

1

L'Allemagne est-elle un modèle économique pour l'Europe ?

Nombreux sont les politiques, relayés en cela par les médias de masse, à affirmer que l'Allemagne est le bon modèle économique à suivre au sein de l'Union européenne. Or, s'il est vrai qu'il s'agit d'une économie très ouverte sur l'extérieure qui rencontre un certain succès dans sa lutte contre le chômage, il n'en demeure pas moins que ce modèle présente de grandes faiblesses et se révèle finalement dangereux tant pour l'Allemagne que pour l'Europe.

I La notion de compétitivité pour un État

Le terme compétitivité est issu du monde de l'entreprise et désigne l'aptitude à faire face à la concurrence en conservant ou augmentant ses parts de marché. Pour un pays, la notion est plus délicate à définir et se rapporte à la place qu'il occupe dans le volume des échanges internationaux et repose donc sur sa capacité à exporter. Elle peut donc s'entendre pour un produit donné qui s'échange sur les marchés mondiaux, pour une branche particulière (automobile, etc.), ou pour l'ensemble de la production (on parle alors de compétitivité globale du pays).

La compétitivité peut être divisée en deux composantes :

- la **compétitivité-prix**, qui repose sur l'évolution des prix domestiques comparée à l'évolution des prix dans les pays concurrents. C'est généralement à ça que s'arrêtent la plupart des analyses qui traitent de la compétitivité, en évoquant par exemple la différence de coût salarial entre la France et la Chine.

- la **compétitivité hors prix**, qui trouve son origine dans d'autres déterminants que le prix, comme par exemple l'innovation (que l'on mesure souvent par les dépenses de recherche et développement rapportées au PIB), le niveau de gamme (l'Allemagne vend ainsi des véhicules très chers mais de haut de gamme), etc.

Compétitivité d'un État et compétitivité d'une entreprise...

Cette notion de compétitivité pour un pays est bien différente de celle d'une entreprise, puisqu'une entreprise non compétitive est vouée à la faillite contrairement à un pays peu compétitif. En effet, la croissance d'un pays peut être tirée par sa demande domestique, c'est-à-dire la consommation et l'investissement, tout en ayant une place marginale dans le commerce international. Au reste, il est bon de noter qu'un pays peu compétitif peut très bien avoir sur son sol des entreprises très compétitives dans leur domaine.

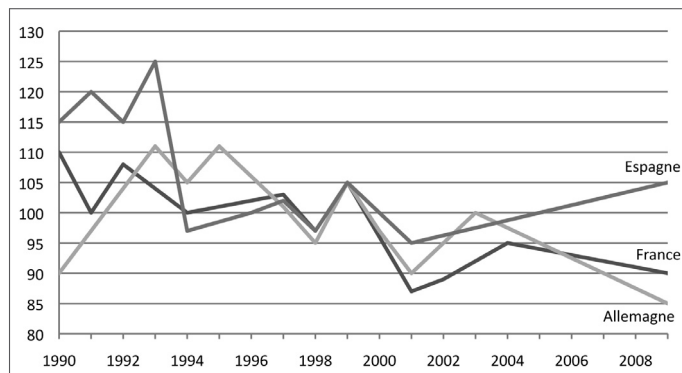
Un pays compétitif dégage en général un excédent de la balance commerciale, mais cela ne signifie pas nécessairement que

l'économie est en bonne santé, puisque lors d'une crise les importations ont tendance à diminuer ce qui favorise mécaniquement un excédent de la balance commerciale. Ce n'est pas sans rappeler les mercantilistes au XVIII^e siècle qui mesuraient la richesse d'un pays à la quantité d'or qu'il détenait...

En outre, parler de compétitivité pour un pays revient à admettre que le commerce international est un jeu à somme nulle, c'est-à-dire une grande bataille pour un seul et même gâteau où lorsque les uns gagnent des parts de marché c'est au détriment des autres. Ceci contredit la théorie des avantages comparatifs de Ricardo, qui affirmait que chaque nation a un intérêt à développer son commerce international car globalement le gâteau devenait alors plus gros.

La compétitivité pour un pays reposant donc sur sa capacité à exporter sur les marchés internationaux, regardons la figure ci-dessous, qui présente la tendance de la compétitivité-prix à l'exportation des principaux pays de la zone euro :

FIGURE 1
Tendance de la compétitivité-prix à l'exportation des principaux pays de la zone euro (base 100 en 1999)



Source des données : OFCE

L'Allemagne a donc su se construire, depuis la moitié des années 1990, un avantage en matière de compétitivité-prix au sein de l'Union européenne.

Quelques définitions...

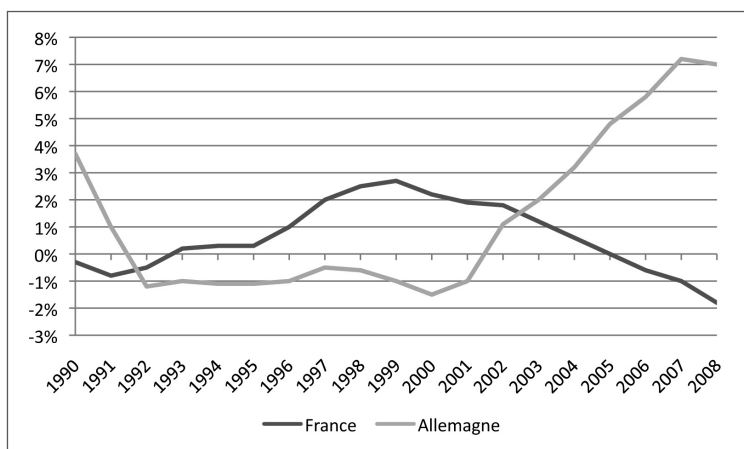
Importations : c'est un achat de marchandises ou de services par un résident à un non-résident, l'entrée de la marchandise sur le territoire national donnant lieu à une sortie de devises pour les payer.

Exportations : c'est une vente de marchandises ou de services par un résident à un non-résident. La sortie de la marchandise du territoire national donne lieu à une entrée de devises correspondant au prix des exportations.

Les importations et les exportations sont enregistrées en comptabilité publique française dans la balance commerciale pour les marchandises et dans la balance des invisibles pour les services. Ces deux balances, avec celles des revenus et des transferts courants, forment la balance des transactions courantes qui fait elle-même partie de la balance des paiements.

La figure ci-dessous présente l'évolution comparative des balances commerciales allemandes et françaises, qui confirme la compétitivité de l'économie allemande :

FIGURE 2
Évolution de la balance commerciale en France et en Allemagne depuis 1990



Source des données : Eurostat

II Une économie avec un taux de chômage faible, tournée vers les exportations

L'Allemagne a fait le choix, sous l'impulsion de l'ancien chancelier social-démocrate Gerhard Schröder, d'adosser sa croissance à son commerce extérieur au début des années 2000. Ainsi, rien d'étonnant à ce que le taux d'ouverture¹ de l'économie allemande soit plus élevé qu'en France. Il est vrai que l'Allemagne avait, dès les années 1990, pratiqué une division internationale du travail, délocalisant ainsi de nombreuses activités de production et de sous-traitance vers les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) pour en faire baisser les coûts.

Finalement, les exportations sont passées de 24 % du PIB en 1995 à 47 % en 2008 ! Certes les importations se sont également envolées, mais dans des proportions moindres compte tenu de la faiblesse de la demande intérieure. Les exportations allemandes, qui sont un moteur indispensable pour l'économie du pays, ont continué à grimper de plus de 8 % en 2011 et de près de 14 % en 2010, faisant de l'Allemagne le deuxième exportateur mondial :

FIGURE 3

Classement des principaux pays exportateurs dans le monde

Rang	Pays	Montant des exportations* 2011 (milliards de dollars)
1	Chine	1 897
2	Allemagne	1 543
3	États-Unis	1 511
4	Japon	800
5	France (hors outre mer)	578
6	Pays-Bas	576
7	Corée du Sud	558
8	Italie	508
9	Russie	498
10	Royaume-Uni	495

* Selon le CIA World Factbook, qui est une publication annuelle officielle de la CIA fournissant entre autres des informations politiques, économiques et sociales

Source des données : CIA World Factbook 2011

Cette forte compétitivité se retrouve notamment dans les chiffres de l'automobile, Volkswagen étant devenu en 2012 le premier constructeur mondial avec plus de huit millions de véhicules en 2011, tout en restant le

1. On le calcule de la manière suivante : $\text{Taux de marge} = \frac{\text{excédent brut d'exploitation}}{\text{valeur ajoutée}} / \text{PIB}$. Pour l'Allemagne il est proche de 60 % alors qu'en France il avoisine 40 % et 20 % pour les États-Unis.

constructeur généraliste le plus rentable d'Europe. C'est que l'industrie automobile allemande a su réaliser sa montée en gamme qui lui permet désormais de faire passer ses coûts dans le prix des véhicules vendus, ce qui est loin d'être le cas en France par exemple. Cette différence de gamme peut s'apprécier par un indicateur simple, l'élasticité-prix des exportations en volume¹, qui repose sur l'idée que la demande pour un produit d'entrée de gamme est en général très sensible au prix : lorsque le prix d'un produit peu sophistiqué augmente, la demande internationale baissera plus ou moins fortement, l'élasticité-prix des exportations en volume nous renseignant sur l'intensité de cette baisse.

FIGURE 4
Élasticité-prix des exportations en volume

Pays	Élasticité-prix des exportations en volume
France	1,1
Italie	0,6
Allemagne	0,3
États-Unis	0,3
Japon	0,1
Royaume-Uni	0,1

Source des données : Natixis

On constate donc que l'Allemagne a un niveau de gamme bien plus élevé que ses partenaires européens, en particulier l'Italie et la France. De plus, l'industrie allemande a investi dans la modernisation de son appareil productif, comme le montrent les achats de robots industriels :

FIGURE 5
Évolution du nombre de robots industriels achetés (unités)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Allemagne	12 781	12 706	11 867	12 000	13 401	-
France	3 793	3 484	3 012	2 900	3 009	-
Italie	-	6 373	5 470	5 700	5 679	-

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Allemagne	13 900	-	15 248	8 507	14 061	19 533	19 000
France	3 300	-	2 605	1 450	2 049	3 058	3 300
Italie	6 600	-	4 793	2 883	4 517	5 091	4 600

Source des données : IFR International Federation of Robotics

1. Plus précisément, l'élasticité-prix des exportations en volume désigne le pourcentage de variation des volumes exportés correspondant à une hausse de 1 % du prix en valeur.

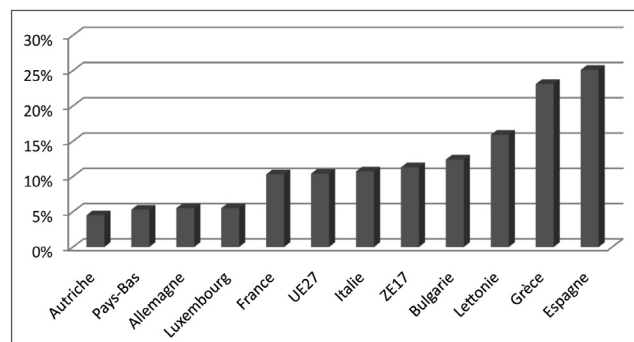
Sur le plan de la gestion des entreprises, le modèle allemand de cogestion (parfois appelé plus justement codétermination, *Mitbestimmung* en allemand) a fait ses preuves. Il implique que les représentants des salariés sont amenés à donner leur avis sur certains projets et repose ainsi sur deux piliers :

- des pouvoirs étendus accordés aux comités d'établissement, qui sont de droit à partir de cinq salariés (en France à partir de 50) et qui assurent aussi les fonctions de délégués du personnel et de délégués syndicaux. Les CE allemands sont donc informés de tout ce qui touche la marche générale de l'entreprise et consultés pour la formation, la construction de nouveaux bâtiments, les procédures de travail et les nouvelles technologies ;
- une place importante reconnue aux représentants des salariés dans les instances dirigeantes des sociétés. En Allemagne, les grandes entreprises sont dotées d'un conseil de surveillance et d'un directoire pour la gestion opérationnelle de l'entreprise. Depuis 1976, les salariés occupent 50 % des postes au conseil de surveillance dans les entreprises de plus de 2 000 salariés, ce qui oblige les dirigeants à davantage tenir compte des intérêts des salariés et contribue à l'implication de ces derniers dans la bonne marche de l'entreprise.

Même en situation de crise, les entreprises allemandes optent le plus souvent pour un chômage à temps partiel en lieu et place d'un plan massif de licenciements. C'est ce que l'on a pu constater par exemple chez Opel, Alstom, ThyssenKrupp ou Bosch. Ce dispositif de chômage partiel prévoit l'indemnisation par l'État des salariés à hauteur de 60 à 65 % du salaire net pendant une période allant jusqu'à six mois, afin que les entreprises puissent disposer de la main-d'œuvre qualifiée nécessaire au moment de la reprise.

Ce dynamisme économique permet à l'Allemagne de connaître un taux de chômage parmi les plus bas de l'Union européenne :

FIGURE 6
Comparaison du taux de chômage au sein de l'Union européenne



Source : Eurostat

III Mais ce modèle se révèle non coopératif et dangereux

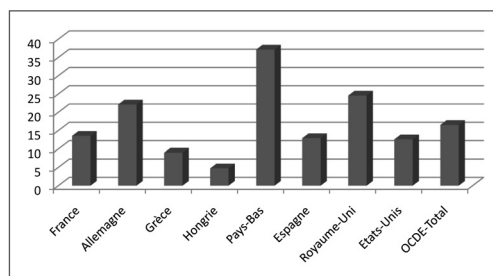
En regardant à nouveau la figure 1, on constate que jusqu'en 2003, la dégradation de la compétitivité des pays de l'Union Européenne reste modérée. Contrairement aux idées reçues, la France est parvenue à absorber une partie de l'appréciation de l'euro (70 % entre 2001 et 2008 !), et la mise en place des 35 heures n'a pas pesé sur la compétitivité en raison d'une modération salariale et d'importants gains de productivité dans l'industrie.

2003 marque cependant une rupture entre l'Allemagne et les autres pays. Comme au sein de la zone euro l'instrument du taux de change n'est plus utilisable, l'Allemagne a fait le choix, sous l'impulsion de l'ancien chancelier social-démocrate Gerhard Schröder, d'adosser sa croissance à son commerce extérieur. Pour ce faire, il a été nécessaire de baisser les coûts salariaux afin de gagner en compétitivité-prix dans les exportations. D'où, une baisse de la rémunération salariale par tête de 1,1 % entre 2003 et 2007, alors qu'en France elle gagnait 3,3 %. Cette stratégie, qui s'apparente à une désinflation compétitive (pratique non coopérative interdite par les traités européens), a permis à l'Allemagne de gagner, entre 2001 et 2008, 15 points de parts de marché à l'intérieur de la zone euro au détriment de ses partenaires européens.

En complément, le marché du travail fut alors flexibilisé par les lois Hartz avec durcissement des conditions d'octroi de l'aide sociale et des allocations chômage, et création entre autres des « mini-jobs » (emplois dont la rémunération ne peut dépasser 400 euros par mois et quasiment totalement dispensés de charges sociales). Avec sa politique de modération salariale, l'Allemagne se prive donc volontairement d'un moteur de croissance important qu'est la consommation.

Mais plus grave, cette politique a débouché sur une paupérisation des salariés en raison notamment d'une propension très forte à créer des emplois à temps partiel, contrairement à la France par exemple où la part des salariés à temps partiel est restée stable.

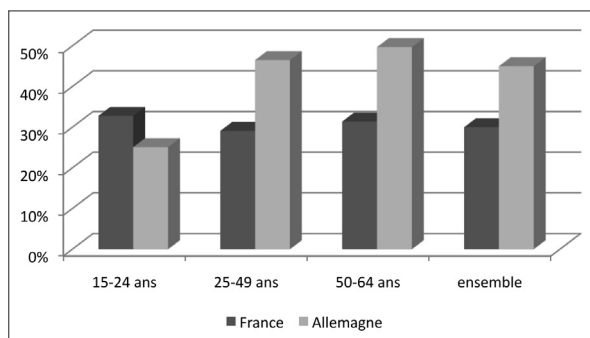
FIGURE 7
Proportion, en %, de l'emploi à temps partiel dans le total de l'emploi en 2011



Source : OCDE

Une étude de l'INED¹ montre du reste qu'un taux d'emploi des femmes en Allemagne supérieur à celui en France (en 2010, 66 % en Allemagne contre 60 % en France), cache en fait de grandes disparités selon l'âge² et occulte le fait que c'est surtout la progression du travail à temps partiel en Allemagne qui explique ce haut niveau du taux d'emploi féminin.

FIGURE 8
Proportion de femmes travaillant à temps partiel
parmi les femmes actives en 2010



Source : Eurostat

L'Allemagne compte ainsi un quart de salariés à temps partiel, dont 19 % de « mini-jobbers ». Notons, que 20 % des salariés allemands sont payés à un niveau inférieur au Smic horaire français (9,43 euros brut par heure) et 40 % ont un salaire mensuel net inférieur à 1000 euros. Cela se traduit par un taux de pauvreté³ qui avoisine les 15 % en Allemagne contre 13,5 % en France.

Malheureusement, en plus de tout cela, on assiste également à une hausse des inégalités comme en témoigne le fait que les 10 % des Allemands les plus aisés possèdent 61,1 % du patrimoine privé, tandis que 70 % des personnes les moins aisées ne disposent que de 9 % du patrimoine, selon

1. « Les Allemandes plus actives que les Françaises ? », *Population & sociétés* n° 493, octobre 2012.
 2. Ce sont en effet les femmes les plus jeunes et les plus âgées qui ont un taux d'emploi plus élevé en Allemagne. Cela s'explique par le fait que les jeunes Allemandes quittent l'école plus tôt que les jeunes Françaises et que la formation en alternance y est plus développée. Pour les femmes plus âgées, rappelons que l'âge du départ à la retraite a été repoussé à 67 ans en Allemagne et de nombreuses mesures incitent les seniors à rester en activité pour maximiser le montant de leur pension. En revanche, le taux d'emploi des femmes de 25 à 49 ans avec un enfant est plus élevé en France qu'en Allemagne, probablement en raison d'une meilleure acceptation sociale du travail des mères en France.
 3. Le seuil de pauvreté est déterminé par rapport à la distribution des niveaux de vie de l'ensemble de la population. On privilégie en Europe le seuil de 60 % du niveau de vie médian, de sorte qu'une personne est pauvre si elle appartient à un ménage dont le niveau de vie est inférieur à ce seuil. Le rapport du DIW sur la pauvreté est consultable à cette adresse : http://www.diw.de/sixcms/detail.php?id=diw_01.c.347505.de