facilement exportables. Les colorants sont des produits de grande valeur ni dangereux ni encombrants (on n'est pas dans la chimie lourde qu'on connaîtra ensuite avec, par exemple, les engrais). C'est donc une chimie qui s'exporte assez facilement. On n'a pas besoin de s'implanter à l'étranger pour la produire et la vendre, sauf lorsque des barrières douanières l'exigent, ce qui est le cas en Russie et en France où il est nécessaire de faire au moins une petite partie de la fabrication sur place pour échapper aux barrières protectionnistes.

Dans le cas de la construction électrique, le rapport de forces mondial est différent. Deux grandes industries dominent à cette époque le marché mondial : l'industrie allemande et l'industrie américaine se partagent les marchés dans une politique de cartels. L'Allemagne domine les marchés européens. Les Etats-Unis sont maîtres chez eux et sur d'autres marchés extra-continentaux.

Les produits de la sidérurgie-métallurgie sont lourds à transporter, les exportations lointaines sont difficiles et les grands pays ont leur industrie nationale. Il y a donc peu de possibilités d'exportation. En revanche cette industrie a besoin de matières premières, en particulier de minerai de fer, ce qui explique les visées stratégiques de l'Allemagne, notamment en direction de la partie de la Lorraine restée française en 1870 (bassin de Briey) et du Luxembourg.

La situation dans l'entre deux guerres.

La chimie enregistre une régression, la part du chiffre d'affaire à l'étranger est plus faible. Les exportations de l'ensemble IG Farben, résultat d'une fusion géante, atteignent seulement 57 % du chiffre d'affaires en 1928 (contre 80 % avant la Première Guerre mondiale). En revanche, les exportations de Siemens restent à des niveaux semblables (35 %) ; l'entreprise s'est relevée de la défaite de 1918 dans ses débouchés extérieurs.
En ce qui concerne les effectifs employés à l'étranger, la situation a peu évolué : les quelques établissements à l'étranger ont été confisqués à la suite du Traité de Versailles, après 1918. Dans le cas de la chimie, IG Farben n'a pas mené de politique de réimplantation ensuite, continuant d'exporter depuis l'Allemagne. En revanche, dans le cas de la construction électrique, on peut remarquer que Siemens a fortement réimplanté des usines en Europe, contrainte par des barrières protectionnistes, notamment dans l'industrie du téléphone, de produire au moins une partie sur place pour pouvoir approvisionner ces marchés.
L'entre-deux-guerres est aussi marqué par la pénétration des capitaux américains dans les grandes entreprises allemandes. C'est le cas dans l'industrie électrique avec General Electric qui exerce une influence croissante sur le groupe AEG. Une partie de l'industrie automobile passe sous contrôle américain : Opel devient une filiale de General Motors en 1929.

Cette forte implantation ne concerne pas seulement le marché européen (même si celui-ci constitue une part importante). Dans le cas de la chimie, notamment, les débouchés américain et asiatique étaient importants dès avant 1914. Cette forte implantation sur les marchés étrangers interdit d'imputer à la grande industrie capitaliste allemande le déclenchement des deux grandes guerres mondiales et les visées impérialistes de l'Allemagne. En 1914, comme je l'ai dit, seule l'industrie sidérurgique pouvait avoir un intérêt à des conquêtes territoriales pour s'assurer des approvisionnements en minerai de fer. Les autres industries n'y avaient aucun intérêt évident : leur échelle était beaucoup plus grande et les marchés d'Europe centrale étaient déjà acquis ou assez marginaux. En revanche, dès que le conflit a été lancé en 1914, l'industrie a largement joué le jeu en participant à l'effort de guerre.
Après la Grande Guerre, la situation est évidemment difficile pour l'industrie allemande, les pertes territoriales amènent à renoncer à certaines entreprises (notamment celles implantées en Alsace-Lorraine ou dans la Silésie devenue polonaise). Les biens allemands sont confisqués dans les pays ennemis. Les produits allemands sont frappés de discrédit sur les marchés étrangers. Le démantèlement des empires austro-hongrois et ottoman est favorable aux intérêts français (Schneider en Tchécoslovaquie, la

Compagnie française des pétroles en Irak, etc.) et britanniques qui récupèrent des participations allemandes. Une nouvelle concurrence se dessine avec des industries étrangères qui se sont renforcées en participant à l'effort de guerre national (c'est le cas, par exemple, dans la chimie, notamment en France). Mais, dans l'entre-deux-guerres, les grandes entreprises allemandes retrouvent les positions commerciales dans les anciens pays ennemis, même si elles restent prudentes dans les investissements en raison de l'expérience de 1918.

De même, en 1933, ce n'est pas la grande industrie allemande qui porte Hitler au pouvoir ; les dirigeants des grandes entreprises étaient rarement membres du NSDAP avant 1933. Mais qu'ils soient libéraux, nationalistes ou qu'ils proches du parti catholique centriste, ils se rallient rapidement au régime et y trouvent leur compte. Le déclin des débouchés extérieurs qui s'amorce, avec la crise des années 1930 et la montée des protectionnismes, est compensé par les nouveaux débouchés intérieurs que leur offre l'économie autarcique du régime, avec toutes les productions de synthèse, peu rentables dans une économie ouverte mais intéressantes dans le cadre d'une économie fermée.
Mais les grands groupes gardent souvent deux fers au feu, ils s'engagent dans cette politique autarcique tout en continuant le plus longtemps possible d'exporter à des niveaux encore assez importants jusqu'à l'engagement total dans l'économie de guerre en 1942, sur les marchés qui leur sont encore accessibles.
On peut remarquer aussi que les occupations successives et les conquêtes territoriales, à partir de 1938, ne débouchent pas forcément sur des prises de contrôle d'entreprises étrangères (tout au plus note-t-on parfois, en France par exemple dans l'industrie chimique, une volonté de revanche par rapport à la situation d'avant 1918). Globalement les entreprises allemandes hésitent à investir à l'étranger, notamment en Europe occidentale occupée, conscientes que ces investissements risquent de ne pas pouvoir être durables. Lorsqu'elles le font, c'est plutôt dans les pays d'Europe orientale et centrale, sur les territoires de la Pologne ou de la Russie, sous forme de pillages et de spoliations qui ne leur coûtent rien.

On en arrive au « miracle » (très explicable) de l'après-guerre.

Les destructions, la division de l'Allemagne, les démontages, la politique de déconcentration des grands groupes industriels (les konzerns), beaucoup de facteurs en apparence négatifs, vont être rapidement compensés par la présence de l'essentiel du potentiel industriel de l'Allemagne dans les zones occidentales (en particulier la Ruhr), les crédits du plan Marshall et la levée des protectionnismes en Europe. Tous ces éléments vont favoriser les engagements des groupes industriels allemands vers l'international.
Dans l'après-Seconde Guerre mondiale, ces groupes sont très bien armés. Après 1945, les produits allemands ne souffrent pas d'un discrédit durable. La question lancinante des réparations qui pesa dans l'entre-deux-guerres, jusqu'au début des années 1930, a disparu. La politique de déconcentration imposée par les alliés présente plutôt des avantages structurels pour les groupes allemands. La perte des territoires de l'Est est largement compensée par l'ouverture des marchés en Europe occidentale. Par ailleurs l'Allemagne fédérale reste un partenaire important des pays du COMECON. Les implantations industrielles perdues après 1945 ne sont plus aussi indispensables pour exporter avec la levée des barrières douanières. Quand cela s'avèrera nécessaire, on s'implantera à nouveau à l'étranger, cette fois dans des conditions de plus grande sécurité.

Le marché intérieur allemand connaît un développement important : la nécessité de la reconstruction exige une production importante de biens d'équipement où l'Allemagne est particulièrement bien armée.
Mais un marché s'ouvre aussi pour les biens de consommation : en témoigne l'extraordinaire succès de la production des « coccinelles » de Volkswagen qui vont être exportées dans le monde entier (Etats-Unis, Brésil, etc.) dans les années 1950.
En matière d'emploi, la situation en Allemagne est favorisée, dans les années 1950, par l'afflux de réfugiés des territoires orientaux.
Les groupes allemands bénéficient donc d'une main-d'œuvre abondante, de la modération des syndicats qui, associés à la gestion, sont relativement raisonnables dans leurs demandes salariales, d'une situation financière solide – ils ont souvent conservé des réserves de l'époque du nazisme – appuyée sur un capital très protégé entre les blocs familiaux, les soutiens bancaires et les participations publiques, non négligeables.
Ce n'est qu'à partir de la fin des années 1960 que l'augmentation du coût du travail commence à poser un problème aux entreprises allemandes. Elles sont ensuite frappées par la crise de 1974. C'est alors qu'apparaît la nécessité d'implantation à l'étranger pour des raisons de coût du travail, accentuée dans les années 1990. Mais on sait que le Standort Deutschland s'est largement préservé, même s'il y a désindustrialisation. Il y a encore de l'industrie en Allemagne grâce au maintien d'un haut niveau technologique et d'une forte qualification professionnelle qui compensent un coût du travail relativement élevé : un certain type de production peut rester rentable en Allemagne.

Une autre particularité de l'Allemagne est le fait que les entreprises allemandes restent largement sous contrôle allemand, malgré les privatisations qui n'ont pas épargné l'Allemagne et le retrait des banques qui tendent à immobiliser moins de capitaux dans l'industrie. Les OPA restent très difficiles en Allemagne malgré les efforts de Bruxelles pour exiger le démantèlement des obstacles législatifs. Ces dernières années, seule l'entreprise Mannesmann a été attaquée par le groupe britannique Vodaphone (qui ne s'intéressait en fait qu'à la branche téléphonique, le reste des activités mécaniques et électriques étant

resté sous contrôle allemand).
Les capitaux allemands, même s'ils ne sont plus forcément majoritaires dans les entreprises, sont importants grâce aux fondations, caisses de retraite etc. Les blocs familiaux sont souvent restés puissants ; il y a plus de capitaux privés pour le contrôle des entreprises allemandes qu'il n'y en a en France.
En Allemagne, la production reste importante malgré les obstacles : coût financier, obstacles écologiques dans certaines industries sensibles (la chimie par exemple). Volkswagen continue de produire l'essentiel de ses voitures non seulement en Allemagne mais dans le seul Land de la Basse-Saxe qui possède encore des actions de l'entreprise. En ce qui concerne la sidérurgie, Thyssen-Krupp est restée sous contrôle allemand.
On n'a pas d'exemple, dans la grande industrie allemande, de démantèlement industriel, tout au moins de perte de contrôle national comme ce fut le cas en France ces dernières années avec la dilution de la sidérurgie dans un groupe hispano-luxembourgo-français (Arcelor) puis indo-britannique (Mittal), et d'une manière encore plus marquante, avec le démantèlement de Péchiney au sein d'un groupe d'abord canadien (Alcan) puis australien (Rio Tinto). En Allemagne, l'industrie reste encore assez fortement sous contrôle national.

Source :
http://www.fondation-res-publica.org

Fondation Res Publica - Reconnue d'utilité publique - 52 rue de Bourgogne - 75007 Paris France - Tél : +33 (0) 1 45 50 39 50 - Fax : +33 (0) 1 45 55 68 73 - Courriel : info@fondation-res-publica.org - Copyright ©2006 fondation-res-publica.org

Les effets de la mondialisation sur les salaires et l'emploi : le salaire minimum constitue-t-il une protection ?

Intervention prononcée par Tobias Seidel, Chercheur à l'Institute for Economic Research de Münich, au colloque du 17 mars 2008, Le commerce extérieur allemand : l'Allemagne au sommet de l'Europe ?

Je vous remercie. Ma maîtrise du français ne me permet pas de vous présenter mon exposé dans votre langue. Je vous remercie de cette invitation.

Le titre du colloque : « L'Allemagne au sommet de l'Europe ? » m'a fait penser qu'il y a quatre ans on parlait de « lanterne rouge » ou de « l'Allemagne au trente-sixième dessous ».
La question est de savoir comment on a pu passer d'une situation à l'autre. J'espère contribuer à vous éclairer sur ce point.
La mondialisation n'est pas un phénomène né au XXIe siècle. Pourtant, je ne crois pas me souvenir, dans les années récentes, de discussions aussi intenses que celles qui nous agitent actuellement, en Allemagne, à propos de la mondialisation, sur la question de savoir si notre pays tire profit ou non des transformations actuelles. L'opinion publique a pris conscience récemment de ce que les entreprises transfèrent tout ou partie de leur production vers des pays à bas salaires – en Europe de l'Est ou en Asie – avec des conséquences négatives pour l'emploi. Je voudrais insister ce soir sur quelques aspects de cette discussion (car il est impossible de vous résumer l'ensemble du débat en quelques minutes). L'opinion est chez nous de plus en plus inquiète et le pessimisme est de plus en plus répandu. Les salariés doivent accepter de faire des concessions de plus en plus importantes en termes de salaires, sans être jamais sûrs de garder leur emploi.

En même temps, l'exposé de mon prédécesseur amène à penser que les entreprises allemandes se tirent très bien de la situation actuelle, elles affichent des profits record, leur productivité est un modèle, elles sont adaptées à la production mondiale. Le tableau a l'air tout à fait positif et incite à voir les choses en rose quand on est du côté de ce que nous appelons « die Wirtschaft », les responsables économiques. La réponse à la question : « l'Allemagne au sommet de l'Europe ? » est positive quand on parle des entreprises.

Ce soir, plutôt que de répondre à la question « L'Allemagne au sommet ou l'Allemagne au fond du trou ? », je tenterai d'adopter un point de vue qui permette d'envisager tous les aspects du tableau économique (1).

C'est un des acquis de la science économique depuis deux cents ans : l'économie globale est gagnante en proportion de l'ouverture du commerce international (ainsi que de la mobilité de la main d'œuvre et du capital). Les salaires réels augmentent globalement. Il s'agit d'une moyenne et tel est bien le dilemme de la mondialisation : il y a des gagnants et des perdants (2). Tandis que les salaires réels des individus les moins qualifiés sont soumis à la pression de la concurrence des pays à bas salaires, les salaires des plus

qualifiés et les profits des entreprises augmentent. La répartition des revenus au niveau d'une nation devient plus inégale et il se répand naturellement dans un secteur de l'opinion un sentiment d'injustice. D'un autre côté, les salaires moyens augmentent dans les pays en développement ; si bien que la différence s'amenuise entre pays industriels et pays en développement (3). La répartition des revenus devient provisoirement plus « juste » au niveau international tandis qu'elle est plus inégale au niveau national. « Provisoirement » s'entend ici au sens d'une génération au moins ; il faut plusieurs décennies pour arriver à un nouvel équilibre de l'économie internationale.
Bien entendu, les syndicats et une partie de la classe politique adoptent le point de vue national car il touche au quotidien des gens. La question du rôle que pourrait jouer l'Etat pour assurer une meilleure répartition des gains de la mondialisation est de plus en plus passionnément discutée.

L'une des propositions actuellement les plus populaires en Allemagne actuellement est l'instauration d'un salaire minimal dont le montant serait garanti par l'Etat. Si l'intégration avec la Chine conduit à la baisse du salaire des moins qualifiés, l'idée est de contrer cette tendance par une limite inférieure des salaires à ne pas dépasser. Mais c'est une grosse erreur économique : au contraire, les problèmes en seraient accrus. L'intervention dans le mécanisme des prix, contre la loi du marché – et le salaire plancher qui en résulterait - ferait naturellement monter le chômage. Il n'y a aucune contestation sur ce point chez les économistes (4). La baisse de l'activité qui en résulterait ferait baisser le revenu national, rendant d'autant plus pesant le financement du chômage. Plus le salaire minimum garanti par la loi dépasserait le salaire naturellement fixé par le marché, plus le chômage serait élevé (et plus les indemnités de chômage seraient difficiles à maintenir), plus, aussi, on contribuerait à un chômage de longue durée, première cause du déclassement social et de la déchéance dans la nouvelle pauvreté. Et pourtant, nous savons que l'absence de salaire minimal garanti conduit, dans la mondialisation, à une baisse du salaire réel des salariés les moins qualifiés et donc à un renforcement des tensions sociales. Aurions-nous donc le choix entre la peste (du salaire minimum) et le choléra (de l'absence de salaire minimum) ?

Ce n'est pas sûr. Si l'Etat ne doit pas intervenir contre les forces du marché, il peut jouer un rôle redistributeur grâce à l'impôt. Plusieurs économistes envisagent un impôt négatif sur le revenu. Voici quel en serait le mécanisme : tous les salariés qui ne peuvent pas vivre des revenus de leur travail – et c'est en l'occurrence aux hommes politiques de définir ce qu'est ce niveau de revenu insuffisant – toucheraient un supplément salarial qui leur serait directement versé par l'Etat au titre de la redistribution de l'impôt sur le revenu – d'où cette notion d'impôt négatif. Le système a l'avantage de ne pas perturber les mécanismes du marché et d'agir comme une subvention salariale versée directement aux individus concernés, et non à leurs entreprises (5).

Ajoutons que tous les analystes sont d'accord pour souligner l'importance de l'investissement dans la formation. Plus un pays anciennement industrialisé compte de main d'œuvre peu ou non qualifiée plus il est exposé à la concurrence des pays à bas salaire. Il faut donc tout faire pour augmenter le niveau de qualification de la main d'œuvre. Mais bien entendu il s'agit d'investissements dont l'effet n'est sensible qu'à moyen terme.

On présente souvent les économistes hostiles au salaire minimum comme des gens sans cœur, indifférents aux problèmes rencontrés par les individus à bas niveau de qualification. C'est tout le contraire. C'est précisément la volonté de trouver le moyen le plus efficace de faire profiter des salariés en difficulté de l'accroissement global des richesses permis par la mondialisation qui amène ces économistes à refuser un salaire minimum garanti qui ne ferait qu'aggraver les problèmes déjà existants.

On assiste ces dernières années à une accélération de la mondialisation. Nous avons subi coup sur coup la fin du rideau de fer et l'irruption des pays à bas salaires. On pense à la Chine mais on pourrait aussi citer l'Ukraine ; on pourrait multiplier les exemples de pays où les salaires sont trente fois moins importants qu'en France ou en Allemagne.

Quels sont les effets de cette situation, en particulier sur les ouvriers et les salariés ?
Si vous interrogez les économistes, la majorité d'entre eux vous répondront que l'ouverture de l'économie mondiale à la Chine est une bonne chose puisqu'elle va renforcer la compétitivité de nos pays à long terme. En fait nous savons bien que ce n'est qu'une partie de la réponse puisque se pose alors la question de l'absence de flexibilité de nos marchés, comme le montrent les taux de chômage. Il faut donc envisager l'envers de cette question.

Entre la France ou l'Allemagne et la Chine il n'existait pas de relations économiques. Brusquement, l'ouverture confronte la Chine, un pays qui a, rapporté à sa population totale, peu de capital mais une main d'œuvre plus qu'abondante, à des pays comme la France ou l'Allemagne où, au contraire, les travailleurs peu qualifiés sont très minoritaires. Les Chinois ne vont pas fabriquer d'Airbus ni de TGV - en tout cas pas pour l'instant - mais des produits pour lesquels ils ont une très abondante main d'œuvre peu qualifiée, bien moins payée que les salariés de nos pays. C'est là que la catastrophe se produit.

Devant la question de savoir si nous sortons gagnants ou pas de la mondialisation, nous nous heurtons à un dilemme : nous savons bien que, sur certains produits il faudrait, pour concurrencer la main d'œuvre chinoise, que nos salaires s'effondrent. Nous pouvons nous demander si la mondialisation et l'ouverture,

de ce point de vue, sont une bonne chose ou s'il ne faudrait pas au contraire que nous nous protégions.

Si, pour en tirer profit, nous acceptons les règles de la mondialisation, nous devons aussi accepter l'aggravation des inégalités pour dix, vingt ou trente ans, au risque, bien sûr, d'une catastrophe sociale. Si nous sommes d'accord sur ce point, j'en suis satisfait parce que l'opinion allemande ne veut pas accepter cette réalité. Pour l'instant, chez nous, le débat porte sur la question du salaire minimal, une partie de l'opinion publique y voyant le moyen de s'opposer au creusement des inégalités. En tant qu'économiste, la seule chose que je puisse vous dire c'est que laisser arriver les containers de Chine tout en instituant un salaire minimal est la pire des solutions. Si on veut un salaire minimal, il ne faut pas importer de produits chinois.

Mais je ne me résous pas à cette alternative. Le problème de nos entreprises étant précisément la rigidité du marché du travail, le salaire minimal n'est pas réaliste. La seule solution serait d'accepter la chute des salaires avec une compensation qui ne pèserait pas sur les entreprises mais prendrait la forme de ce que j'ai appelé un impôt négatif sur le revenu, reversé directement aux individus sacrifiés par la mondialisation pour leur permettre de vivre décemment.

Tout un pan du commerce extérieur échappe à ces problèmes, je pense par exemple aux relations commerciales entre la France et l'Allemagne dont les deux pays profitent.
Il est absolument nécessaire d'identifier et de situer les problèmes posés par l'ouverture commerciale.
J'ai fait un exposé peut-être trop schématique mais nous aurons l'occasion d'approfondir la réflexion sur ces sujets et, à cette fin, je suis à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.

---

1) Seidel, T. (2007), *The impact of globalisation with rigid labour markets*, Ph.D. thesis, University of Munich
2) Krugman, Paul (1995), *Growing World Trade – Causes and Consequences*, Brookings Papers of Economic Activity 1995(1), 327-362.
3) European Economic Advisory Group (2008), *The EEAG Report on the European Economy*, CESifo Munich

4) Neumark et Wascher, *Minimum wages and employement*, IZA, discussion paper 2570, 2007
5) Sinn, H.-W., Ch. Holzner, W. Meister, W. Ochel und M. Werding (2003), *Welfare towork in Germany – A proposal on how to promote employment and growth*, CESifo Reseach Reports 1, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München

Source :
http://www.fondation-res-publica.org

Fondation Res Publica - Reconnue d'utilité publique - 52 rue de Bourgogne - 75007 Paris France - Tél : +33 (0) 1 45 50 39 50 - Fax : +33 (0) 1 45 55 68 73 - Courriel : info@fondation-res-publica.org - Copyright ©2006 fondation-res-publica.org

La force des PME allemandes

Intervention prononcée par Claude Le Gal, Secrétaire général du Club économique franco-allemand, au colloque du 17 mars 2008, Le commerce extérieur allemand : l'Allemagne au sommet de l'Europe ?

Je suis, comme l'a dit tout à l'heure Jean-Pierre Chevènement, un praticien, c'est-à-dire que je ne suis pas universitaire et que je suis peut-être le seul à ne pas avoir rédigé un exposé. Je suis particulièrement demandeur d'un dialogue, mon habitude étant plutôt de répondre à des questions.
Mon métier consistait à observer la marche, le fonctionnement, les erreurs à ne pas commettre des entreprises françaises sur le marché allemand et, bien entendu, je ne manquais pas, par la même occasion, d'observer le tissu économique allemand.

Si l'Allemagne connaît aujourd'hui un excédent commercial aussi extraordinaire, c'est pour quelques raisons très claires dont beaucoup ont été déjà citées : la puissance industrielle, la force d'un certain nombre de grandes entreprises…

Je voudrais évoquer ce qui peut sembler une rengaine quand on parle de l'Allemagne mais qui reste très valable : c'est la présence et la puissance du mittelstand : les grosses PME allemandes constituent sans doute le fer de lance de la richesse de l'Allemagne sur les marchés extérieurs. Ces fortes PME allemandes présentent à l'évidence un certain nombre de qualités remarquables. C'est un objet de fréquentes discussions, y compris chez nos amis universitaires.
Du point de vue du praticien, je voudrais essayer de mentionner quelques points :

Je commencerai par une anecdote vécue. Lorsque j'étais en poste en Allemagne on m'a conseillé d'aller voir Monsieur Andréas Stihl. Tout le monde connaît les fameuses tronçonneuses Stihl. Je suis allé à Waiblingen, à côté de Stuttgart, pour rencontrer ce Monsieur qui m'a beaucoup impressionné. Il m'a fait visiter son usine et m'a ensuite expliqué sa stratégie commerciale. Il était très content du marché français mais encore plus du marché japonais.
Comme je lui demandais comment il agissait sur le marché japonais il me répondit : « C'est extrêmement simple. Je suis d'abord allé sur le marché japonais pour exporter mes tronçonneuses et, après avoir beaucoup cherché, j'ai fini par trouver un représentant. Au bout de quelques années, ce représentant avait quelques difficultés financières, il a fait appel à moi et j'ai accepté de lui apporter un certain appui financier. ».
- Vous avez donc pris une petite participation sous forme d'investissement chez votre représentant ?
- Oui, Monsieur… Puis, au bout de quelques années, mon représentant rencontrant de très grosses difficultés – le père était décédé, le fils ne voulait pas reprendre l'affaire – nous avons finalement décidé de racheter notre représentant au Japon. Aujourd'hui nous avons un représentant au Japon qui est à nous.
- Combien de temps tout cela a-t-il pris ?
C'est alors, que, le visage figé, Monsieur Andréas Stihl, me répondit : « Trente-deux ans »
Ceci illustre l'une des qualités, peut-être « la » qualité première que j'ai cru déceler dans la richesse de l'entreprise allemande sur les marchés extérieurs, c'est la ténacité.

Il n'y a pas que cela. Si vous connaissez un peu l'Allemagne, vous avez sans doute observé que les entreprises du mittelstand qui réussissent sont en général celles qui ne cherchent pas à aborder beaucoup de sujets à la fois, beaucoup de produits à la fois, beaucoup de services à la fois mais « une » prestation, « un » produit sur lequel elles ambitionnent le premier rang mondial.
C'est ce que nous appelons la stratégie de « niche ». A cela s'ajoute une organisation de l'entreprise et de sa logistique souvent exceptionnelle.

Je crois qu'un autre point remarquable de l'Allemagne est l'attachement à l'entreprise tant du personnel que du responsable (souvent, familialement parlant, reconduit de période en période).

Je voudrais enfin évoquer un point qui peut susciter un débat : il me semble que les entreprises allemandes maîtrisent le risque mieux que les entreprises françaises. A l'inverse, j'ai toujours pensé que les entreprises françaises étaient plus audacieuses et prenaient beaucoup plus de risques que les entreprises allemandes parce qu'elles ont une plus grande versatilité, qu'elles cherchent un court-termisme alors qu'en Allemagne les grosses PME jouent sur une niche qui au bout d'un moment, devient « leur » domaine.

Enfin, pendant des années, on m'a dit d'apprendre à mes visiteurs d'entreprises à « saisir les opportunités ». C'est la plus grande bêtise que j'aie jamais entendue. On ne « saisit » pas les opportunités, on les prépare, on les cherche et on les construit.

Ce sont ces atouts qui permettent à une entreprise allemande d'un certain niveau de se construire une stratégie à long terme.

La richesse extérieure de la République fédérale allemande, grâce à ses entreprises, n'est pas près de se tarir. C'est cette constatation qui nous a amenés à créer à Paris un club économique franco-allemand - que Jean-Pierre Chevènement a eu la gentillesse de citer - qui réunit deux cents entreprises françaises et allemandes dans une quasi parité, dans l'objectif de mieux comprendre, par le dialogue, les façons d'aborder la richesse internationale.
Je vous remercie.

Source :
http://www.fondation-res-publica.org

Fondation Res Publica - Reconnue d'utilité publique - 52 rue de Bourgogne - 75007 Paris France - Tél : +33 (0) 1 45 50 39 50 - Fax : +33 (0) 1 45 55 68 73 - Courriel : info@fondation-res-publica.org - Copyright ©2006 fondation-res-publica.org

Cessons de nous lamenter !

Intervention prononcée par François David, Président de la Coface, au colloque du 17 mars 2008, Le commerce extérieur allemand : l'Allemagne au sommet de l'Europe ?

Je dirige une entreprise, la Coface, qui emploie 7000 personnes. Elle couvre les exportateurs contre le risque de non-paiement : nous garantissons chaque année aux alentours de 500 milliards d'euros de transactions dans le monde. Nous sommes présents dans 64 pays.
Je vais aller complètement à contre-courant de ce qui vient d'être dit à cette table, veuillez m'en excuser.

Nous avons en France une tradition bien ancrée : celle de l'auto-flagellation et une habitude : celle de nous couvrir la tête de cendre en répétant : « Nous sommes mauvais, les autres sont meilleurs que nous ».
Ceci s'avère chaque mois à l'occasion de la publication du solde commercial français : *« 150 milliards d'excédents en Allemagne, 40 milliards de déficit en France »*, nous serinent les journaux, sous-entendu : il y a les champions… et il y a les nuls !

Je vais vous dire mon sentiment sur ce sujet.
L'année dernière notre déficit s'élevait à 40 milliards d'euros. La presse française unanime a parlé de *« déficit abyssal… On va dans le mur … C'est la preuve que notre compétitivité est en perte de vitesse »*. Au même moment (Jean-Pierre Chevènement y a fait allusion), la Grande-Bretagne avait 120 milliards d'euros de déficit : pas une ligne dans le *Financial Time*s ! Aucune conséquence sur la Livre sterling ! Le déficit espagnol était de 120 milliards : pas une ligne dans ABC ! Aucune conséquence économique ou financière notable ! Or ces deux pays ont un commerce extérieur bien inférieur au nôtre.

Pourquoi ?
Aujourd'hui la notion de déficit commercial n'a plus aucune signification économique :
Le déficit commercial mesure les importations qui dépendent de la croissance en France aux exportations qui dépendent de la croissance chez les autres : deux flux qui n'ont aucun rapport l'un avec l'autre. Le résultat, positif ou négatif, n'a pas de signification.
D'autre part, le déficit commercial exclut les services. Or la France est parmi les plus grands exportateurs de services du monde.
Il exclut aussi les investissements à l'étranger. Or, ceux parmi vous qui, comme moi, sont chefs d'entreprises savent bien qu'aujourd'hui l'exportation est un aspect mineur de la stratégie internationale des entreprises. Claude Le Gal y a fait allusion à l'instant en parlant de cet Allemand qui s'est progressivement implanté à l'étranger. Aujourd'hui, l'expansion internationale c'est l'investissement à l'étranger.
Donc, parler du déficit commercial, isoler cette donnée pour parler de la compétitivité d'une économie n'a plus aucun sens, d'autant plus que l'industrie en France ne représente que 20% du PNB. Tout ceci appartient au passé mais les journalistes français, un peu paresseux, mois après mois, reprennent la même antienne : *« à nouveau un déficit abyssal »*, ajoutant : *« au lieu de 27 Airbus, nous n'en avons exporté que 22 »*. Je vous rappelle que les Airbus représentent 3% de nos exportations, c'est infinitésimal.
Le déficit commercial n'a donc plus de sens.

Imaginons que le déficit commercial ait un sens, imaginons que l'exportation soit significative. Sommes-nous de mauvais exportateurs ?
Pour mesurer notre performance à l'exportation par rapport à celle de nos concurrents, un seul chiffre est intéressant, c'est l'exportation par habitant qui gomme la différence entre grands et petits pays. Au regard des exportations par habitant, parmi les grands pays de l'OCDE, le premier est l'Allemagne, le deuxième est la France. Un Français exporte 60% de plus qu'un Américain, 40% de plus qu'un Japonais, 35% de plus qu'un Espagnol ou un Italien. Nous sommes de grands exportateurs.

On prétend que nous perdons des parts de marché à l'exportation. Pourquoi sommes-nous passés de 6% de parts de marché mondial à 4,5% ?
La Chine, en entrant dans l'OCDE, a pris des parts de marché à tout le monde. Tous les pays sauf la Chine ont perdu des parts de marché en dix ans.

Je reproche aux analystes d'isoler un seul pays, l'Allemagne, champion mondial de l'exportation et d'en faire l'unique point de comparaison. Pourquoi ne nous compare-t-on pas aux autres pays comparables ? Pourquoi ne dit-on pas que l'an dernier nous avons exporté plus que jamais ?
Nous sommes présents partout dans le monde, nous sommes bien meilleurs que l'Angleterre, l'Espagne, le Japon, les Etats-Unis… Or on ne parle que du fait que l'Allemagne est meilleure que nous ! J'ose une comparaison sportive : pendant de longues années on nous dit : *« Gasquet est un nul, Nadal a gagné Roland Garros… »* Mais Nadal est une exception, on ne dit pas que Gasquet bat tous les joueurs de son âge, on préfère le comparer au meilleur.
Cessons donc d'étalonner nos performances uniquement sur le meilleur.
C'est le premier point que je voulais développer, de manière peut-être un peu décapante

Tout cela serait dû au fait que « nous ne sommes pas compétitifs ».
Il faut bien regarder cette notion-clef qu'est la compétitivité.

Au regard de la compétitivité/prix, selon les statistiques de l'OCDE, depuis l'an 2000 jusqu'à maintenant, nous sommes exactement au même niveau que les Allemands. Notre compétitivité/prix ne s'est pas dégradée par rapport à l'Allemagne et nous sommes meilleurs que les Italiens ou les Espagnols.

La compétitivité hors prix dépend notamment de la qualité des produits. Notre collègue du CNRS a fait allusion à l'admirable haute technologie allemande. L'OCDE a calculé la technologie comparée de la France et de l'Allemagne en faisant quatre catégories : très haute technologie, haute, moyenne et basse technologies. Si on compare technologiquement les exportations françaises et les exportations allemandes, nous sommes meilleurs que les Allemands en très haute technologie, ils sont meilleurs que nous en moyenne technologie, nous sommes meilleurs qu'eux en basse technologie (la basse technologie n'a rien de honteux, c'est, par exemple, exporter du blé).
Dans dix ans, quand Jean-Pierre Chevènement nous réunira à nouveau ici, nous pourrons nous interroger sur l'avenir de la moyenne technologie allemande face à la concurrence chinoise. Les Allemands sont aujourd'hui les champions en matière de biens d'équipement, en machines-outils, en voitures. Mais les Coréens sont déjà arrivés sur le marché automobile, les Chinois seront là dans dix ans. En ce qui concerne la moyenne technologie (biens d'équipement, machines-outils), dans dix ans, qui peut dire comment se situera l'industrie allemande par rapport à l'industrie chinoise ?
En revanche, en très haute technologie, il faudra plus de dix ans. Les Russes fabriquent des avions depuis cinquante ans, ils n'ont jamais vendu un avion à une compagnie internationale. Les Chinois se disent prêts à fabriquer des avions. Pour le moment ils fabriquent des morceaux de portes de l'A320. Il leur faudra plus de trente ans pour arriver à ce niveau.
Puisque nous nous battons à technologies comparées, la meilleure stratégie, pour asseoir notre économie et pour garantir son avenir, c'est d'être les meilleurs en haute technologie.

Peut-on pour autant dire que tout va bien ?
Evidemment non. Je préfèrerais que nous ayons un excédent commercial, non pas pour des raisons de comparaison de compétitivité mais parce que le déficit commercial ampute la croissance de 0,1, 0,2 ou 0,3% de PNB. Donc, si la croissance souffre du déficit, en termes de comparaison de compétitivité, la notion de déficit commercial n'a plus de sens.

Comment transformer notre déficit en excédent ?
Claude Le Gal, et d'autres à cette table, l'ont très bien dit : nous avons de très grosses entreprises (CAC 40 élargi) qui exportent massivement et investissent à l'étranger. Mais nous avons un tissu de trop petites PME. Une PME de 50 personnes qui voudrait attaquer le marché chinois devrait pour cela distraire dix personnes pendant un an, c'est injouable. Une entreprise de 500 salariés peut distraire dix personnes pour attaquer le marché chinois. Il faut donc que nos PME grossissent. Or un certain nombre de PME ne souhaitent pas grossir, d'autres le veulent mais se heurtent à l'effet de seuil, aux effets de transmission de patrimoine, aux effets fiscaux, aux effets URSAFF etc. Tous nos efforts, aujourd'hui comme hier, doivent viser à permettre aux PME de grossir, c'est le vrai et seul sujet de l'économie française. Avec de grosses PME, plus de problèmes de chômage, plus de problème de commerce déficitaire.
Le vrai sujet est là. Mais une fois qu'on l'a identifié, encore faut-il trouver les solutions. Il faudrait un autre

colloque pour en traiter.

Le message est : arrêtez de vous joindre aux lamentations des journalistes à propos de notre commerce extérieur « encore déficitaire » ! Le mois prochain, dans *Les Echo*s, Claude Fouquet écrira : « Encore un déficit abyssal. » Cela n'a aucune importance, aucune signification.
En revanche, ce qui est sérieux et inquiétant c'est que ce déficit nous retire 0,1 ou 0,2 ou 0,3 points de croissance.
Veuillez m'excuser, Monsieur le ministre, d'avoir fait entendre une voix un peu discordante.

Source :
http://www.fondation-res-publica.org

Fondation Res Publica - Reconnue d'utilité publique - 52 rue de Bourgogne - 75007 Paris France - Tél : +33 (0) 1 45 50 39 50 - Fax : +33 (0) 1 45 55 68 73 - Courriel : info@fondation-res-publica.org - Copyright ©2006 fondation-res-publica.org

Débat final

Interventions prononcées au colloque du 17 mars 2008, Le commerce extérieur allemand : l'Allemagne au sommet de l'Europe ?

Jean-Pierre Chevènement
Nous vous remercions, Monsieur le Président, d'avoir bousculé nos idées toutes faites. Nous ne nous concevons pas comme étant à l'école du journalisme mais plutôt comme un « institut de désintoxication ». Bref, nous essayons de penser par nous-mêmes. C'est la vocation d'une fondation consacrée à la recherche. Vous nous avez jetés dans des doutes aussi profonds que bénéfiques puisque nous privilégions naturellement le « doute méthodique ».

Comment ne pas adhérer à ce que vous venez de dire sur la différence entre l'économie interne et l'économie externe ?
Il est vrai que les entreprises françaises emploient plus de cinq millions de personnes à l'étranger, leur chiffre d'affaire à l'étranger est une fois et demie supérieur à nos exportations. Je tiens ces chiffres d'une récente conférence de presse de Monsieur Novelli. Je n'ai pas de raison de les mettre en doute : il a, en principe, de bonnes sources.
On observe effectivement une certaine déconnexion entre les entreprises et les territoires. Nous l'avions étudiée au cours d'un précédent colloque (1) dans lequel étaient intervenus Monsieur Gallois et Monsieur Schweitzer qui parlaient en orfèvres. Cette déconnexion est une réalité ; néanmoins, elle n'est pas tout à fait indifférente puisque, comme vous l'avez remarqué, le déficit commercial ampute la croissance.
La croissance allemande, on le sait, se développe depuis quelques années grâce à un commerce extérieur excédentaire. Toutefois le freinage de la consommation intérieure ampute faiblement mais réellement la croissance allemande. Cet aspect de l'économie intérieure n'est pas totalement négligeable puisqu'il touche à la croissance et à l'emploi.
Nous en venons au problème de la flexibilité. J'ai écouté Monsieur Seidel : si nous devions nous donner comme horizon des salaires chinois, nous aurions - comme il l'a dit - rendez-vous avec une catastrophe sociale dans trente ans, peut-être même avant. Il faut donc faire des choix. Monsieur Seidel a semblé faire un choix plutôt libéral, refusant l'instauration d'une protection, en particulier d'un salaire minimum (qui existe en France depuis 1950).
Cette flexibilité est-elle le fin mot de la politique économique ? Faut-il chercher une solution dans la voie d'une flexibilisation toujours accrue ou, au contraire, dans l'augmentation de la taille des PME ?
J'ai été conseiller commercial - il y a si longtemps que je n'ose même plus le dire - Je me souviens qu'il y a quarante ans on voulait déjà augmenter la taille de nos PME. Le constat s'impose : nous n'y sommes pas parvenus.
Beaucoup de questions me viennent à l'esprit.

Je voudrais distinguer deux formes de délocalisations. Monsieur Husson, à propos de la désindustrialisation relative de l'Allemagne en termes d'emplois, a cité le chiffre de 22% d'emplois perdus en RFA entre 1991 et 2003 pendant que la France n'en perdait que 12%. Mais il existe, me semble-t-il, une autre forme de délocalisation à laquelle les Allemands ne cèdent pas, c'est celle de leur technologie qu'ils maîtrisent beaucoup mieux que nous. Monsieur Hervé Joly nous a dit tout à l'heure que l'Allemagne n'avait pas subi le démantèlement de grands groupes, comme ce fut le cas en France avec Péchiney, démantèlement qui, contrairement aux engagements pris, s'est traduit par la fermeture de laboratoires, de centres de recherche et, bien entendu, de sites de production. Je pourrais aussi mentionner Usinor devenu Arcelor puis Arcelor-Mittal.
Quelles délocalisations devons-nous accepter ? Lesquelles refuser ? Où mettre exactement le curseur ?
Merci de nous avoir bousculés, monsieur le Président, vous l'avez fait sans ménagements. Toutefois nous essayons de nous rétablir, sans nous appuyer pour autant sur des idées toutes faites mais en tentant de trouver le point juste : ne « décoiffez »-vous pas excessivement ?

François David
Non.

Jean-Pierre Chevènement
Je vais ouvrir le débat en donnant la parole aux intervenants.
Le « Non » de Monsieur David a résonné fortement. Peut-être peut-il l'argumenter ?

François David

Je crois que nous devons arrêter de nous couvrir la tête de cendres et garder en tête que nous sommes un très grand pays exportateur, deuxième de l'OCDE par habitant. Nous avons de grandes entreprises et des PME : nous sommes par exemple le premier exportateur de clarinettes, il y a donc de petites « niches » pour les PME. Nous importons aussi. Si l'Allemagne a un aussi gros excédent, comme le disait Jean-Pierre Chevènement, c'est parce qu'elle consomme peu : la consommation, en Allemagne, a été plate pendant quatre ans de suite. Peut-on se satisfaire d'avoir une consommation plate ? C'est un vrai sujet.

Jean-Pierre Chevènement
C'est, en effet, un vrai sujet et c'est tout le problème d'une stratégie coopérative. Un pays peut-il avoir une politique de freinage de sa consommation tandis que d'autres se laissent aller en pensant que la consommation est le ressort de leur croissance ? Il arrive un moment où on fait les comptes.
Monsieur Seidel souhaite intervenir.

Tobias Seidel
Je vais d'abord répondre sur la question du salaire minimal, plus précisément du SMIC. Effectivement je dirai, avec quelque provocation, que ce n'est pas parce qu'une disposition existe depuis 1950 que c'est une bonne chose. Nous Allemands, sommes frappés par le fort taux de chômage des jeunes en France. De plus, il n'est pas exact de dire que l'Allemagne ne connaît pas de salaire minimal, ne serait-ce que parce que pendant longtemps, quelqu'un qui s'inscrivait au chômage commençait par toucher deux tiers de son salaire net, ce qui représentait un point de repère. Evidemment nous sommes en plein dans le débat qu'a suscité la politique de Gerhardt Schröder, avec l'agenda 2010, puisque cette politique s'est accompagnée d'une aggravation des inégalités. Quant à la question d'une éventuelle relance de la consommation intérieure, c'est effectivement une question compliquée. La relance de la consommation par l'augmentation des salaires est régulièrement proposée en Allemagne. Là aussi, tout dépend de savoir où les gens achètent, ça ne profite pas forcément à l'ouvrier ou au salarié ; c'est le cas, par exemple, quand je décide d'acheter du fromage français.

Jean-Pierre Chevènement
Oui, mais les Français achètent des machines à l'Allemagne.
Je voudrais poser deux questions à Monsieur Seidel.
Les syndicats allemands ne sont-ils pas en train de se réveiller, après quatre ou cinq années d'une pression sur les coûts salariaux que nous jugeons peut-être excessive ?
Les équilibres politiques en Allemagne ne sont-ils pas aussi en train de dériver avec l'apparition d'un cinquième parti politique, Die Linke, « la gauche », qui dépasse la barre des 5% ?

Tobias Seidel
Pour répondre à votre question, je crois en effet que l'opinion publique a perçu que les réformes Schröder imposaient un gros effort à la population tandis que les profits des entreprises et les revenus des managers ne cessaient d'augmenter. Il est vrai que les inégalités croissent. L'inflation, la baisse du pouvoir d'achat ont poussé un certain nombre d'électeurs à voter pour Die Linke. Mais, vous l'avez compris, pour moi, le salaire minimal n'est pas le moyen de sortir des dilemmes auxquels l'Allemagne est confrontée et je pense qu'après l'effort qui a été fait ces dernières années nous allons rentrer à nouveau dans un cycle de croissance du chômage.

Jean-Pierre Chevènement
Monsieur Joly m'a demandé la parole.

Hervé Joly
Je ne suis pas là pour défendre l'introduction du salaire minimal en Allemagne mais il me semble que cette introduction générale du salaire minimum, en fait, ne toucherait pas l'ensemble des branches mais essentiellement celles qui sont peu concernées par la concurrence internationale : les services à la personne, évidemment non délocalisables, et le BTP. La construction mécanique et la construction électrique ont déjà des salaires minimaux de branches bien plus élevés que notre SMIC français, je ne crois donc pas que l'introduction d'un salaire minimum global, général, menacerait particulièrement ces branches.
Ensuite, il me semble qu'on ne peut pas établir de comparaison avec les salaires des pays les moins chers en termes de main d'œuvre. Faire varier nos salaires de plus ou moins 10% par rapport à des pays où les salaires sont dix fois plus bas ne change pas grand-chose, ce n'est pas ce qui détermine le lieu d'implantation des entreprises ni le choix d'importer plutôt que de consommer des produits fabriqués en France.
Il faut bien voir aussi que tous les emplois ne sont pas exposés de la même manière à la concurrence internationale : certains emplois très qualifiés ne se trouvent qu'en France ou en Allemagne ; certaines productions sont difficiles à transporter, le prix du pétrole augmentant encore le coût de transport ; d'autres productions sont aujourd'hui largement automatisées, la variable main d'œuvre intervient donc

peu dans le coût de production.
Enfin, quand on parle de désindustrialisation, il ne faut pas ignorer que l'industrie externalise beaucoup d'emplois aujourd'hui considérés comme des emplois de services mais qui, autrefois, étaient comptés parmi les emplois industriels. Aujourd'hui, les entreprises ne sont plus nettoyées par des « techniciens de surface » qu'elles salarient mais par des personnes extérieures, des fournisseurs de services, il en est de même pour les cantines, le gardiennage etc. Quand on parle de perte d'emplois industriels, il ne faut pas oublier que l'industrie reste souvent la base de nombreux emplois et que beaucoup de services n'existeraient pas sans l'emploi industriel.

J'ai trouvé très intéressant ce que nous a dit Monsieur David sur l'absence de signification de la balance du commerce extérieur. Pourtant il est revenu sur ce point pour préciser qu'elle joue un rôle en matière de croissance.
A propos de l'Allemagne, je me méfie un peu de la catégorisation « haute, moyenne et basse technologies ». Il y a quinze ou vingt ans on disait déjà que l'Allemagne était, certes, forte industriellement mais que ça n'allait pas durer parce que les Allemands n'étaient pas bons dans les technologies de pointe et qu'ils nous vendaient des choses un peu « ringardes » comme les machines-outils. Les machines-outils sont répertoriées dans l'industrie mécanique mais aujourd'hui elles sont bourrées de composants électroniques. Je suis donc un peu sceptique, je me méfie des catégories toutes faites. Le fait est que, dans le monde entier, les entreprises investissent dans des biens d'équipement allemands, très bien placés en matière technologique.
On entend souvent dire que les effets de seuil bloqueraient le développement des entreprises françaises, ce dont je doute aussi. Quand une entreprise a les moyens de se développer, elle le fait mais il se trouve qu'en matière technologique, les entreprises françaises n'ont pas toujours tous les éléments pour concurrencer les industries allemandes. On connaît des exemples d'entreprises qui ont émergé ces dernières années et qui, lorsqu'elles avaient des marchés, n'ont pas été bloquées par des effets de seuil.
Enfin, on ne peut pas donner de l'Allemagne l'image d'un pays pauvre : si sa consommation n'a pas augmenté ces dernières années elle se maintient à un niveau élevé.

Jean-Pierre Chevènement
Je donne la parole à Monsieur l'Ambassadeur Claude Martin.

Claude Martin
Je ne vais pas vous présenter un exposé, mais réagir à quelques propos tenus à la tribune. Comme Claude Le Gal, je vais le faire en tant que praticien. J'ai eu la chance d'être pendant neuf ans ambassadeur en Allemagne, j'ai précédemment passé quinze ans en Chine. J'ai donc tendance à établir une connexion entre les observations que j'ai faites ici et là, et à comparer les performances françaises et allemandes sur le marché chinois qui, aujourd'hui, intéressent tout le monde.
Neuf ans en Allemagne, c'est impressionnant, non seulement parce que c'est une durée exceptionnelle pour un ambassadeur mais surtout parce qu'en neuf ans on voit changer, comme pendant le tour de France, d'étape en étape, la position du coureur. Quand je suis arrivé, chacun, à Paris, notait que la compétitivité française avait dépassé celle de l'Allemagne de 1 à 2 points. On entendait : « Les Allemands sont en train de s'enfoncer, ils s'enfoncent en compétitivité, ils s'enfoncent dans la dette, ils s'enfoncent par rapport à leurs engagements de Maastricht [ce qui n'était d'ailleurs pas le moins piquant de la chose, sachant ce qu'ils avaient exigé de nous au moment du pacte de Maastricht] ». Peu à peu, les choses ont changé et je dois dire, avec tout le respect que j'ai pour les différents orateurs de la tribune, qu'il faut rendre hommage aux efforts de Monsieur Schröder. En sept ans, il a renversé l'état d'esprit, la situation et les performances de l'Allemagne. Il l'a fait au prix d'énormes souffrances dans la population allemande, dans les syndicats allemands auxquels il a imposé ces efforts, en tant que chancelier SPD, avec une autorité particulière, avec beaucoup d'habileté politique et à ses frais, puisqu'il répétait : « Je prends des risques ; si les résultats de la politique que j'impose à l'Allemagne ne sont pas là lorsque je serai au rendez-vous électoral, je tomberai dans un trou ». Et, en anticipant ce rendez-vous électoral, il a creusé son propre trou. Mais il a, en sept ans, considérablement amélioré la situation de l'industrie allemande qu'il a, en même temps, entraînée sur la voie de mesures – auxquelles le gouvernement était étranger - qui constituaient une véritable purge. Ce fut un effort collectif de reprise de compétitivité de l'Allemagne. Madame Merkel continue la politique de Monsieur Schröder avec beaucoup d'habileté et des résultats tout à fait satisfaisants.
La première raison du redressement de l'Allemagne est son effort national économique intérieur. Si, aujourd'hui, le thème du pouvoir d'achat surgit en Allemagne, si les syndicats se montrent exigeants, si Die Linke marque des points aux élections régionales, c'est parce que neuf ans de purge - et leurs résultats : reprise de la croissance, redressement économique substantiel et rentrées fiscales abondantes - donnent envie aux syndicats de commencer à taper sur la table. La différence, vous le savez, Monsieur le Ministre, entre nos traditions et les traditions allemandes c'est que nous faisons des grèves d'avertissement avant d'ouvrir la négociation tandis que les Allemands finissent en cas extrême par faire la grève quand les négociations n'aboutissent à rien. On voit donc apparaître aujourd'hui, en Allemagne comme chez nous une revendication du pouvoir d'achat par rapport à l'inflation et à l'évolution de niveau de vie mais elle s'exprime dans des conditions nettement plus favorables après cette très longue période de serrage de ceinture.

Je voudrais saluer ce qu'a dit Claude Le Gal. Moi aussi, en parcourant l'Allemagne pendant neuf ans, j'ai vu énormément de PME et j'en ai gardé la certitude, comme l'ont dit les uns et les autres, que la chance de l'Allemagne réside dans ses grosses PME.
Monsieur Stihl a 5000 ouvriers. Quelle PME française a 5000 ouvriers ?
Monsieur Wurzt, à Schleswig Halle, ne fabrique que des petits boulons, il est le roi mondial du petit boulon. Il a, à Schleswig Halle, un aéroport sur lequel se posent des cargos Boeing qui livrent des boulons dans le monde entier, plus vite que ne peut le faire aucun concurrent dans le monde et avec une technologie et une qualité d'acier sur lesquelles il veille en permanence.
Je vais prendre un autre exemple, plus anecdotique : je promène tous les soirs mon chien avec une laisse extensible ; la marque de cette laisse - il n'y en a qu'une dans le monde, on la trouve partout - c'est Flexi. C'est une petite PME du Schleswig Holstein qui produit dans le monde entier des laisses élastiques pour chiens. J'ai rencontré le président de cette société qui m'a dit : « C'est très simple, nous sommes 850 ; je surveille le marché pour rester le meilleur dans le monde. Je ne fais que ça mais si quelqu'un s'avise de me copier ou de faire mieux que moi, je lui fais un procès ou je mets mes ingénieurs au travail pour redevenir le meilleur dès demain matin. » Sur un produit comme la laisse extensible pour chien, il paraît assez simple d'être le meilleur mais cela représente quand même un effort constant.

J'en viens à un aspect qui permet de compléter le propos de François David. Peu importe de savoir qui, de nous ou des Allemands, exporte le plus, ce qui me frappe, vous l'avez dit aussi, Monsieur le Ministre, c'est que les Allemands ont une exportation sélective. Ils se sont lancés dans la globalisation, conscients qu'ils ne pouvaient plus tout produire mais déterminés à garder chez eux la technologie. C'est absolument fondamental.
Dans le dialogue assez acrimonieux entre Allemands et Français (entre Alstom et Siemens ou entre d'autres exportateurs de produits mécaniques concurrents), les Allemands mettent un point d'honneur à dire :
« Nous exportons du matériel, nous faisons fabriquer à l'étranger quand c'est moins cher mais jamais nous ne transférons la technologie. Vous, Français, pour passer, pour emporter un marché quand la lutte devient serrée, vous bradez votre technologie, vous envoyez parfois le Président de la République pour emporter le morceau. Notre chancelière tient des propos extrêmement désagréables sur les Chinois, à propos du Dalaï Lama par exemple, mais nous exportons toujours autant parce que nous avons le seul produit que le client veut acheter. Nous en gardons le secret, nous en gardons la technologie, le développement, c'est pourquoi nous restons les champions. »
C'est une chose sut laquelle nous devrions réfléchir. Notre performance à l'exportation n'est pas si mauvaise mais, avec ces quatre tranches définies par l'OCDE, que François David a rappelées, nous sommes extrêmement vulnérables :
Nous sommes vulnérables parce que nous vendons des produits de très haute technologie : des centrales nucléaires ou des TGV.
Nous sommes vulnérables à la sanction politique, c'est le revers du « coup de pouce politique » que nous utilisons souvent. Nos partenaires exploitent à leur avantage politique l'implication du gouvernement français dans la conquête des marchés. J'ai été ambassadeur en Chine à une époque où nous avions vendu des mirages à Taiwan : ce fut une période extrêmement creuse au niveau des ventes de centrales nucléaires, de TGV. Vous-même, Monsieur le Ministre, étiez venu à plusieurs reprises en Chine exprimer votre étonnement devant les sanctions qui frappaient Alsthom.
Mais les Allemands, qui visent les moyennes technologies, sont des exportateurs stables. Même quand Madame Merkel rend hommage au Dalaï Lama, même quand l'ambassadeur d'Allemagne est convoqué à Pékin pour y être tancé, il y a autant de Mercedes, de BMW, d'ascenseurs et de machines-outils qui sont exportées. L'exportation allemande vers la Chine n'a pas souffert d'un euro depuis les déclarations de Madame Merkel sur le Dalaï Lama.
Je termine par une dernière anecdote pour attirer l'attention sur la différence entre les mentalités allemande et française. Un jour, un ami, président d'une société allemande me donne rendez-vous au zoo devant l'enclos des hippopotames. Surpris, mais comme il descendait à la gare du zoo et repartait une heure plus tard par un autre train, je crus qu'il avait choisi le zoo comme lieu de rencontre pour des raisons de commodité. Nous nous retrouvâmes donc devant les hippopotames. Tout à mon admiration devant l'hippopotame nouveau-né qui faisait des cabrioles dans l'eau avec sa maman, je ne prenais pas garde à l'attention avec laquelle mon ami observait l'aquarium. Après dix minutes devant le département des hippopotames, il est allé voir le directeur du zoo pour lui dire : « Ma société peut vous fournir une plaque de verre deux fois plus fine, deux fois plus transparente, un peu moins chère. Nous en avons le brevet et je peux signer le contrat avant de reprendre mon train. »
Ceci montre que deux nations très différentes se font face. L'une a ce génie - que nous incarnons tous - des plaisirs de la vie ; pour l'autre, quel que soit par ailleurs le souci du rayonnement intellectuel, politique philosophique, ce qui l'emporte, c'est le besoin d'être la meilleure sur le plan de la technologie. Je ne m'étends pas sur le nombre de prix Nobel et autres mais je crois qu'il y a un point fort dans la capacité de l'Allemagne à être « au sommet de l'Europe » aujourd'hui, c'est que cette domination que l'Allemagne croit et souhaite pouvoir exercer est largement inspirée de la conscience d'être la patrie de la technologie et du devoir de le rester.

Jean-Pierre Chevènement

Merci, Monsieur l'ambassadeur, Monsieur David souhaite exprimer un point de vue.

François David
Claude Martin a parfaitement raison, c'est un point extrêmement important, de parler de l'expérience Schröder qui a été très dure pour les Allemands et s'est déroulée dans une période de croissance nulle. Or, aujourd'hui, politiquement, on dit que le Président Sarkozy ne peut pas réformer parce que la croissance est nulle. Il est évidemment plus facile de réformer en période de forte croissance mais je crois que l'exemple de Schröder - qui montre qu'on peut réformer quand la croissance est nulle - doit être médité.
Sur les transferts de technologie je ne suis pas tout à fait d'accord avec Claude Martin. L'exemple le plus significatif est celui d'Airbus. Les Chinois ont soumis leur décision d'acheter des Airbus - et non des Boeing - à la condition que nous acceptions les transferts de technologie. J'ai été pendant quatre ans au conseil d'administration franco-allemand d'EADS, quand cette question se posait : accepte-t-on de transférer la technologie ? Les Allemands ont accepté de transférer la technologie pour obtenir le contrat ! Airbus est un exemple typique : si les Allemands répugnent généralement à transférer leur technologie, il y a des cas où ils se font violence.

Jean-Pierre Chevènement
Merci, Monsieur le Président, de ces réflexions tout à fait stimulantes.
Avant de donner la parole à la salle, je voudrais vous faire part d'une certaine perplexité.
Si on s'engage dans la voie de la flexibilisation en admettant, par exemple, une diminution de 10% des coûts salariaux, cela ne changera rien, comme l'a dit Monsieur Hervé Joly, dans le rapport entre nos coûts salariaux et les coûts chinois. C'est pourtant ce que l'Allemagne a fait depuis l'an 2000.
Ne serait-ce pas sur les partenaires de la zone euro et, d'une manière générale, sur les partenaires européens que cette flexibilisation de l'économie allemande, a permis de gagner des parts de marché ? Autrement dit, ce rééquilibrage que nous a décrit Monsieur l'Ambassadeur, ne s'est-il pas fait, dans une large mesure, au détriment des pays de niveau de développement comparable ?
Un regard sur les soldes commerciaux nous en convainc (2). Je rappelle que sur 200 milliards d'excédent commercial allemand, 150 milliards se font sur l'Europe au sens large et 100 milliards sur la zone euro qui représente 44% des exportations allemandes !
On peut se demander s'il ne manque pas une stratégie coopérative à l'échelle européenne, en matière non seulement budgétaire mais également salariale et sociale.
Y a-t-il une cohérence dans l'impulsion qui est donnée au niveau des politiques économiques ? Je pose la question.
Je donne la parole à la salle

Ernst Hillebrand
Je suis un Allemand qui travaille à Paris. J'ai une question à poser à Monsieur Seidel. Vous avez dit littéralement que chaque introduction d'un salaire minimum se soldait par des conséquences très catastrophiques. L'Angleterre, en 1998, a introduit un salaire minimum. Pouvez-vous, selon les standards académiques de l'Institut IFO nous décrire la catastrophe de l'économie anglaise ces dix dernières années ?
Je suis assez largement d'accord avec Monsieur David : je crois que la situation française n'est pas si mauvaise qu'on le pense. D'ailleurs, la stratégie allemande démontre beaucoup de faiblesses et d'inconvénients sur tous les aspects qui ont été mentionnés par Monsieur le ministre. Cette stratégie conduit à une politique qui cherche des avantages au détriment du voisin. La politique de bas salaires en Allemagne a eu des effets négatifs sur l'importation, sur le niveau de consommation. Les parts de marché conquises par les entreprises allemandes ces dix dernières années l'ont été au détriment des entreprises néerlandaises, suédoises, françaises, anglaises. Cette stratégie qui a évidemment cherché la reconstruction, le rétablissement de l'économie allemande par l'exportation n'allait pas forcément dans l'intérêt des autres pays européens.

[Monsieur Hillebrandt continue en allemand pour Monsieur Seidel :
J'ajoute, Monsieur Seidel, que je trouve votre point de vue partial. Vous prenez position dans un débat politique en évoquant la prétendue neutralité de l'économiste. Etre contre le salaire minimum, c'est une position politique, et non scientifique.]

Tobias Seidel
Je vous arrête. Je n'ai rien fait d'autre que dire où en est la science économique aujourd'hui. A partir des constats que j'ai fait, on peut tirer des conséquences politiques différentes. De tout ce que j'ai dit, vous pouvez tirer un argumentaire protectionniste. C'est votre droit. Mais vous devez savoir que c'est une politique qui n'est pas sans conséquences pour le fonctionnement de notre économie. Revenons à ma thèse, qui vous choque, hostile au salaire minimum garanti. Tout d'abord, c'est volontairement, pour forcer le trait, que j'ai accentué les termes de l'opposition. Je ne suis pas sûr, d'autre part, qu'on puisse établir une comparaison avec la situation anglaise où 1,5% de la population active est concernée par le salaire minimum dont vous parlez. Si vous parlez d'un salaire minimal aux Etats-Unis, c'est cinq dollars de

l'heure, ce qui veut dire que les gens doivent cumuler trois emplois pour vivre. De mon point de vue, un salaire minimal ne fait de sens que si une nouvelle répartition des revenus en résulte et il ne me semble pas que c'est ce qui se produirait avec l'introduction d'un salaire minimal généralisé en Allemagne.

Claude Martin
On peut se demander pourquoi, après cinquante-huit ans, l'Allemagne découvre le salaire minimum et voudrait imiter l'exemple français. Il y a à cela une raison conjoncturelle, c'est l'arrivée de tous les travailleurs de l'Est qui a créé un phénomène nouveau. Depuis deux ou trois ans, malgré les encadrements prévus dans les traités d'adhésion, de nombreuses situations ont contribué à désorganiser certaines professions et le marché du travail. Cela a commencé par les saisonniers. Bien qu'on ait introduit des conditions minimales pour les travailleurs saisonniers, tous les saisonniers polonais sont allés directement en Angleterre - où les salaires minimaux étaient encore plus élevés - plutôt que de rester en Allemagne. Il peut donc aussi y avoir une concurrence entre les salaires minimaux. Nous avons en Europe des mains-d'œuvre extrêmement mobiles - notamment celles qui viennent des pays de l'Est - et je pense qu'un moment arrivera où il faudra réfléchir dans l'ensemble de l'Europe sur l'idée d'un salaire minimum européen. C'était une vieille idée de Lafontaine, rejetée par Schröder. Peut-être, sans vouloir compliquer et régenter le marché allemand (mais par rapport aux mesures de libéralisation qui sont prises par ailleurs), l'idée d'instaurer un salaire minimum en Allemagne n'est-elle pas forcément mauvaise dans le contexte actuel.

Jean-Pierre Chevènement
Merci, Monsieur l'ambassadeur.

Julien Landfried
Le titre de ce colloque : « L'Allemagne au sommet de l'Europe ? » exprime parfaitement une interrogation : Un seul grand pays de l'ensemble européen, l'Allemagne connaît a un excédent commercial ; une telle situation peut-elle durer ?
Si, comme le disait François David, la France n'a pas la situation la plus complexe, la plus problématique, l'Espagne, « l'homme malade de l'Europe », a 10% de déficit commercial, c'est considérable ! Si l'Espagne n'appartenait pas à la zone euro, elle serait aujourd'hui obligée de dévaluer de manière radicale. Il y a là un problème de compétitivité et on ne peut pas balayer d'un revers de main l'indicateur de déficit commercial. Cela prouve que l'économie espagnole n'est pas adaptée à la mondialisation libérale ou, en tout cas, qu'elle est une des traductions de l'anglo-saxonisation de l'Europe.

Tobias Seidel introduit un débat intéressant avec Ernst Hillebrandt, de la Fondation Friedrich Ebert :
Peut-on mener des politiques d'égalisation salariale dans le libre-échange ?
Tobias Seidel a posé les bonnes questions : la Chine pèse sur les salaires, elle pèse donc sur les inégalités. Dans ce cadre-là, il me semble que la théorie économique et la simple observation économique démontrent que des politiques imposant un salaire minimum ne sont pas tenables. En tout état de cause la Chine, par son volume même dans le commerce international, exerce une très forte pression à la déflation salariale. Cela me paraît incontournable, même si beaucoup d'autres facteurs peuvent aller dans le sens du salaire minimum.
A la question qui s'impose alors : Faut-il mettre en place des politiques de protection commerciale, de protectionnisme ? Tobias Seidel apporte une réponse négative.

On peut se demander si l'émergence de Die Linke n'est pas la conséquence des politiques de déflation salariale allemandes et d'un facteur qu'on n'a pas évoqué : l'augmentation de la TVA qui a aussi pesé sur le marché intérieur et a agi comme une mesure protectionniste vis-à-vis des partenaires commerciaux. On le dit peu mais les Allemands ont fait leur TVA sociale, la France ne l'a pas faite.

Une dernière question : Die Linke peut par son poids politique (plus de 5% des voix) déformer le spectre politique allemand dans le sens de politiques plus coopératives qui posent différemment la question de l'insertion de l'Allemagne dans le commerce international. On peut se demander si le front du patronat allemand est aussi uni qu'on le croit. En particulier, l'importance de la Chine dans les années à venir ne va-t-elle pas diviser le patronat industriel allemand ?
Je ne dispose pas des chiffres exacts mais si, aujourd'hui, la Chine ne produit pas plus d'ingénieurs hautement qualifiés que l'ensemble des autres pays industrialisés, elle le fera dans dix ans. Je crois que Tobias Seidel a été caricatural en décrivant la Chine comme un pays qui ne pourra pas concurrencer l'Allemagne et les autres pays européens sur les produits de haute technologie. Je pense que c'est déjà faux mais surtout, même pour les pays de haute technologie, ça le sera totalement demain. A échéance de trente ou cinquante ans, ce n'est pas un bon indicateur. Les Airbus chinois seront là dans vingt ans au plus tard. Il y a dix ans, la manière dont on décrivait la Chine n'était pas réaliste. Un certain complexe culturel de supériorité altère la lucidité des Européens quant aux progrès considérables de la Chine et quant à sa compétitivité (y compris technologique) réelle.

Un intervenant dans la salle
Je voudrais revenir sur ce que disait Monsieur Seidel. Hubert Spitz ou pas, cela m'importe peu, je n'ai pas de dogmatisme, je ne suis ni pour ni contre les salaires minimaux garantis. Je souhaiterais simplement savoir si, historiquement, donc en dehors de théories toutes plus merveilleuses les unes que les autres (généralement dépassées au bout de vingt ans), l'introduction d'un salaire minimum garanti, comme ce fut le cas pour le SMIG en France, s'est accompagnée de problèmes de compétitivité, oui ou non ? J'ai été professeur à Dauphine suffisamment longtemps pour savoir qu'il faut se méfier des théories. Cette théorie est-elle vérifiée historiquement ?

Tobias Seidel
Pour que vous me compreniez bien : je vous ai parlé de « théorie » économique, je vous ai donné le point de vue de l'économiste. A vous d'en tirer les conséquences politiques. La question du protectionnisme ne doit pas être écartée a priori, c'est une décision politique dont il faut envisager les conséquences. De même j'ai donné un avis à propos des salaires minimaux : il y a d'une part ce que l'économiste observe, il y a d'autre part la politique qui peut être choisie dont il faut peser les avantages et les inconvénients. Mais il faut distinguer les deux domaines. Cela n'a peut-être pas été assez clair dans la discussion jusqu'ici.

Un intervenant dans la salle
Ceci ne répond pas à ma question à propos des pertes de compétitivité effectives qui découlent de l'introduction d'un salaire minimal.

Edouard Husson
Permettez-moi de vous faire remarquer que Monsieur Seidel n'a pas parlé de perte de compétitivité, au contraire, il vient de dire que les entreprises, elles, ne sont pas menacées de perte de compétitivité : elles peuvent, si elles le veulent, délocaliser les emplois ou investir ailleurs. C'est le sort des salariés que son argumentation prend en compte car ils sont les premières victimes de cette politique. Apparemment, vos points de vue ne sont pas conciliables.

Tobias Seidel
Dans l'économie mondialisée la question n'est plus de savoir comment découper le gâteau. Aujourd'hui, dès que vous voulez le découper autrement, le gâteau disparaît.

Jean-Pierre Chevènement
Mais vous-même venez de rappeler que les décisions appartiennent aux politiques et que plusieurs formes de protections subsistent : monétaires, douanières, contingentaires, sanitaires, plus généralement réglementaires. L'attitude vis-à-vis de la globalisation est donc susceptible d'interprétations très diverses.

Chiheb Nasser
Je suis doctorant en sciences politiques. J'ai écouté monsieur Martin avec attention. N'étant pas spécialiste des questions économiques, je vais me limiter aux questions politiques : On aurait pu évoquer le versant politique de la question : « L'Allemagne au sommet de l'Europe ? ». Il est très intéressant de noter que c'est M. Schröder qui a ramené la question de la souveraineté nationale en Allemagne et de son influence dans l'Union européenne. Il est paradoxal de voir les limites de l'intégrationisme européen, notamment sur le plan économique faute de levier économique. Vous parlez de protection, je pense qu'il faudrait aller vers le protectionnisme international. On a besoin de l'OMC pour limiter les effets de la dérégulation. Au fond, je m'inquiète un peu des effets du protectionnisme européen. Je ne vois pas comment on pourrait limiter les effets de la mondialisation néolibérale.

Claude Anglade
Une dimension n'a pas encore été évoquée dans ce colloque, c'est la dimension démographique. Dans un article paru il y a un an dans la revue « Le Débat », Emmanuel Devaud (3), dans un style peut-être légèrement exagéré, parlait d' « une inversion bouleversante du poids des populations » au détriment de l'Allemagne (parlant de la France et de l'Allemagne). Il prévoyait même que, vers 2050, l'Allemagne aurait une population nettement inférieure à la nôtre. Je pense que la démographie jouera, à terme, un rôle important sur l'économie, ne serait-ce que par la raréfaction de la matière grise…

Gery Deffontaines
Je suis doctorant en sociologie économique. Monsieur, vous disiez qu'on n'a pas parlé de la démographie mais on n'a pas parlé non plus de la monnaie. On a entendu « zone euro » de nombreuses fois mais pratiquement jamais « euro » ou même « euro-mark » (puisque c'est ainsi que j'aimerais appeler la monnaie unique). La France est entrée en 1991 dans la monnaie unique puisque, à partir de la réunification allemande, un corset de fer a contenu les parités monétaires. C'est ce qui a plongé la France

dans la crise terrible de 1992-1993 et détruit d'ailleurs une partie du tissu économique dont nous aurions besoin aujourd'hui. La seule fois où la France a pu jouir d'une forte croissance depuis le début des années 1990, c'est quand l'euro était faible, c'est-à-dire quand sa valeur correspondait à peu près au tissu économique français.
Je voulais donc demander si, dans ces conditions, le tissu productif français a une chance de se régénérer dans les années à venir.
L'Allemagne profite doublement de la monnaie unique. Si elle possédait encore le Deutsche Mark, celui-ci se réévaluerait considérablement, considérant les excédents commerciaux allemands et l'Allemagne serait donc moins compétitive. Heureusement il y a des poids morts dans la zone euro, comme l'Espagne, la France, l'Italie qui maintiennent l'euro, sur le plan international à un niveau relativement avantageux pour les entreprises allemandes. Les entreprises allemandes souffrent nettement moins d'un euro à 1,3 ou 1,5 dollar que les entreprises françaises qui sont coulées à partir d'un euro à un dollar.
D'autre part, l'Allemagne jouit au sein même de la zone euro de ces parités monétaires contenues. car, naturellement, compte tenu de ses excédents commerciaux sur les autres pays européens, la monnaie allemande devrait être réévaluée tandis que la France et l'Italie entre autres, devraient voir leurs monnaies dévaluées, ce qui amoindrirait les excédents de l'Allemagne et les déficits des autres.
Ces deux remarques illustrent l'impasse économique dans laquelle se trouvent les pays qui n'ont pas le tissu économique de l'Allemagne, de l'Autriche ou des Pays-Bas qui, assez proches dans leurs structures productrices, ne souffrent pas trop d'une monnaie surévaluée.
Est-il possible de mettre en œuvre au niveau européen une politique réellement coopérative qui s'appuierait sur une mondialisation équitable, en faisant financer les acquis sociaux européens par une taxe aux frontières qui pénaliserait la consommation (une TVA sociale) ?
Serait-il possible, en faisant bloc à l'OMC, d'imposer une taxe sur les produits entrant en Europe en provenance de Chine ? Avec les excédents commerciaux de la Chine sur tous les autres pays du monde, le Yuan devrait se réévaluer beaucoup plus rapidement. La croissance chinoise est actuellement entretenue par la désindustrialisation des Etats-Unis et de l'Europe.
Evidemment, dans ce cas de figure, le principal perdant à court terme serait le consommateur français ou européen ce qui ne va pas dans le sens du débat sur le pouvoir d'achat.
Merci.

Jean-Pierre Chevènement
Bien entendu, il faut replacer ce colloque dans l'ensemble de nos travaux : le colloque sur le gouvernement économique de la zone euro (4) ou encore la table ronde sur la régulation des échanges à l'échelle mondiale (5).

Toutefois, ne nous leurrons pas sur la réalité de l'OMC.

Edouard Husson
Vous avez raison de soulever la question monétaire mais je pense que ce que vous avez dit n'est pas complètement exact : l'euro n'a pas été seulement un avantage pour l'Allemagne mais aussi un inconvénient. L'Allemagne aurait eu besoin au milieu des années 1990 d'un Deutsche Mark beaucoup plus bas pour relancer sa compétitivité. Elle était aussi contrainte par les disciplines dont nous parlons. Ce que vous avez dit des effets sur la France est vrai mais il n'est pas dit que les effets sur l'Allemagne aient été beaucoup plus favorables.
La deuxième chose, dont on n'a pas parlé aujourd'hui - car ce n'était pas notre sujet - c'est le changement de dimension et de problématique. Aujourd'hui, la grande question n'est plus la force de l'euro mais l'effondrement du dollar, c'est cette masse monétaire américaine qui, depuis des années, a augmenté de façon gigantesque jusqu'à l'actuel rappel du réel. Cela pose une vraie question mais je ne pense pas que les Allemands soient mieux protégés que les Français de ce point de vue, même en dépit d'avantages apparents. C'est précisément ce que je voulais dire tout à l'heure en introduction : la répartition actuelle du commerce extérieur allemand amortit les effets de cette chute du dollar. Mais ne nous trompons pas de débat : le débat que vous avez lancé pouvait être mené il y a dix ou quinze ans. Aujourd'hui la vraie question est celle de l'avenir du système monétaire international, c'est un autre débat qui nous amènerait bien trop loin pour ce soir.

Jean-Pierre Chevènement
Mais on peut y réfléchir : je vous conseille les deux cahiers que nous avons consacrés à l'avenir du dollar et à l'avenir de l'euro qui ouvrent quelques perspectives (6).
Monsieur Hervé Joly m'a demandé la parole.

Hervé Joly
Sur la question des salaires, il ne faudrait quand même pas laisser entendre que les Allemands auraient fait une concurrence déloyale à leurs partenaires européens en baissant leurs salaires ces dernières années, il y a eu modération salariale en Allemagne, moindre augmentation qu'on n'en avait l'habitude mais il n'y a pas eu déflation salariale dans la plupart des branches. Les salaires restent toujours plus

élevés Allemagne qu'en France. S'il y avait une harmonisation européenne - comme je me réjouis que vous la souhaitiez - elle se ferait à la hausse pour l'industrie française, les salaires restent plus élevés chez Volkswagen que chez Peugeot. Je ne pense donc pas qu'on puisse dire que l'Allemagne ait faussé la concurrence. Encore une fois les salaires minimaux existent déjà sous forme d'accords de branches. La question de l'introduction d'un salaire minimum ne se pose pas dans les branches exposées à la concurrence internationale. Elle n'aurait d'impact, comme je l'ai déjà dit, que dans des domaines non délocalisables, comme les services à la personne, mais pas dans la grande industrie.

Jean-Pierre Chevènement
Je pourrais vous répondre que, naturellement, il y a des avantages comparatifs dans différents domaines. On peut parler du niveau des salaires mais aussi de la taille des entreprises, de leur tradition exportatrice.
C'est un fait que les salaires allemands restent aujourd'hui supérieurs aux salaires français (dans un rapport de 27 à 20 euros environ) et très supérieurs aux salaires tchèques (de l'ordre d'un facteur 5 à 1 !). Mais dans une Allemagne qui dispose d'autres avantages comparatifs, le freinage des salaires, sous forme, notamment, d'augmentation de la durée du travail sans augmentation correspondante des salaires, a pesé dans l'équilibre interne de la zone euro. C'est un fait peu contestable. Il faut donc bien préciser les choses pour éviter les malentendus générateurs de querelles inutiles.
Le régime de croissance faible auquel aboutit la gouvernance de la zone euro convient mieux, me semble-t-il, à l'Allemagne qu'à la France pour des raisons démographiques qui ont été rappelées tout à l'heure. Notre démographie exigerait une croissance plus rapide.

D'autre part, puisqu'il faut le rappeler, depuis la signature du traité de Maastricht, il n'y a plus de souveraineté dans le domaine monétaire. L'euro est entré en vigueur formellement en 1999. En réalité les cinq ou six années préparatoires doivent être incluses dans la période de l'euro. Il est certain que pendant toute cette période l'Allemagne n'a pas eu à faire face, comme c'était le cas précédemment, aux dévaluations compétitives - non plus de la France, qui n'en faisait plus depuis1983 - mais surtout de l'Italie, de l'Espagne, de la Grande-Bretagne. C'est aussi une réalité.

Un des intervenants a dit que le problème de la protection européenne est insoluble en raison, notamment, de l'élargissement. Je pense que cela dépend très largement des équilibres intérieurs de la politique économique allemande et, par conséquent, du jeu complexe auquel nous assistons : les revendications des syndicats, la montée du parti Die Linke (le SPD n'y est pas insensible). Tout cela traduit des déplacements - peut-être lents - des centres de gravité de la politique allemande et, par conséquent, de la politique européenne car l'Allemagne, qu'on le veuille ou non, est le numéro un européen. Nous sommes bien obligés de nous intéresser de près à ce qui se passe en Allemagne pour savoir de quelle marge de manœuvre nous disposons. Peut-être l'idée d'une protection européenne est-elle encore lointaine mais avec un euro à 1,6 dollar, Edouard Husson l'a rappelé, le problème commence à préoccuper même les industriels et les dirigeants allemands.
Cette question retrouve une actualité. On avait l'impression qu'on se heurtait à un dogmatisme éternel mais la crise monétaire et économique internationale va inévitablement déboucher sur des problématiques nouvelles. Pendant la campagne électorale, le Président de la République a évoqué plusieurs fois la nécessité de ne pas subir la monnaie comme un facteur passif. Il semble avoir capitulé en signant le traité de Lisbonne. En effet, il ne s'est pas appuyé sur le non français pour exiger des avancées. C'était probablement difficile à ce moment-là mais on peut penser que dans l'avenir on pourra assister à des déplacements de curseur.
Il en va de même du thème d'une Europe qui se protège elle-même. Peut-elle ne pas se protéger quand elle est affrontée à des pays qui, milliardaires en terme de population, disposent d'une main d'œuvre innombrable dont le coût salarial est dix ou vingt fois inférieur au nôtre ?
Ces questions ont une portée historique. Nous n'allons pas trancher ce problème ce soir mais nous pouvons au moins le poser.
Je remercie particulièrement tous ceux qui nous ont fait l'honneur de participer à ce colloque, monsieur l'ambassadeur au premier chef, ainsi que tous les intervenants et je lève la séance.

---
1) Colloque : **« Entreprises et territoires »**, organisé par la Fondation Res Publica le 25 septembre 2006. Actes disponibles.
2) Voir données statistiques en annexe
3) Emmanuel Devaud, *Chiasme dans la vieille Europ*e LE DÉBAT [2007]. Mars - avril 2007, 192 pages, 185 x 260 mm. Revue Le Débat (No 144), Gallimard -rev. ISBN 9782070783908.
4) **Quel gouvernement économique de la zone euro ?**, 29e colloque de la Fondation Res Publica, tenu le 18 février 2008
5) Table ronde **Mondialisation régulée des échanges et préférence européenne**, organisée par la Fondation Res Publica le lundi 28 novembre 2005
6) **L'avenir de l'euro**. 8ème colloque de la Fondation Res Publica tenu le mercredi 28 septembre 2005
L'avenir du dollar 16eme colloque de la Fondation Res Publica tenu le lundi 12 juin 2006

Source :
http://www.fondation-res-publica.org

Fondation Res Publica - Reconnue d'utilité publique - 52 rue de Bourgogne - 75007 Paris France - Tél : +33 (0) 1 45 50 39 50 - Fax : +33 (0) 1 45 55 68 73 - Courriel : info@fondation-res-publica.org - Copyright ©2006 fondation-res-publica.org

Annexe

Données statistiques.

Sur le commerce extérieur allemand (onze premiers mois 2006-2007) :

	2006 (janv-nov. 11 premiers mois) en milliards d'euros	2007 (janv-nov. 11 premiers mois) en milliards d'euros
Exportations totales	819,6	895,7
Importations totales	671,4	709,9
Solde commercial	+ 148,2	+ 185,8
Solde courant (avec les services, etc.)	+ 98,7	+ 144,9

Répartition géographique par zones en milliards d'euros (onze premiers mois 2007) :

Exportations		Importations	
Totales	+ 895,7 (+ 9,3%)	Totales	709 (+5,7%)
Sur pays UE	+ 580,8 (+11,8% 2006)	des pays UE	465 (+ 9,8%)
Sur Eurozone	+ 383,9 (+10,8 % 2006)	des pays Eurozone	322 (+ 9 %)
UE hors Eurozone	+ 197 (+ 13,7% 2006)		
Sur Pays tiers	+ 314,19 (+4,9% 2006)	des pays tiers	244,9 (- 1,2%)

On voit que les exports croissent plus que les imports (+ 9,3 % contre + 5,7 %) ; les pays de l'Union européenne représentent environ les deux tiers des exportations allemandes ; ceux de l'eurozone plus de 40 %.

Performances à l'exportation (ramenées au mois) des différents pays :

	2005 annuel	2006 annuel	2007		
			1er trimestre	2ème trimestre	3èmetrimestre
Allemagne	80,83	93,23	104,0	107	113
Chine	63,5	80,78		98,9	105,9

Etats-Unis	75,5	86,3	90,4	93,1	99,3
Japon	49,7	43,9	56,5	57,3	60,4
France	38,5	41,3	44,3		
Royaume Uni	32,15	37,6	35,18	35,95	37,46
Italie	31	34,2	38,7	40,3	41,9

Importations (ramenées au mois) :

	2005	**2006**		**2007**	
			1er trimestre	2ème trimestre	3ème trimestre
Etats-Unis	139,4	159,4	157	161,7	165,8
Zone euro	126,8	146,5	157,6	161,7	170,8
Allemagne	64,7	76,75	83,6	86,6	89,3
Chine	55	66	73,3	75,7	82,5
Japon	43	48,1	48,9	49,9	52
France	42	45,1	48	50	52,5
Royaume Uni	41,3	46,5	49	50	53
Italie	32	36,4	40	41	43

Solde par produit de la balance commerciale allemande (2006) (en milliards d'euros) :

	Imports	**Exports**	**Solde**
Produits chimiques (col 24)	83,8	119,3	+ 36
Machines (col 29)	52,8	129,9	+ 78
Automobiles et véhicules lourds (col 34)	73,2	166,4	+ 93

En comparaison les soldes français sont :

	Imports	**Exports**	**Solde**
Produits chimiques	ND	ND	ND
Machines	113	107,4	+ 6
Automobiles et véhicules lourds	43,4	52,9	+ 9,54 (soit 10% solde allemand)

Soldes de la balance commerciale allemande par pays (en milliards d'euros) :

	Imports	Exports	Soldes
France	62,1	85	+ 23
Etats-Unis	49,1	77,9	+ 28
Chine	49,9	27,4	- 22
Italie	41,4	59,3	+ 18
Royaume-Uni	40,8	64,7	+ 24
Pays Bas	60,7	56,5	- 4
Autriche	30,3	49,5	+ 19
Belgique	33,3	46,7	+ 13
Espagne	19,8	41,7	+ 22
Suisse	25,2	34,7	+ 9
Pologne	21	29	+ 8
Russie	30	23,3	- 7

Par comparaison le commerce extérieur français (en milliards d'euros) :

	Imports		Exports	
	2000	2006	2000	2006
Total	398,7	503,4	411,7	477
Dont produits industrie	317	386	329	424
Automobile	43,3	52,9	34,2	43,4
Biens d'équipement	85,4	107,4	77,4	113,3

La France est le deuxième investisseur à l'étranger de l'OCDE (90 Milliards en 2006) ; 30.000 filiales ; 5,4 Millions d'employés ; un chiffre d'affaires égal à 1,5 fois le montant des exports ; onze entreprises français dans les cent premières mondiales.
Part de l'Union européenne à quinze dans nos exports : 61 %.
Il y a deux fois plus d'entreprises de plus de cinquante salariés (14.800 contre 8000) et de plus de 250 salariés (3900 contre 2000) en Allemagne qu'en France.

Source : *Statistiches Bundesamt Wiesbaden 2007*

Source :
http://www.fondation-res-publica.org

Fondation Res Publica - Reconnue d'utilité publique - 52 rue de Bourgogne - 75007 Paris France - Tél : +33 (0) 1 45 50 39 50 - Fax : +33 (0) 1 45 55 68 73 - Courriel : info@fondation-res-publica.org - Copyright ©2006