

N° 390

SÉNAT

SECONDE SESSION ORDINAIRE DE 1990 - 1991

Annexe au proces-verbal de la séance du 14 juin 1991

RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

*au nom de la délégation du Sénat pour la planification (1),
sur le VIIe Colloque de réflexion économique
organisé le 16 mai 1991 :*

I - Perspectives de l'économie mondiale à l'horizon 2000

II - Performances comparées des économies française et allemande

Par M. Bernard BARBIER,

Senateur,

Président.

(1) Cette délégation est composée de : MM. Bernard Barbier, président ; Jacques Braconnier, Marcel Lesbros, Roland Grimaldi, Georges Mouly, vice-présidents ; Louis Minetti, secrétaire ; Jacques Bellanger, Gérard Delfau, Bernard Hugo, Roger Husson, Henri Le Breton, Pierre Louvot, Bernard Pellarin, Henri Revol, Jean-Jacques Robert.

Projections économiques - Allemagne - Commerce extérieur - Croissance - Economie mondiale - Emploi - Europe - Finances publiques - Inflation - Modèles économiques - Pays de l'Est - Pays en voie de développement - Plan - Politique économique - Productivité - Union économique et monétaire - Rapports d'information.

SOMMAIRE

	Pages
PREMIÈRE SESSION : PERSPECTIVES A MOYEN TERME POUR L'ECONOMIE MONDIALE	5
Allocution de M. Bernard BARBIER, Président de la Délégation pour la Planification	7
I - Projection de l'économie mondiale à l'horizon 2000 (<i>MM. Jean-Paul FITOUSSI, Anton BRENDER, Henri S^WERDYNIAK et Henri DELESSY</i>)	9
II - Principaux résultats des prévisions sectorielles à moyen terme pour l'économie européenne (<i>M. Jean-Marie POUTREL</i>)	12
III - Diagnostic sur la situation conjoncturelle en Europe (<i>M. Philippe SIGOGNE</i>)	15
IV - Commentaire de la projection à l'horizon 2000 (<i>M. Jean-Pierre PUIG</i>)	17
Discussion	22
DEUXIEME SESSION : PERFORMANCES COMPAREES DES ECONOMIES FRANÇAISE ET ALLEMANDE	23
Allocution de M. Jean FRANÇOIS-PONCET, Président de la Commission des Affaires économiques et du Plan	25
I - Etude réalisée par l'I.N.S.E.E. pour le Sénat (<i>MM. Michel GLAUDE et Pierre RALLE</i>)	27
II - Etat du dossier "Unification" en Allemagne (<i>M. René LASSERRE</i>)	28
III - Principales conclusions des études réalisées à la Direction de la Prévision (<i>M. Jean-Philippe COTIS</i>)	29
Discussion	33

.../...

ANNEXE N° 1 - Projection réalisée par l'équipe MIMOSA (O.F.C.E.-C.E.P.I.I.)	A 1
ANNEXE N° 2 - Principaux résultats des prévisions sectorielles à moyen terme pour l'économie européenne (<i>tableaux présentés par M. Jean-Marie POUTREL</i>)	A 29
ANNEXE N° 3 - FRANCE-ALLEMAGNE : Performances économiques comparées	A 35
ANNEXE N° 4 - L'état actuel du débat économique sur l'unification en Allemagne	A 115

Au printemps de chaque année, la Délégation pour la planification propose aux membres de la Haute Assemblée de consacrer quelques heures à l'étude de travaux réalisés par les organismes d'analyse et de prévision avec lesquels la Cellule économique du Sénat collabore régulièrement.

Le septième Colloque de réflexion économique organisé à cette fin le 16 mai dernier, a réuni près de cent vingt participants, dont un peu plus de trente sénateurs. La présidence des travaux a été assurée successivement par M. Bernard BARBIER, Président de la Délégation et par M. Jean FRANÇOIS-PONCET, Président de la Commission des Affaires économiques et du Plan. MM. Christian PONCELET, Président de la Commission des finances, et Jacques GENTON, Président de la Délégation pour les Communautés européennes ont honoré le colloque de leur présence.

Les travaux ont été organisés en deux sessions d'une durée d'une heure trente chacune, consacrées, l'une aux perspectives à moyen terme pour l'économie mondiale, l'autre aux performances comparées des économies française et allemande. Pour l'essentiel, la discussion a porté sur des travaux réalisés par l'équipe MIMOSA (Centre d'études prospectives et d'informations internationales - Observatoire français des conjonctures économiques), le Bureau d'informations et de prévisions économiques, l'Institut national de la statistique et des études économiques, le Centre d'information et de recherche sur l'Allemagne contemporaine et la Direction de la Prévision.

Les trois études rendues publiques à l'occasion du colloque figurent en annexe au présent rapport dont l'objet est de rendre compte de l'essentiel des interventions auxquelles la réunion a donné lieu.

Fidèle à sa mission, la Délégation pour la planification entend mettre ainsi à la disposition du Sénat un ensemble de réflexions échappant à la "dictature du court terme".

Première session

**PERSPECTIVES A MOYEN TERME
POUR L'ECONOMIE MONDIALE**

**ALLOCUTION D'OUVERTURE PRONONCEE
PAR M. Bernard BARBIER,
Président de la Délégation pour la Planification**

Mes chers collègues, Mesdames, Messieurs,

Selon l'usage, je vous souhaite la bienvenue à tous.

Je félicite ceux qui sont venus pour s'instruire et je remercie ceux qui viennent pour instruire les autres

La tradition de ce colloque annuel est maintenant bien établie. Bon nombre d'entre vous ont déjà participé à l'une ou l'autre de nos précédentes réunions. Quelques uns sont ici pour la première fois. Notre assistance reflète ainsi la pratique suivie dans l'organisation : beaucoup de continuité et un peu de changement.

Cette année, je me réjouis de partager la présidence de nos travaux avec M. Jean FRANÇOIS-PONCET, Président de la Commission des Affaires économiques et du Plan. Cela montre que la Délégation pour la Planification a le souci de se rendre utile aux Commissions sénatoriales que la prospective économique à moyen ter me peut intéresser.

Après deux années où les circonstances nous avaient conduits à accueillir des participants venus d'autres pays européens, nous nous retrouvons cette année dans un cadre "hexagonal", mais cela ne nous empêchera pas d'étendre nos réflexions au monde entier.

N'ayant pas d'invités étrangers, nous avons pu lancer des invitations aux journalistes accrédités, à la presse économique et à la presse étrangère, ce que les dimensions de cette salle n'avaient pas permis ces deux dernières années.

A l'intention des nouveaux participants, je rappelle que la finalité de ce colloque est de réfléchir au-delà de nos préoccupations immédiates, et de réfléchir en toute liberté d'esprit.

Nous demandons à quelques experts de nous présenter en un minimum de temps, mais avec un maximum de clarté, l'essentiel des conclusions des études qu'ils ont réalisées pour le Sénat ou qu'ils ont publiées par ailleurs. En un mot, nous leur demandons de nous dire en quelques minutes les "messages" qu'ils veulent faire passer.

Les principaux organismes que nous avons mis à contribution pour cette matinée de travail sont, "par ordre d'entrée en scène" :

1° - l'Observatoire français des conjonctures économiques dont je salue le Président, M. Jean-Paul FITOUSSI ;

2° - le Centre d'études prospectives et d'informations internationales, dont le Directeur, M. Anton BRENDER, a pris une part active au travail qui va nous être présenté dans un instant ;

3° - l'I.N.S.E.E., dont le Directeur des études et synthèses économiques, M. Pascal MAZODIER, nous fait l'honneur et le plaisir d'être des nôtres ;

4° - enfin, le Centre d'information et de recherche sur l'Allemagne contemporaine dont le Secrétaire général, M. René LASSERRE, interviendra dans la seconde moitié de la matinée.

Outre ces quatre organismes, je dois chaleureusement remercier quatre intervenants qui ont accepté de nous apporter leurs lumières à titre bénévole :

- M. Jean-Marie POUTREL, qui est l'un des principaux animateurs du Bureau d'informations et de prévisions économiques ;

- M. Philippe SIGOGNE qui préside actuellement l'Association des Instituts européens de conjoncture économique ;

- M. Jean-Pierre PUIG, Chef du service économique du Commissariat général du Plan ;

- et M. Jean-Philippe COTIS qui, avant de devenir l'homme des budgets économiques à la Direction de la Prévision, a mené des études fort intéressantes sur les conséquences de l'unification allemande pour l'économie française.

Avant de donner la parole aux représentants de l'équipe MIMOSA, je vais demander à MM. FITOUSSI et BRENDER de nous indiquer comment ce travail a été mené et comment il va nous être présenté.

I - PROJECTION DE L'ECONOMIE MONDIALE A L'HORIZON 2000

M. Jean-Paul FITOUSSI (*Président de l'Observatoire français des conjonctures économiques - O.F.C.E.*)- C'est la troisième fois que l'O.F.C.E. et le C.E.P.I.I. sont invités dans le cadre de ce colloque à présenter de façon conjointe des simulations réalisées au moyen du modèle MIMOSA. Monsieur le Président, je vous remercie des mots de bienvenue que vous nous avez adressés, et je vous en remercie d'autant plus vivement que, pour ce qui concerne l'O.F.C.E., les priorités les plus importantes sont celles qui concernent les travaux réalisés pour les assemblées parlementaires. Privilégier de tels travaux concourt en effet à l'objectif essentiel que constitue l'indépendance de l'O.F.C.E. J'ai souvent insisté sur ce point, mais vous comprendrez que je le souligne davantage encore aujourd'hui.

Les projections que nous allons vous présenter, car il ne s'agit évidemment pas de prévisions - qui pourrait en effet lire l'avenir à l'horizon 2000 ? - sont des projections qu'initialement nous avions souhaitées "roses". Nous avons en effet choisi un scénario où aucun événement exogène dans l'ordre politique ou international, qui aurait entraîné un bouleversement dans l'ordre de nos économies, ne se produisait.

Mais nous nous sommes vite aperçus que si aucune catastrophe ne venait rythmer les évolutions des années 90, aucun miracle ne venait les soutenir. Toutes ces années auront été précédées du choc que constitue l'unification allemande : pourtant il ne semble pas que ce miracle du passé, malgré tout ce qui a pu être dit sur le sujet, produira des effets extraordinairement favorables sur l'Europe au cours des années 90.

Le scénario d'une intégration réussie des pays de l'Est et du Sud, s'accompagne d'une croissance molle en Europe. Croissance molle qui fait que le vrai problème que nos sociétés ont à affronter reste, et restera à l'horizon 2000, le chômage. Cela est plus particulièrement vrai pour la France, la Grande-Bretagne et l'Italie.

Il s'agit là d'un phénomène inacceptable, car ce scénario "rose" est aussi celui de l'échec d'une autre intégration, celle de chômeurs, population exclue de l'activité productrice. Peut-être faudra-t-il alors imaginer, et cela est la tâche des parlementaires et des gouvernements, non pas un traitement social, non pas un traitement économique, mais un traitement global de ce problème qu'il est malsain que nos sociétés laissent perdurer.

M. Anton BRENDER (*Directeur du Centre d'études prospectives et d'informations économiques - C.E.P.I.I.*)- Je tiens à nouveau à remercier le Sénat d'inviter l'O.F.C.E. et le C.E.P.I.I. à faire depuis plusieurs années, un effort commun de modélisation, de projections et de paris sur l'avenir, et de donner l'occasion à deux instituts, alors qu'on regrette souvent que les organismes ou les entreprises français ne coopèrent pas suffisamment, de produire une projection, sur des questions pourtant difficiles à traiter de manière consensuelle, mais dont le principal intérêt est de susciter la discussion.

Cette année, nous avons décidé de faire un exercice de réflexion prospective sur l'économie mondiale pour la période 1990-2000. Vous en avez d'ailleurs la primeur puisque c'est la première série de résultats de cette projection que nous présentons ce matin.

La nuance que je voudrais introduire par rapport aux propos que vient de tenir Jean-Paul FITOUSSI est que ce compte ne décrit pas une intégration réussie du Sud et de l'Est dans l'économie mondiale. C'est un projet que nous avons eu, mais en cours de route, il a légèrement évolué pour devenir un compte tendanciel qui essaie d'expliquer où nous mène la prolongation d'un certain nombre des comportements que l'économétrie est capable d'appréhender, ainsi que la prolongation de tendances passées. Toutefois, pour abonder dans le sens de ce que notait Jean-Paul FITOUSSI, je voudrais préciser qu'on ne peut jamais prolonger des tendances sans y mettre un peu de coloration. Ainsi, le seul pari que fait ce compte - c'est en cela qu'il est relativement optimiste, bien que d'un optimisme très en-deça d'un compte "d'intégration réussie" de l'économie mondiale - est que l'on enregistrerait un progrès au niveau de l'intégration de l'économie mondiale au cours des dix années à venir, et que, petit à petit, se confirmeraient les tendances déjà perceptibles au niveau de la coopération et de la concertation entre grands pays industrialisés en matière de taux de change et de taux d'intérêt.

Le deuxième pari fait dans ce compte est celui d'une gestion concertée entre producteurs et consommateurs, du prix du pétrole. L'hypothèse faite en effet dans ce compte est qu'une concertation allait s'établir à partir de 1993 ou 1994 entre l'O.P.E.P. et les pays consommateurs, qui aboutirait à une gestion moins cahotique des marchés pétroliers et donc à une évolution régulière du prix du pétrole sur la période de la projection.

Voilà quelles sont donc les deux hypothèses les plus marquantes que nous avons retenues. Elles ne sont pas forcément dans le prolongement de la tendance observée au cours des années écoulées mais demeurent néanmoins relativement dans "l'air du temps".

En troisième lieu, nous avons été obligés d'inventer quelque chose qui n'existait pas : c'est la façon dont les pays de l'Est allaient pouvoir participer pleinement au développement de l'économie mondiale. Pour répondre à cette question, nous avons tenté de trouver une hypothèse raisonnable.

Beaucoup de choses ont déjà été écrites sur ce sujet, en particulier sur les besoins en capitaux de ces pays, qui sont, effectivement, énormes. On a parlé à cet égard, et à juste titre, de 2 000 milliards de dollars.

Il nous semble cependant que l'essentiel n'est plus aujourd'hui de mesurer la distance que ces pays ont à parcourir, mais plutôt d'apprécier la vitesse à laquelle ils peuvent avancer pour rattraper les pays les plus industrialisés. Or, pour définir la vitesse de ce rattrapage, la comparaison la plus favorable que nous avons trouvée est celle de l'Espagne, pays qui s'est rapidement intégré dans la Communauté européenne. C'est donc une hypothèse haute qui nous donne certainement la vitesse la plus élevée à laquelle un pays est capable d'assimiler des apports en capitaux provenant de l'extérieur. Cette hypothèse détermine donc, en grande partie, les résultats de la projection à l'horizon 2000 sur ce point. Elle est, surtout dans le cas de l'U.R.S.S., à l'évidence très optimiste.

Telles étaient, Monsieur le Président, les précisions que je voulais formuler en introduction, afin de bien préciser l'esprit de ce compte.

MM. Henri STERDYNIAK (O.F.C.E.) et Henri DELESSY (C.E.P.I.I.) présentent ensuite la projection de l'économie mondiale à l'horizon 2000 réalisée par l'équipe MIMOSA (voir annexe n° 1).

II - PRINCIPAUX RESULTATS DES PREVISIONS SECTORIELLES A MOYEN TERME POUR L'ECONOMIE EUROPEENNE

M. Jean-Marie POUTREL (*Directeur du groupement d'intérêt économique européen ERECO*).- J'essaierai de me situer au niveau des secteurs et des entreprises, sachant que pour les aspects proprement macroéconomiques, les hypothèses et les résultats qui viennent d'être présentés sont largement partagés. A cet égard, la comparaison des résultats de la projection MIMOSA avec nos propres résultats ne fait pas apparaître de différences fondamentales. C'est pour cette raison que je centrerai mon propos sur des aspects plus spécifiquement microéconomiques

Vous trouverez dans le tableau n° 1 (cf. **annexe n° 3**) l'idée de départ qui a guidé notre réflexion. Nous avons opposé dans ce tableau, certes de manière quelque peu schématique, deux formes de développement. Dans la première, les entreprises commençaient à grandir puis ensuite à s'internationaliser, car en grandissant, elles commençaient à saturer le marché intérieur, ce qui les conduisait à s'internationaliser pour continuer à croître. Il nous semble qu'aujourd'hui les termes sont inversés, notamment avec la question de l'Europe de 1993 : la tendance nous paraît être que les entreprises cherchent d'abord à s'internationaliser, ce qui leur permet par la suite de grandir. Le fait d'inverser les termes du développement change ainsi les stratégies d'entreprise qui peuvent être mises en oeuvre.

Toutefois, il faut essayer de justifier cette analyse, ce que nous avons tenté de faire dans le tableau n° 2. Ce tableau s'efforce de confronter une approche proprement sociologique avec une approche plus technologique. L'idée est celle d'une opposition entre "l'infiniment petit" des consommateurs et "l'infiniment grand" des entreprises. Nous sommes en effet dans une période où succède à une demande collective une demande qui s'exprime au niveau des ménages, puis au niveau des individus composant les ménages, puis, enfin, dernière étape, au niveau des rôles que chaque individu veut jouer tour à tour dans sa vie quotidienne. Par exemple, les gens allaient au cinéma, puis ont acheté des téléviseurs, les téléviseurs se multipliant au sein de chaque foyer, ce mouvement pouvant se poursuivre jusqu'à l'excès puisqu'il est dit qu'au Japon les enfants à partir de cinq ans se voient installer des téléviseurs dans leur chambre. Ainsi, une forme de développement tout à fait nouvelle se fait-elle jour.

Sur un plan proprement économique, il faut donc en déduire qu'on n'atteint jamais la saturation de la demande que certains économistes avaient cru deviner. On pourrait en fait comparer cela à la chimie : après la molécule dont on pensait qu'elle était l'infiniment petit, est apparu l'atome, puis dans l'atome le proton, le neutron et maintenant le quark. En conséquence, le fait qu'il n'y ait pas de limite à la croissance de la demande est donc largement favorable pour le développement des économies. Il faut ajouter cependant que ce schéma laisse de côté les trois quarts de l'humanité, ce déséquilibre pouvant mettre un terme au schéma optimiste que nous venons de décrire.

Du point de vue des entreprises, on assiste, en quelque sorte, à une évolution inverse : les personnes travaillaient seules, puis l'usage a été de se grouper en entreprises, les entreprises s'assemblant ensuite en groupes, les groupes devenant enfin des hypergroupes. Par exemple, lorsqu'on s'interroge pour savoir ce qu'est réellement Mitsubishi, la nébuleuse que constitue cette firme renverrait à l'astronomie, où on voit les étoiles se grouper en galaxies, en supergalaxies et en super-amas.

Ces deux processus, de l'infiniment petit et de l'infiniment grand, ne sont cependant pas contradictoires puisque si, d'un côté, la demande s'exprime au niveau le plus fin, d'un autre côté, l'entreprise soucieuse d'économies d'échelle cherche à s'internationaliser dans la mesure où les individus, dans leur volonté d'affirmer leurs différences, finissent par se ressembler dans tous les pays. A titre d'exemple, rappelons qu'il existe ainsi 207 000 modèles de la BX Citroën en combinant toutes les options possibles : il est clair que dans la mesure où cette diversité de produits peut répondre à la multiplicité des demandes, il vaut mieux vendre dans l'Europe entière que se limiter à la France.

La mise en place de ces structures se traduit ainsi par l'explosion de l'investissement international, laquelle est illustrée par les chiffres contenus dans le tableau n° 3 qui montrent que les entreprises françaises ont tenu leur rôle dans cette croissance. Au moins d'un point de vue quantitatif, on ne peut donc plus dire que les entreprises françaises sont sous-internationalisées : elles sont au moins aussi internationalisées que les entreprises allemandes. En revanche, il reste à apprécier si la qualité de cette internationalisation répondra aux attentes des entreprises françaises. Chacun sait ainsi que de grandes entreprises comme Michelin, ont fait de gros efforts d'internationalisation, ce qui, dans une conjoncture déprimée, pèse fortement sur leurs comptes.

Pour être bref, j'indiquerai que les taux de croissance de l'économie mondiale figurent dans le tableau n° 4 et que ceux-ci sont, malgré tout, un peu plus élevés que ceux présentés dans la projection MIMOSA, en précisant toutefois que pour l'Allemagne de l'Ouest le taux de croissance est sensiblement stimulé par le fait que les migrations n'ont pas totalement cessé, mais surtout que se développent les migrations quotidiennes d'Allemands vivant dans l'ex-R.D.A. et venant travailler à l'Ouest.

Il y a enfin dans cette projection un facteur extrêmement préoccupant, illustré dans le tableau n° 5, qui montre la position très faible des technologies de l'information. Or, le schéma que nous décrivions, dans lequel la demande s'exprime à des niveaux de plus en plus fins, est fortement consommateur de technologies de l'information, c'est-à-dire d'ordinateurs, de composants électroniques, d'équipements de télécommunications, etc... Malheureusement, sur ces marchés en forte croissance, la part de l'Europe ne correspond pas au poids de l'Europe en terme de P.I.B., ceci étant particulièrement vrai pour un certain nombre d'industries critiques comme les semi-conducteurs, les ordinateurs ou l'électronique grand public. Force est de reconnaître que malgré les efforts de la Commission ou des entreprises elles-mêmes, les dernières années n'ont pas traduit d'amélioration sensible dans ces domaines, chacun connaissant les difficultés de Philips, de Bull, d'I.C.L. - racheté par le Japonais Fujitsu - d'Olivetti ou de Siemens. Il s'agit là d'un motif d'inquiétude qui n'existait pas de la même manière il y a deux ou trois ans, où on pensait que ces difficultés allaient se résoudre par le regroupement d'entreprises européennes.

En conclusion, plusieurs questions se posent. La première est de savoir si l'Europe des infrastructures n'est pas tout de même en train de se construire. On peut avoir l'impression qu'avec l'achèvement du tunnel sous la Manche, le développement des projets de train à grande vitesse ou les projets en matière de télécommunications, ces infrastructures sont en cours d'édification. En revanche, il semble que le processus d'européanisation dans le domaine des technologies de l'information ne se réalise pas.

La question qui en résulte consiste à savoir quelle politique industrielle est nécessaire pour l'Europe et si les entreprises européennes souffrent d'un excès ou d'une insuffisance de concurrence. C'est en fonction de ce diagnostic qu'on décidera s'il faut faire venir les Japonais en Europe pour apprendre à leur contact - point de vue souvent développé par les Anglais et les Allemands - ou, au contraire, s'il faut renforcer l'offre européenne et la protéger avant d'affronter la concurrence mondiale. De la réponse à cette question, qui nous ramène d'une certaine manière à l'actualité française, dépend l'amélioration de l'Europe dans le domaine des technologies de l'information.

III - DIAGNOSTIC SUR LA SITUATION CONJONCTURELLE EN EUROPE

M. Philippe SIGOGNE (*Président de l'Association des instituts européens de conjoncture économique*).- Il me revient de vous présenter l'essentiel des conclusions qui se sont dégagées d'une réunion récente à ESSEN de l'Association des instituts européens de conjoncture économique.

Mais auparavant, je voudrais vous dire quelques mots sur notre association.

Elle est aujourd'hui un peu plus que trentenaire et regroupe dix neuf pays et trente deux organismes d'études économiques. Y sont par ailleurs associées des organisations internationales importantes.

Les discussions de l'association ont un tour réaliste. Au-delà des discours sur la nécessité d'une plus grande coordination internationale des politiques économiques, force lui est de constater la diversité des préférences nationales et c'est dans cet esprit que sont menés les travaux de l'association.

J'en viens aux conclusions des travaux de la réunion de ESSEN. Je dois d'abord souligner, pour les années 1991 et 1992, une grande concordance des prévisions des différents instituts, qui les conduit à envisager un avenir très proche de celui retracé dans l'étude du groupe MIMOSA. La croissance en Europe de l'Ouest serait de 1,8 puis 2,4 % en 1991 et 1992, respectivement. Il s'agit là d'un infléchissement notable de l'activité par rapport à la tendance récente.

Les enjeux de court terme sont pour la plupart des partenaires conditionnés bien plus par l'évolution économique allemande que par la conjoncture américaine.

Tout le monde s'accorde pour prévoir une reprise aux Etats-Unis mais le rythme de cette reprise, s'il est débattu, n'apparaît pas déterminant. En effet, ceux qui escomptent une reprise molle font valoir que le maintien d'une détente des taux d'intérêt sera favorable à l'activité, tandis qu'à l'inverse, ceux qui tablent sur une reprise rapide craignent une politique monétaire plus restrictive, qui limiterait les effets de cette reprise.

L'essentiel des préoccupations se porte sur le développement économique de l'Allemagne et, plus précisément, sur le moment où une détente sur les capacités de production en Allemagne se produisant, la politique monétaire de la Bundesbank deviendrait plus accommodante. Tranchant avec le passé, le souci généralement partagé aujourd'hui est en effet celui de voir se réaliser une certaine détente de l'activité économique allemande, prélude nécessaire à un assouplissement des politiques monétaires en Europe. Ce souci, qui me paraît illustrer les difficultés rencontrées par chaque pays européen à générer une épargne suffisante, conduit à porter une appréciation très critique sur l'essor de la consommation, en particulier dans la partie orientale de l'Allemagne.

Le sentiment de nos partenaires allemands traduit lui-même une inquiétude croissante quant au succès de l'unification. La reprise économique à l'Est de l'Allemagne, d'abord prévue pour le milieu de l'année 1991, n'est plus guère envisagée avant la fin de cette année. Des goulots d'étranglement sévères gênent le développement de la partie orientale de l'Allemagne :

- les investissements directs y sont extrêmement limités : 20 milliards de D.M. de la part des entreprises allemandes ; 5 milliards pour l'ensemble des autres partenaires occidentaux ;
- les infrastructures sont dans un état déplorable alors que l'activité de construction dans l'est de l'Allemagne représente une proportion négligeable du P.I.B. Il y a là d'ailleurs, par parenthèse, une opportunité pour les entreprises françaises opérant dans ce domaine.

Sans toujours le dire clairement, les responsables de l'économie allemande semblent souhaiter, pour régler ces difficultés, mener une politique expansive, y compris sur le plan monétaire.

Cependant, leur appartenance au S.M.E. constitue un obstacle à l'adoption unilatérale d'une telle politique économique. Dès lors, les autorités allemandes sont tentées d'exercer quelques pressions sur leurs partenaires les plus vertueux, au rang desquels figure la France, pour qu'ils abaissent leur "garde monétaire" ce qui constitue, on l'aura noté, un revirement spectaculaire par rapport à des positions plus traditionnelles outre-Rhin.

Dans ce contexte, quelque peu "bloqué", les possibilités de reprise économique ne reposent pas sur le maniement d'instruments de politique économique. Les marges de manoeuvre sont, en ce domaine très réduites. En particulier, le niveau des taux d'intérêt interdit d'utiliser le levier budgétaire.

Dès lors, la reprise proviendrait des entreprises. De ce point de vue, on escompte que, dans le courant de l'année 1991, les effets bénéfiques de l'investissement passé se feront sentir, pour favoriser une baisse généralisée des coûts d'exploitation des entreprises venant compenser l'accroissement continu des charges financières supportées par elles.

Cette évolution s'accentuerait encore en 1992 où la croissance serait en moyenne de 2,4 % avec, en raison des gains importants de productivité, une inflation faible. Ces résultats varieraient quelque peu selon les pays : l'inflation serait mieux maîtrisée en France et en Grande-Bretagne qu'en Allemagne.

Ces prévisions de court terme sont, on le voit, favorables et devraient s'accompagner d'une détente des taux d'intérêt nominaux sans toutefois qu'il soit possible - ce qui constitue une incertitude majeure - d'étendre cette perspective aux taux d'intérêt réel.

IV - COMMENTAIRE DE LA PROJECTION A L'HORIZON 2000

M. Jean-Pierre PUIG (*Chef du Service économique du Commissariat général du Plan*).- Je souhaiterais introduire la discussion en m'appuyant sur la projection MIMOSA. Une vision prospective de l'économie mondiale à la fin de la décennie est en effet particulièrement bienvenue à un moment où le besoin de repères se fait pressant du fait :

- du ralentissement conjoncturel, voire de la récession, qui frappe les pays du Nord et obscurcit les problèmes de moyen long terme ;
- de l'écroulement à l'Est du système d'économie administrée, dont l'impact à court terme sur la croissance mondiale est limité mais qui constitue le bouleversement majeur de la seconde moitié de ce siècle ;
- de l'évolution divergente des pays du Sud avec un rattrapage accéléré pour certains, alors que d'autres sombre dans le chaos et la violence.

Cependant cet exercice est difficile, non seulement parce que son horizon est inhabituellement long, mais aussi parce que le sentiment prévaut que le politique et l'économique sont plus interdépendants aujourd'hui que par le passé.

Il est clair qu'à cet horizon et dans un tel contexte il n'est pas question de prévoir mais simplement de présenter un scénario plausible. Celui que nous proposons le C.E.P.I.I. et l'O.F.C.E. a le caractère d'un produit mixte : il illustre un enjeu majeur de la décennie, l'intégration des pays du Sud et de l'Est dans l'économie mondiale, c'est en cela un scénario optimiste. Pour les pays de l'O.C.D.E., c'est la prolongation des comportements qui a été retenue, le scénario a alors sous cet aspect un caractère plus tendanciel.

C'est sur cette particularité que je vais insister.

Je souhaiterais d'abord faire quelques remarques sur les pays de l'Est et du Sud, ensuite m'interroger sur le rôle des prix dans cette projection, enfin évoquer quelques questions spécifiques aux pays de l'O.C.D.E., avec un regard particulier sur l'Europe et sur la France.

1. **La projection concernant l'Est et le Sud est optimiste à plusieurs égards.**
11. Cette zone est pratiquement seule responsable de l'accélération de la croissance mondiale entre la première moitié de la décennie (2,8 %) et la seconde partie (3,6 %) ; les rythmes de croissance de la triade de l'O.C.D.E. sont stabilisés : 2 % pour les Etats-Unis, un peu plus de 2,5 % pour la C.E.E., un peu plus de 4 % pour le Japon. Or, on peut se demander si le démarrage de l'Est et du Sud ne sera pas porté par une accélération de la croissance des pays de l'O.C.D.E. d'autant que le début de la décennie y est marqué par la récession. L'ajustement interne des pays de l'Est et du Sud suffit-il pour permettre leur décollage ou ne constitue-t-il qu'une condition nécessaire, l'autre venant d'une accélération des pays de l'O.C.D.E. ? La

projection pour la zone hors O.C.D.E. apparaît moins soumise aux contraintes de demande de nature keynésienne que la zone O.C.D.E. correspondant au cours du modèle.

12. L'Est est traité comme un tout dont la croissance s'accélère fortement dans la seconde moitié de la décennie même si le démarrage est décalé d'un ou deux ans selon les pays. Ce scénario favorable a plus de chance de se produire en Europe centrale qu'en U.R.S.S. ou en Europe du Sud-Est où les incertitudes politiques et la volonté d'engagement ferme dans la transition sont moins nettes. L'idée d'un scénario à l'espagnole pour les pays de l'Est est astucieuse mais l'analogie a ses limites : si l'Espagne a également connu une transition politique, l'économie franquiste était déjà une économie de marché attractive pour les investisseurs internationaux. Si l'on veut prendre l'Espagne comme référence pour un scénario d'intégration réussi de l'Est, faut-il considérer que la situation actuelle des pays de l'Est est comparable à celle de l'Espagne de 1980 ou faut-il remonter plus loin dans le temps ?
13. Non seulement la croissance s'accélère au cours de la décennie dans les pays du Sud mais de plus les écarts de croissance entre grandes zones sont réduits de moitié environ par rapport à ceux de la décennie précédente entre les pays les plus dynamiques (dragons d'Extrême-Orient) et l'Afrique Noire. Or les efforts passés en matière d'épargne, les opportunités d'investissement et la qualité de la formation risquent de pérenniser l'éclatement des rythmes de croissance plutôt que de conduire à leur rapprochement. Quels arguments permettent de justifier l'option d'un resserrement des rythmes futurs de croissance dans le Sud ?
2. **L'évolution des prix au sens large (prix du pétrole, taux d'intérêt, taux de change, niveau général des prix) contribue également à l'optimisme de la projection.**
21. Le prix réel du pétrole progresse en moyenne de 3 % l'an entre 1989 et 2000 avec évidemment une baisse en début de période. Cette évolution rationnelle du prix d'une ressource non renouvelable tranche avec celle cahotique des 20 dernières années, le risque étant celui d'une baisse plus forte en début de période suivie d'un choc ultérieur. Toutefois l'évolution du prix du pétrole pendant la crise du Golfe a été nettement moins erratique qu'on n'avait pu le craindre. Le temps est peut-être venu d'une plus grande concertation entre consommateurs et producteurs de pétrole. Toutefois l'évolution décrite reste sur le fil du rasoir car elle suppose un comportement vertueux en matière d'économies d'énergie tant de la part du Nord, de l'Est que du Sud alors que par ailleurs les tensions pesant sur les capacités de production des pays du Moyen-Orient sont particulièrement fortes.
22. Les taux d'intérêt se détendent par rapport à la décennie passée, les taux réels se rapprochent des taux de croissance favorisant ainsi la maîtrise des problèmes de la dette. Une telle évolution est-elle compatible avec une accélération de la croissance mondiale et un décollage des économies de l'Est et du Sud : les besoins d'investissements seront partout importants et notamment dans des pays à risque où l'épargne locale sera probablement

insuffisante ? Aux incertitudes près sur l'équilibrage des balances courantes mondiales, il ne semble pas que l'on sorte de la situation atypique où l'O.C.D.E. reste débiteur net vis-à-vis du reste du monde. N'y a-t-il pas un risque de pénurie d'épargne et de maintien de taux d'intérêt réels élevés surtout si le décollage de l'Est et du Sud devait être conditionné par l'accélération de la croissance de l'O.C.D.E. ?

23. Les taux de change font preuve d'une grande stabilité tant entre monnaies européennes, favorisant ainsi l'U.E.M., qu'entre elles et le dollar. Quant au yen s'il s'apprécie par rapport aux devises occidentales contribuant à éviter, avec l'hypothèse d'ouverture volontariste du marché intérieur japonais, une accentuation des déséquilibres des soldes courants entre les Etats-Unis et le Japon.

Ce scénario suppose une coopération exemplaire entre les pays du G.7 contrastant avec les politiques monétaires actuellement contradictoires. La plausibilité de ce scénario me semble dépendre du diagnostic porté sur le risque de résurgence de l'inflation.

24. Cette projection ne fait pas apparaître un tel risque dans les pays industrialisés malgré une accélération de la croissance mondiale, une hausse du prix réel du pétrole et des matières premières, des politiques monétaires de plus en plus accommodantes et une détérioration progressive de la situation financière des entreprises américaines et japonaises. Ceci suppose implicitement la poursuite des réformes structurelles engagées dans les années 80 qui ont conduit à un meilleur fonctionnement des marchés et à une plus grande concurrence, mais cela suffira-t-il ?

3. **Si la projection retient, nous l'avons vu, nombre d'éléments favorables, la situation dans la zone O.C.D.E. est loin d'être entièrement satisfaisante :**

31. Non seulement la croissance ne s'accélère pas dans la zone et particulièrement dans les trois principales économies, mais la situation reste marquée par le déséquilibre de leurs soldes courants.

Le déficit extérieur américain persiste malgré une croissance nettement inférieure à celle de ses partenaires industrialisés et à une politique budgétaire caractérisée par une progression des dépenses nettement inférieure à celle du P.I.B.

Au Japon, au contraire, ni un rythme de croissance supérieur de l'ordre de 2 points à celui de ses partenaires occidentaux, ni une appréciation continue du yen, ni une ouverture très rapide du marché intérieur ne sont susceptibles de remettre en cause l'excédent courant.

Le système financier international sera-t-il en mesure simultanément de supporter ces déséquilibres persistants et de permettre une baisse continue des taux d'intérêt ? N'y a-t-il pas à nouveau un risque de dérive inflationniste qui desserrerait la contrainte d'endettement de l'administration, des entreprises et des ménages américains et qui au Japon pourrait prendre la forme d'une inflation par la demande masquée dans la projection par l'appréciation du yen, l'ouverture accélérée du marché intérieur, les forts excédents budgétaires et l'accélération supposée de la productivité du travail dans le secteur abrité ?

32. Malgré un environnement mondial favorable et des progrès dans la voie de l'U.E.M., le chômage reste jusqu'à la fin de la décennie le point faible de la Communauté européenne : il se situe entre 9,5 et 10,5 % au Royaume-Uni, en France et en Italie. Seule l'Allemagne tire plus ou moins son épingle du jeu grâce à une moindre progression des ressources en main-d'oeuvre, à une baisse de la durée du travail et à un ralentissement de la productivité industrielle.

Si cette projection devait se confirmer, il en résulterait un défi important pour la Communauté. Cela pourrait signifier que le processus de convergence des performances économiques, de fait vers celle de l'économie allemande, ne permet pas aux autres états membres de croître à un rythme compatible avec leur croissance potentielle ; le problème, un moment masqué, réapparaît après l'intermède de l'intégration des Länder de l'Allemagne orientale. Ce diagnostic ne me semble pas faire toute sa place aux possibilités d'adaptation des différentes économies comme nous pouvons le voir dans le cas de la France.

33. En France, les taux d'intérêt, l'inflation et la croissance convergent vers ceux de l'Allemagne. Mais, face à la progression des ressources en main-d'oeuvre, le pays est frappé par le chômage keynésien : le chômage pèse sur les salaires qui ne soutiennent pas une demande suffisante malgré une dépense publique relativement soutenue et l'investissement faiblit : le taux d'investissement français en fin de période est le plus faible des quatre grands pays de la Communauté.

Même si elle enregistre des résultats positifs sur le front du chômage, la France est dans cette projection victime de sa vertu. C'est un problème pour la France mais plus largement pour la construction européenne. En effet, la projection envisage pour l'Italie explicitement et pour le Royaume-Uni implicitement un engagement dans une stratégie à la française pour lutter contre l'inflation salariale et les déséquilibres public et extérieur. Cette orientation sera d'autant plus probable que l'exemple français apparaîtra payant à terme.

Or trois points méritent d'être discutés dans cette projection pour la France .

- a) Pourquoi la France ne fait-elle pas mieux en matière de prix ? La France perd après 1995 le différentiel d'inflation, à son avantage vis-à-vis de l'Allemagne, acquis dans la première moitié de la décennie malgré une évolution favorable des salaires et de la productivité industrielle. Pourquoi ? Les comportements de prix dans la France d'aujourd'hui ne sont déjà plus ceux d'hier : au cours des 7 mois de la crise du Golfe, la France a non seulement fait nettement mieux que la moyenne des pays industrialisés mais elle a également fait mieux que l'Allemagne et que le Japon. C'est très différent des comportements passés.
- b) L'évolution de la demande interne constitue-t-elle le principal déterminant de l'investissement productif ? L'ouverture accrue au commerce international retenu dans ce scénario et les effets du marché unique européen vont aviver la concurrence. Pour être compétitives, les entreprises devront continuer d'investir fortement pour incorporer le progrès technique et fournir des produits adaptés à la demande mondiale, l'investissement et les déclassements seront importants. Par ailleurs, les travaux récents de l'I.N.S.E.E. montrent que l'endettement

et la profitabilité ont un pouvoir explicatif accru sur l'évolution de l'investissement depuis 1984 au détriment du schéma traditionnel accélérateur-profit. Or l'amélioration du taux de marge des entreprises et la baisse des taux d'intérêt, dans cette projection, doivent accroître sensiblement la profitabilité. Le dynamisme de l'investissement peut alors être beaucoup plus fort que la projection ne l'indique.

- c) On a trop tendance à voir dans un rythme de croissance accru la seule solution au chômage. Celui-ci est aussi l'indicateur d'un déséquilibre spécifique au marché du travail. Une modération salariale persistante permet alors un enrichissement du contenu en emplois de la croissance principalement dans le secteur tertiaire. La libération totale des prix des services depuis 1987 facilite un tel ajustement. Or comment peut-on expliquer dans la projection que le rythme de la productivité du travail dans le secteur abrité ne se différencie guère en France de ceux du Royaume-Uni et de l'Italie alors que la modération salariale y est sensiblement plus forte sur longue période ? Il y a probablement une sous-estimation des gisements d'emplois tertiaires dans notre pays.

Au total, huit ans d'une politique vertueuse et persévérante ne laissent pas inchangés les comportements des entreprises et des salariés, le passé récent a montré que de telles évolutions étaient à l'oeuvre. J'ai le sentiment que les comportements d'investissement, d'emploi et de fixation des prix et des salaires, dans un contexte de reprise de la croissance mondiale, doivent permettre d'obtenir de meilleurs résultats en terme de chômage pour notre pays à l'horizon de la fin de la décennie.

DISCUSSION

M. Jacques OUDIN, Sénateur. - Il vient d'être dit qu'il n'y aurait pas dans les années à venir de déficit d'épargne pour financer la croissance. Cette question mériterait d'être approfondie. Certes il y aura des pays, comme l'Allemagne ou le Japon, qui continueront à afficher des excédents d'épargne. Mais pour ce qui concerne la France, la situation paraît beaucoup plus inquiétante à tel point que cela motive une bonne partie des réflexions de la Commission des Finances et de son Rapporteur général dans le cadre de la préparation de la loi de finances pour 1992. Je voudrais donc savoir si l'on ne doit pas craindre que dans les années à venir, la désépargne des administrations publiques, ainsi que le soulignait récemment le Directeur du Trésor, ne constitue un frein à la croissance mondiale, surtout si nous devons aider nos partenaires européens ou africains.

M. Henri STERDYNIAK. - Je remercie tout d'abord M. PUIG pour le soin avec lequel il a étudié notre projection. Il a soulevé un certain nombre de problèmes et notamment insisté sur la dissymétrie qui existe dans notre réflexion entre certaines hypothèses tendanciennes, qui traduisent la prolongation de comportements observés et d'autres hypothèses plus optimistes qui relèvent d'un pari sur l'avenir des économies des pays du Sud et de l'Est. Pour ces pays, qui viennent de vivre une décennie particulièrement difficile au cours de laquelle le niveau de vie par habitant a baissé, nous avons en effet retenu une hypothèse d'intégration dans l'économie mondiale beaucoup plus optimiste qui aboutit ainsi dans la projection à un resserrement sensible des rythmes de croissance. Toutefois, le rythme de croissance des pays d'Asie, fortement impulsé par les "quatre dragons" et le Japon, contraste très fortement avec celui des pays d'Afrique. Dans ces conditions, on peut se demander si l'Europe peut être une zone de prospérité si l'Est et le Sud demeurent des zones dépressives. Cette situation justifie dans notre esprit une contribution des économies européennes relativement importante.

Pour ce qui concerne la pénurie d'épargne, nous avons pour notre part une opinion assez divergente de ce qu'on a l'habitude d'entendre sur le sujet. Nous ne sommes plus en effet dans la situation des années 1970-1973 où effectivement coexistaient une croissance rapide, une forte inflation et une épargne insuffisante, avec, paradoxalement, des taux d'intérêt réels peu élevés du fait du niveau de l'inflation. La situation nous paraît toute différente aujourd'hui : il existe des besoins de capitaux très importants, à l'Est comme au Sud, qui ne sont pas satisfaits compte tenu de l'insuffisance de la rentabilité comparée aux risques des investissements dans ces régions. Il n'y a donc pas à proprement parler insuffisance d'épargne, mais plutôt des besoins qui ne sont pas satisfaits en raison des perspectives incertaines de rentabilité des investissements.

Deuxième session

**PERFORMANCES COMPAREES
DES ECONOMIES FRANÇAISE ET ALLEMANDE**

**ALLOCUTION D'OUVERTURE
PRONONCÉE PAR M. JEAN-FRANÇOIS-PONCET,
Président de la Commission
des Affaires économiques et du Plan**

Avant de donner la parole aux divers intervenants, je me contenterai de quelques observations liminaires. Le sujet dont nous allons traiter a déjà été abordé ce matin. Comment parler de la conjoncture européenne sans parler de la France et de l'Allemagne ? La question mérite toutefois d'être approfondie dans la perspective des deux changements importants qui nous attendent :

- les événements d'Europe de l'Est, où l'Allemagne a des positions et un rayonnement très particuliers ,

- l'avènement prévu pour 1993 du marché européen sans frontières et de l'union monétaire, dont les perspectives et les disciplines vont peser très lourd d'ici l'an 2000. Il n'est d'ailleurs pas indifférent de savoir si la monnaie unique concernera l'ensemble des pays de l'Europe des douze ou seulement un cercle plus restreint de pays.

Je laisse aux prochains intervenants le soin de traiter de la comparaison des économies française et allemande pour n'évoquer moi-même que quelques aspects politiques de la question

Il est bien évident qu'il y a dans les rapports franco-allemands un aspect économique sous-jacent. Inutile de parler comme on le faisait jadis de parité franco allemande ! L'unification allemande rend cette parité impossible. Mais elle peut en revanche contribuer à un meilleur équilibre économique. Certains intervenants nous ont même dit ce matin que certains équilibres pourraient se trouver inversés : ainsi pour les taux d'inflation qui, en France, tombent en-dessous du taux allemand

Inversion bienvenue, qui faciliterait la réalisation de l'union monétaire, mais qui ne dit pas grand-chose concernant le potentiel économique. Il a d'ailleurs été souligné que pour le chômage, il était peu probable qu'une inversion du même ordre se produise. Ce qui montre que si l'Allemagne est une puissance monétaire, elle est avant tout une puissance industrielle dont le dynamisme explique la place qu'elle occupe en Europe de l'Est.

Un mot de l'unification allemande. Les difficultés rencontrées sont beaucoup plus graves que celles qui étaient généralement attendues. Difficultés communes à l'ensemble des économies de l'Est mais plus surprenantes s'agissant de l'Allemagne de l'Est. Pour deux raisons .

La R.D.A. était la vitrine de l'Europe de l'Est , or, tout à coup, on a le sentiment que c'est elle qui va le plus mal ;

- l'on croyait que l'aide massive de l'Allemagne occidentale résoudrait en un tourne-main tous les problèmes ; or, tel n'est pas le cas.

Il est vrai qu'une partie des difficultés rencontrées sont imputables aux conditions dans lesquelles s'est faite la réunification. L'introduction du deutschemark à un taux qui ne correspondait pas au taux du marché, mais qui était "politique", a pénalisé l'industrie est-allemande et créé plus rapidement que prévu un chômage important.

Etait-ce évitable ? Je n'en suis pas sûr. Non seulement pour des raisons politiques mais aussi à cause des flux migratoires entre les deux Allemagne, que le Gouvernement de Bonn se devait de maîtriser. Ceci m'amène à constater que dans les scénarios présentés ce matin, les économistes n'ont pas intégré une variable politique : celle des mouvements de population en Europe.

Si le pire arrivait en Union soviétique, n'assisterait-on pas à une vague migratoire pouvant porter sur plusieurs millions d'individus, chassés de chez eux par l'insécurité économique ou politique. La question est d'importance. Il serait intéressant de l'inclure d'une façon ou d'une autre dans les prévisions économiques. Elle a en tout cas joué un grand rôle dans l'évolution de l'Allemagne. Elle a notamment contribué au rapprochement des niveaux de salaires entre l'Est et l'Ouest qui a été beaucoup plus brutal que prévu. Les salaires à l'Est atteignent à peu près les deux tiers des salaires versés à l'Ouest, alors que les infrastructures industrielles ne permettent pas de supporter de tels niveaux de rémunérations.

Voilà campées quelques considérations politiques qui entourent la comparaison franco-allemande et la réunification de l'Allemagne, exemplaire pour la mutation de toute l'Europe de l'Est.

Si la réunification a un caractère exemplaire, elle a en même temps un caractère singulier. Il faut en effet s'attendre à ce que les autres pays de l'Est - Tchécoslovaquie, Pologne, Hongrie... - ne connaissent ni la même brutalité dans les changements qu'en Allemagne de l'Est, ni la même rapidité dans leur redressement.

Je crois en effet que l'on assistera en Allemagne orientale, dans les cinq années à venir, à la naissance d'une des économies les plus modernes d'Europe. Les infrastructures industrielles vont être totalement reconstruites. La situation sera différente en Pologne, en Tchécoslovaquie et en Hongrie où les taux de change plus avantageux permettront à des entreprises peu productives de poursuivre leur existence pendant plus longtemps.

**I - ETUDE REALISEE PAR L'INSTITUT NATIONAL
DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES ECONOMIQUES
(I.N.S.E.E.)
POUR LE SENAT**

MM. Michel GLAUDE (*Chef du département des Etudes de l'I.N.S.E.E.*)
et **Pierre RALLE** (*Administrateur à la Division des Etudes économiques de
l'I.N.S.E.E.*) présentent les conclusions de l'étude sur les performances
comparées des économies française et allemande (voir **annexe n° 3**).

M. Jean FRANÇOIS-PONCET. - Je vous remercie de cet exposé
intéressant dont il m'a semblé qu'il confirmait, sur la base de données chiffrées
incontestables, le sentiment que chacun portait en soi. Vous nous avez confortés
dans l'idée que les différences que l'on observe sont plutôt d'ordre structurel, en
particulier au niveau industriel. Ces différences remontent d'ailleurs pour partie
au XIXe siècle. L'Allemagne avait, dès cette époque, misé sur les secteurs et les
branches industrielles qui se sont fortement développés depuis lors. Ces mêmes
branches ont, au contraire, pratiquement disparu chez nous - je pense
notamment à la machine-outil. Vous avez également mis l'accent sur l'effort de
recherche, en soulignant le retard de la France si l'on ne tient pas compte de la
recherche militaire et plus encore si l'on raisonne en valeur absolue plutôt qu'en
pourcentage.

Enfin, vous avez mis l'accent sur ce que tout le monde connaît : notre
faiblesse en matière de formation de la main-d'oeuvre. Je me souviens que dans
les années 30, on évoquait déjà le retard de la France dans ce domaine. Or,
malgré tous les efforts que nous avons pu faire, le décalage, s'il ne s'est pas
aggravé, ne s'est jamais résorbé.

Il y a là trois sujets de réflexion qui, si l'on avait la sagesse de vous
écouter, dicteraient la politique de la France pour les quinze années à venir. Je
crains malheureusement que pour la politique industrielle, le retard à rattraper
ne soit fort important.

Globalement, votre étude nous laisse donc une impression qui n'est pas
particulièrement rassurante. Elle nous montre en tout cas que ce n'est pas en
quelques semaines ou en quelques mois que nous rattraperons notre retard.

II - ETAT DU DOSSIER "UNIFICATION" EN ALLEMAGNE

M. René LASSERRE (*Secrétaire général du Centre d'information et de recherche sur l'Allemagne contemporaine*) présente les conclusions de l'étude commandée par le Sénat, relative à l'état actuel du débat économique sur l'unification en Allemagne (voir **annexe n° 4**).

M. Jean-FRANÇOIS-PONCET. - Ce qu'il faut retenir de ce qui vient d'être dit, c'est qu'on avait sous estimé l'état de dégradation de l'économie est-allemande, comme d'ailleurs de toute l'Europe de l'Est. Ceci explique qu'on ait tâtonné dans divers domaines, notamment sur le plan juridique - où a été émise l'idée de rendre les terres à leurs anciens propriétaires, 50 ans après leur dépossession. Ces problèmes, notamment celui du foncier, paralysent ou en tout cas retardent le redressement.

Par ailleurs, il y a une réticence marquée des investisseurs privés. On les comprend, la situation étant celle que vous avez décrite. Mais cette réticence tendra à disparaître. Il n'est pas un seul entrepreneur allemand qui ne ressente comme un devoir national d'investir en Allemagne de l'Est. Les projets consistent d'ailleurs à construire à l'Est des installations totalement nouvelles. À horizon de cinq ans un deuxième géant économique aura poussé en Allemagne de l'Est, à côté de celui que nous connaissons. Ceci se traduit aujourd'hui par un endettement public lourd, une fiscalité aggravée, qui facilite d'ailleurs le rapprochement avec notre propre fiscalité.

III - PRINCIPALES CONCLUSIONS DES ETUDES REALISEES A LA DIRECTION DE LA PREVISION

M. Jean-Philippe COTIS (*Administrateur civil à la Direction de la Prévision*). - Je voudrais vous parler très brièvement des scénarios qui ont été réalisés par la Direction de la Prévision du Ministère de l'Économie et des Finances. Il s'agit de scénarios et non de prévisions : avec un phénomène comme l'unification allemande, il n'existe pas de déterminisme économique.

Ces scénarios ont été quantifiés, mais cette quantification n'est qu'illustrative. L'exercice a une finalité essentiellement pédagogique, celle d'essayer de repérer les paramètres essentiels qui font que l'unification allemande aura des conséquences plus ou moins favorables, d'une part, en Allemagne de l'Ouest, et, d'autre part, pour les partenaires européens de celle-ci au premier rang desquels la France.

On peut analyser le choc subi par l'Allemagne de la façon suivante. En Allemagne de l'Est, le potentiel de production s'est effondré alors que la demande a été soutenue par des transferts budgétaires en provenance d'Allemagne de l'Ouest. Cet effet de ciseaux a entraîné l'apparition d'un excès de demande sur le marché des biens et services. En Allemagne de l'Ouest, en revanche, l'unification a eu des conséquences très différentes. On a observé tout d'abord un choc d'offre très positif : le potentiel de production allemand a été stimulé par l'unification. Il est clair que l'immigration y a beaucoup contribué, ainsi, sans doute, que les investissements extrêmement profitables opérés en Allemagne de l'Ouest, pour servir le marché est-allemand (marché relativement captif pour les industriels ouest-allemands, et, par là-même, assez rentable).

Par ailleurs, à côté de ce choc d'offre potentielle très important à moyen terme, on constate une expansion très forte de la demande dans l'ensemble de l'Allemagne qui tient au fait que les transferts à destination de la R.D.A. ne sont pas financés à due concurrence par une hausse de la fiscalité à l'Ouest.

La grande question que l'on peut se poser à propos de l'unification allemande est celle-ci : va-t-elle compliquer, retarder l'intégration économique européenne ? L'un des intérêts de ces scénarios était d'esquisser une réponse. Cette réponse doit distinguer le long terme et le court terme. A long terme, l'unification allemande est, en soi, un phénomène très positif pour les partenaires de l'Allemagne et de nature plutôt à rééquilibrer la future union monétaire. Toutefois, dans une phase transitoire, qui pourrait durer de deux à cinq ans, ces avantages potentiels pourraient s'avérer un peu moins nets, si la gestion macroéconomique de l'unification s'opérait sur une base trop exclusivement nationale, c'est-à-dire sans prendre suffisamment en compte les intérêts de l'ensemble des partenaires européens. Je pense notamment au problème de l'équilibre au sein de la politique allemande entre politique budgétaire et monétaire, ainsi qu'à la gestion de l'offre est-allemande.

- 1. A long terme, l'unification allemande devrait entraîner la disparition du "biais déflationniste" que l'Allemagne avait pu faire peser dans le passé sur ses partenaires, du fait de la modestie de ses besoins de croissance.**

Le premier élément du diagnostic est qu'à long terme cette unification sera, sans doute, un point très positif pour l'Europe. Elle rendra beaucoup plus facile que par le passé l'harmonisation des besoins de croissance entre la France et l'Allemagne.

Avant l'unification, en effet, l'Allemagne possédait un potentiel démographique assez faible, des besoins de création d'emplois peu importants et un P.I.B. potentiel dont la croissance était très modeste (évaluée à 2 % l'an par les experts). De ce point de vue, l'Allemagne représentait une "locomotive" relativement peu puissante pour ses partenaires. Aussi, régulièrement, y avait-il des dialogues un peu difficiles et inconfortables entre Français et Allemands, les Français souhaitant plus d'expansion de la demande intérieure et de l'activité en Allemagne, les Allemands craignant que cette expansion n'aille trop loin, ne vienne buter sur une contrainte de production et ne génère de l'inflation. Les Allemands souhaitaient donc accompagner cette éventuelle expansion de la demande intérieure par une appréciation du mark contre toute monnaie, afin de limiter l'inflation importée et de permettre à une partie des exportateurs allemands de se redéployer sur le marché intérieur. L'idée d'une appréciation de la devise allemande contre toute monnaie n'était pas nécessairement accueillie de manière positive par tous les partenaires de l'Allemagne. Aussi, les Allemands avaient-ils un peu le sentiment que les Français souhaitaient une politique plus expansive en Allemagne sans être obligés de dévaluer par rapport au mark, c'est-à-dire sans avoir à "partager" les conséquences inflationnistes de cette politique. Dans la mesure où les Allemands ne désiraient pas assumer seuls le risque d'une relance européenne autonome, celle-ci ne s'est jamais complètement matérialisée. C'est en tout cas la lecture personnelle que je fais du passé.

Le fait d'avoir aujourd'hui un partenaire dont le potentiel de production, à moyen terme, se met à croître très fortement, est sans doute un élément très positif qui devrait permettre de rééquilibrer le fonctionnement du système monétaire européen dans un avenir plus ou moins rapproché. Toutefois, se pose le problème de la période de transition qui s'ouvre maintenant pour quelques années et qui est marquée, certes, par un choc positif sur l'offre potentielle de biens et services en Allemagne de l'Ouest, mais surtout par un accroissement encore plus rapide de la demande.

2. A court terme, les gains économiques de l'unification allemande dépendent de la capacité de réponse des appareils de production allemand et européen ainsi que de l'équilibre du dispositif de politique économique allemand.

2.1. Les répercussions du choc de demande dépendent de manière cruciale de la capacité de réponse du potentiel de production en Allemagne et dans le reste de l'Europe.

Deux scénarios polaires pouvaient être envisagés lorsque le processus d'unification s'est engagé. Dans un premier scénario, le choc de demande se trouve emprisonné en Allemagne, c'est-à-dire ne se propage pas au reste de l'Europe, parce que les consommateurs allemands sont peu portés à acheter à l'étranger, parce que les offreurs étrangers n'ont pas les capacités de production disponibles pour fournir le marché allemand et, enfin, parce que l'offre de production allemande était, déjà, très fortement utilisée au moment où l'unification a eu lieu. Il y a donc un risque de faible élasticité du potentiel d'offre à court terme si la croissance de la demande est trop forte. Dans ce cas, la Bundesbank risque de se trouver dans l'obligation de relever ses taux d'intérêt, et de provoquer une appréciation du mark. Les partenaires de l'Allemagne au sein du S.M.E. subiront alors les conséquences négatives de cette appréciation (pertes de parts de marché hors d'Allemagne, baisse de l'investissement) sans réellement bénéficier par ailleurs du stimulus de demande allemand.

Il s'agit sans doute du cas polaire le plus défavorable, celui qui conduit, par effet pervers, à une contraction de l'activité hors d'Allemagne.

Dans un second scénario, la propagation du choc d'excès de demande profite aux industriels des pays partenaires. Ce choc peut être inflationniste ou ne pas l'être selon l'état des capacités en Europe. Cependant, comme le problème se pose, dans un tel cas de figure, à tous les partenaires, la coordination des politiques économiques devient plus facile.

2.2. Le choc de demande paraît insuffisamment amorti par la politique budgétaire.

Bien entendu, dans la réalité, aucun de ces cas polaires ne s'est complètement matérialisé. Il est clair cependant qu'il y a nécessairement un seuil critique au-delà duquel la croissance de la demande intérieure en Allemagne devient trop forte, et vient buter sur une contrainte d'offre. A la marge, ce supplément de demande, mal maîtrisé, ne profite finalement qu'à peu de monde. Il impose en effet une politique monétaire non accommodante, une hausse des taux d'intérêt réels et une appréciation du taux de change des monnaies européennes liées au mark au sein du S.M.E.. Dans ces conditions, les partenaires européens de l'Allemagne risquent de reperdre dans les pays tiers les marchés gagnés par ailleurs en Allemagne.

Comment interpréter l'évolution de la demande intérieure en Allemagne au cours de l'année 1990 à la lumière de cette grille ? Elle a été extrêmement vive, très rapide et le déficit budgétaire s'est accru très fortement : on est passé d'un demi-point de surplus en part de P.I.B. en 1990, à un déficit de trois points en 1990. Les prévisions officielles sont de cinq points de P.I.B. en 1991, ce qui apparaît peut-être comme un minorant. Ce choc de demande paraît insuffisamment amorti par la politique budgétaire, ce qui pourrait poser quelques problèmes si la tendance devait se prolonger.

Le scénario dans lequel le choc de demande n'est pas suffisamment amorti par la politique budgétaire, ne débouche pas nécessairement sur une appréciation du taux de change réel du mark - et des monnaies qui lui sont liées au sein du S.M.E. - et une contraction de l'activité chez les partenaires européens de l'Allemagne. On peut en effet concevoir un scénario alternatif dans lequel, malgré la réputation irréprochable de la Bundesbank en matière de lutte contre l'inflation, les conditions macroéconomiques générales apparaissent suffisamment inquiétantes aux marchés financiers pour que les anticipations de taux de change s'en trouvent déprimées. Même avec de fortes hausses de taux d'intérêt, il devient alors difficile à la Bundesbank, d'obtenir une appréciation de la parité allemande. L'un des canaux de transmission de la politique monétaire se trouve donc fortement émoussé ; d'où un risque de dérapage inflationniste en Allemagne, en France et dans les autres pays du S.M.E.

Voilà brièvement résumés les quelques scénarios "stylisés" que nous avons essayé d'analyser à la Direction de la Prévision.

En pratique, le scénario central, que nous avons retenu, était celui d'une expansion modérée de la demande intérieure, d'une crédibilité maintenue de la Bundesbank, et partant, d'une appréciation du change suffisamment forte pour limiter les pressions inflationnistes. Dans un tel contexte l'expansion de l'activité en Allemagne se trouvait associée à une croissance modérée dans les pays partenaires. Cette croissance se révélait cependant sensiblement moins forte que ne l'aurait indiqué le seul examen des exportations européennes en direction de l'Allemagne puisque, parallèlement, les Européens perdaient des parts de marchés dans les pays tiers.

Un an après les débuts du processus d'unification, il est possible de se livrer à un petit exercice "post mortem" visant à comparer les principaux résultats du scénario central avec les évolutions qui ont été effectivement constatées en Allemagne. A l'issue de cet exercice, il apparaît que l'expansion allemande a été beaucoup plus rapide que l'on n'avait pu l'anticiper. Elle s'est accompagnée d'une appréciation du change très forte, suivie peut-être d'un léger affaiblissement de la crédibilité des autorités allemandes, au moins en matière de politique monétaire, en raison des difficultés macroéconomiques générales.

Ceci posé, les principales conclusions auxquelles conduisait le scénario central me semblent toujours d'actualité. Il me semble en particulier que les effets nets de l'unification ont été plutôt favorables pour la France en 1990, en raison notamment de la très forte expansion des exportations françaises en Allemagne. Cet effet très positif n'aurait pu être contrarié par des pertes de marché hors d'Allemagne que dans l'hypothèse assez peu vraisemblable où l'on imputerait l'essentiel de l'appréciation des devises européennes aux effets de la politique allemande plutôt qu'au relâchement de la politique monétaire américaine.

Au total, le diagnostic reste donc pour l'instant celui d'un effet modérément favorable de l'unification allemande pour la France. Cet effet est cependant beaucoup plus modeste que le simple examen des gains de parts de marché en Allemagne ne le laisse penser, du fait d'une appréciation très forte des monnaies du S.M.E., qui a été rendue nécessaire par le déséquilibre du marché des biens et services allemands.

IV - DISCUSSION

M. Jean FRANÇOIS-PONCET. - Avant d'ouvrir la discussion, je voudrais faire une observation. Je pense que vos conclusions sont un peu pessimistes, en ce sens qu'il est vrai que l'explosion de la demande a été plus forte que prévu, mais elle s'est portée, pour une bonne partie, sur des biens et des produits français. J'en veux pour preuve que, depuis le début de l'année, et pour la première fois depuis 20 ans, l'industrie automobile française a importé plus vers l'Allemagne qu'elle n'a importé !

Par ailleurs, il est vrai qu'il y a une réévaluation des monnaies, mais comme il y a, dans le même temps, une réévaluation du dollar, cela atténue dans une certaine mesure l'ampleur du phénomène : si on additionne la part du commerce extérieur français qui se fait en dollars et celle qui se fait en marks, il ne doit pas rester grand-chose d'autre.

Je pense, en outre, que le bilan de l'unification est plus positif que vous ne le dites car cela conduit, notamment, les Allemands à relever leur taux de T.V.A.. Cela permet à la France, dont la balance commerciale avec l'Allemagne n'avait cessé de se détériorer jusqu'à une date récente, d'inverser la tendance et de devenir positive dans certains secteurs. Certes, cela enlève un peu de crédibilité à la politique monétaire allemande, mais les conditions devraient néanmoins permettre, à mon avis, de progresser vers l'union monétaire.

M. Christian PONCELET, *Président de la Commission des finances.* - J'ai écouté avec intérêt l'intervention de M. René LASSERRE.

Vous disiez, notamment, que les perspectives pour l'est de l'Allemagne sont moins pessimistes qu'il n'apparaissait jusqu'à maintenant : on peut se demander si l'Allemagne ne nous aurait pas présenté, peut-être sciemment, un bilan assez noirci pour éviter d'être trop sollicitée dans la période actuelle ?

Vous dites également qu'il va falloir relever la T.V.A., mais les Allemands sont au plancher ; donc, passer de 14 à 16 % n'est pas dramatique pour eux ; nous, au contraire, aurons à subir un effet de "moins-value".

Quant à la Treuhandanstalt, elle était nécessaire dans la mesure où la volonté allemande était de garder captif le marché de l'Allemagne de l'Est. Il suffit de prendre, à cet égard, l'exemple de Skoda qui ne va pas manquer de créer des problèmes d'emploi.

Autre question : est-ce que le problème de la parité du mark est-allemand avec le D.M. a été une bonne ou une mauvaise chose ? N'y aurait-il pas là l'illustration de la dépendance de la Bundesbank par rapport au pouvoir politique ?

En ce qui concerne l'industrie, je suis d'accord quand vous dites que les Allemands vont procéder à un renouvellement total de leur équipement industriel ; à terme, ils auront un outil industriel particulièrement performant. D'ailleurs, dans le même temps, ils procèdent de manière identique dans le domaine agricole et, actuellement, tout le cheptel vivant est liquidé, ce qui entraîne un effondrement du prix de la viande.

M. Jean-Philippe COTIS nous a dit qu'à terme, à l'échéance de cinq ans, l'unification sera bénéficiaire pour l'ensemble de l'Europe, surtout dans le domaine monétaire. Actuellement, il y a une querelle pour savoir s'il faut créer une monnaie unique ou une monnaie commune. Je crois savoir que l'Allemagne manifeste quelque prudence pour ce faire. Est-ce qu'elle n'espère pas, en prolongeant le délai, aboutir à une monnaie unique qui serait le D.M. ?

N'oublions pas que l'Allemagne a un excédent commercial de 150 milliards de D.M., alors que nous connaissons un déficit de 50 à 60 milliards de francs, étant entendu que j'inclus dans ce déficit les marchés "cofacés", ce qui veut dire que ledit déficit serait encore plus important dans le cas contraire.

M. René LASSERRE.- En ce qui concerne l'idée que l'Allemagne aurait affiché un pessimisme de façade dans le but de se désengager vis-à-vis de ses partenaires européens, je n'y crois pas beaucoup. Les Allemands sont effectivement très préoccupés par la situation à l'Est car la tâche à accomplir y est énorme et l'état de désarroi de la population est considérable. La situation est explosive et il y a la crainte de dérapages sociaux. Or, l'économie sociale de marché n'est pas un vain mot pour les Allemands, et les efforts déployés en ce sens montrent qu'ils sont prêts à mettre beaucoup d'argent afin que l'unification se fasse dans des conditions sociales satisfaisantes.

Cette préoccupation est particulièrement sensible dans le domaine de la T.V.A. car l'Allemagne considère qu'un impôt indirect est un impôt injuste, qui pèsera beaucoup plus sur les Allemands de l'Est que sur les autres.

En ce qui concerne la Treuhandanstalt, il est vrai qu'un certain nombre d'opérations ne se sont pas faites, dans un premier temps, de manière transparente, mais il n'y a pas eu non plus d'abus patents et les investisseurs français qui se sont présentés n'étaient pas nombreux. L'attitude actuelle de la Treuhandanstalt montre bien d'ailleurs sa volonté d'ouverture et de faire intervenir d'autres investisseurs en Allemagne de l'Est, et ce, dans tous les secteurs, car ils n'ont pas de politique sectorielle conceptualisée. Mais il me paraît normal que des investisseurs ouest-allemands se présentent et ce n'est pas une raison pour les taxer de protectionnisme.

En ce qui concerne la Bundesbank et le taux d'échange proposé, je pense qu'on ne peut pas juger sur ce critère son indépendance par rapport au pouvoir politique ; d'ailleurs, constitutionnellement, cela entre tout à fait dans ses compétences.

M. Christian PONCELET. - Il a été écrit que c'était le Gouvernement qui avait imposé ce taux de change à la Bundesbank...

M. René LASSERRE.- Je n'ai pas cette interprétation sur ce point.

M. Bernard BARBIER.- Je voudrais remercier le Président Jean FRANÇOIS-PONCET, qui a magistralement mené cette seconde partie, et remercier aussi tous les intervenants. Que ceux qui n'ont pas pu poser oralement les questions qu'ils souhaitaient le fassent par écrit.

Je suis persuadé que ce VIIe Colloque a bien rempli sa mission, et je vous donne rendez-vous l'année prochaine pour le VIIIe Colloque.

ANNEXES

ANNEXE N° 1

PROJECTION REALISEE PAR L'EQUIPE MIMOSA

(O.F.C.E. - C.E.P.I.I.)

UN SCENARIO POUR L'ECONOMIE MONDIALE A L'HORIZON 2000¹

L'expérience des dernières années a montré à quel point l'évolution de l'économie mondiale est difficile à prévoir, en raison des aléas politiques auxquels elle est soumise : réunification de l'Allemagne, bouleversement à l'Est, effet des crises politiques au Moyen-Orient sur le prix du pétrole, etc. Cela peut donc sembler une gageure que de proposer une projection jusqu'à l'an 2000. Il existe pourtant suffisamment d'éléments stables dans les comportements et dans les structures héritées du passé, pour qu'il vaille la peine d'examiner quel avenir dessine la prolongation de ces tendances, quitte à mettre le doigt sur les déséquilibres insupportables qui en résulteraient. Sans sortir des limites du vraisemblable, le scénario privilégie ici une poursuite de l'intégration économique mondiale : la relative stabilité des taux de change et une baisse coordonnée des taux d'intérêt réels traduisent une gestion plus solidaire de l'économie mondiale par les pays occidentaux ; l'augmentation modérée du prix de l'énergie s'accompagne d'une hausse acceptée de la dépendance vis-à-vis du Moyen-Orient ; les pays de l'Est bénéficient progressivement d'un flux important de financement en provenance de l'Ouest ce qui permet la consolidation de leur situation interne ; enfin, les pays du Sud redeviennent bénéficiaires d'un flux net de ressources financières, mais celui-ci reste assez modeste.

La croissance mondiale projetée par le modèle a un profil marqué d'abord par le ralentissement des années 1990-92. De 3,1 % en 1989, elle passe à 1,7 % en 1990, puis 1,2 % en 1991. La reprise de 1992 permet de retrouver un taux de croissance de l'ordre de 3,5 % dans les années 1993-1995. Le cycle de l'investissement entraîne un léger ralentissement en 96-97, puis une reprise ultérieure favorisée par la montée en régime des pays de l'Est (tableau 1). La croissance mondiale est alors de 2,8 % sur les années 91/95 puis de 3,6 % sur la période 96/2000, contre 2,3 % en 81/85 et 3 % en 86/90.

Les performances des grandes zones restent fortement différenciées : le Japon (4,3 % de croissance moyenne de 1991 à 2000) et les Dragons (6,9 %) connaissent la croissance la plus vive. Ils entraînent dans leur sillage le reste de l'Asie (6,3 %). Bridés par leurs

¹Cette projection a été réalisée par une équipe commune CEPII - OFCE dirigée par Jean LE DEM et Henri STERDYNIAK est composée de Jean-Pierre CHAUFFOUR, Henri DELESSY, Murielle FIOLE, Emmanuel FOURMANN, Hélène HARASTY, Frédéric LERAI et Sébastien PARIS-HORVITZ. Elle a bénéficié de la collaboration des équipes «EST» et «SUD» du CEPII et des conseils, pour l'énergie, de Nina KOUSNETZOFF du CEPII et de Patrick CRIQUI de l'Institut d'Economie et de Politique de l'Energie.

difficultés financières, freinés par la faiblesse de leurs gains de productivité, les Etats-Unis ne croissent qu'au rythme de 2,0 % l'an. Malgré l'impulsion donnée par la reconstruction de la RDA, puis l'essor de l'Est, la CEE, qui demeure une zone de fort chômage et de gains moyens de productivité du travail, ne croît qu'au taux de 2,5 %. La croissance des pays de l'Est est en moyenne de 2,2 %, ce chiffre masquant une chute de la production de 1989 à 92. Enfin, la croissance de l'Afrique noire (3,1 %) et de l'Amérique latine (3,8 %) est un peu plus forte que durant la décennie «gâchée» (respectivement 1 et 1,2 %).

Si la croissance de l'économie mondiale est relativement soutenue, elle reste en deçà des possibilités de l'offre : mis à part le Japon, le marché du travail n'est tendu dans aucun des grands pays industrialisés. L'augmentation des salaires est donc modérée. La situation des entreprises est satisfaisante. Les taux d'inflation restent contrôlés. Dans plusieurs pays de la CEE, les politiques budgétaires redeviennent relativement rigoureuses. L'épargne des ménages ne se redresse pas car ni la croissance, ni l'inflation, ni les taux de chômage n'augmentent fortement ; mais les taux d'investissement, s'ils restent à des niveaux élevés, n'augmentent que modérément. Des besoins importants de capitaux existent, notamment à l'Est ou au Sud, mais les financements effectivement accordés dans cette projection, déjà optimiste, restent très en deçà des besoins. Il n'y a pas, dès lors, trace d'un excédent *ex ante* de l'investissement sur l'épargne. Aussi, le compte incorpore une baisse progressive des taux d'intérêt (tableau 2) : celle-ci est déjà acquise aux Etats-Unis (6 % en 1991 contre 9,2 % en 1989) ; le taux américain remonte en 1992 quand les Etats-Unis sortent de la récession mais cette remontée est faible et transitoire, de sorte que le taux réel y reste voisin de 2 % dans les années 95-2000. En Europe, les tensions inflationnistes persistantes en Allemagne ne permettent pas une diminution rapide. Aussi, le taux d'intérêt réel allemand reste au dessus de 4 % en 1992 et ne diminue nettement que dans la période 95-2000 où il se stabilise à 2 points. La convergence des taux d'intérêt français et allemand est assurée dès 1992 ; celle des taux italiens et anglais ne l'est pas avant 1997. Dans les prochaines années, l'Europe reste donc une zone de taux réels élevés. La différence entre le taux d'intérêt et le taux de croissance de l'économie redevient nulle voire négative à l'horizon de notre prévision, ce qui allège les déficits budgétaires des pays à dette publique élevée et améliore la situation financière des entreprises. Mais cette hypothèse est fragile car l'économie mondiale n'est pas à l'abri de l'apparition d'un facteur de déséquilibre imprévisible qui pousserait tel ou tel pays à y faire face par des mesures de politique monétaire.

La projection incorpore une stabilité du change mark/dollar au taux de 1 dollar pour 1,6 marks (tableau 2) qui serait atteint à la fin de l'année : un dollar plus élevé handicaperait trop les performances commerciales des Etats-Unis ; un dollar sensiblement plus faible serait y trop inflationniste. Par contre, le yen s'apprécie en moyenne de 3 % l'an par

rapport au dollar, une parité plus faible entraînant des pressions inflationnistes au Japon et un excédent extérieur trop fort. L'Europe serait dès 1997 une zone de parités fixes. D'ici là, interviendrait une baisse de 4 % de la Livre et de 10 % de la Peseta en 1992.

En raison de la différence des situations conjoncturelles, de l'effet instantané souvent trompeur de fortes variations des taux de change (car les effets de valorisation d'échanges jouent avant les effets de compétitivité) et également des transferts liés à la guerre du Golfe, les années 1990 et 1991 ont vu un rééquilibrage rapide des soldes courants des grands pays. Dans notre projection, le retour à une situation plus normale augmente les déséquilibres dans la suite des années 1990, sans revenir toutefois au niveau des années 83-88 (tableau 4 et graphique 3). L'excédent japonais n'est plus que de 1,5 point de PIB. Le déficit américain réapparaît une fois la récession passée et le dollar stabilisé (2 points de PIB). La zone Moyen-Orient-Maghreb connaît un fort déficit courant en 91, lié au coût de la guerre, mais redevient excédentaire de 56 milliards de \$ à l'horizon 2000 lorsque le prix du pétrole augmente. Le déficit extérieur des pays de l'Est se creuse d'une centaine de milliards du fait des financements apportés par l'Occident ; un phénomène similaire se produit dans la zone «Asie peuplée» qui bénéficie d'investissements internationaux. En Europe, l'excédent allemand, tombé de 4,3 points de PIB à zéro entre 1989 et 1991, réapparaît progressivement (2,7 points dans la période 1995-2000). Enfin, les autres pays de la CEE connaissent des déficits modérés puis reviennent à l'équilibre en fin de période du fait de l'essor de leurs ventes à l'Est. L'excédent global de la CEE en l'an 2000 (80 milliards de \$) n'est que la contrepartie des financements accordés à l'Est.

La situation des grands pays industriels.

La situation des grands pays apparaît contrastée entre le Japon (dont la croissance moyenne est de 4,3 %) et le Royaume-Uni (1,8 %), les Etats-Unis étant à 2 %, l'Allemagne réunifiée à 3,1 %, la France et l'Italie à 2,7 % (tableau 1). Ces différences s'expliquent à la fois par des facteurs d'offre (croissance de la population active ou de la productivité du travail) et des facteurs de demande : la nécessité de réduire des déséquilibres existants empêche souvent une expansion plus forte de la demande.

La croissance de la population désireuse de travailler est de 1 % l'an aux USA, de 0,7 % en France et au Japon, de 0,25 % en Italie et au Royaume-Uni, nulle en Allemagne réunifiée. Dans l'industrie, l'écart est grand entre le Japon où la productivité du travail augmente au rythme de 5,5 % et les Etats-Unis, où sa croissance n'est que de 2,5 % ; la situation de l'Europe est intermédiaire : proche de 3 % l'an, plus forte au Royaume-Uni (4,5 %), en raison du remodelage de l'industrie britannique, soutenue par un sensible effort d'investissement. Pour les services, l'écart est plus faible : la croissance de la productivité du travail serait de 2,7 % au Japon (ce secteur, qui a joué

dans le passé un rôle de refuge lors des dégradations de l'emploi, devrait être capable de se moderniser dans la période à venir de tensions sur le marché du travail) et en Allemagne (pays où elle est traditionnellement forte) ; elle serait de 1,7 % dans les autres pays d'Europe et de 1,3 % aux Etats-Unis.

Dans ces conditions, seul le Japon se heurte pour sa croissance à une insuffisance de main-d'oeuvre. Aux Etats-Unis, le taux de chômage remonte puis décroît conjoncturellement (graphique 2). Par contre, il demeure fort en Italie et en France, où la croissance de la production est insuffisante, compte tenu de l'évolution de la population désireuse de travailler qui ne se ralentit qu'à la fin de notre période de projection. La forte hausse du chômage au Royaume-Uni semble inéluctable pour freiner la croissance des salaires et préserver les chances de ce pays d'intégrer l'Union monétaire européenne. Le taux de chômage de l'Allemagne réunifiée augmente fortement de 90 à 92, puis ne se résorbe que lentement ; la seule Allemagne de l'Ouest connaît au contraire une situation de quasi-plein emploi de 1990 à 1996, avant l'épuisement des effets favorables de la réunification. Aussi, la croissance des salaires réels reste généralement modérée : nettement inférieure à celle de la productivité du travail aux Etats-Unis, au Japon en France ; du même ordre de grandeur en Italie et au Royaume-Uni. En Allemagne de l'Ouest, du fait de l'évolution de la situation du marché du travail, des gains vifs de pouvoir d'achat au départ se ralentissent après 1996.

La modération des salaires permet le maintien de bas niveaux d'inflation. Ceci est particulièrement vrai au Japon, qui bénéficie en outre de l'appréciation de son taux de change (graphique 5). Grâce au maintien de leur parité et au prix de forts taux de chômage, le Royaume-Uni et l'Italie réussissent la convergence de leur taux d'inflation avec les taux français et allemands. Le taux d'inflation français est en dessous du taux allemand de 1991 à 1997 ; ceci provient des écarts de taux de chômage, qui font que les salaires réels progressent plus en Allemagne de l'Ouest qu'en France, mais aussi de la politique budgétaire : la France supprime son taux majoré de TVA tandis que l'Allemagne augmente ses impôts indirects.

La faible croissance des salaires entraîne une augmentation modérée du revenu des ménages. Le taux d'épargne augmente nettement au Royaume-Uni (la hausse est acquise dès 1991) car le faible taux d'épargne de la fin des années 80 est insoutenable. Par contre, il diminue en RFA (du fait du ralentissement de la croissance), en Italie (en raison de la baisse du taux d'inflation) et plus faiblement au Japon. Au total, la consommation est peu dynamique, particulièrement en Italie, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. En contrepartie, la situation des entreprises est plutôt favorable. Le creux des années 1990-91 est généralement effacé dès 1994 ; le niveau du taux de marge des années 95-2000 est légèrement supérieur au point haut de 1989, malgré la hausse du

prix de l'énergie. Paradoxalement, le Japon fait exception, dans la mesure où ses entreprises exportatrices souffrent de l'appréciation du yen. Les entreprises bénéficient de la baisse des taux d'intérêt. Le taux d'investissement peut donc croître ou se maintenir à des niveaux élevés tandis que les taux d'utilisation des capacités diminuent. Le taux d'investissement est particulièrement élevé au Japon (et permet de forts gains de productivité) ; sa hausse est forte au Royaume-Uni (en raison des restructurations industrielles). Ceci est compatible avec une stabilité du besoin de financement des entreprises relativement au PIB, excepté pour la RFA (qui voit une dégradation temporaire dans les années 91-95), et pour les Etats-Unis (en raison de la hausse des charges pesant sur les entreprises). Le besoin de financement des entreprises japonaises reste à un haut niveau (9,5 points de PIB), mais ceci est gérable, compte tenu de la forte épargne japonaise et de l'excédent public.

Sous l'effet du ralentissement économique, le solde public s'est légèrement détérioré dans la plupart des pays entre 1989 et 1991 (tableau 3) ; en Allemagne, la réunification se traduit par une baisse d'environ 4 points de PIB du solde des administrations. Pour la plupart des pays industrialisés, nous avons retenu l'hypothèse d'une politique budgétaire relativement restrictive, visant à réduire les déficits publics, conformément aux objectifs annoncés. Cette politique a des impacts inflationnistes assez nets sur la période en Allemagne et relativement dépressifs en Italie.

Pourquoi l'Europe ne réussit-elle pas à croître plus vite ? N'aurions-nous pas dû intégrer un dynamisme accru en Europe lié au progrès de l'Unification Economique et Monétaire ? Si une certaine convergence apparaît en particulier pour les taux d'inflation et les déficits publics, chaque pays reste encore pris à l'horizon 2000 dans ses contraintes nationales : l'Allemagne a beaucoup fait pour la croissance européenne depuis 3 ans, et le risque est maintenant qu'elle pratique une politique budgétaire restrictive ; le Royaume-Uni est contraint, pour freiner son inflation tout en maintenant un taux de change fort, de passer par une phase de développement du chômage ; la France souhaite maintenir la rigueur de sa politique budgétaire et salariale ; l'Italie veut conforter son engagement dans l'UEM par un déficit public et une inflation plus faibles. Certes, on peut espérer que les taux d'intérêt réels baissent en Europe, mais cela sera-t-il suffisant ? Il existe un certain potentiel de croissance en Europe, comme le montrent les taux de chômage élevés de la France, de l'Italie et du Royaume-Uni, mais une politique économique expansionniste coordonnée est toujours difficile. L'expérience montre pourtant que la croissance a été fortement impulsée chaque fois qu'un pays s'est lancé dans une politique de relance, que ce soient les Etats-Unis, le Royaume-Uni, puis la RFA. Faut-il attendre qu'un autre pays accepte ou soit contraint de jouer la locomotive ? Ne faudrait-il pas promouvoir en Europe de l'Ouest des politiques salariale ou budgétaire moins

rigoureuse? Ne faut-il s'attaquer plus résolument au vaste chantier qui attend les nations occidentales à leur Est ?

Energie : vers une gestion concertée du prix du pétrole.

Le prix réel du pétrole augmente en moyenne de 3 % par an de 1989² à 2000, c'est-à-dire un rythme voisin du taux de croissance du PIB mondial et du niveau des taux d'intérêt réels (tableau 2). En l'an 2000, le prix du baril de Dubaï est ainsi porté à 22,2 dollars de 1989³, ce qui correspond au niveau de 1975, juste après le premier choc pétrolier. Cette appréciation de 40 % par rapport à 1989 s'explique par des tensions croissantes sur le marché de l'énergie. En effet, avec une croissance mondiale de 3,2 %, la demande d'énergie s'accroît de 2,1 % par an, tandis que les capacités de production n'augmentent que de 1,7 % par an.

L'offre énergétique est en voie d'essoufflement. Dans la zone OCDE, l'accroissement des capacités est très faible (0,8 % l'an de 1990 à 2000) : la production pétrolière recule au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, les gisements hollandais et norvégiens tendent à s'épuiser, les programmes électro-nucléaires sont en net ralentissement. Dans les pays de l'Est, les perspectives de l'offre ne sont guère plus favorables (+ 1,2 % par an) : l'URSS voit s'appauvrir ses gisements pétroliers les plus accessibles ; son industrie pétrolière souffre d'un retard d'investissement important. Dans les zones en développement, l'accroissement des capacités serait inférieur à 3 %. En particulier, pour l'OPEP, les capacités pétrolières passeraient de 30 millions de barils/jour au début de 1990 à 35 en 2000, soit 1,6 % de croissance annuelle. Aussi, en dépit de la baisse de l'intensité énergétique prévisible dans la zone OCDE, mais surtout à l'Est où les utilisations inefficaces et polluantes de l'énergie devraient reculer, des tensions sur l'offre apparaissent et entraînent un recours accru au pétrole des pays du Golfe dont les taux d'utilisation des capacités augmentent passant de 79% en 1995 à 98% en 2000.

Cependant, en rupture avec le comportement antérieur du marché pétrolier, nous avons exclu un choc brutal et excessif sur le prix du baril et fait l'hypothèse que, avec l'affaiblissement des «durs» de l'OPEP qui résulte de la défaite irakienne et du tournant pris par la politique étrangère soviétique, la régulation du marché par les chocs fait place à une gestion concertée du prix du pétrole, à laquelle pays producteurs et pays consommateurs trouvent un intérêt commun. La hausse des cours s'étale alors, régulièrement, sur l'ensemble de la période. A court terme, le retour progressif des approvisionnements koweïtiens et irakiens exerce une pression à la baisse sur le prix du

² Prise comme année de référence au lieu de 1990, en raison des événements du Golfe.

³ Soit encore 25,2 \$ de 1989 pour le Brent.

pétrole. A cela s'ajoute l'effet dépressif du ralentissement conjoncturel mondial. Aussi, le prix du baril de Dubaï est stabilisé à 16 dollars⁴ en 1991 et 1992 ; il ne se redresse qu'en 1993, puis augmente en termes réels au rythme de 8 % l'an de 1994 à 2000 pour atteindre le niveau de 22,2 dollars de 1989.

URSS et Est : le coût de la transition.

L'évolution des pays de l'Est et surtout de l'URSS est une inconnue majeure des années à venir⁵. A court terme, les réformes structurelles et les politiques de stabilisation provoquent la désorganisation de l'ancien système et la chute de la production. A moyen terme, le développement des activités privées, les apports de capitaux venant de l'Ouest devraient permettre une reprise, mais les incertitudes politiques sont telles, en particulier en URSS, qu'il est difficile de la dater. Nous avons privilégié ici un scénario favorable où la stabilité politique suivie de premiers résultats positifs autoriseraient un net développement des financements accordés à ces pays, en particulier sous la forme d'investissement direct. La croissance reprendrait, d'abord en Pologne, Hongrie, Tchécoslovaquie ; puis dans les autres pays d'Europe Centrale; enfin en URSS.

A la suite des difficultés de l'URSS, de la réunification allemande et de la conjonction des réformes, le commerce intra-C.A.E.M., qui représentait 60 % des importations de produits manufacturés de la zone, s'est effondré. Par contre, les exportations des pays de l'Est vers l'Ouest ont augmenté sensiblement. Ce report, qui fut facilité par d'importantes dévaluations, risque d'atteindre vite ses limites car un grand nombre de produits ne répondent pas aux normes internationales. A court terme, la chute du commerce interne à la zone s'accroît en raison du marasme de l'URSS, de l'introduction de prix mondiaux et du règlement en devises convertibles. Sous l'hypothèse que des réformes décisives sont engagées en URSS en 91 et en 92, le commerce au sein du C.A.E.M. cesse de décroître après 92. Les exportations internes à la zone baisse de 15 % cette année, de 2 % en 92 puis se stabilise en 93. Cette chute exerce un effet dépressif qui surpasse les effets positifs obtenus pendant cette période par les réformes de la Pologne, de la Hongrie et de la Tchécoslovaquie. La modification des flux de commerce se poursuit de sorte que les exportations vers l'Ouest croissent à un rythme de 6 % jusqu'en 1993, ceci étant favorisé par des dévaluations importantes. Compte tenu de ces dévaluations et de la difficulté d'obtenir des financements extérieurs, la croissance des importations de l'ensemble de la zone est relativement faible (2,6 % l'an durant sur la première partie de la décennie). Le déficit du solde courant reste limité à 11 milliards de dollars. Pour l'ensemble de la zone, le PIB de 1992 est inférieur de 9 % au niveau de 1989.

⁴ Soit 18 \$ pour le Brent.

⁵ Cette fiche concerne l'URSS et les ex-pays socialistes d'Europe (à l'exception de la RDA).

Proposer un scénario de moyen terme pour ces pays relève du pari. Leur croissance et leur insertion dans le commerce mondial dépendront de leur capacité à conduire les réformes systémiques nécessaires, mais aussi de leurs possibilités de renouveler un stock de capital obsolète, en important des machines des pays de l'Ouest. Disposeront-ils des financements nécessaires pour cela ?

Dans notre scénario, ces pays stabilisent leurs économies à partir de 1993. Le progrès des réformes, la consolidation économique redonnent confiance aux investisseurs étrangers. En raison de leur potentiel de développement, mais aussi d'une politique de change agressive, ils reçoivent d'importants flux d'investissements directs. Pour estimer l'ordre de grandeur de ces financements extérieurs, nous avons pris comme référence l'Espagne entre 1980 et 1990. Durant cette période où celle-ci a connu une profonde modification structurelle, l'afflux de capitaux étrangers a été important : le seul investissement direct a atteint 2,9 % du PIB en 1989. Ce parallèle convient assez bien aux pays d'Europe Centrale déjà engagés dans des réformes et qui pourraient se rapprocher rapidement de la CEE. Pour l'URSS, il permet surtout de fixer une limite supérieure aux apports de capitaux privés. Au total, l'afflux de capitaux atteint 2 % du PIB de la zone en l'an 2000 (97 milliards de dollars).

Les investissements induits permettent de redresser l'offre d'exportations. Celles-ci s'accroissent pour croître de 10 % en 2000. Ces pays exportent plus de produits agro-alimentaires et plus de produits énergétiques du fait d'une remontée des capacités de production et de la mise au rebut des équipements obsolètes particulièrement consommateurs d'énergie. Les problèmes d'offre dans l'industrie et les besoins propres à ces pays ne leur permettent pas encore d'exporter beaucoup de produits manufacturés. Les investissements directs et donc les importations proviennent surtout de l'Europe. Les importations augmentent de 9 % l'an dans la deuxième partie de la décennie grâce à ce financement mais aussi grâce aux recettes extérieures accrues. Le déficit courant de la zone atteint alors 119 milliards de dollars en l'an 2000, soit 2 % du PIB. La croissance s'accroît et atteint 4 % l'an sur la seconde partie de la décennie. Mais le niveau du PIB de 1989 n'est retrouvé qu'en 1996 ; la croissance moyenne n'est que de 1,1 % l'an entre 1989 et 2000.

Le modèle MIMOSA permet d'évaluer l'impact spécifiques de ces investissements directs supplémentaires. Entre 1994 et 2000, la croissance mondiale est plus vive de 0,2 % par an. La CEE en profite à hauteur de 0,15 % de croissance supplémentaire. Les principaux bénéficiaires sont les Dragons (0,2 % de croissance annuelle) et la zone «Autres Europe» (0,2 %), qui comprend des pays (Autriche, Suisse, Pays Scandinaves) qui commercent fortement avec l'Est. Le Japon et les Etats-Unis en profitent peu. Les soldes courants s'améliorent nettement pour l'ensemble des pays hors-Est, de 11 milliards pour la France

et l'Allemagne en particulier en l'an 2000. Les pays de l'Est ont eux un déficit courant accru de 73 milliards de dollars ; durant la période 1994-2000, leurs importations manufacturières croissent de 3,5% de plus par an et leur PIB de 0,8 %

Allemagne : Une lente convergence.

Le défi que doit relever l'Allemagne aujourd'hui s'apparente à celui de la reconstruction qui a suivi la Seconde Guerre mondiale. L'Est de l'Allemagne vit une transition incertaine et difficile ; son cadre est néanmoins fixé par le traité d'union économique, monétaire et sociale du 2 juillet 1990 : intégration économique avec introduction brutale du deutsche mark, instauration du système juridique en vigueur à l'ouest, création d'un office chargé de la restructuration et de la privatisation des entreprises, la Treuhandanstalt. L'unification des marchés du travail rapidement : partis d'un rapport de un à trois il y a un an, les salaires de l'Est valent aujourd'hui 60 % de ceux de l'Ouest, et dans les branches décisives comme la métallurgie, les négociations salariales prévoient l'égalisation en 1994. Ce rattrapage s'explique par la pression des syndicats de l'Ouest, qui redoutaient la mise en concurrence des travailleurs de part et d'autre de l'Elbe, et par le maintien d'un fort courant migratoire d'Est en Ouest. Celui-ci aggrave encore la situation des entreprises, dont les débouchés ont fondu avec l'afflux des produits de l'Ouest et l'effondrement du commerce avec le CAEM. En un an la production industrielle a chuté d'environ 50 % ; la progression du chômage est spectaculaire : 800 000 sans emploi et plus de deux millions de chômeurs partiels fin mars. Malgré les incitations fiscales, l'afflux de capitaux privés nécessaire à la reconstruction ne s'est pas encore produit du fait des incertitudes juridiques quant aux droits de propriété, de la lenteur de la mise en place des réseaux de communication, mais aussi par de l'incertitude sur la rentabilité des investissements en l'absence du maintien d'un différentiel de salaires.

Selon notre scénario, cet attentisme n'est pas durable ; des investissements privés soutenus atteignent, aux prix de 1989, 90 milliards de DM en 1993 et plus de 100 milliards en 2000 (soit près de 20 % de l'investissement total de l'Allemagne réunifiée). A cet horizon, la moitié du capital productif installé serait conforme aux normes occidentales, permettant à la productivité du travail d'atteindre 75 % du niveau de l'Allemagne occidentale contre moins de 50 % en 1989. La croissance est donc forte dans l'ex-RDA, en moyenne 4,7 % par an de 1989 à 2000, mais surtout 11,6 % par an depuis le point bas de 1991. Cependant, les créations d'emplois sont insuffisantes pour assurer la convergence des taux de chômage entre les deux parties de l'Allemagne. Toujours au dessus de 20 % jusqu'en 1995, le taux de chômage à l'Est décroît ensuite rapidement mais il est encore de 13 % en 2000. Ceci en dépit d'un flux migratoires vers l'Ouest d'un million de personnes sur la décennie. A l'horizon 2000, les nouveaux Länder restent dépendants des anciens : le commerce intra-allemand est deux fois plus

important dans le sens Ouest-Est, même si l'Ex-RDA sert de plate-forme d'exportations vers les anciens pays socialistes ; le montant des transferts publics nécessaires aux infrastructures, et à l'équilibre des finances des Länder et des communes est-allemandes, représente encore 18 % du PIB de l'Est en 2000, soit 84 milliards en DM constants contre 120 en 1991. Ces transferts élevés sont la contrepartie de l'écart persistant entre le revenu par tête, quasiment aligné sur le niveau occidental (y compris prestations sociales), et le produit par tête qui reste encore 25 % en dessous de celui de l'Ouest.

L'évolution des finances publiques de l'Allemagne réunifiée est dominée par les besoins de la reconstruction à l'Est : le poids des transferts, qui atteint en 1991 presque six points du PIB, ne décline que lentement pour atteindre environ 2,5 points en 2000. Aussi les hausses de fiscalité directe censées disparaître au deuxième semestre 1992 sont maintenues, le taux normal de TVA est relevé de 14 à 15 % et les cotisations sociales sont augmentés pour remédier au déséquilibre du régime-vieillesse. Le taux de prélèvement obligatoire augmente de 3,5 points. Le solde budgétaire de l'Allemagne réunifiée, fortement dégradé en 1991 (3,3 points de PIB), se rétablit dès 1993 (1,3 point de déficit), puis se détériore à nouveau sous l'effet du ralentissement de la croissance pour atteindre 1,7 point de PIB en 2000.

Côté ouest, les effets très positifs de la réunification s'épuisent après 1995

La réunification est arrivée au moment où la croissance ouest-allemande s'essouffait : le boom des investissements engagé dès 1988 se prolonge donc au-delà du cycle normal de l'activité dans un pays qui butait sur une croissance potentielle de l'ordre de 2,5 % par an. Les effets directs de la réunification, s'apparentent à bien des égards à ceux d'une relance keynésienne : le supplément de demande émanant du marché est-allemand est de l'ordre de 1,5 point de PIB pour 1990, et encore de 1 point de PIB en 1991. Le gain en croissance atteint presque 2 points en 1990, 1 point et demi en 1991. Après 1995, la contribution de la réunification à la croissance devient nulle, car les gains de parts de marché ont été obtenus, le revenu réel des Allemands de l'Est croît lentement, et l'offre locale augmente à un rythme soutenu.

La forte croissance des exportations ouest-allemandes entraînée par l'ouverture du marché de l'est masque la pénétration accrue des produits étrangers sur le marché allemand ; pour l'ex-RFA, la contribution du commerce extérieur à la croissance, y compris les échanges intra-allemands, devient négative en 1994 et se stabilise à -0,5 point par an de 1995 à 2000. Les exportations manufacturières -la moitié de la production industrielle- ne croissent plus qu'à un rythme de 6,5 % par an tandis que les importations progressent durant la même période à 9,2 %. Le solde courant de l'Allemagne épouse en

conséquence le mouvement de décomposition-recomposition de la partie orientale : l'excédent Ouest-allemand de 3,1 points de PIB fond sous le soleil de la réunification, passant légèrement dans le rouge en 1991 pour l'Allemagne réunifiée. Cette dégradation n'est que transitoire, et l'excédent se rétablit mais à un niveau plus faible (2,7 points de PIB en l'an 2000).

Malgré la croissance de la population active, qu'explique une immigration multiforme, le taux de chômage à l'Ouest se réduit jusqu'en 1995 pour augmenter à nouveau ensuite. Cette évolution du marché du travail est liée au profil de la croissance, mais provient également l'arrêt de la baisse de la durée du travail, une fois effectué le passage à la semaine de trente-cinq heures. La dynamique inflationniste interne est conditionnée par la situation sur le marché du travail. A la réduction du taux de chômage durant les cinq premières années correspond une progression plus forte des salaires nominaux, de l'ordre de 7 % l'an, contre 5 % ensuite. L'inflation est donc proche de 4 % dès 1992 (alimentée aussi par la remontée d'un point du taux de TVA normal), se maintient au dessus de ce niveau jusqu'en 1995, mais retombe à 2,5 % en fin de période. Aussi la marge de manœuvre de la Bundesbank durant les prochaines années est-elle très réduite. Elle doit éviter toute hausse nouvelle des taux d'intérêt pour ne pas décourager l'investissement à l'Est ni entraver la marche vers l'UEM. Mais elle doit aussi contenir les pressions inflationnistes en assurant la stabilité du DM sur les marchés. Il faut donc attendre 1996 pour enregistrer des baisses de taux significatives.

Au total, avec 3,3 % de croissance entre 1990 et 1995, l'Allemagne réunifiée est le plus dynamique des grands pays de la CEE ; même si un certain ralentissement est enregistré ensuite, les performances de l'Allemagne restent au dessus de la moyenne européenne.

France : la croissance ne suffit pas à faire diminuer le chômage.

La France avait connu en 1988 et 1989 une croissance vigoureuse à des taux voisins de 4 % ; l'investissement avait crû fortement ; la situation des entreprises était rétablie ; le chômage commençait à reculer. Le ralentissement survenu en 1990, aggravé par la crise du Golfe, semble remettre en cause cette embellie. La France repart-elle vers un nouvel épisode de croissance lente ? Nous ne le pensons pas : dans notre prévision, si la France ne retrouve pas les taux de croissance des années 88 et 89, les années 90-91 n'apparaissent que comme une période de ralentissement conjoncturel dans une situation foncièrement saine. L'exceptionnelle croissance de l'investissement des années 88 et 89 ne pouvait se prolonger indéfiniment ; une croissance plus normale de celui-ci se paye automatiquement par un ralentissement de la demande. Après le fléchissement de 1991 (1,4 % de croissance), la croissance reprend jusqu'en 1993 (3,0 %), diminue légèrement en 94-97 puis reste soutenue jusqu'à 2000 (3,2 %).

La population désireuse de travailler augmente au rythme de 0,65 % l'an. Cette croissance ne ralentit qu'en fin de période. La croissance des effectifs est de l'ordre de 0,3 % en 1991 et 1992, avant d'atteindre 0,7 % en 1994 et 1995 puis 0,9 en 1999 et 2000. Aussi le chômage croît jusqu'en 1997. Aussi, la hausse du pouvoir d'achat des salaires n'est que de 1,6 % de 1990 à 2000. Malgré la hausse relative du prix de l'énergie, qui fait que le prix du PIB progresse moins vite que le prix à la consommation, un léger écart subsiste entre l'évolution du coût salarial réel et celle de la productivité du travail : 0,4 % par an contre 1,5 entre 1985 et 1990. L'amélioration de la situation des entreprises reprend donc tendanciellement mais légèrement. Celles-ci bénéficient aussi d'un certain reflux des frais financiers : la part du taux d'épargne des sociétés dans le PIB marchand qui valait 14,0 % en 1989, tombe à 13,2 en 1991, remonte à 14,5 en 1995, puis atteint 14,8 en 2000. Cette bonne santé des entreprises s'accompagne d'une hausse des prix relativement faible en raison de la faible évolution des salaires et de la relative modération du prix des importations ; les prix à la consommation augmente de 2,9 % l'an en moyenne de 90 à 95, puis 3,2 % de 95 à 2000. Ceci ne doit pas masquer un problème de l'économie française : malgré le fort niveau du chômage, le taux de croissance du salaire réel n'est pas très éloigné des gains de productivité du travail. Seul le maintien d'un fort chômage éloigne tout risque inflationniste en projection.

Après 5,6 % de croissance en 1990, la FBCF des entreprises n'augmente que de 0,4 % en 1991, puis de 3,1 % en moyenne de 1992 à 2000. Le taux d'investissement passe de 14,8 % en 1990 à 15,1 % en 2000, malgré une croissance tendancielle légèrement plus faible. Cette hausse, permise par la bonne situation des entreprises, entraîne un effort de productivité du travail dans l'industrie et une détente des capacités de production. De 1992 à 2000, la croissance de la productivité apparente du travail est de 2,3 % l'an ; soit 3,6 dans l'industrie et 1,7 dans le secteur abrité. C'est la configuration favorable d'une certaine amélioration de la croissance de la productivité dans l'industrie, facteur de gain de compétitivité, et d'une stabilité dans le secteur abrité, facteur de création d'emplois.

La hausse du pouvoir d'achat du revenu des ménages est de l'ordre de 2,5 % l'an. Les hausses de prestations sont financées par des hausses des cotisations salariés ou de la CSG (ce qui ponctionne de 0,2 % par an en moyenne les revenus salariaux). Compte tenu du bas taux d'inflation et de la stabilité du taux de chômage, le taux d'épargne des ménages ne varie guère. Aussi la croissance de la consommation est elle-aussi de 2,5 %.

Le compte incorpore la suppression annoncée du taux majoré de TVA d'ici 1993. Le taux de prélèvement obligatoire est stable jusqu'en 1995, puis augmente très légèrement par la suite en raison de la hausse tendancielle des prestations sociales dans le PIB. Au total, le déficit budgétaire se creuse légèrement de 1991 à 1993 avant de se réduire lentement par la suite. Les administrations bénéficient de la baisse du taux d'intérêt réel qui devient

inférieur au taux de croissance. Le ratio de la dette publique au PIB continue de progresser jusqu'en 1997 (passant de 24 % à 26,7) et diminue par la suite. La politique budgétaire pourrait certes être plus restrictive, notamment en 1992 et 1993, mais un solde public plus favorable serait obtenu au détriment de l'emploi (si les prélèvements sur les ménages sont augmentés ou les dépenses publiques réduites) ou de l'inflation (si ce sont les prélèvements sur les entreprises qui croissent).

La croissance française est compatible avec un quasi-équilibre extérieur : le déficit courant vaut 0,9 % du PIB en 1990 et se stabilise rapidement à un niveau de l'ordre de 0,6 % avant de s'améliorer dans les années 96/2000 sous l'effet des exportations vers l'Est. Ce résultat est dû aux trois points forts du commerce extérieur français : l'agro-alimentaire, les services, le tourisme. Le déficit énergétique passe de 1,4 % du PIB en 1990 à 1,1 de 1991 à 1995 avant de progresser jusqu'à 1,5 % en l'an 2000, en raison de la hausse du prix relatif de l'énergie. Le déficit des échanges manufacturiers reste de l'ordre de 1 % du PIB. Le ralentissement de l'inflation permet à la France d'avoir une évolution satisfaisante de sa compétitivité industrielle. Certes, l'ouverture de l'économie continue : la part des importations dans l'offre valait 22 % en 1985, 28 en 1990 ; elle passe à 33 % en 1995 et 38 en 2000 ; mais la croissance des exportations est forte : 8 % par an pour une demande adressée à la France qui progresse au taux de 7,1 %.

La croissance apparaît comme maximale, compte tenu de la volonté de ne pas dégrader les soldes publics ou extérieurs. La sagesse salariale permet la réduction de l'inflation et entraîne enfin des gains de compétitivité ; la bonne situation des entreprises permet l'investissement nécessaire. Cependant, la croissance manque de moteur et, du fait de cette insuffisance de la demande, le chômage ne se réduit pas à moyen terme. La faible croissance de la productivité de travail, dont la modération de la croissance est en partie responsable, laisse très peu de marges de manœuvre pour une hausse non inflationniste du pouvoir d'achat des salaires.

ITALIE : un scénario à la française.

Durant la seconde moitié des années 80, l'Italie a semblé défier les partisans de politiques vertueuses de lutte contre l'inflation et d'assainissement des finances publiques : à partir de 1985, après une phase d'ajustement marquée par la récession en 80-82 et une nette désinflation, la croissance a en effet été forte, malgré la persistance d'un différentiel d'inflation substantiel (4,6 points en moyenne avec la RFA, 2,8 avec la France) sans que cela n'entraîne de tensions majeures sur le solde extérieur ; le déficit public est resté important, malgré des progrès notables (il passe de 14 % à 10,3 du PIB entre 1985 et 1989), mais il a jusqu'à présent été financé aisément par une épargne nationale forte et,

plus récemment, par des afflux massifs de capitaux : ainsi, un des pays les moins vertueux de la communauté a pu avoir, grâce à des taux d'intérêt attrayants, la faveur des investisseurs étrangers, ce qui lui a permis de réduire sa marge de fluctuation au sein du SME.

Le retournement conjoncturel s'est produit à la mi-89, dans un contexte de résurgence de l'inflation salariale et de forte érosion de la compétitivité de l'économie italienne. En 1990, la croissance du PIB n'a été que de 1,9 %, du fait du ralentissement de la demande adressée et des mauvaises performances du commerce extérieur, mais aussi de l'essoufflement de la demande interne : la croissance de la consommation des ménages s'est ralentie et, surtout, l'investissement, en forte croissance ces dernières années, s'est retourné. Bien que la politique budgétaire ne soit pas contra-cyclique, l'ajustement des finances publiques a été interrompu : le déficit des administrations publiques s'est stabilisé à 10,3 % du PIB.

L'économie italienne reste aujourd'hui menacée par une résurgence de l'inflation, qui ne semble pas apparaître chez ses partenaires européens, et par le maintien d'un déficit public élevé, deux facteurs qui pourraient compromettre à terme son maintien dans l'Europe monétaire. Si des pertes de compétitivité venaient mettre en échec la politique de lire forte ou si la soutenabilité du déficit public se trouvait remise en cause, les taux d'intérêt devraient rester durablement élevés, et, à l'horizon d'une dizaine d'année, l'Italie pourrait connaître une situation d'endettement irréversible et l'angoissant problème des déficits jumeaux, public et extérieur.

En 1991, les hausses de salaires s'annoncent substantielles, malgré une conjoncture déprimée (1,1 % de croissance du PIB) qui entraîne une légère hausse du chômage ; les coûts salariaux progressent rapidement, la hausse du prix du PIB est de 7,3 % et celle du prix de la consommation de 6%, du fait d'une évolution favorable des prix des importations. Néanmoins, dans notre compte, la reprise de l'activité en 1992-93 entraîne des gains de productivité qui ralentissent la hausse des coûts salariaux. Simultanément, l'érosion de la compétitivité des exportations italiennes oblige les entreprises à modérer l'évolution de leurs prix de production. En 1993, les salaires réels évoluant à un rythme voisin de celui de la productivité (2,5 %), l'inflation rejoint un rythme de 5 %. La croissance du PIB (environ 2,5 % par an entre 92 et 95) est néanmoins insuffisante pour contenir la hausse du taux de chômage (compte tenu d'une hausse de 0,4 % par an de la population active) qui atteint alors son point maximum à 12,2 % en 1993, et se maintient à ce niveau jusqu'en 1997, date à partir de laquelle la stagnation de la croissance de la population active permet un recul. Cette évolution freine les salaires réels qui augmentent alors moins vite que la productivité du travail. La désinflation peut donc se poursuivre. Le taux de croissance des prix à la consommation

est de 5,1 % par an entre 1990 et 1995 et de 3,6 % entre 1995 et 2000 : le différentiel avec l'Allemagne n'est plus alors que de 0,4 point.

Les fruits de cette sagesse sont rapidement récoltés. La politique monétaire devient progressivement moins restrictive. Les taux d'intérêt baissent, ce qui entraîne un allègement de la charge d'intérêt de la dette publique mais réduit les revenus des ménages. Si les pertes de compétitivité des exportations italiennes ne sont pas complètement enrayerées, elles sont largement ralenties (- 0,5 % par an en moyenne entre 95 et 2000 contre -1,5 % entre 90 et 95). La croissance de la demande adressée en produits manufacturés est forte (7,8 % en moyenne par an entre 91 et 2000), tandis que celle de la demande intérieure est plus modérée (5 %); de ce fait, à partir de 1994, la contribution du commerce extérieur à la croissance redevient positive, après avoir été négative durant 8 années consécutives. Le solde en produits manufacturés revient à son niveau de 1990 à l'horizon 2000, après avoir fléchi au cours des années 90-95.

La politique budgétaire pèse sur la croissance. Pour réduire le déficit public, le taux de prélèvement obligatoire est augmenté de 4 points entre 1990 et l'an 2000. Le déficit primaire, en constante diminution, s'annule en 1997 pour laisser place à un excédent. Malgré la baisse des taux d'intérêt, le déficit public atteint encore 8,7 % du PIB en l'an 2000, et le poids de la dette dans le PIB n'est pas complètement stabilisé.

La croissance atteint, en moyenne annuelle, 2,7 % entre 1991 et 2000 : après le ralentissement conjoncturel de 1990-91, le PIB augmente de 2,2 % en 1992 et rejoint un rythme d'accroissement de 3,1 % dans la seconde partie de la décennie. La contribution de la demande intérieure à la croissance reste vive, de l'ordre de 2,2 % en moyenne ; mais, alors que la contribution de l'investissement tend à augmenter, celle de la consommation des ménages diminue : malgré la baisse du taux d'épargne, due au fort ralentissement de l'inflation, la modération des salaires réels et les hausses d'impôts pèsent sur le revenu disponible des ménages. Davantage tirée par le commerce extérieur et l'investissement, moins par la consommation, la croissance est plus équilibrée mais reste néanmoins insuffisante pour faire baisser le taux de chômage qui s'établit encore à 10,5 % à l'horizon de la projection.

Royaume-Uni : rentrer dans le rang ?

Les «années Thatcher» se sont terminées en Octobre 1990 après dix années de forte croissance (3,4 % en moyenne de 1985 à 1990), d'assainissement de la situation des finances publiques et de réduction du nombre des chômeurs (de 3,2 millions en 1986 à 1,9 million en 1990). Le solde courant a bénéficié des exportations de pétrole. Ce bilan plutôt positif doit cependant être relativisé. L'inflation s'est maintenue à des niveaux

relativement élevés (6,3% en 1990). L'évolution du solde courant masque une importante désindustrialisation et des pertes de compétitivité. L'austérité budgétaire s'est traduite par une détérioration des infrastructures publiques et de l'enseignement. Ces carences devraient peser sur la croissance future.

La livre sterling est entrée dans le SME en Octobre 1990, au cours de 1£ pour 2,95 DM avec une bande large de fluctuation (6 %). Après avoir connu des niveaux élevés en 1990 (15 %), les taux d'intérêt diminuent progressivement mais cette baisse est limitée par le risque de dépréciation du change lié aux écarts d'inflation entre le Royaume-Uni et ses partenaires. A moyen terme, le projet de monnaie commune, ou du moins de stabilité des changes en Europe, nécessite une parité définitive, donc sans doute à terme une baisse du cours pivot de la Livre. L'arrivée plausible des travaillistes au pouvoir en 1992 pourrait s'accompagner d'un tel réaménagement : dans notre projection, la livre se maintient dans le SME, mais dévalue de 4 % au cours de l'année 1992.

L'économie britannique est en récession depuis le second semestre 1990. Cette récession devrait se poursuivre au moins jusqu'à la mi-91. Par la suite, le Royaume-Uni connaît sur l'ensemble de la période une croissance médiocre : 2 % l'an de 1990 à 2000 (contre 2,5 % pour la moyenne de la CEE). Les salaires continuent d'augmenter fortement en 1991 en dépit d'une productivité dégradée à court terme. Les marges des entreprises se détériorent pour la troisième année consécutive. Dans notre compte, la très forte remontée du taux de chômage (qui passe de 6,9 % en 1990 à plus de 9,8 % sur toute la période 1995-2000) provoque le ralentissement des salaires et améliore la situation des entreprises : la hausse du pouvoir d'achat du salaire, de 4,3 % en 1989, n'est plus que de 1,6 % en 1994 mais remonte à 2,8 % en l'an 2000. Ce ralentissement pourrait certes être obtenu par la politique des revenus, dans le passé, celles-ci se sont toujours heurtées à un pouvoir syndical puissant. Cependant la décennie Thatcher a vu un affaiblissement des syndicats. L'arrivée d'un gouvernement à majorité travailliste pourrait assurer les conditions d'une austérité salariale comparable à celle menée en France à partir de 1982. La désinflation est alors nette ; le taux d'inflation passe de 6,3 % en 1990 à 3,5 % en 2000. Mais, si en 2000, l'écart d'inflation est de l'ordre de 0,2 point avec la France, le différentiel cumulé d'inflation est de 16 points, dont 4 seulement ont été compensés par l'évolution du taux de change.

Les marges bénéficiaires des entreprises fortement érodées entre 1988 et 1991, retrouvent leur niveau de 1988 en 1995. Ceci rend possible un investissement relativement soutenu des entreprises, qui permet des gains substantiels de productivité dans l'industrie. Le revenu des ménages britanniques n'augmente que de 1,2% l'an de 1992 à 1996. Leur taux d'épargne, très faible, (6,5 % du revenu disponible) ne varie quasiment pas : l'effet positif de la hausse du chômage compense celui, négatif, de la baisse du taux d'inflation.

Leur consommation ne peut guère soutenir la croissance à court et moyen terme. Au total la demande interne est peu dynamique.

Les performances britanniques à l'exportation se sont dégradées tout au long de la précédente décennie, en raison d'un taux de change élevé (effet pervers de la rente pétrolière) et d'une inflation supérieure à celle de ses principaux partenaires. Du fait de l'épuisement progressif des gisements en Mer du Nord, le solde énergétique devient déficitaire dès 1993 et s'établit, en 2000, à - 0,4 point de PIB. En raison de la dégradation de sa compétitivité et de sa mauvaise spécialisation, le Royaume-Uni continue de perdre des parts de marché. Le déficit en biens manufacturés passe de 1,4 point de PIB en 1991 à 2,9 points en 2000. Mais, du fait d'un différentiel de croissance défavorable, le solde manufacturier britannique ne connaît plus les déficits très importants des années récentes (4 points de PIB). Seul l'excédent de services (qui augmente du fait du développement de la place financière de Londres) permet de ramener le solde courant à un quasi-équilibre en l'an 2000.

Le Royaume-Uni n'échappe guère à la nécessité d'une phase d'ajustement. Le fort chômage et le différentiel de croissance avec le reste de l'Europe sont le prix à payer pour rétablir la situation de ses entreprises ; pour ne pas trop dégrader son solde extérieur ; pour converger, en termes d'inflation, avec le reste de la CEE ;

ETATS-UNIS : l'ajustement difficile.

Les perspectives à moyen terme de l'économie américaine sont relativement ternes et illustrent la longue période de stabilisation que les désajustements macroéconomiques des années 80 rendent nécessaire : la croissance moyenne des années 90 est de 2 % contre 2,8 % pour la décennie passée. La récession actuelle ne débouche pas sur le rebond habituel de fin de cycle, mais sur une reprise modeste en 1992 et une croissance qui tend, au cours de la deuxième moitié de la décennie, à être légèrement inférieure à la croissance potentielle. Ceci s'explique par la combinaison d'éléments défavorables, mais désormais récurrents pour l'économie américaine : gains de productivité insuffisants pour rivaliser avec ses concurrents de la région Asie-Pacifique ; déséquilibres profonds qui entravent la politique économique. L'équilibre épargne-investissement montre une déconnexion temporaire des « déficits jumeaux » : le déficit extérieur qui n'est plus que de 1,2 point de PIB en 1991 revient à 2 points de 1993 à 2000 ; le déficit public, qui atteint plus de 2,5 points de PIB en 1991-93 revient par la suite à 1,8 point.

La situation budgétaire reste tendue. La résorption partielle du déficit des administrations s'opère essentiellement par une contraction des dépenses fédérales, militaires notamment, alors que le rythme de croissance des dépenses des Etats fédérés n'est que légèrement

infléchi et que la fiscalité n'est pas réformée (mais le taux de prélèvement obligatoire augmente de 1,5 point du fait surtout de la progressivité de l'impôt sur le revenu). Une telle politique budgétaire permet de dégager progressivement des excédents primaires et de stabiliser la dette totale des Administrations à 35 % du PIB à partir de 1995. La politique monétaire peut sembler moins contrainte. Les tensions inflationnistes ont en effet reculé avec la récession et le repli du prix du pétrole. A moyen terme, la remontée du taux de chômage et la fixité du dollar face aux monnaies européennes freinent l'inflation. Les taux d'intérêt peuvent donc se maintenir durablement à un niveau relativement bas, allégeant le service de la dette des agents débiteurs et incitant les entreprises à investir.

L'évolution du solde courant, après l'embellie des années 1990-91, reste préoccupante. La réalisation probable d'une zone nord-américaine de libre échange et la multiplication des accords commerciaux bilatéraux laissent augurer une ouverture croissante de l'économie. Les performances à l'exportation conditionnent la soutenabilité de cette insertion accrue : seule une compétitivité retrouvée de l'économie permettra une stabilisation du déficit courant à son niveau actuel en dépit de l'alourdissement des charges de la dette extérieure. Cette stabilisation requiert surtout le contrôle de la demande interne, notamment publique, et le maintien du dollar dans une marge étroite de fluctuation. L'amélioration des performances à l'exportation, autorisée par des hypothèses de change favorables, ne permet pas de rééquilibrage du solde manufacturé au delà de 1995, une fois dissipé l'effet de la récession, ceci en raison de la dégradation des termes de l'échange et de l'ouverture croissante de l'économie. Les bonnes performances des échanges de services permettent de maintenir le déficit courant au dessous de son niveau de 1990 pendant toute la période. Dans une telle situation, les risques de montée du protectionnisme, que pourraient provoquer les flux d'investissements directs étrangers, devraient être limités.

Si on écarte un sursaut peu vraisemblable où l'ajustement s'effectuerait vers le haut avec une reprise de l'investissement, une hausse rapide de la productivité, une augmentation du taux d'épargne des ménages, l'économie américaine est spontanément conduite vers un sentier de croissance faible. Le vieillissement de la population se poursuit lentement. Il ne provoque pas de difficultés immédiates pour le financement des retraites, mais entraîne un ralentissement de la croissance de la population active (1 % l'an au cours des 10 prochaines années contre 1,5 point dans la décennie 80). Ce ralentissement n'est pas compensé par l'évolution des gains de productivité qui restent modiques sur toute la période (1,1 % de croissance moyenne dont 2,5 % dans la seule industrie). Ces mauvaises performances semblent difficilement réversibles tant sont pesants les facteurs structurels qui l'expliquent : insuffisances du système éducatif, vieillissement de l'ensemble des infrastructures publiques, difficultés à préserver le leadership en matière d'innovation et de recherche. Seuls des programmes d'investissements privés mais aussi

publics plus soutenus pourraient renverser ce processus. La situation financière des entreprises ne permet guère la réalisation de tels projets sans révision des perspectives de rentabilité, et l'ajustement budgétaire de l'Etat impose nécessairement certaines coupes claires dans les programmes de dépenses structurelles.

L'évolution des gains de productivité conditionne pour une large part la régulation de l'économie américaine pour les prochaines années : la croissance faible (2 % en moyenne) est impulsée par la demande extérieure ; une augmentation limitée des salaires réels limite les tensions inflationnistes et assure une stabilisation du taux de marge des entreprises ; enfin une évolution modérée du revenu des ménages ne les incitent pas à rétablir un taux d'épargne plus élevé.

JAPON : les rançons du succès.

Le Japon est confronté aujourd'hui à deux défis majeurs : la pénurie de main-d'œuvre et la pression de ses partenaires commerciaux pour ouvrir son marché intérieur. Les tensions actuellement observées sur le marché du travail au Japon — où les offres d'emploi excèdent les demandes de 40 % — marquent l'entrée du Japon dans une phase accélérée de déclin démographique : la progression de la population active va fléchir (+ 0,8 % par an de 1990 à 2000 contre 1,2 % dans les années 80). La pénurie de main-d'œuvre va-t-elle conduire au déclenchement d'une inflation salariale qui contraindrait les entreprises à réduire leurs investissements et les autorités à durcir leur politique monétaire ?

La capacité d'adaptation de l'économie japonaise amène à exclure de telles évolutions. Plusieurs voies s'offrent en effet au Japon pour remédier à la pénurie de main-d'œuvre : le recours à l'immigration ne peut être que de faible ampleur car les Japonais y sont majoritairement hostiles. En revanche, il est probable que les femmes japonaises seront plus nombreuses que par le passé à se présenter sur le marché du travail. La délocalisation croissante de la production contribuera à réduire la demande de travail des entreprises (10 % de la production industrielle des entreprises japonaises pourrait être réalisée à l'étranger en 1995). Enfin, la productivité du secteur des services est faible au Japon ; des gains d'efficacité peuvent y être obtenus assez rapidement. Dans le passé, la productivité de ces branches s'est ajustée chaque fois que la croissance économique s'est infléchie, à la hausse comme à la baisse : le progrès technique pourrait s'y accélérer pour atteindre 2,8 % par an de 1995 à 2000 contre 1,6 % dans les années 80. Les gains de productivité dans l'ensemble de l'économie seraient alors très élevés (3,4 % l'an), soutenus par un effort d'investissement sans équivalent dans les autres pays de l'OCDE. Celui-ci nécessite toutefois que les conditions de la répartition restent satisfaisantes pour les entreprises, et ce d'autant plus que les entreprises japonaises sont déjà fortement

endettées. La modération des salaires, plus exactement la régulation des rémunérations en fonction des gains de productivité réalisés, semble donc une condition essentielle à la réussite de la transition que le Japon doit opérer à cause de son évolution démographique.

Notre scénario comporte une ouverture croissante et volontariste du marché japonais aux produits étrangers. Ceci est justifiée par les pressions exercées sur le Japon par les Etats-Unis et l'Europe, et par les engagements pris par les autorités japonaises dans le cadre des discussions nippo-américaines de la «Strategic Impediments Initiative» ; elle découle également de l'intégration commerciale croissante en Asie et de la délocalisation de l'industrie japonaise, source de réimportations. Notre projection prolonge le mouvement d'expansion des importations amorcé en 1989, en le freinant toutefois progressivement. Mesuré par le rapport du volume des importations au volume du PIB, le taux d'ouverture augmente de près de 50 % de 1990 à 2000. En valeur, l'ouverture est de moindre ampleur en raison de l'appréciation du yen : la valeur des importations totales représente 13 % du PIB contre 10,5 en 1990.

Sous ces hypothèses, favorables mais plausibles, le Japon enregistre une croissance moyenne de 4,2 % de 1991 à 2000, équivalente à celle de la décennie passée (4,3 %), légèrement inférieure à celle des années 86-90 (4,8 %). L'inflation, que la crise du Golfe et la baisse du chômage ont quelque peu accélérée en 1990 (3,2 %), est maîtrisée par la suite (2,5 % en moyenne de 1991 à 2000) ; l'appréciation du Yen y contribue. La politique monétaire peut alors s'assouplir progressivement, ce qui contribue, après une pause en 1991, à une reprise de l'investissement productif qui augmente de 5,3 % l'an sur la décennie. La demande intérieure est également tirée par la consommation des ménages (+4,0 % en moyenne), dont le taux d'épargne décroît de 1,7 point de 1990 à l'an 2000. Les dépenses des administrations en biens et services progressent rapidement, compte tenu du programme d'amélioration des infrastructures auquel le gouvernement s'est engagé à effectuer d'ici l'an 2000.

La contribution des échanges extérieurs à la croissance est faiblement négative sur la période (- 0,2 %) en raison du dynamisme de la demande interne et des importations qu'elle entraîne. Aussi l'excédent courant japonais, après un rebond en 1991-92 qu'expliquent les mouvements du change et le retournement du prix du pétrole, se réduit-il peu à peu jusqu'à l'horizon de la projection. Il s'élève en l'an 2000 à un niveau proche de celui de 1990 (1,5 point de P.I.B.). Cette stabilisation de l'excédent permet la sauvegarde de relations commerciales non conflictuelles avec les Etats-Unis et l'Europe.

PVD : forte croissance en Asie ; reprise en Amérique Latine ; morosité en Afrique Noire.

Le bilan des années 80 pour l'Amérique latine est largement négatif : le PIB par tête a baissé en moyenne de 1 % par an, la dette extérieure atteint en 1990 plus de 420 milliards de dollars ; son service représente une ponction de 4 points de PIB. Dans la première moitié des années 90, la croissance de l'Amérique Latine est tirée par les bonnes performances des économies en voie d'assainissement : Mexique, Vénézuéla, Chili et Colombie. La croissance s'appuie sur l'investissement dont la part dans le PIB revient peu à peu à un niveau proche de celui des années 70, soit près de 20 % contre 16 % en 1989. Le Brésil et l'Argentine ne retrouvent une évolution plus favorable qu'à partir du milieu des années 90, en raison en particulier des perspectives médiocres de réduction de leur dette que l'importance des arriérés accumulés laisse présager. La hausse rapide du prix du pétrole dans la deuxième partie des années 90 est un élément stimulant pour la croissance : l'Amérique du Sud est globalement un exportateur net. Au total, la croissance de la zone serait de 3,5 % par an jusqu'en 1995 et gagnerait en vigueur en fin de période pour atteindre plus de 4 % en moyenne par an. Cette évolution s'accompagne d'une insertion accélérée dans le commerce mondial : les exportations connaissent une croissance relativement rapide (5,5 % par an), les importations qui ont stagné pendant la deuxième partie de la dernière décennie voient leur progression s'accélérer (6% par an en moyenne) du fait des besoins d'investissement. L'apparition d'un déficit commercial s'ajoute au poids du service de la dette insuffisamment allégé par les initiatives en cours de réduction de la dette (qui ne fut que de 10 milliards de dollars en 1990). Aussi, le déficit courant atteint 30 milliards de dollars en 2000. Le besoin de financement externe reste donc important. On a supposé ici que le volume d'investissements directs dont bénéficie la région augmenterait. En outre, le rétablissement de la confiance permet d'attendre un retour progressif d'une partie des capitaux expatriés dont le montant est évalué à plus de 150 milliards de dollars

Les quatre nouveaux pays industrialisés d'Asie restent en tête des performances mondiales de croissance. Ce dynamisme est impulsé par la bonne tenue de la demande interne qui augmente à plus de 7 % par an pendant la période de projection. L'investissement joue un rôle moteur afin d'assurer la réadaptation de l'industrie de la région pour améliorer la qualité et la gamme des produits offerts. La contribution des échanges à la croissance est négative. Certes, après la pause des années 89-91, les exportations manufacturières reprennent une croissance très vive grâce à une spécialisation favorable et des gains de compétitivité qui résultent d'importants gains de productivité et de l'hypothèse de stabilité de la parité des monnaies de la zone avec le dollar. Mais l'expansion de la demande interne et une ouverture croissante aux produits étrangers entraîne une progression encore plus rapide des importations. Aussi l'excédent courant, déjà en réduction à la fin des années 90, passe en dessous de 2 points de PIB en l'an 2000.

Les autres pays d'Asie retrouvent une croissance plus vigoureuse après une phase de léger ralentissement au début des années 90 (6,5 % par an en moyenne sur la période 95-2000). Cette croissance est en léger retrait par rapport au potentiel de croissance de la zone et à ses performances passées (plus de 7 % par an entre 70 et 87), car elle débouche à moyen terme sur un déficit croissant des échanges avec l'extérieur, en particulier du fait de l'apparition d'un déficit énergétique. Malgré une croissance rapide des exportations de produits manufacturés (8,9 % par an en moyenne sur la période 90-2000), le déficit courant se dégrade pour atteindre près de 80 milliards de dollars en 2000. Ce déficit est financé en grande partie par l'apport de capitaux en provenance des zones excédentaires voisines (Japon, Dragons).

Les perspectives de la zone Moyen-Orient/Maghreb peuvent être envisagées avec un certain optimisme du fait de l'accroissement prévisible de la rente pétrolière. La reconstruction de l'Iran, de l'Irak, du Koweït et du Liban devrait jouer un rôle moteur pour la croissance de la région qui s'établirait à 4 % par an en moyenne pour la décennie. Dans son ensemble la zone dégagerait un confortable excédent courant (56 milliards de dollars) en fin de période après la forte détérioration du début des années 90.

Les années 80 ont été marquées en Afrique subsaharienne par une profonde récession, le PIB par tête ayant reculé de 2,2 % par an en moyenne, cette mauvaise performance faisant suite à la stagnation des années 70. Cette période a vu aussi la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans les échanges mondiaux, sa part de marché ayant décliné même dans les exportations mondiales de matières premières. Les politiques de stabilisation qui ont été menées, avec des coûts sociaux souvent importants, semblent loin d'avoir porté leurs fruits. Dans les années 90, on assisterait à la poursuite de ces politiques. Tout en corrigeant les déséquilibres internes, elles viseraient à la remise en état des infrastructures et à la mise en valeur des structures agricoles. Le financement nécessaire devra provenir de la poursuite de l'aide internationale mais aussi du relèvement du bas niveau de l'épargne interne ; mais cela sera-t-il possible compte tenu du bas niveau de vie dans ces pays ? Le maintien du prix réel des produits de base, qui figure dans notre compte, permet de ne pas dégrader les termes de l'échange des pays de la zone et la hausse du prix du pétrole assure une amélioration des possibilités de financement des pays pétroliers et en particulier du Nigéria. La reconstruction des infrastructures internes se traduirait par un surplus d'importation qui ne serait pas complètement compensé par l'amélioration des soldes énergétiques et des produits de base. Le déficit courant serait légèrement supérieur à 10 milliards de dollars en l'an 2000. Sous ces hypothèses, compte tenu de l'ajustement qui reste nécessaire, notre scénario comporte une croissance très modeste (3,2 % en moyenne par an sur la période 95-2000), légèrement supérieure à la croissance de la population.

1. Croissance mondiale

Croissance du PIB (taux annuels en %)	Moyenne 1985/1980	Moyenne 1990/1985	1990	1991	1992	Moyenne 1995/1990	Moyenne 2000/1995
Allemagne de l'Ouest	1,1	3,4	4,6	3,2	3,2	2,9	2,2
Allemagne réunifiée	ND	ND	1,8	1,3	4,6	3,3	2,8
France	1,5	3,0	2,8	1,4	2,5	2,5	2,9
Italie	0,9	3,1	1,8	1,1	2,2	2,3	3,1
Royaume-Uni*	1,9	3,4	1,2	- 1,4	1,1	1,2	2,3
Autres CEE	1,3	3,3	3,2	1,9	2,7	2,8	3,3
Autres Europe	2,0	3,0	2,7	1,8	2,6	2,8	2,9
Etats-Unis	2,7	3,0	0,9	- 0,1	1,8	1,9	2,2
Japon	3,8	4,6	5,4	3,3	4,4	4,2	4,3
Autres OCDE	2,9	3,0	1,3	1,0	2,2	2,0	2,4
Amérique latine	0,5	1,8	0,0	2,0	3,0	3,5	4,2
Moyen-Orient/Maghreb	0,4	1,8	0,0	2,5	4,5	3,8	4,0
Afrique Noire	- 0,4	2,4	2,9	2,7	3,0	3,1	3,2
4 NPI d'Asie	6,6	9,1	6,3	5,6	6,6	6,6	7,5
Reste de l'Asie	7,0	6,8	5,0	5,0	6,0	6,1	6,5
URSS, Est hors RDA	1,9	- 0,2	- 4,1	- 2,9	- 2,0	0,4	3,9
CEE	ND	ND	2,6	1,3	2,9	2,6	2,8
CEE hors RDA	1,3	3,2	3,2	1,7	2,6	2,5	2,6
OCDE	2,2	3,3	1,3	1,0	2,2	2,5	2,7
Monde	2,3	3,0	1,7	1,2	2,7	2,8	3,6

* PIB production.

Source : modèle MIMOSA CEPII-OFCE.

2. Variables monétaires et produits de base

	1980	1985	1990	1991	1992	1995	2000
<i>Taux de change .</i>							
Dollar en marks	1,82	2,94	1,62	1,60	1,60	1,60	1,60
Dollar en yens	227	239	145	135	131	120	103
Mark en francs	2,30	3,10	3,36	3,37	3,37	3,37	3,37
Mark en liras	471	658	740	741	741	741	741
Marken livres	0,237	0,265	0,347	0,345	0,357	0,357	0,357
<i>Taux d'intérêt à court terme :</i>							
Allemagne	9,1	5,2	8,0	8,5	8,0	7,75	5,0
France	11,9	9,9	10,1	9,0	8,0	7,75	5,0
Italie	17,2	15,3	12,4	11,5	10,5	8,25	5,0
Royaume-Uni	15,1	11,6	14,4	12,0	12,0	8,25	5,0
Etats-Unis	13,4	8,1	8,2	6,0	6,5	6,25	6,0
Japon	10,9	6,5	7,3	7,75	7,0	5,75	4,5
<i>Pétrole (Brent) \$/baril</i>	34,8	18,2	24,1	18,0	18,0	23,1	41,0
<i>Taux de croissance annuel :</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Moyenne</i>				<i>Moyenne</i>	<i>Moyenne</i>
	<i>1985/1980</i>	<i>1990/1985</i>				<i>1995/1990</i>	<i>2000/1995</i>
<i>Prix du pétrole</i>							
Taux de croissance réel*	2,3	- 13,5	18,7	- 29,0	- 2,6	- 4,3	8,3
<i>Matières premières pour l'industrie :</i>							
Taux de croissance en S	- 5,9	7,9	- 6,9	- 3,0	2,9	2,3	4,0
Taux de croissance réel*	- 2,9	- 1,2	- 18,5	- 8,7	0,2	- 1,3	0,4

* Prix en dollars déflatés par le prix des produits manufacturés exportés par l'OCDE.

Source : modèle MIMOSA CEPII-OFCE.

3 Les grands pays industriels : quelques résultats significatifs

	1980	1985	1990	1991	1992	1995	2000
<i>Taux d'inflation annuel : (prix de la consommation)</i>							
Allemagne de l'Ouest	5,6	2,1	2,1	3,3	3,8	4,3	2,5
France	13,3	5,8	3,0	2,9	2,7	3,1	3,2
Italie	20,3	9,5	6,4	6,1	5,4	4,5	3,5
Royaume-Uni	16,4	5,3	6,3	5,9	5,3	4,9	3,3
Etats-Unis	10,9	3,2	4,9	3,5	3,8	3,7	4,3
Japon	7,0	2,3	3,1	3,2	3,0	2,3	1,8
<i>Taux de chômage : (en % de la population active)</i>							
Allemagne de l'Ouest	3,3	8,3	6,1	6,2	6,2	5,7	8,1
Allemagne réunifiée	ND	ND	6,0	9,6	9,1	8,9	8,8
France	6,3	10,2	9,4	9,6	9,8	10,0	9,5
Italie	7,7	10,4	11,5	11,8	12,1	12,1	10,5
Royaume-Uni	5,6	11,5	6,8	7,6	8,7	9,8	9,8
Etats-Unis	7,0	7,1	6,1	7,1	7,7	7,3	6,6
Japon	2,0	2,6	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2
<i>Solde des administrations publiques : (en % du PIB)</i>							
Allemagne *	2,9	- 1,2	- 1,6	- 3,3	- 2,2	- 1,2	- 1,7
France	- 0,0	- 2,7	- 1,8	- 1,7	- 1,9	- 1,8	- 1,1
Italie	- 8,0	-14,1	-10,9	-11,1	-11,2	-10,6	- 8,7
Royaume-Uni	- 3,4	- 2,9	0,8	0,2	- 1,0	- 1,6	- 1,7
Etats-Unis	1,3	- 3,4	- 2,6	- 2,7	- 2,8	- 2,0	- 1,7
Japon	- 4,4	- 0,9	2,4	2,0	2,1	2,4	3,1
<i>Solde courant : (en % du PIB)</i>							
Allemagne *	- 1,7	2,7	3,1	- 0,2	1,1	2,9	2,7
France	- 0,6	0,0	- 1,2	- 0,7	- 0,9	- 0,8	- 0,2
Italie	- 2,5	- 1,1	- 1,5	- 1,4	- 1,5	- 1,6	- 0,7
Royaume-Uni	1,4	1,0	- 2,6	- 0,5	- 0,9	- 1,2	- 0,1
Etats-Unis	0,1	- 2,9	- 2,0	- 1,0	- 1,7	- 2,0	- 2,1
Japon	- 1,0	3,6	1,2	1,8	2,2	1,7	1,5

* Allemagne de l'Ouest avant 1989, Allemagne réunifiée depuis 1990.

Source : modèle MIMOSA CEPII-OFCE.

ANNEXE N° 2

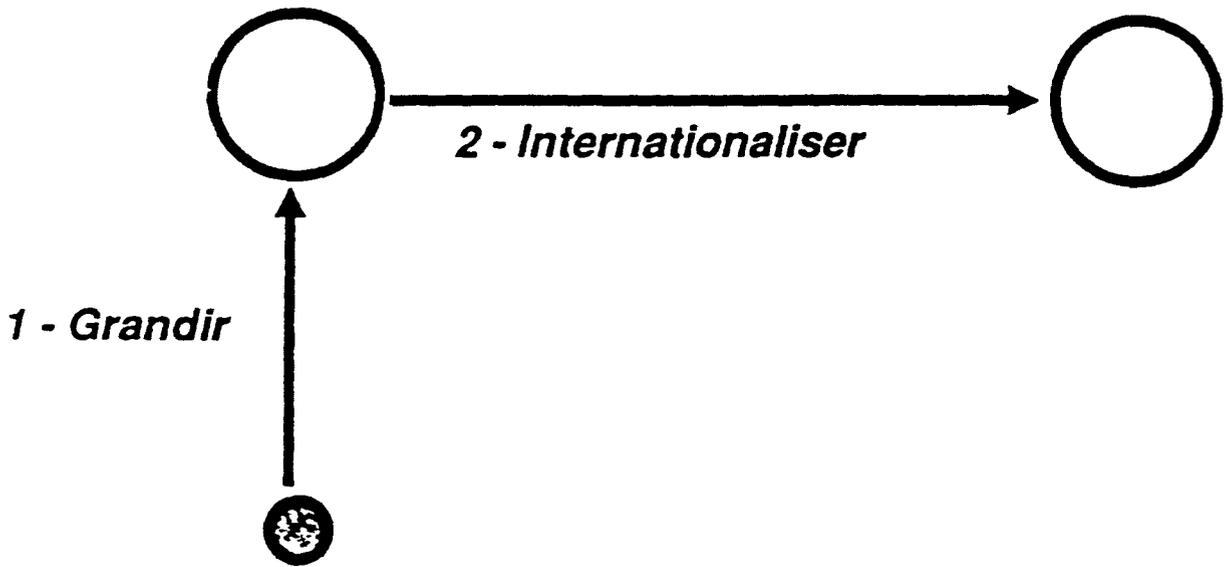
**PRINCIPAUX RESULTATS
DES PREVISIONS SECTORIELLES A MOYEN TERME
POUR L'ECONOMIE EUROPEENNE**

(Tableaux présentés par M. Jean-Marie POUTREL)

Tableau N° 1

DEUX FORMES DE DEVELOPPEMENT

Hier



Demain

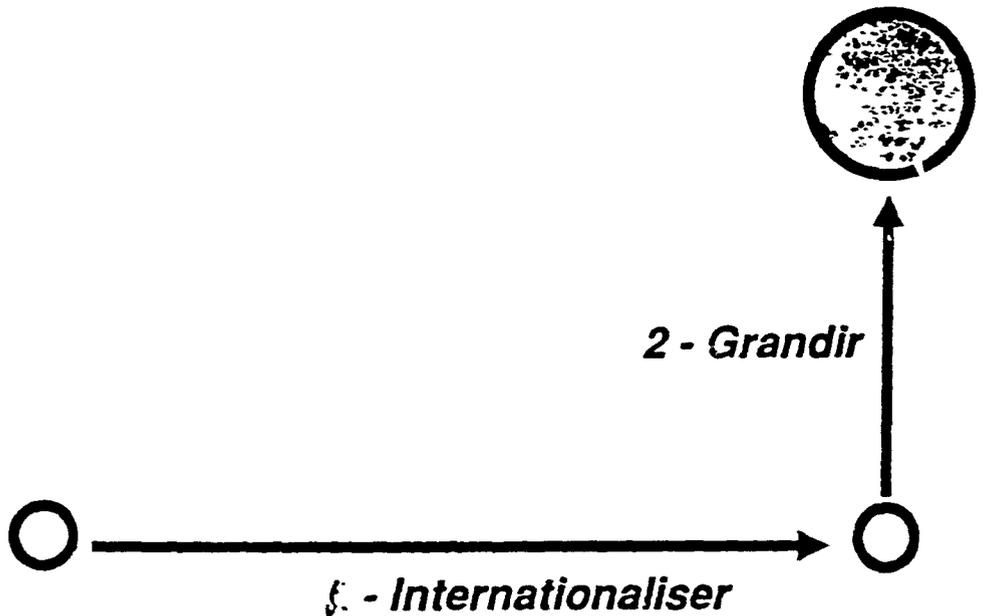


Tableau N° 2

L'INFINIMENT PETIT DES MODES DE VIE, L'INFINIMENT GRAND DES ENTREPRISES

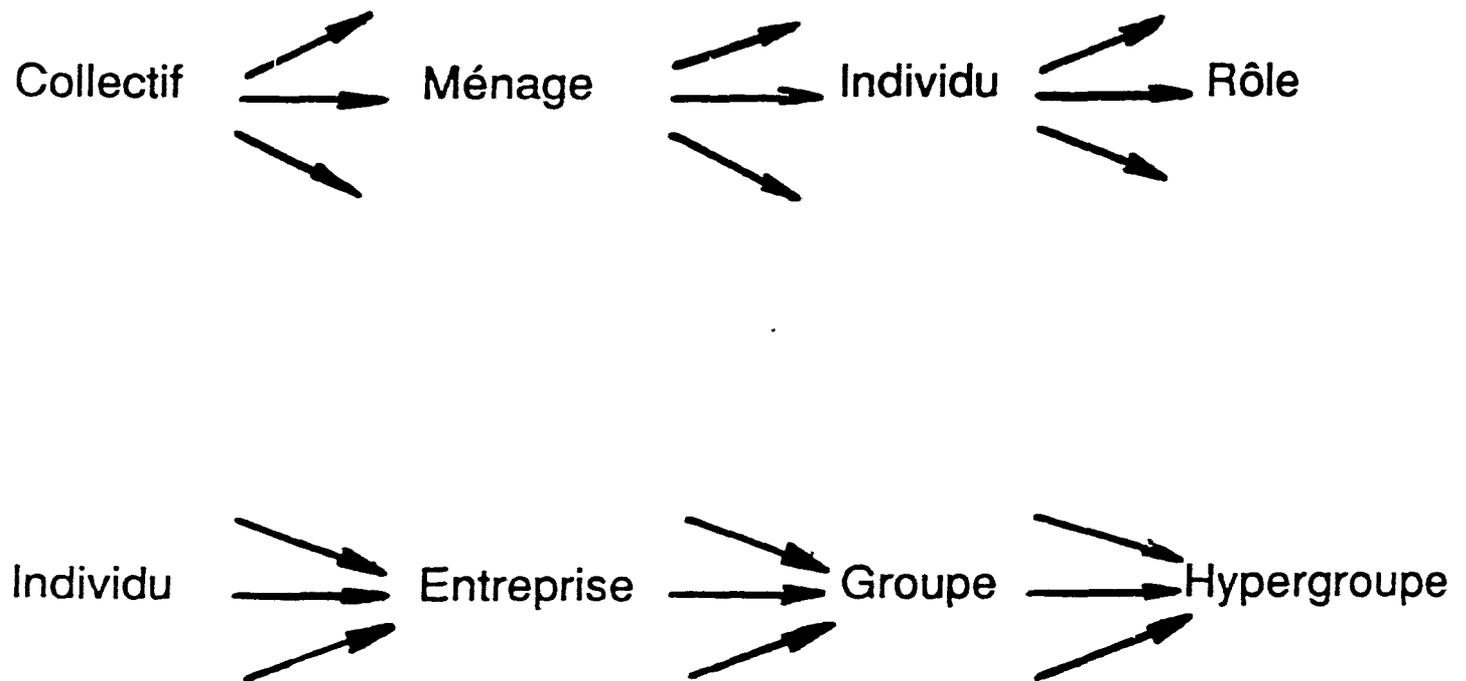


Tableau N° 3

LES INVESTISSEMENTS A L'ETRANGER DE QUELQUES PAYS INDUSTRIELS

	Stock d'investissement à l'étranger (en milliards de US \$ courants)		Croissance 1990/1983 (%)	Stock d'investissement à l'étranger rapporté au PIB en 1990 (%)
	Début 1983	Début 1990		
Etats-Unis	222	373	68	7
Royaume-Uni	87	192	121	23
Japon	48	154	221	5
RFA	39	102	162	8
Pays-Bas	53	94	77	42
France	24	77	221	8
Italie	17	46	171	5

Estimation BIPE, d'après les sources suivantes : F.M.I., Survey of Current Business (USA), Bank of England (UK), JETRO (Japon), Bundesbank (RFA), Banque de France (F), Banca d'Italia (I), Banque Centrale des Pays Bas.

Tableau N° 4

TAUX DE CROISSANCE DU P.I.B. DANS L'ECONOMIE MONDIALE

(% en volume)

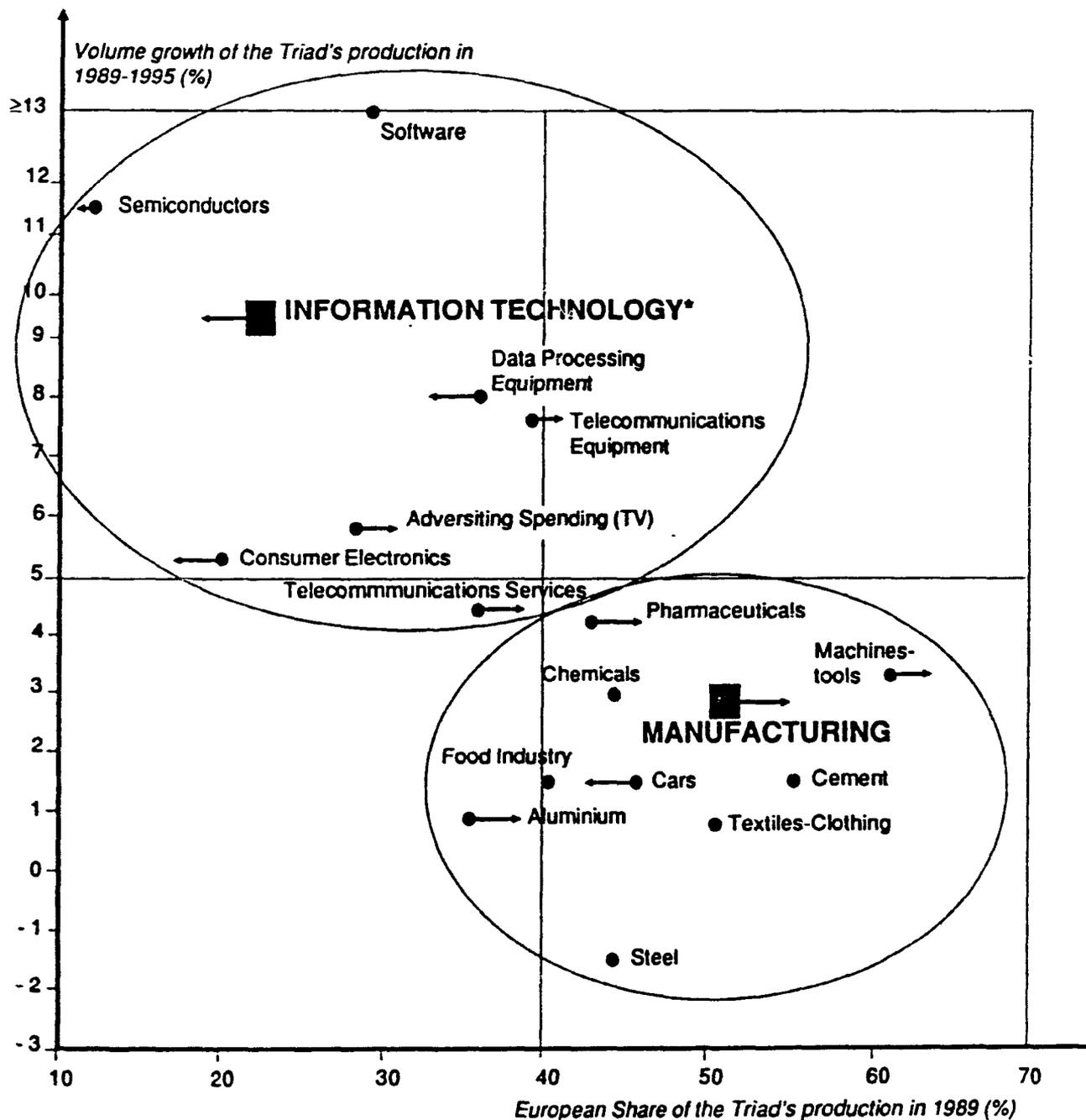
	1982-1986	1986-1989	1989-1995
Belgique	1,3	3,4	2,5
Allemagne*	2,4	3,0	2,9
Espagne	2,3	5,2	3,5
France	1,5	3,4	2,8
Italie	2,3	3,5	2,7
Pays-Bas	2,2	2,6	2,5
Royaume-Uni	3,2	3,8	1,7
C.E.E.**	2,2	3,4	2,8
Etats-Unis	4,4	3,1	2,0
Japon	3,8	5,2	3,6
Pays industrialisés ...	3,5	3,7	2,6
Afrique	1,4	2,0	0,0
Moyen-Orient	2,0	1,8	3,0
Amérique latine	0,3	1,2	2,0
Asie	7,5	7,7	6,0
Europe de l'Est	3,6	1,0	1,0
Hors O.C.D.E.**	3,7	3,5	2,5
Ensemble**	3,6	3,6	2,7

* Ex-R.F.A. seulement.

** Pondéré en fonction des P.I.B.

ERECO avril 1991

Tableau N° 5
THE EUROPEAN PORTFOLIO



Information technologies are defined here as semiconductors, data processing equipment and services, telecommunications equipment and services, consumer electronics and audiovisual services-TV advertising.

The term "Triad" refers to total activity in Japan, the United States of America and the European Community.

- The Community's position is likely to improve
- The Community's position is likely to remain stable
- ← The Community's position is likely to deteriorate

ANNEXE N° 3

FRANCE - ALLEMAGNE :

performances économiques comparées

Cette étude a été effectuée, à la demande du Service des Etudes Législatives du Sénat, par une équipe d'économistes de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques de l'INSEE composée de Jean BENSARD, Lionel de BOISDEFFRE, Jean-Louis BRILLET, Bruno CREPON, Christine DEROIN, Daniela FELIZIANI, Michel GLAUDE, Philippe GUDIN, Dominique GUELLEC, Pierre JOLY, Colette JOURDAIN, Antoine MAGNIER, Nicolas PONTY, Jean- Pierre RIFFARD, Hélène ROUSSE, Patrick SEVESTRE, Joël TOUJAS, Catherine ZAIMAN, avec la collaboration de Martine MCBUS (CEREQ).

Pierre RALLE a coordonné les travaux.

Brigitte GASDON a assuré la frappe et la mise en page de l'étude.

SOMMAIRE

	Pages
Résumé	A 39
Introduction	A 41
Chapitre 1 - Commerce extérieur : Allemagne qui rit, France qui pleure	A 44
Chapitre 2 - Une offre allemande plus efficace ?	A 54
Chapitre 3 - Capital humain et structure de qualification	A 61
Chapitre 4 - France : un chômage persistant	A 67
Encadré 1 - La satisfaction des besoins : un modèle explicatif	A 73
Encadré 2 - Politiques monétaires en France et en Allemagne : une certaine convergence	A 75
Encadré 3 - Formation des taux d'intérêt en France et en Allemagne : quelles évolutions récentes ?	A 77
Encadré 4 - L'Allemagne : le pays le plus industriel	A 79
Encadré 5 - Des déterminants de l'investissement semblables	A 83
Encadré 6 - Des dépenses de R et D plus rentables en Allemagne	A 87
Encadré 7 - Les systèmes de formation français et allemand : deux logiques différentes	A 89
Encadré 8 - Une baisse de la durée du travail qui se poursuit après 1982 dans l'industrie allemande	A 97
Graphiques	A 101
Bibliographie	A 113

RESUME

Du début des années soixante au premier choc pétrolier, la croissance française (en volume) a été supérieure à la croissance allemande. Dans le même temps, les termes de l'échange augmentaient plus vite en Allemagne qu'en France. Depuis le premier choc pétrolier, les croissances allemandes et françaises sont en moyenne proches, même si les profils de la première moitié des années quatre-vingt diffèrent. Quant aux termes de l'échange des deux pays, ils évoluent parallèlement, la plus forte inflation française étant compensée par une réévaluation du mark par rapport au franc.

Ainsi en 1989, les valeurs ajoutées produites par un travailleur français et par un travailleur allemand sont égales (en valeur, en francs). Le revenu annuel par tête est donc inférieur en France, puisque le rapport entre le nombre de personnes employées et la population totale y est plus faible (40 % contre 45 % en Allemagne).

Bien que les productivités soient équivalentes dans les deux pays, les niveaux du solde extérieur sont très différents. L'excédent de la balance courante allemande vaut environ 4 % du PIB, alors que la France a un déficit d'environ 1 % du PIB.

Dans l'industrie, la part de marché en valeur à l'exportation des produits allemands est stable au cours des années quatre-vingt alors que celle des produits français diminue. L'explication ne se trouve pas du côté de la compétitivité-prix. Alors que les exportateurs français vendent de moins en moins cher (par rapport à leurs concurrents), ils vendent aussi de moins en moins (en volume). Quant aux Allemands, si leurs parts de marché en volume diminuent, cela est compensé par le fait qu'ils peuvent vendre de plus en plus cher.

Comment expliquer les écarts entre les performances françaises et allemandes ?

L'offre allemande est-elle plus efficace que l'offre française ? Du côté de l'accumulation du capital, les différences entre les deux pays sont faibles : les taux d'investissement sont proches et obéissent aux mêmes lois de formation. Par contre, il existe un écart entre les niveaux technologiques des deux pays. Bien que la part des dépenses de recherche dans la valeur ajoutée industrielle de la France n'est que

légèrement inférieure à celle de l'Allemagne, le montant absolu des dépenses de recherche est plus élevé en Allemagne qu'en France. En effet, l'Allemagne est un pays plus grand et plus industriel que la France. Par ailleurs, la recherche française est surtout réalisée dans quelques secteurs, dont le poids est faible et dont les innovations se diffusent peu dans les autres secteurs.

Au delà de l'effort de recherche d'un pays, sa capacité à valoriser les nouvelles technologies est déterminante. Elle dépend cruciallement du niveau de formation et de qualification de la population employée. Alors que près de la moitié des actifs occupés n'a aucune formation professionnelle certifiée en France, cela concerne moins du quart des Allemands. Parmi les seuls ouvriers, deux tiers des Allemands ont un diplôme sanctionnant une formation professionnelle contre seulement 40 % en France. Ces écarts importants reflètent largement les différences de conception et de perception de la formation professionnelle entre les deux pays.

Du point de vue de la répartition des ressources créées, la situation des entreprises françaises a été moins favorable que celle des entreprises allemandes après le premier choc pétrolier. L'Allemagne a eu une politique salariale rigoureuse plus précoce que la France. Cependant, les écarts entre la France et l'Allemagne ont pratiquement disparu dans la seconde moitié des années quatre-vingt.

La montée du chômage dans les années soixante-dix et la première moitié des années quatre-vingt, en France comme en Allemagne, peut être en partie imputable à la croissance trop forte des salaires par rapport à la productivité. Cependant, l'évolution des coûts salariaux ne peut à elle seule expliquer le maintien d'un niveau élevé du taux de chômage en France et l'écart important avec l'Allemagne dans la deuxième moitié des années quatre-vingt.

INTRODUCTION

L'Allemagne : un pays plus riche que la France, en termes de PIB par tête...alors que les productivités du travail en valeur sont comparables

En 1989 1), la valeur ajoutée par habitant en Allemagne était supérieure d'environ 15 % à son niveau en France. La valeur ajoutée créée par un travailleur français s'établissait en moyenne à 277 000 Frs. Un travailleur allemand produisait la même valeur ajoutée 2) (tableau 1).

Cet écart s'explique : un peu moins de 40 % de la population française travaille, alors que c'est un peu plus de 45 % de la population allemande. Deux causes à cela : d'une part le nombre de chômeurs est plus élevé en France qu'en Allemagne d'environ 600 000 ; d'autre part, le nombre d'inactifs est quasiment le même dans les deux pays (un peu moins de 32 millions) alors qu'il y a 5,8 millions d'emplois en moins en France qu'en Allemagne.

Tableau 1 : valeur ajoutée, emploi et population en France et en Allemagne en 1989

	FRANCE	ALLEMAGNE
Valeur ajoutée par personne employée (en milliers de francs)	277	277
Emploi (en millions)	22,0	27,8
Chômage (en millions)	2,3	1,7
Population active (en millions)	24,3	29,7
Population totale (en millions)	56,2	61,4
Valeur ajoutée par habitant (en milliers de francs)	105	122

Source : OCDE

1) L'année 1989 est prise comme référence car d'une part les chiffres sont plus solides que ceux encore provisoires dont on dispose pour 1990, d'autre part on analyse ainsi la situation prévalant avant la réunification allemande.

2) La comparaison des niveaux de productivités en volume est un exercice très délicat (LE DEM, LERAIS, 1990). Aussi, on compare des valeurs en convertissant au taux de change effectif courant (1 mark = 3,40 francs). Signalons qu'en 1989, le taux de change effectif du mark était supérieur de 10 % au taux de change PPA (alors qu'en longue période les taux de change PPA et effectif entre les deux pays sont égaux (FLEURBAEY et alii, 1991).

Un rattrapage allemand qui date de la fin des années soixante...

Un travailleur français et un travailleur allemand produisent donc en francs la même valeur. Ce constat ne date pas de 1989. Il est vrai, en moyenne, pour toutes les années quatre vingt (graphique 1). Certes, en 1981 et 1982, la valeur en francs de la production d'un travailleur français était supérieure à celle d'un travailleur allemand, mais ce fut l'inverse en 1983 et 1984 et les écarts de productivité ont été faibles, mesurés à l'aune des écarts survenus au cours des années soixante-dix. Durant ces années, la productivité d'un travailleur allemand a été en moyenne supérieure d'environ 5 % à celle d'un travailleur français avec des variations importantes d'une année sur l'autre. Ces variations sont grandement imputables à l'instabilité de l'environnement international qui caractérise les années soixante-dix : fin de la période de changes fixes, chocs pétroliers et accélération de l'inflation, ralentissement de la croissance. A contrario, dans les années soixante, le rapport entre les productivités d'un travailleur français et d'un travailleur allemand (toujours exprimé en francs) était stable, le Français produisant environ 17 % de plus que l'Allemand.

Ainsi, entre 1963 (date de début de disponibilité de séries comparables pour la France et l'Allemagne) et 1989, par delà les fluctuations caractérisant les années soixante-dix, la productivité relative d'un actif allemand a augmenté de 17 % par rapport à celle de son collègue français (en francs).

... et qui tient à des gains de pouvoir d'achat du mark

Ce rattrapage de l'Allemagne est dû à des gains de pouvoir d'achat allemand, alors même que la productivité en volume a plus augmenté en France (tableau 2).

Entre 1963 et 1989, en moyenne chaque année, la croissance du PIB en volume a été plus forte en France (3,5 %) qu'en Allemagne (3,0 %). Cela est dû à une croissance plus rapide de l'emploi (0,4 % en France, 0,1 % en Allemagne) et de la productivité par personne employée en volume (3,1 % en France, 2,9 % en Allemagne). Dans le même temps, l'inflation française (mesurée en terme de hausse de prix du PIB) a été plus forte que l'inflation allemande (7,2 % contre 4,0 %). Comme le mark s'est renchéri de 4 % par rapport au franc (graphique 2), le pouvoir d'achat en francs d'une unité de volume produite en Allemagne a augmenté de 0,8 % par an par rapport à une unité de volume produite en France.

Ainsi, en moyenne chaque année, entre 1963 et 1989, les travailleurs français ont accru leur production 0,2 % plus rapidement que les travailleurs allemands ; en même temps, la valeur (en francs) d'une unité produite en Allemagne augmente 0,8 % plus vite que la valeur d'une unité produite en France, grâce à la réévaluation du mark.

Tableau 2 : évolutions comparées des productivités en valeur en France et en Allemagne entre 1963 et 1989

Taux de croissance annuel moyen en %

	FRANCE	ALLEMAGNE	ECART (F - A)
PIB (volume)	3,5	3,0	0,5
Emploi	0,4	0,1	0,3
Productivité (volume)	3,1	2,9	0,2
Prix du PIB (monnaie nationale)	7,2	4,0	3,2
Mark / franc		4,0	
Prix du PIB en francs	7,2	8,0	-0,8
Productivité (valeur en francs)	10,3	10,9	-0,6

Source : OCDE

Les composantes de la capacité d'un pays à répondre aux besoins de ses habitants

Ces deux constats (les travailleurs français et allemands aussi productifs en francs et les Allemands rattrapant les Français sur longue période), pour aussi intéressants qu'ils soient, sont insuffisants. Qu'importe en effet à un Allemand son pouvoir d'achat en francs s'il ne consomme pas de produits français ni de produits fabriqués à partir de produits français et s'il ne vient pas en France ! La comparaison de deux économies est d'abord la comparaison de leurs capacités à répondre aux besoins de leurs habitants. Un modèle très simple (encadré 1) montre que cette capacité croît avec le rapport entre le nombre d'emplois et la population totale, de la productivité en volume de chaque travailleur, des gains de termes de l'échange de chaque économie (pondérés par la part des biens échangés dans les biens produits) et du déficit de la balance courante (mesurée en points de PIB). Les gains de termes de l'échange mesurent la capacité d'un pays à vendre plus cher qu'il n'achète. Le déficit de la balance courante mesure en effet la capacité à acheter plus qu'il ne vend 1).

Le tableau 3 présente les évolutions des facteurs explicatifs de la capacité à répondre aux besoins pour quatre grands pays de l'OCDE.

1) Dans la mesure où le modèle est statique, il ne rend pas compte des risques éventuels liés à la détention d'une monnaie surévaluée ni des problèmes causés par l'existence de déficits extérieurs chroniques.

Tableau 3 : PIB, termes de l'échange et soldes extérieurs de 4 grands pays de l'OCDE

	1963-1973	1974-1980	1981-1987	1988-1989
PIB 1)				
France	5,3	2,7	1,7	3,7
Allemagne	4,5	2,8	1,4	3,8
Etats-Unis	3,9	3,2	2,7	3,5
Japon	9,6	4,7	3,9	5,3
TERMES DE L'ECHANGE 1)				
France	0,4	0	1,4	-0,6
Allemagne	1,0	0	1,4	-0,8
Etats-Unis	0	-1,1	1,0	0,5
Japon	-0,4	-2,9	3,2	-3,0
BALANCE COURANTE 2)				
France	-0,1	0,1	-0,6	-0,4
Allemagne	0,7	1,0	1,5	4,4
Etats-Unis	0,3	0	-1,7	-2,4
Japon	0,7	0,3	2,0	2,4

1) taux de croissance annuel moyen

Source : OCDE

2) en % du PIB (valeur moyenne)

France et Allemagne : des croissances moyennes assez proches depuis le premier choc pétrolier

On a déjà dit que la croissance française était supérieure d'environ 0,5 % à la croissance allemande au cours des trente dernières années. Dans les années soixante et jusqu'au premier choc pétrolier, la croissance française était proche de celle de l'ensemble des pays de l'OCDE (graphique 3). Par contre, la croissance allemande, égale à la croissance française les bonnes années, connaît des à-coups beaucoup plus marqués : ralentissement en 1963, en 1967 et stagnation en 1968. Cependant, l'ampleur des écarts entre France et Allemagne, importante dans l'absolu, peut être relativisée si l'on compare ces croissances avec celles du pays le plus rapide, le Japon (9,6 % de hausse moyenne annuelle du PIB) et du pays le moins rapide, les Etats-Unis (3,9 %).

Depuis le premier choc pétrolier, les PIB français et allemand ont crû en moyenne à un rythme assez proche, bien que durant la première moitié des années quatre-vingt les évolutions des deux pays aient été opposées. En 1981 et 1982, la production française augmente plus vite que la production allemande ; c'est l'inverse en 1983 et 1984. Remarquons que dans les années quatre-vingt, la croissance est beaucoup plus forte dans les autres pays de l'OCDE, en particulier au Japon, mais aussi (et à la différence de ce qui était le cas avant le premier choc pétrolier) aux Etats-Unis.

Les termes de l'échange évoluent parallèlement dans les deux pays depuis le premier choc pétrolier

Les termes de l'échange (c'est-à-dire le rapport entre prix d'exportation et prix d'importation) mesurent la capacité d'un pays à vendre les biens qu'il produit plus ou moins chers par rapport aux biens qu'il achète.

Sur trente ans, l'évolution des termes de l'échange provient principalement de l'abandon du système de changes fixes à la fin des années soixante, des deux chocs pétroliers et du contre-choc de 1986, des fluctuations du dollar au cours des années quatre-vingt (graphique 4).

Dans les années quatre-vingt, les termes de l'échange français et allemands évoluent de concert : ils augmentent de 1,4 % par an en moyenne entre 1981 et 1987 mais cette moyenne provient d'une hausse survenue pendant deux années : 1985 (à cause de la baisse du prix du dollar) et 1986 (à cause de la baisse du prix du pétrole). Les évolutions des deux pays étaient déjà proches depuis le premier choc pétrolier. Auparavant, le rapport entre les termes de l'échange français et allemands s'était dégradé en deux temps : à la fin des années soixante avec la réévaluation du mark par rapport au franc ; au cours du premier choc pétrolier où les termes de l'échange allemands avaient moins baissé que les termes de l'échange français.

Le mouvement des termes de l'échange reflète la façon dont sont répercutées les hausses (ou les baisses) du prix des biens importés dans le prix des biens exportés. Ce mouvement a principalement deux déterminants : le rythme de l'inflation interne et l'évolution du taux de change. Jusqu'avant le premier choc pétrolier, la croissance du prix du PIB en France n'est que légèrement supérieure à celle qui prévaut en Allemagne (graphique 5). Les gains de termes de l'échange plus rapides en Allemagne (1,0 % par an entre 1965 et 1973 en moyenne) qu'en France (0,4 %) proviennent essentiellement de la revalorisation du mark par rapport au franc à partir de la fin des années soixante. A partir du premier choc pétrolier et jusqu'au contre-choc de 1986, la performance française en matière de hausse des prix est largement moins bonne que la performance allemande. C'est particulièrement le cas entre 1973 et 1983 où l'écart de hausse de prix du PIB est compris chaque année entre 6 % et 7 %. Pendant cette période, la France fait plus mal que la moyenne de l'OCDE, alors que l'Allemagne fait nettement mieux. Cependant, la revalorisation du mark par rapport au franc est telle que les termes de l'échange des deux pays évoluent parallèlement. En 1988 et 1989, pendant les années de la croissance retrouvée, la faiblesse de l'écart des rythmes d'inflation français et allemand et une légère baisse du mark expliquent que les termes de l'échange allemands évoluent de manière légèrement moins favorable que les termes de l'échange français (- 0,8 % par an en Allemagne, - 0,6 % en France).

La divergence des soldes extérieurs depuis le milieu des années quatre-vingt

Un déficit de la balance courante signifie qu'une économie nationale n'est pas capable de produire assez ou de vendre assez cher à l'extérieur pour satisfaire les besoins de ses habitants : elle s'endette.

Durant les années quatre-vingt, la France et l'Allemagne diffèrent fortement quant à leur situation en matière de solde des transactions courantes.

A partir de 1982, le solde allemand devient positif et augmente fortement. Il est supérieur à 4 % du PIB à partir de 1986 (graphique 6). La comparaison avec le Japon, autre grand pays excédentaire, montre l'importance des excédents allemands. En 1986, quand le solde japonais est au maximum, il est en points de PIB équivalent en solde allemand. Depuis, les excédents japonais diminuent. Ainsi, en 1986, Allemands et Japonais ont le même solde : environ 50 milliards de dollars (graphique 7).

Quant à la France, elle est toujours déficitaire durant les années quatre-vingt (sauf en 1986 année du contre-choc pétrolier). Le déficit a été maximal en 1982 (plus de 2 points de PIB). Plus faible depuis 1984, il vaut toujours environ un point de PIB, ce qui est beaucoup et peu à la fois (on est loin des 150 milliards de dollars du déficit américain de 1987 ou même des 100 milliards de 1989).

En terme de solde extérieur, la décennie quatre-vingt diffère des années soixante et soixante-dix. Dans les années soixante, les soldes des principaux pays de l'OCDE sont proches de l'équilibre et en moyenne faibles. Dans les années soixante-dix, les variations des soldes sont plus importantes mais d'une ampleur beaucoup moins grande que depuis 1980.

Ainsi, durant les années quatre-vingt, alors que les croissances française et allemande ont été en moyenne voisines et alors que les termes de l'échange des deux pays ont évolué de concert, la France a connu des déficits de sa balance courante et l'Allemagne de larges excédents. Il apparaît alors que la capacité interne de l'économie française à satisfaire les besoins de ses habitants a été insuffisante, justifiant l'appel à un financement extérieur. Bien que la productivité d'un Allemand soit, en valeur, la même que celle d'un Français, l'économie allemande fait plus que satisfaire les besoins de ses habitants : entre 1986 et 1989, chaque année, un peu plus de 4 % de la valeur ajoutée produite par les Allemands est utilisé pour satisfaire les besoins de l'extérieur témoignant d'un important effort d'épargne.

Du constat statistique aux mécanismes économiques

Ces constats statistiques nécessitent des éléments d'explication économique. En effet, diverses représentations théoriques peuvent rendre compte des évolutions observées... mais leurs implications pour l'avenir des économies française et allemande peuvent être très différentes. Ainsi, par exemple, le ratio nombre de personnes occupées sur population totale, plus élevé en Allemagne qu'en France explique un meilleur niveau de revenu par tête, puisque les productivités en valeur sont égales dans les deux pays. Il peut aussi être l'indice d'un avenir moins difficile pour la France, pays plus jeune aujourd'hui et dont les évolutions tendanciennes de la population active sont plus favorables (environ 21 % des Allemands et 28 % des Français ont moins de 20 ans). A moins encore que dans le cadre d'une croissance économique contrainte par les débouchés, le rythme de hausse de la demande du pays le moins rapide s'impose et qu'une population active nombreuse induise l'existence d'un taux de chômage élevé.

De même, une économie dont les termes de l'échange augmentent, peut être dans des situations très différentes. Cette évolution peut résulter d'une perte de compétitivité-prix de produits de mauvaise qualité, ce qui implique que cette économie doit vendre de plus en plus (en volume) et donc travailler de plus

en plus pour l'extérieur. Elle peut a contrario résulter de la possibilité pour un pays bien spécialisé de vendre plus cher les "bons" produits qu'il fabrique. Dans les deux cas, les croissances envisageables sont différentes. Mal spécialisé, produisant des produits de bas de gamme, le premier pays sera bientôt contraint dans sa croissance par le rythme de la demande qui lui est adressée. Au contraire, bien spécialisé, produisant du haut de gamme, l'autre pays apparaîtra bientôt comme dominateur.

Enfin, l'existence d'un déficit extérieur peut toujours se lire de deux manières. Négativement, il induit que dans l'avenir le pays devra plus travailler pour payer les intérêts et rembourser ses dettes. Positivement, il indique qu'un pays est capable de faire travailler les autres pour lui-même (puisqu'il dépense plus qu'il n'a de revenus). Mais évidemment, cet endettement a un coût, d'autant plus dans les années quatre-vingt, où les taux d'intérêt réels atteignent des niveaux jamais observés durant les trente dernières années (graphique 8) 1). Remarquons encore que ces constatations statistiques n'ont pas le même contenu économique si le pays consomme ses déficits ou bien investit pour l'avenir, créant ainsi les moyens de payer les remboursements futurs.

1) Sur les déterminants des taux d'intérêt et sur le rôle de politiques monétaires en France et en Allemagne (voir les encadrés 2 et 3).

CHAPITRE 1

COMMERCE EXTERIEUR : Allemagne qui rit, France qui pleure

Dans la deuxième moitié des années quatre-vingt, la différence essentielle entre les économies françaises et allemandes est l'écart entre les niveaux des soldes extérieurs. La balance courante de l'Allemagne est excédentaire d'un peu plus de 50 milliards de dollars depuis 1986. Quant à l'excédent commercial, il est encore plus élevé (graphique 9) : environ 80 milliards de dollars par an, alors que le déficit français est d'environ 10 milliards de dollars.

Un recul de l'industrie française sur les marchés mondiaux

Sur les trente dernières années, la part de marché de l'Allemagne dans le commerce mondial (en valeur) a crû, alors que la part de marché de la France a stagné (tableau 4). En 1988, les exportations allemandes ont une part de 13,5 % dans le commerce mondial, environ le double de la part française (6,8 %). Les écarts entre les niveaux des parts de marché françaises et allemandes sont dus en partie au plus grand poids de l'industrie dans l'économie allemande (encadré 4). La part des échanges industriels dans les échanges mondiaux augmente depuis les années soixante-dix, ce qui renforce le poids de l'Allemagne. A contrario, les relatives bonnes performances françaises dans les domaines de l'agriculture et de l'énergie s'effectuent dans des secteurs dont la part dans le commerce mondial baisse fortement. Dans le domaine de l'énergie, la France maintient une part d'environ 2,5 % du commerce mondial. Le retrait de l'Allemagne (dont la part de marché en valeur est divisée par 3 entre 1963 et 1988) apparaît alors moins comme une contre-performance : l'énergie représentait 25 % des échanges en volume en 1963, 17 % en 1988.

Allemagne : stabilité des parts de marché à l'exportation en valeur (dans l'industrie), malgré une baisse en volume

En matière d'exportations industrielles, l'Allemagne a maintenu sa part en valeur, mais a continuellement perdu en volume (de 1963 à 1988) (tableau 5). En valeur, la part de la France est à peu près stable jusqu'en 1980. En volume, elle est légèrement décroissante au cours des années soixante puis stable pendant les années soixante-dix. Depuis 1980, les parts de marché françaises en valeur et en volume se sont dégradées, malgré une compétitivité-prix légèrement favorable. Une rupture entre les deux pays apparaît donc clairement en fin de période. L'Allemagne poursuit son évolution tendancielle : une baisse de part de marché en volume est compensée par des gains en termes de prix, ce qui permet aux parts de marché en valeur d'être stables. La part de marché en volume de la France se dégrade, malgré une amélioration de la compétitivité-prix. Ainsi effets prix et volumes se conjuguent pour expliquer une nette perte de part de marché en valeur.

Au sein de l'industrie, on retrouve les points forts bien connus de l'Allemagne : biens d'équipement et chimie. Mais (sauf dans la chimie), les positions allemandes dans ces secteurs ont plutôt eu tendance à se dégrader, du fait de la percée du Japon. Cette évolution est remarquable pour les produits électriques et les machines-outils. Les pertes en volume ont été encore plus importantes jusqu'en 1980, généralement moindres depuis.

Dans ces secteurs, la France a maintenu, voir amélioré ses positions jusqu'en 1980, mais connu de nettes dégradations depuis (sauf pour la chimie pour laquelle la part de marché en valeur est à peu près stable).

Au niveau des soldes toutes destinations, on observe une nette dégradation du solde de la France pour les biens d'équipement depuis 1979 (graphique 10). Dans les mêmes secteurs, l'Allemagne voit son solde s'améliorer nettement (graphique 11), la croissance des échanges faisant plus que compenser la dégradation continue du taux de couverture (en 1963, le taux de couverture de l'Allemagne en biens d'équipement dépassait les 400 % ; il reste au-dessus de 200 % en 1988). Dans les biens de consommation, la France n'a amélioré ses positions que dans l'industrie agro-alimentaire et le papier-imprimerie. Globalement légèrement excédentaire dans les années soixante, ce secteur est devenu déficitaire à partir de la deuxième moitié des années soixante-dix, le déficit devenant très élevé depuis 1985. Quant à l'Allemagne traditionnellement déficitaire en biens de consommation, on peut noter sa percée dans les produits en bois et dans le papier-imprimerie. Cependant, son solde reste négatif. Enfin dans les biens intermédiaires, les deux pays ont à peu près maintenu leurs positions en valeur. Ils sont excédentaires depuis la deuxième moitié des années soixante-dix.

Le constat global, la France moins bonne que l'Allemagne sur les marchés mondiaux, est aussi vrai au niveau des relations bilatérales franco-allemandes. Ainsi la France est globalement déficitaire dans ses échanges de biens avec l'Allemagne depuis 1985. Ce déficit provient essentiellement du secteur des biens d'équipement. Cela n'est pas compensé par l'excédent agricole et énergétique français (graphique 12).

Tableau 4 : Les parts de marché dans le commerce mondial de la France et de l'Allemagne (en valeur)

	1963		1988	
	France	Allemagne	France	Allemagne
Total produits	6,6	11,9	6,8	13,5
Industrie manufacturière (poids dans le commerce mondial)	8,1 (62%)	15,3	7,1 (76%)	15,6
Agriculture (poids dans le commerce mondial)	3,0 (13%)	0,8	10,1 (7%)	2,3
Energie (poids dans le commerce mondial)	2,5 (25%)	6,5	2,7 (17%)	2,2

Source : base VOLIMEX de l'OSCE

Les chiffres indiqués représentent le pourcentage des exportations du pays sur l'ensemble des importations des pays de l'OCDE plus les importations des pays hors OCDE en provenance de pays de l'OCDE.

Les chiffres entre parenthèses indiquent la part du produit dans l'ensemble du commerce mondial en volume.

Tableau 5 : Parts de marché à l'exportation en valeur et compétitivité-prix de la France et de l'Allemagne dans l'industrie

	1963	1972	1980	1988
<u>PARTS DE MARCHÉ EN VALEUR</u>				
Industrie manufacturière				
Allemagne	15,3	15,7	15,5	15,6
France	8,1	8,0	8,3	7,1
Biens intermédiaires				
Allemagne	14,9	15,3	15,6	16,8
France	8,5	8,0	8,8	8,5
Biens d'équipement				
Allemagne	25,9	21,5	19,6	17,9
France	8,2	8,1	8,6	6,6
Biens de consommation				
Allemagne	5,5	7,9	9,4	10,4
France	7,9	7,8	7,5	6,7
<u>COMPETITIVITE-PRIX A L'EXPORTATION (BASE 1 EN 1980)</u>				
Industrie manufacturière				
Allemagne	1,20	1,05	1	0,93
France	1,05	1,03	1	1,03
Biens intermédiaires				
Allemagne	1,10	0,99	1	0,97
France	1,06	1,05	1	1,02
Biens d'équipement				
Allemagne	1,16	1,13	1	0,91
France	1,06	1,10	1	0,96
Biens de consommation				
Allemagne	1,04	0,93	1	0,98
France	1,03	0,94	1	1,04

Source : base VOLMEX de l'OSCE

Les chiffres indiqués représentent le pourcentage des exportations du pays sur l'ensemble des importations des pays de l'OCDE plus les importations des pays hors OCDE en provenance de pays de l'OCDE.

CHAPITRE 2

UNE OFFRE ALLEMANDE PLUS EFFICACE ?

Du chapitre précédent, il résulte que les performances allemandes en matière de commerce extérieur sont supérieures aux performances françaises et particulièrement dans l'industrie manufacturière.

Il ressort aussi clairement que l'élément explicatif de telles performances n'est pas l'écart entre les compétitivités-prix des deux pays : la compétitivité-prix de l'Allemagne s'est dégradée vis-à-vis de ses concurrents alors que celle de la France s'est plutôt améliorée. Il ne semble pas non plus qu'une explication puisse être trouvée du côté des degrés d'utilisation des capacités de production différents. Les profils des taux d'utilisation des principaux pays de l'OCDE sont assez semblables, rendant plus compte de la conjoncture mondiale que de phénomènes structurels (BOURLANGE, CHANEY, 1990). Il faut sans doute s'éloigner de la représentation macroéconomique traditionnelle pour comprendre les performances allemandes.

Innovation et compétitivité hors prix

Traditionnellement, l'analyse de la croissance est faite comme s'il n'existait qu'un seul bien : un produit homogène "tous usages". La part de marché d'un pays est alors principalement déterminée par la compétitivité-prix : quand on vend moins cher on vend plus. L'augmentation de la productivité et la baisse du salaire sont les moyens d'accroître la compétitivité.

Cette approche laisse dans l'ombre un aspect fondamental de la compétitivité : la capacité d'une entreprise ou d'un pays à inventer de nouveaux produits. Celle-ci apparaît comme un des déterminants de la croissance dans le long terme. Ainsi, pour SCHUMPETER (1934), l'évolution des économies dépend en longue période du renouvellement des produits. Des grappes d'innovations permettent l'émergence de nouveaux biens et de nouvelles entreprises et font disparaître produits obsolètes et entreprises anciennes. Les entreprises innovatrices peuvent vendre plus cher les produits nouveaux. Pour VERNON (1966), chaque produit a une histoire en plusieurs étapes. Dans la phase de développement (au moment où a lieu l'innovation de produit), le produit requiert un savoir-faire sophistiqué. La concurrence est faible et la compétitivité ne passe pas par les prix. Ce n'est que quand le produit arrive à maturité et se standardise que la concurrence se fait par les prix : on passe alors à l'innovation de procédé.

On trouve ainsi des résultats proches de ceux mis en évidence par une étude du cabinet MAC KINSEY (NEVENS-SUMME-UTTAL 1990). Le terme innovation y recouvre plusieurs réalités. Il s'agit d'abord pour une entreprise de proposer fréquemment des produits nouveaux, susceptibles de capter une demande encore latente ou de remplacer des produits anciens. Il s'agit ensuite de proposer des produits à fort contenu en haute technologie : ceux-ci sont moins facilement

imitables, sont positionnés sur des marchés en croissance rapide et présentent généralement une rentabilité assez élevée. Il s'agit enfin d'être le premier à proposer le produit sur le marché.

Il est alors possible d'avoir des marges élevées grâce à un prix de vente plus élevé, lui-même lié à la situation de monopole temporaire dans laquelle se retrouve l'entreprise. L'exemple du marché des imprimantes laser est éloquent : une avance de six mois dans la sortie d'un produit accroît les bénéfices cumulés de l'entreprise (sur toute la durée de vie du produit) de 30 % !

Le message délivré est ainsi bien différent de celui des modèles traditionnels. Ce n'est plus la compétitivité-prix qui détermine les parts de marché en volume mais la capacité à innover qui conditionne les prix et les volumes. La prise en compte de l'innovation de produit conduit au message : "vendons cher de bons produits". Il convient de remarquer que la compétitivité "innovation de produit" n'est pas une variable qui se rajoute simplement à la compétitivité-prix. En effet, les entreprises innovatrices n'ont pas intérêt à rechercher à tout prix des gains de part de marché en volume en sacrifiant leurs prix.

Une fois admis qu'il existe plusieurs types de compétitivité, on doit distinguer la façon dont elles se forment. Les déterminants essentiels de la compétitivité-prix sont les coûts, les marges et les taux de change. Elle dépend grandement de la flexibilité de la répartition des revenus (cf partie suivante). Au contraire, la capacité d'un pays à innover évolue de manière plus lente. Le congrès organisé en juin 1990 par l'OCDE a bien mis en évidence ses déterminants principaux. Parmi eux, l'investissement et la recherche & développement d'une part, la formation (initiale et professionnelle) d'autre part, sont essentiels, un des enseignements du colloque ayant été l'importance des phénomènes de diffusion et d'apprentissage.

Dans cette partie, on présente successivement les efforts comparés d'investissement et de recherche-développement de la France et de l'Allemagne puis les systèmes de formation des deux pays.

L'investissement

Depuis 1970, la croissance de l'investissement a été plus faible en Europe qu'aux Etats-Unis ou au Japon (tableau 6). Chaque année, entre 1970 et 1989, en moyenne, le volume de l'investissement total hors logement a crû de 5,1 % au Japon, de 3,2 % aux Etats-Unis et de 2,4 % pour l'ensemble des trois grands pays européens (France, Allemagne, Royaume-Uni). Pendant cette période, l'investissement a crû plus rapidement en France qu'en Allemagne (graphique 13). Cela est dû essentiellement à une croissance rapide entre 1970 et 1973 en France, alors même que l'investissement allemand stagnait. Depuis, les profils d'évolution des investissements français et allemands sont parallèles : montée entre les deux chocs pétroliers, baisse après le deuxième choc puis reprise. Dans les années quatre-vingt, la hausse de l'investissement est plus tardive en France qu'en Allemagne (1985 contre 1983). Remarquons que l'investissement total en Allemagne est supérieur de 7 % à son niveau en France (en volume).

L'industrie manufacturière est le point fort de l'Allemagne. Les profils comparés de l'investissement de l'industrie en France et en Allemagne diffèrent peu des profils comparés de l'investissement total (graphique 14).

En particulier, la reprise de l'investissement dans les années quatre-vingt est à peu près équivalente en France et en Allemagne dans l'industrie.

Les décisions d'investissement dans chaque pays relèvent de choix stratégiques et de comportements d'épargne a priori différents. Le taux d'investissement (rapport de l'investissement à la valeur ajoutée) reflète pour partie l'effort financier que consacre chaque pays pour accumuler (graphique 15). L'industrie manufacturière japonaise a le taux le plus élevé. Bien qu'ayant fortement diminué depuis le début des années soixante-dix, il demeure aujourd'hui encore largement supérieur à ceux de ses principaux concurrents. Quant à l'industrie française, ses dépenses d'investissement rapportées à la valeur ajoutée sont presque toujours supérieures à celles de l'Allemagne depuis deux décennies.

Contrairement à l'Allemagne, la France garde un taux d'investissement manufacturier élevé jusqu'au premier choc pétrolier. Réduisant par la suite durablement son effort d'investissement, l'industrie française se voit progressivement rattrapée par les Etats-Unis et l'Allemagne vers la fin des années soixante-dix. L'évolution du taux d'investissement manufacturier au cours des années quatre-vingt est en revanche plus favorable. Après avoir redressé leurs marges et s'être désendettées, les entreprises françaises ont accru à partir de 1985 leur effort d'investissement. Loin de se réduire (comme au Japon ou aux Etats-Unis) ou de se stabiliser (comme en Allemagne), celui-ci tend au contraire à s'accélérer entre 1985 et 1988.

Il apparaît cependant que dans la décennie quatre-vingt, les décisions d'investissement obéissent à des logiques très proches en France et en Allemagne (encadré 5).

Tableau 6 : Croissance de l'investissement dans les principaux pays de l'OCDE

	Taux de croissance annuel moyen en % entre 1970 et 1989 1)
Investissement total hors logement (volume) 2)	
Etats-Unis	3,2
Japon	5,1
France + Allemagne + Royaume-Uni	2,4
France	3,1
Allemagne	1,7
Investissement des industries manufacturières (volume) 3)	
Etats-Unis	1,3
Japon	2,0
France + Allemagne + Royaume-Uni	0,1
France	0,1
Allemagne	0,9

1) 1987 pour l'industrie

2) Source : OCDE, comptes nationaux 1988

3) Source : OSCE, base de données sectorielles

L'effort de R & D moins efficace en France

L'investissement est un facteur déterminant l'offre. En investissant, les entreprises ajustent leur stock de capital et accroissent leur capacité de production. Cependant, une approche seulement quantitative est insuffisante pour rendre compte de la qualité de l'offre. On a dit précédemment que le potentiel d'innovation d'un pays est au moins aussi important que le stock de capital. La capacité d'un pays à produire, intégrer puis diffuser les nouvelles technologies est une variable déterminante dans la compétition internationale. Pour en rendre compte, la dépense en Recherche & Développement est un indicateur insuffisant 1), mais qui permet de faire des comparaisons internationales sur une période assez longue.

La part du PIB affectée à des dépenses de R & D, en moyenne stable dans les années soixante-dix, a augmenté dans les grands pays de l'OCDE dans les années quatre-vingt (tableau 7). Elle passe de 2,4 à 2,9 points aux Etats-Unis, de 2,4 à 2,8 points en Allemagne, de 2,0 à 2,7 points au Japon et de 1,9 à 2,3 points en France.

Tableau 7 : Dépenses de R & D en % du PIB

	1970	1980	1987
Etats-Unis	2,7	2,4	2,9
Allemagne	2,1	2,4	2,8
Japon	1,7 *)	2,0	2,7
France	1,9	1,9	2,3

*) 1971

Source : OCDE

La France est donc distancée par les trois plus grands pays de l'OCDE et en particulier par l'Allemagne. La comparaison entre les deux pays européens est encore plus désavantageuse pour la France quand on ne considère que les dépenses non militaires : en 1987, l'Allemagne y consacre 2,7 % de son PIB, la France seulement 1,8 %.

Une autre différence importante réside dans le pourcentage de la recherche financée par les entreprises, nettement plus élevé en Allemagne (65 % contre 42 % en France) 2). Ce point est-il en défaveur de la France ? En l'absence d'un modèle sur l'efficacité comparée des recherches publiques et privées, il est difficile de répondre. Par ailleurs, un financement public ne signifie pas forcément une exécution par les organismes publics. Selon les pays,

1) Puisque la R & D mesure des dépenses effectuées pour produire de nouvelles connaissances mais ne donne pas d'indications sur les résultats de ces recherches et sur les possibilités de les exploiter. De plus, beaucoup d'innovations proviennent de l'investissement ou de l'apprentissage par la pratique plutôt que de la R & D

2) Remarquons qu'en niveau absolu, la recherche publique est plus élevée en Allemagne qu'en France.

l'organisation de la recherche apparaît fort différente. En Allemagne, une partie importante de la recherche est dite publique car elle est financée par les länders. Elle est de fait exécutée par les entreprises. Aux Etats-Unis, une grande partie de la recherche, y compris la recherche militaire, est exécutée par les entreprises privées, alors qu'en France elle reste essentiellement effectuée par des laboratoires publics.

Pour la seule industrie, les dépenses de R & D en Allemagne dépassent de 50 % celles effectuées en France durant les années quatre-vingt. Cependant, le rapport entre R & D et valeur ajoutée est à peine plus élevé en Allemagne qu'en France (5,4 % contre 5,0 % en moyenne entre 1980 et 1987) 1) (tableau 8). Les dépenses des industries françaises et allemandes évoluent de manière assez proche depuis 1970 (et de manière différente des autres grands pays de l'OCDE). Il y a bien un recul de la France par rapport à l'Allemagne (jusqu'en 1977, le ratio R & D sur valeur ajoutée dépasse en France le niveau de l'Allemagne), mais ce recul est de faible ampleur (graphique 16).

Tableau 8 : Dépenses de R & D en % de la valeur ajoutée (industrie)

	Moyenne 1970-1979	Moyenne 1980-1987
Etats-Unis	6,4	8,6
Allemagne	3,7	5,4
Japon	3,3	5,2
France	3,7	5,0

Source : OCDE

Des niveaux technologiques différents

Un constat similaire peut être fait concernant l'investissement et la R & D des industries françaises et allemandes. Les montants absolus des dépenses d'investissement et de R & D sont plus élevés en Allemagne qu'en France. Par contre, rapportées à la valeur ajoutée, ces dépenses sont comparables dans les deux pays (la France ayant même un taux d'investissement légèrement plus élevé). Doit-on considérer que les écarts de montants absolus procurent un avantage à l'industrie allemande ou bien que les niveaux égaux des ratios rendent compte d'une efficacité égale de l'Allemagne et de la France ? En d'autres termes, l'Allemagne a-t-elle un niveau technologique supérieur à la France ou a-t-elle seulement une industrie de plus grande taille ?

On peut soutenir que ce sont les taux (de recherche, d'investissement) qui rendent compte du niveau technologique dans le cadre d'un modèle de différenciation horizontale des produits (par exemple DIXIT-STIGLITZ 1977). La concurrence se fait alors entre des biens différenciés, dont la mise au

1) La France faisant une grande partie de sa R & D dans l'aérospatial, la comparaison est moins flatteuse sur le champ industrie hors aérospatial

point nécessite un coût fixe (de recherche & développement, par exemple). Si deux pays ont le même niveau technologique, leurs différences de taille induiront des différences du nombre de biens fabriqués. Chacun des biens sera produit en quantité égale et le ratio R & D sur valeur ajoutée (par exemple) sera le même dans les deux pays.

A l'inverse, dans le cas d'un modèle où il existe plusieurs qualités d'un même bien, ce sont les montants (de recherche, d'investissement) qui rendent compte du niveau technologique. Un niveau plus élevé de R & D ou d'investissement implique alors un niveau technologique plus élevé.

En d'autres termes, Allemands et Français fabriquent-ils des variétés différentes de biens ayant chacun un même niveau technologique ? Au contraire, fabriquent-ils des biens semblables, les niveaux différents de R & D étant alors le reflet d'une meilleure qualité allemande ? Il est vraisemblable que les deux thèses apportent un élément de vérité. Pour la première, prêche l'égalité des niveaux de productivité des industries françaises et allemandes. Pour la seconde, prêche les gains des parts de marché de l'Allemagne, en présence d'une compétitivité-prix qui se dégrade (ce qui est possible si la qualité des produits augmente).

Plus de normes en Allemagne

Plusieurs éléments statistiques plus directs peuvent rendre compte d'un meilleur niveau technologique allemand : le nombre de normes déposées dans les différents pays, le nombre de brevets obtenus, la plus ou moins grande diffusion de la R & D.

Le tableau 9 présente le nombre de normes déposées auprès des organismes normalisateurs des principaux pays de l'OCDE en 1986.

Tableau 9 : Nombre de normes déposées auprès de quelques organismes de normalisation européens en 1986

	Organisme	Nombre de normes (stock)	Nombre de normes (flux)
Allemagne	DIN	25 700	1 400
Danemark	DS	2 355	250
Espagne	AENOR	6 589	850
France	AFNOR	12 888	1 100
Italie	UNI	6 411	270
Pays-Bas	UNI	5 500	110
Royaume-Uni	BSI	9 360	660

Source : FL NICOLAS, J. REPASSARD (1988)

Il apparaît clairement que le nombre de normes "DIN" (l'organisme allemand) est deux fois supérieur au nombre de normes "AFNOR" (l'organisme français) en 1986 même si l'écart est beaucoup plus faible sur le flux de 1986.

Un deuxième élément direct est obtenu en comparant les structures sectorielles des R & D. L'industrie allemande est plus puissante (en termes de dépenses de R & D ou du ratio R & D sur valeur ajoutée) que l'industrie française dans les principaux secteurs diffuseurs de technologie (au sens de SOETE, 1987). Parmi les points forts allemands "diffuseurs", on trouve les machines, les instruments et la chimie. Le seul point fort français "diffuseur" est le secteur des télécommunications (encadré 6).

Un troisième élément est le nombre de brevets déposés par les entreprises françaises et allemandes. Pour réaliser un diagnostic fiable, on compare généralement le nombre des brevets déposés aux Etats-Unis (PAVITT, PATEL, 1990). Le résultat est éloquent : les Allemands déposent trois fois plus de brevets que les Français.

CHAPITRE 3

CAPITAL HUMAIN ET STRUCTURE DE QUALIFICATION

L'Allemagne est donc mieux dotée technologiquement que la France. Cependant, la mise en valeur de nouvelles technologies dépend cruciallement de la capacité de la main d'oeuvre à s'adapter à un nouvel environnement. Les niveaux de formation et de qualification des travailleurs sont alors des variables clés pour assurer le succès technologique d'un pays. On compare maintenant ces niveaux en France et en Allemagne.

La comparaison du niveau de formation ou de qualification des populations actives allemande et française exige quelques observations préalables.

Comme toute autre classification, une nomenclature de diplômes est une construction sociale calée sur une réalité nationale. Ainsi, les classifications allemande et française reproduisent-elles la structure des systèmes éducatifs de leur propre pays.

La France privilégie une logique de niveaux combinant dans une même hiérarchie, formation générale, technique et supérieure. Le baccalauréat y fait le plus souvent figure d'étalon, si bien qu'il devient courant pour situer une formation de la convertir en bac-n ou bac+n. En Allemagne, il est rare que l'on réunisse dans une hiérarchie unique les diplômes généraux et professionnels. La distinction des deux cursus est due à leur relative indépendance : ils sont complémentaires et ne peuvent se substituer l'un à l'autre. La formation générale (allgemeinbildend) dont le niveau le plus élevé dans la nomenclature officielle est le baccalauréat, débouche sur une formation professionnalisée (berufsbildend), quel qu'en soit le niveau (professionnel, technique, supérieur). Les statistiques allemandes font le plus souvent référence au niveau de diplôme "professionnel" des actifs (encadré 7).

Il faut donc tenir compte de ces contraintes statistiques et tenter de construire des catégories relativement comparables tout en essayant de respecter dans la mesure du possible la logique des deux systèmes. Le tableau 10 vise davantage à présenter la structure des populations allemandes et françaises dans leur cohérence propre qu'à une comparaison stricte en termes de niveaux 1).

1) Ces tableaux sont issus de l'enquête sur l'emploi français et du Mikrosensus allemand. Tous deux sont des enquêtes annuelles effectuées par sondage auprès d'un échantillon représentatif d'individus. Elles se réfèrent à la définition internationale du BIT pour mesurer la population active occupée et la population à la recherche d'emploi.

Tableau 10 : Actifs occupés suivant le diplôme général ou professionnel le plus élevé obtenu (mars 1987)

FRANCE 1)		ALLEMAGNE 2)	
%	Niveau de diplôme le plus élevé obtenu	niveau de diplôme le plus élevé obtenu	%
38,9	Aucun diplôme, CEP, non réponses	Fin de Hauptschule (école secondaire élémentaire : 9 à 10 ans de scolarité), sans formation professionnelle et non réponses	19,6
7,4	BEPC	Certificat de fin de Realschule (collège : 10 ans de scolarité), sans formation professionnelle	4,3
27,4	CAP, BEP	Brevet Dual ou équivalent scolaire (2 à 3 1/2 de formation professionnelle)	53,2
11,2	Baccalauréats généraux et techniques, brevet de technicien et autres diplômes techniques de niveau IV	Brevet de technicien ou de maîtrise BAC + brevet Dual ; BAC gén./ter ou bac de technicien	12,6
7,7	Baccalauréat + 2 : DUT, BTS, DEUG	Diplôme d'ingénieur Fachhochschule Ingenieurschule (études supérieures courtes)	4,3
7,4	Diplôme universitaire (niveaux I et II)	Diplôme universitaire	6,7
100,0	Ensemble	Ensemble	100,0

1) Sans les actifs occupés en cours d'études - Source : enquête sur l'emploi de l'INSEE, mars 1987

2) Apprentis compris - Source : "Ausbildung und Erwerbstätigkeit - Ergebnisse des Mikrozensus 1987", A. HUFNAGEL, B. SOMMER, WIRTSCHAFT und STATISTIK 2/89 - Calculs spécifiques destinés à un rapprochement avec les chiffres français. Les individus sont classés ici selon le niveau de diplôme général ou professionnel le plus élevé, ce qui ne correspond pas à la ventilation habituelle fournie par les statistiques allemandes.

Légende :

1. Fin de Hauptschule : Avec ou sans certificat, ce niveau de sortie correspond à la fin de scolarité générale obligatoire. Bien qu'elle mène en années d'études à l'équivalent de fin de 3ème, cette filière, comparable à un cours complémentaire, représentait traditionnellement la voie d'accès privilégiée à l'apprentissage.

2. Certificat de fin de Realschule : sanctionne la fin du premier cycle secondaire. Correspond au brevet des collèges et à la fin de la seconde en années d'études.

3. Brevet Dual ou équivalent : brevet obtenu à l'issue de deux à trois ans et demi de formation en alternance entreprise/école publique (Berufsschule). Sont également inclus dans cette catégorie les diplômés d'une école professionnelle à plein temps (Berufsfachschule) ainsi que les titulaires d'un apprentissage d'au moins deux ans dans une profession non réglementée (Anlernausbildung).

4. Brevet de technicien, de maîtrise : brevet obtenu en formation continue. Accessible en règle générale aux titulaires du brevet dual après plusieurs années d'expérience professionnelle.

Baccalauréat général/technique : diplôme d'accès à l'université (Abitur, Fachabitur) après 13 ans de scolarité (1 année supplémentaire par rapport au bac français).

Baccalauréat de technicien : diplôme d'accès à l'enseignement supérieur court (Fachhochschulreife) après 12 ans de scolarité, dont les deux dernières dans un lycée professionnel (le plus souvent Fachoberschule), ouvert notamment aux sortants de la Realschule.

5. Diplôme d'ingénieur Fachhochschule : diplôme d'études supérieures courtes (trois années, stages non compris) dans différentes disciplines.

6. Diplôme universitaire : diplôme délivré par les universités après en moyenne 6 à 7 ans d'études supérieures

Les Français sans formation professionnelle : deux fois plus nombreux que les Allemands

La confrontation des deux structures de diplômés 1) fait apparaître une part relativement plus élevée de diplômés du supérieur en France (15 % contre 11 %).

Les universités allemandes forment traditionnellement les cadres de l'Etat, les enseignants et les professions libérales.

Le monde des entreprises (industrielles et tertiaires) recrute principalement ses cadres dans ses propres rangs - après une formation continue supérieure, dispensée par un établissement d'enseignement public (anciennes Ingenieurschulen devenues Fachhochschulen) ou par des institutions de branche. Ces filières fournissent surtout l'encadrement technique (MAURICE, SELLIER, SILVESTRE, 1982). Les entreprises privées s'adressent cependant davantage que par le passé aux diplômés de l'université qui y occupent souvent des fonctions de cadres "spécialistes" (économistes, juristes, psychologues,...).

A l'intérieur de ce groupe, les sortants de formation supérieure courte sont plus nombreux en France puisqu'ils représentent une moitié de l'ensemble des diplômés du supérieur, un tiers en Allemagne. Cette répartition qui correspond à celle des flux d'entrants en études supérieures, s'explique aussi par la structure des études universitaires en Allemagne qui ne prévoit pas de séparation en cycles.

Il existe une proportion à peu près semblable dans les deux populations de diplômés d'un niveau équivalent au baccalauréat. Toutefois, la catégorie allemande représentée ici (12,6 %) est le résultat d'une construction spécifique pour tenter de trouver un équivalent au niveau IV mais elle ne correspond pas à une entité pertinente dans la réalité. En font partie des titulaires du brevet de technicien ou de maîtrise, préparé en formation continue après l'obtention du brevet dual et une expérience professionnelle. Leur situation dans la hiérarchie des emplois les place à un niveau supérieur à un niveau IV français. Font également partie de cette catégorie des titulaires du baccalauréat, avec ou sans diplôme professionnel. Les titulaires du seul baccalauréat sont plus nombreux en France (5 %). Ce titre n'a pas en Allemagne de signification par rapport à l'accès à l'emploi.

Manifestement, les différences les plus caractéristiques entre les deux populations se situent au niveau des catégories de diplômés les moins élevés. Les proportions sont même inversées entre non diplômés/BEPC et titulaires d'un premier niveau de formation professionnelle. Si 53,2 % des actifs occupés allemands possèdent un brevet dual (56,4 % si l'on tient compte des bacheliers titulaires de ce diplôme et 58 % dans la population active occupée hors apprentis), le pourcentage des titulaires du CAP/BEP est deux fois plus faible. Là encore, il est difficile de comparer stricto sensu ces deux catégories. Les CAP/BEP et le brevet dual constituent dans les deux pays considérés le premier

1) Les actifs sont classés par niveau de diplôme et non par niveau de formation. Au contraire de l'Allemagne où cette dernière nomenclature n'existe pas, il est possible en France de connaître le niveau atteint par les individus, qu'ils aient ou non obtenu le titre. Le classement par niveau de diplôme masque une partie des cursus suivis par les individus. Ainsi, de nombreux actifs français non diplômés ont suivi une formation professionnelle (ERBES-SEGUIN et alii, 1990) parfois même jusqu'à son terme.

niveau de formation professionnelle mais ils n'ont pas la même signification par rapport au système productif. Le brevet dual renvoie davantage à un mode de formation commun (l'alternance) par lequel sont passés ses titulaires plutôt qu'à un niveau unique. Si ce mode de formation est soumis à une même réglementation, sa mise en oeuvre et ses exigences varient selon la spécialité, le secteur d'activité, le type d'entreprise formatrice et parfois même de l'individu (pour la durée par exemple). Sans cette flexibilité interne, un tel système pourrait difficilement assurer la formation de près des deux tiers d'une classe d'âge tout en s'efforçant simultanément de répondre aux besoins de l'économie et de s'adapter à un public de jeunes dont le profil et notamment le niveau de formation générale évoluent rapidement. Pourtant, un des atouts majeurs des formations duales est qu'elles débouchent sur une certification nationale, offrant ainsi aux individus des possibilités de mobilité professionnelle.

Plus qu'une formation, le brevet dual sanctionne une qualification (voir infra). Qualification d'autant plus reconnue qu'elle a été acquise en entreprise (pour l'essentiel du temps de formation). Les CAP/BEP recouvrent une hétérogénéité de situations par rapport à l'insertion professionnelle ; le brevet dual n'a pas la même valeur marchande selon la spécialité préparée. En outre, l'absence de correspondance de niveaux entre formation générale et formation professionnelle en Allemagne conduit à ce que différentes catégories de sortants du système éducatif général se retrouvent dans le système dual : en 1989, 16 % des jeunes en formation duale sont bacheliers.

Les Français sans formation professionnelle sont pratiquement deux fois plus nombreux que les Allemands. Les chiffres qui précèdent ne font pas seulement ressortir un déficit de formation professionnelle certifiée en France. Ils mettent en évidence la prédominance dans la population allemande d'une catégorie possédant une qualification de base et plus généralement de tous ceux qui sont issus de la filière professionnelle (brevet dual/brevet de technicien, maîtrise et éventuellement formation supérieure courte).

Une comparaison des qualifications délicate

Si la comparaison du niveau de formation des actifs s'avère délicate, celle des niveaux de qualification ¹⁾ l'est encore davantage compte tenu de la diversité de conceptions que ce terme peut recouvrir.

Le plus généralement, la qualification est définie en France par rapport à la position occupée dans la hiérarchie des emplois. La référence au niveau de formation générale ou professionnelle des individus n'est le plus souvent

1) Les nomenclatures allemandes de statut (beruflicher status) ou de niveau de qualification dans l'emploi (Stellung im Betrieb) ne sont pas directement comparables aux nomenclatures françaises. Dans la première, le niveau d'agrégation est tel qu'il rend impossible une distinction entre employés, catégories intermédiaires et cadres, groupe unique fondé sur l'affiliation aux mêmes organismes de sécurité sociale. Dans la seconde nomenclature (le niveau de qualification dans l'emploi), les frontières entre catégories intermédiaires et cadres ne sont pas définies selon les mêmes critères que dans la nomenclature française des professions et catégories socio-professionnelles (PCS-INSEE). En revanche, les deux premiers niveaux de la classification allemande - employés et ouvriers non qualifiés et qualifiés - sont comparables aux catégories françaises équivalentes.

qu'indirecte. S'il est vrai que les conditions actuelles d'insertion des jeunes Français dépendent étroitement de leur titre scolaire ou universitaire (même si la correspondance entre titre et poste n'est pas toujours assurée) le niveau de qualification de la majorité des actifs français s'est construite à partir de l'emploi (ou des emplois) qu'ils occupent ou ont occupés. Il résulte d'une combinaison de formations sur le tas, d'expérience professionnelle et d'ancienneté dans l'entreprise.

En Allemagne, le concept de qualification reflète une forte référence à la formation professionnelle de l'individu. L'acquisition de la qualification de base est préalable à l'accès à l'emploi. Ainsi, les chercheurs de l'Institut allemand de recherche sur les marchés du travail et les professions (IAB) utilisent le terme de qualification pour désigner le niveau de formation professionnelle des individus (Qualifikationsstufe). Cette assimilation est incontestablement liée au mode de formation dominant, le système dual (formation en alternance), à l'issue duquel la garantie d'un niveau de qualification dans l'emploi existe si métier appris (382 en 1988) et métier exercé sont identiques. La spécialité de formation joue ici un rôle aussi important que le niveau atteint. Une telle conception révèle la forte articulation existant entre formation professionnelle, qualification et classification dans les conventions collectives.

Malgré ces différences, il peut être intéressant de tenter un rapprochement du niveau de formation professionnelle selon l'emploi occupé dans les deux pays. Pour des raisons techniques, ce rapprochement se limitera à la catégorie des ouvriers et employés.

En Allemagne, deux tiers des ouvriers et employés ont un diplôme ; en France, moins de la moitié

Cette grande catégorie, très hétérogène, est néanmoins comparable par sa place dans la hiérarchie professionnelle puisqu'elle constitue le large socle de la pyramide des emplois. Elle représente respectivement 56 % et 60 % de la population active occupée française et allemande.

Deux constatations principales peuvent être induites de l'analyse des chiffres. Les deux tiers de la catégorie possèdent en Allemagne un certificat de formation professionnelle de base (brevet dual) tandis que les non-diplômés représentent la majorité en France (56 %). Par ailleurs, il existe une plus grande homogénéité de la catégorie en Allemagne, composée essentiellement de titulaires du brevet dual et de non-diplômés. En France, 10 % des ouvriers et employés possèdent un diplôme de niveau IV ou plus. La plus grande homogénéité de la catégorie en Allemagne masque cependant des déclassements internes importants. La moitié des emplois d'ouvriers et d'employés non ou semi-qualifiés sont occupés par des titulaires du brevet dual.

Ce phénomène se retrouve également si l'on se limite aux seuls ouvriers (tableau 11) 1).

1) Pour la France, il s'agit des postes de PCS : 62 à 65 pour les qualifiés, 67 à 69 pour les non-qualifiés. Pour l'Allemagne, il s'agit des individus classés ouvriers suivant le code Statut croisé avec le code Niveau de qualification dans l'emploi : ouvriers non ou semi-qualifiés, qualifiés, chefs d'équipe non classés cadres.

Détenir un diplôme professionnel n'est pas suffisant pour occuper un poste qualifié : 47 % des ouvriers non-semi-qualifiés ont un diplôme professionnel ; 39 % de ceux qui détiennent un diplôme sont classés non-semi-qualifiés.

Alors qu'en Allemagne, les deux tiers de l'ensemble des ouvriers ont un diplôme professionnel, la majorité des ouvriers français n'a aucun diplôme ou au plus le BEPC. Si c'est le cas de près des trois quarts des non-qualifiés, cela vaut également mais dans une moindre mesure pour les qualifiés (53 % contre 10 % en Allemagne). Le diplôme n'a pas eu jusqu'à présent de fonction aussi discriminante qu'en Allemagne par rapport à la qualification puisque la moitié des non-diplômés sont classés qualifiés (14 % en Allemagne). En outre, les diplômés français ont de plus grandes probabilités d'être qualifiés (72 % d'entre eux) qu'en Allemagne (61 %).

Ces éléments, qui révèlent l'importance du statut de l'ouvrier professionnel allemand détenteur d'une formation spécifique dans la spécialité de l'emploi qu'il occupe, mettent également en évidence la difficulté de comparer des catégories statistiques apparemment semblables car elles peuvent recouvrir des situations très diverses si elles sont analysées sous l'angle de la formation mais aussi de la mobilité, de la carrière et des relations professionnelles.

Les quelques données globales présentées nécessiteraient d'être complétées par d'autres informations essentielles pour caractériser l'activité dans les deux pays considérés, notamment le sexe et le secteur d'activité des actifs.

Tableau 11 : Ouvriers en 1989 selon le niveau de qualification et la possession d'un diplôme

	Non qualifiés		Qualifiés		Ensemble	
	France 1)	Allemagne 2)	France 1)	Allemagne 2)	France 1)	Allemagne 2)
Sans diplôme	72,4	53,4	52,8	10,3	60,6	34,0
Avec diplôme professionnel	27,6	46,6	47,2	89,7	39,4	66,0

	Sans diplôme		Avec diplôme		Ensemble	
	France 1)	Allemagne 2)	France 1)	Allemagne 2)	France 1)	Allemagne 2)
Non qualifiés	47,7	86,5	27,9	39,0	39,1	55,2
Qualifiés	52,3	13,5	72,1	61,0	60,1	44,8

1) hors apprentis et stagiaires - Source : enquête emploi INSEE

2) hors apprentis - Source : LAB-DATENBANK

CHAPITRE 4

FRANCE : UN CHOMAGE PERSISTANT

Depuis 1960, le taux de chômage est systématiquement plus élevé en France qu'en Allemagne (graphique 17). Pour une part, cet écart est structurel. Entre 1960 et 1966, période qu'on peut qualifier de plein-emploi, le taux de chômage est inférieur à 0,5 % en Allemagne, il vaut un peu plus de 1 point en France. Depuis 1967 et jusqu'en 1987, le taux de chômage a monté presque continuellement en France. Lente jusqu'au premier choc pétrolier, la montée a été plus rapide ensuite.

En Allemagne, le mouvement général est proche de celui de la France, sauf entre les deux chocs pétroliers (où le taux de chômage baisse). Par ailleurs, dans les années quatre-vingt, la diminution du chômage est plus précoce qu'en France (1985 contre 1987). Enfin, l'écart entre les taux de chômage allemand et français est supérieur à sa valeur des années soixantes.

Des causes démographiques...

Du seul point de vue démographique, on est surpris de constater la stabilité des évolutions d'emploi et de population active en France comparée avec les ajustements violents en Allemagne.

Alors que l'emploi ne se contracte significativement en France qu'entre 1980 et 1985 (- 412 000 emplois), il diminue fortement en Allemagne entre 1973 et 1976 (- 314 000 emplois) et entre 1981 et 1984 (- 648 000 emplois) sans pour autant occasionner des accroissements de chômage plus forts qu'en France. La raison principale en est une forte flexibilité de la population active aux situations du marché. Ainsi entre 1973 et 1976, la population active allemande décroît de 630 000 personnes alors qu'elle ne cesse de croître en France sur l'ensemble de la période.

Au total, de 1973 à 1989, la France a vu croître sa population active de 2 220 000 personnes (+ 10,0 %) soit plus que l'Allemagne avec 2 206 000 personnes (+ 8,1 %).

En dépit d'une croissance économique légèrement plus forte, la France n'a pourtant dégagé que 53 400 nouveaux emplois nets contre 727 000 emplois en Allemagne de sorte que le nombre de chômeurs a augmenté de 1 686 000 personnes en France contre 1 479 000 personnes en Allemagne.

... ou une mauvaise régulation du marché du travail

Si l'on considère que la montée du chômage depuis le premier choc pétrolier est de type classique, on l'associe à une progression excessive des coûts salariaux. Puisque la montée du chômage date surtout des années soixante-dix, il convient d'analyser les évolutions du salaire réel et de la productivité depuis cette date.

En moyenne, entre 1970 et 1988, les coûts salariaux (y compris cotisations salariales) déflatés des prix ont crû comme la productivité aussi bien en France qu'en Allemagne. de sorte que la part des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée retrouve en 1988 un niveau comparable à celui de 1970 en Allemagne et légèrement supérieur en France. Cependant, sur cette même période, le système productif a fait appel à de plus en plus d'emplois salariés au détriment de l'emploi non salarié ; pour tenir compte de cet effet structurel, on corrige l'indicateur de la part des rémunérations dans la valeur ajoutée du taux de salarisation 1) (tableau 12).

Tableau 12 : Le partage de la valeur ajoutée

	en %			
	1970	1981	1988	1989
Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée				
Allemagne	55,6	59,2	54,8	53,6
France	52,8	59,6	54,2	53,5
Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée mais corrigée du taux de salarisation				
Allemagne	66,7	67,7	62,7	61,1
France	66,5	71,1	63,7	62,7

Source : OCDE

Cet indicateur montre qu'après les valeurs records enregistrées en 1981, la part de la rémunération du travail dans la valeur ajoutée s'est réduite pour atteindre aujourd'hui des niveaux nettement plus bas qu'en 1970 dans les deux pays (graphique 18).

Cependant, l'Allemagne et la France diffèrent sur les profils d'évolution à la suite des chocs pétroliers (tableau 13). Après le premier choc pétrolier, le partage de la valeur ajoutée se déforme plus nettement en France qu'en Allemagne en défaveur des entreprises ; le coût salarial par tête y contribue plus sensiblement entraînant par ailleurs un mécanisme inflationniste. Au delà des deux premières années qui suivent le premier choc pétrolier, les Allemands contrent l'évolution de leurs coûts salariaux unitaires par de forts gains de productivité. En France, l'effort est moins intense et les entreprises réagissent en augmentant fortement leurs prix. Le deuxième choc pétrolier conduit à une dégradation semblable du partage de la valeur ajoutée entre la France et l'Allemagne, la France compensant par des gains de productivité la croissance des salaires. L'Allemagne réagit dès 1981 par une politique salariale rigoureuse pour améliorer la situation financière des entreprises puis redistribue progressivement du pouvoir d'achat aux salariés. La France ne réagit qu'après 1983 par un contrôle de l'évolution du coût salarial et des efforts de productivité. Ainsi, en concentrant son effort d'ajustement sur les dernières années, la France rejoint pratiquement les niveaux de partage de la valeur ajoutée qui prévalait en Allemagne.

1) On recalcule une masse salariale fictive en faisant l'hypothèse qu'un non salarié reçoit un salaire égal à celui d'un salarié.

Tableau 13 : Analyse de l'évolution du partage de la valeur ajoutée par sous-période

en points de valeur ajoutée

	Variation de la part des rémunérations salariales	Contributions		
		coût salarial par tête	Productivité du travail	Termes de l'échange
1973-1975 (2 ans)				
Allemagne	1,1	3,5	-2,1	-0,3
France	4,7	6,0	-2,6	1,3
1975-1979 (4 ans)				
Allemagne	-2,5	7,5	-10,0	0
France	-0,2	6,8	-5,9	-1,1
1979-1981 (2 ans)				
Allemagne	1,1	0,2	-1,0	1,9
France	1,7	2,0	-2,7	2,4
1981-1983 (2 ans)				
Allemagne	-3,0	-0,1	-2,8	-0,1
France	-0,7	1,9	-2,5	-0,1
1983-1988 (5 ans)				
Allemagne	-2,0	6,9	-6,6	-2,3
France	-6,6	3,5	-8,0	-2,1

Source : OCDE

La part des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée évolue en fonction du coût salarial réel par tête, de la productivité du travail et des termes de l'échange. On a en effet :

masse salariale = coût salarial par tête à prix constants X emploi X prix à la consommation et
valeur ajoutée = prix de valeur ajoutée X productivité du travail X emploi

on en déduit :

$V(\text{part de la rémunération salariale dans la valeur ajoutée}) = V(\text{coût salarial par tête}) - V(\text{productivité du travail}) + V(\text{prix à la consommation} / \text{prix de valeur ajoutée})$ (ou V indique la variation de la série)

La théorie du "wage gap" cherche à expliquer la présence de chômage par l'existence de salaires supérieurs à un niveau d'équilibre. Pour le mesurer, on définit une norme de référence des salaires, en partant des coûts salariaux réels en 1970 (période de quasi-absence de chômage) et en les indexant sur le rythme de la productivité moyenne des deux pays sur longue période.

Au cours des dix années suivant le premier choc pétrolier, les coûts salariaux croissent plus vite que leur niveau de référence (tableau 14). Dans la deuxième moitié des années quatre-vingt, l'évolution s'inverse : l'écart des coûts salariaux devient négatif.

Entre les deux chocs pétroliers, l'écart macroéconomique du coût salarial est largement positif en France comme en Allemagne. Il est plus élevé en France sous l'effet d'une progression du pouvoir d'achat des salaires et des cotisations sociales plus rapide que celle de la productivité.

En Allemagne, dès 1982, les coûts salariaux se rapprochent de leur niveau de référence. L'évolution est plus tardive en France, la rigueur salariale ne produisant d'effets qu'à partir de 1983-1984. Dans les deux pays les écarts deviennent négatifs vers la fin des années quatre-vingt.

Remarquons que si en Allemagne, le chômage paraît contenu après 1984, en correspondance avec un écart des coûts salariaux devenu négatif, il progresse en France jusqu'en 1988 en dépit d'un retour des coûts salariaux à leur niveau de référence.

Flexibilité de la durée du travail et adéquation des formations aux emplois

Cette persistance du chômage en France à un niveau élevé a sans doute des origines diverses et nombreuses (cf Economie et Prévision, n° 92-93 "La formation des salaires : de la loi du marché aux stratégies des acteurs"). Deux hypothèses sont ici examinées, dans la logique d'une comparaison entre la France et l'Allemagne. D'une part, il apparaît que depuis 1985 la durée du travail baisse en Allemagne, ce qui semble en partie relever d'une logique de partage du travail (encadré 8). Dans le même temps, elle est stable en France.

Autre élément qui différencie les deux pays : le lien entre la formation et les besoins des entreprises. Il existe ainsi en France un problème spécifique de chômage des moins diplômés qui provient d'une mauvaise adaptation des qualifications à la demande de travail.

Ainsi, pour un taux de chômage moyen supérieur d'environ 3 points en France (en 1987), les catégories de diplômés situées aux deux extrêmes de la structure (non diplômés/fin de premier cycle de l'enseignement secondaire et diplômés du supérieur) ont des taux de chômage comparables entre les deux pays (tableau 15).

Par contre, les titulaires du premier niveau de formation professionnelle sont moins exposés au chômage en Allemagne qu'en France (7 % contre 10,6 %).

Si les écarts au taux moyen pour la catégorie assimilée à un niveau bac en France sont semblables dans les deux pays, l'éclatement de cette catégorie selon la filière montre que les titulaires du brevet de technicien / maîtrise en Allemagne sont les moins touchés par le chômage.

Tableau 14 : Ecart des coûts salariaux macroéconomiques et taux de chômage en France et en Allemagne de 1970 à 1988

	En %									
Années	1970	1972	1974	1976	1978	1980	1982	1984	1986	1988
Ecart des salaires										
FRANCE	0	2,3	6,1	9,2	9,0	10,6	10,6	7,0	1,8	-1,4
ALLEMAGNE	0	2,5	6,5	6,9	6,8	6,4	1,9	-0,8	-3,6	-5,3
Taux de chômage										
FRANCE	2,5	2,8	2,9	4,5	5,4	6,3	8,2	9,9	10,4	11,1
ALLEMAGNE	0,6	0,9	2,1	4,0	8,7	9,3	6,7	8,2	7,9	7,9

L'écart des coûts salariaux est calculé comme la différence logarithmique entre le coût salarial réel et le coût salarial de référence. Le coût salarial de référence est défini à l'aide des deux hypothèses suivantes :

- en 1970, période de quasi-absence de chômage, le coût salarial de chaque secteur était, en France comme en Allemagne, à son niveau d'équilibre :

- le taux de croissance du coût salarial de référence correspond au taux de croissance sectoriel moyen entre la France et l'Allemagne et sur longue période (de 1970 à 1988), de la productivité sectorielle. Cette hypothèse est forte. Elle s'appuie sur la constatation que les structures sectorielles des coûts salariaux et des productivités sont proches en France et en Allemagne et que les productivités sectorielles y évoluent de manière voisine dans la plupart des secteurs, au moins sur longue période.

Tableau 15 : Taux de chômage selon le diplôme le plus élevé obtenu (mars 1987)

FRANCE		ALLEMAGNE	
%	Niveau de diplôme le plus élevé obtenu	niveau de diplôme le plus élevé obtenu	%
13,5	CEP, BEPC. non déclarés	Fin de Hauptschule, certificat de fin de Realschule. sans formation profes.	13,0
10,6	CAP, BEP	Brevet Dual ou équivalent scolaire	7,0
7,5	Baccalauréats, brevet de technicien	Brevet de technicien ou de maîtrise BAC + brevet Dual ; BAC gén./tech. ou bac de technicien	5,6
4,3	Baccalauréat + 2	Diplôme d'ingénieur Fachhochschule	4,3
4,1	Diplôme supérieur	Diplôme universitaire	4,2
10,9	Ensemble	Ensemble	8,1

ENCADRE 1

La satisfaction des besoins : un modèle explicatif

Cette annexe présente un modèle exposant de manière simple les différents déterminants de l'utilité des consommateurs, dans l'optique d'une comparaison internationale.

Les consommateurs ont tous la même fonction d'utilité (de COBB DOUGLAS). Il existe deux biens, l'un national (noté C), l'autre étranger (noté C*)

Le consommateur représentatif maximise son utilité sous les contraintes de ressources

- Maximiser en C et C* $\beta \text{Log C} + (1 - \beta) \text{Log C}^*$
- sous - $C = Q - X$ (la consommation du bien national est égale à la production (Q) moins les exportations (X))
- $C^* = M$ (la consommation du bien étranger est égale aux importations)
- $p^* M + E = (1 + r)E_{-1} + pX$
 (les importations plus l'épargne égalent l'épargne passée plus ses revenus plus les exportations ; p est le prix du bien national, p* le prix du bien étranger en monnaie nationale, r le taux d'intérêt, E l'épargne)
- $E = \underline{E}$ (l'épargne finale est donnée).

On montre alors que :

$$pC = \beta [(1 + r)E_{-1} - \underline{E} + pQ]$$

$$p^*C^* = (1 - \beta) [(1 + r)E_{-1} - \underline{E} + pQ]$$

et donc que le niveau d'utilité obtenu est une fonction croissante de V où :

$$V = Q [1 + DEF](p/p^*)^{1-\beta}$$

DEF représentant la balance commerciale en points de PIB ou encore l'évolution de la valeur actualisée de l'épargne

$$DEF = (p^*M - pX) / pQ = [(1 + r)E_{-1} - \underline{E}] / pQ$$

En notant N l'emploi, PR la productivité d'une personne employée et L la population active on a le niveau d'utilité d'un habitant (on suppose qu'actifs et inactifs ont le même revenu).

$$V = \underbrace{(N/L)}_{\text{Taux d'emploi}} \cdot \underbrace{PR}_{\text{Productivité du travail}} \cdot \underbrace{(1 + DEF)}_{\substack{\text{Capacité à consommer} \\ \text{plus qu'on ne produit}}} \cdot \underbrace{(P/P^*)^{1-\beta}}_{\substack{\text{Capacité à vendre plus cher} \\ \text{que l'on achète}}}$$

ENCADRE 2

Politiques monétaires en France et en Allemagne : une certaine convergence

Depuis 1985, la France a connu une profonde libéralisation de son système financier. En quelques années, on a assisté à la disparition de l'encadrement du crédit, à la libéralisation des mouvements de capitaux et à une forte vague d'innovations, mettant définitivement fin à l'ancien régime des taux d'intérêt administrés et cloisonnés (MELTZ, 1990). Plus qu'à un véritable mouvement de désintermédiation financière, ces réformes, en élargissant la gamme des opportunités de chacun, ont néanmoins permis une plus grande fluidité des relations entre prêteurs et emprunteurs. Dans ce domaine, les autorités monétaires allemandes se sont montrées plus prudentes, tant par crainte d'une perte de contrôle des agrégats monétaires que par une meilleure adéquation des structures existantes : les marchés financiers étant dominés par des banques à vocation universelle et les taux d'intérêt bancaires n'étant plus réglementés depuis bien longtemps, bon nombre de réformes s'y trouvaient moins urgentes (COUDERT, 1987).

Conformément à la tradition, la Bundesbank garde pour objectif prioritaire la stabilité des prix et profite de l'autonomie que lui confère son statut pour s'en acquitter. Si la force du mark limite la contrainte d'appartenance au SME, l'Allemagne est, en revanche, d'autant plus sensible aux variations du dollar : destination privilégiée en cas de repli du dollar, elle doit faire face à des entrées massives de capitaux qui peuvent conduire à la dérive des objectifs de croissance monétaire.

Soucieuse de maintenir la parité du franc au sein du SME, la France concentre elle-aussi depuis les réformes récentes sa politique monétaire sur la désinflation. Elle vise à atteindre un rythme d'inflation au plus égal au rythme allemand afin d'éliminer tout risque de dévaluation et de s'assurer un rôle important dans la construction de la future UEM. Concrètement, les autorités monétaires françaises sont contraintes de garder des taux d'intérêt à court terme suffisamment élevés au regard de leurs homologues allemandes (prime de risque). Se privant ainsi d'une grande partie de leur autonomie, elles s'attachent en outre à limiter la croissance des agrégats monétaires.

Contrairement au passé, la politique monétaire française repose désormais principalement sur le contrôle des coûts de refinancement par une action sur les taux d'intérêt à court terme. Les taux d'intérêt sur le marché inter-bancaire s'établissent en effet habituellement entre les taux directeurs fixés par la Banque de France. Bien qu'elle ait récemment réduit les coefficients de réserve obligatoire, celle-ci se réserve toutefois le droit de les modifier à l'avenir. Quant aux opérations d'open-market, elles restent encore très limitées dans le cas français. La politique monétaire allemande, sans surprise, porte également sur le contrôle de la liquidité bancaire essentiellement par une politique active des taux d'intérêt. Elle doit néanmoins garder un certain aspect quantitatif, seule capable d'enrayer les dérapages dus aux influences externes.

La recherche d'un franc fort

Constatons que le différentiel d'inflation avec l'Allemagne s'est beaucoup réduit et que les derniers réalignements du franc face au mark remontent à 1986 et janvier 1987. Depuis, les agrégats monétaires ne se sont pas sensiblement écartés de leurs objectifs de croissance. Cependant, est apparu depuis 1987 un différentiel de taux d'intérêt réel notable entre la France et l'Allemagne, matérialisant une prime de risque qui a subsisté en défaveur du franc jusqu'en 1990.

ENCADRE 3

Formation des taux d'intérêt en France et en Allemagne : quelles évolutions récentes ?

Disposant désormais d'un certain recul, on peut analyser l'impact sur la formation des taux d'intérêt en France et en Allemagne des transformations récentes de l'environnement financier international (vague d'innovations et de déréglementation) ainsi que des changements de politique économique survenus au cours des années quatre vingt : volonté affichée de stabiliser les changes, renforcement des mécanismes de convergence au sein du SME... Dans le contexte actuel, il importe en outre de mesurer la crédibilité et donc l'autonomie acquise par la politique monétaire française sur les années récentes afin d'anticiper l'effet sur nos propres taux d'intérêt d'un choc à la hausse des taux allemands, choc que pourraient bien décider les autorités monétaires allemandes si la réunification devait s'accompagner de pressions inflationnistes.

En France, en Allemagne et aux Etats-Unis : remise en cause de l'influence des taux courts sur les taux longs

Selon le schéma explicatif traditionnel de la formation des taux d'intérêt, le niveau des taux à court terme dépend de facteurs extérieurs, mais la structure entre le court terme et le long terme reste une caractéristique nationale. Dans chaque pays, les autorités monétaires tendent à fixer le niveau du taux à court terme, soit pour se rapprocher d'objectifs internes notamment d'inflation soit en réaction aux mouvements de taux étrangers afin de limiter les mouvements de capitaux et les variations du taux de change. En revanche, ce sont des arbitrages purement internes qui déterminent la structure des taux, les taux longs se formant sur la base d'anticipation de taux courts futurs. La réalité des années quatre vingt ne semble toutefois pas s'inscrire dans cette logique : elle fait plutôt apparaître une causalité inverse, faisant du taux long le principal déterminant de la structure des taux.

Pour expliquer l'interconnexion croissante des structures nationales des taux, à l'instar de ARTUS, BLEUZE, DUCOS (1989), on peut invoquer l'internationalisation des marchés financiers, grâce à laquelle les opérateurs peuvent désormais arbitrer entre actifs comparables exprimés dans des devises différentes, ainsi que le renforcement des mécanismes d'arbitrage rendu possible par l'apparition de nouveaux marchés de capitaux. La seconde moitié des années quatre vingt ne s'oppose cependant pas sensiblement à la première : l'interconnexion des taux longs sur les marchés internationaux et leur influence sur le niveau des taux courts précèdent 1986 et n'ont fait que se renforcer en fin de période (GUDIN, MAGNIER, PONTY, 1991). Ceci remet partiellement en cause l'indépendance des politiques monétaires ainsi que leur efficacité en terme de financement à long terme de l'économie. Ce résultat est vrai en France, en Allemagne et aux Etats-Unis.

En France, depuis 1986, l'évolution des taux d'intérêt courts est liée à un objectif de change

Des analyses de causalité ainsi que l'estimation des fonctions de réaction des banques centrales en France et en Allemagne mettent en évidence une forte influence des évolutions du change sur la formation des taux courts depuis le milieu des années quatre-vingt (à la différence de la première

moitié des années quatre-vingt). La volonté de stabiliser les changes, qu'il s'agisse du maintien des parités au sein du SME ou du souci d'éviter de trop amples fluctuations du dollar apparaît en effet clairement. Les autorités françaises tiennent compte de l'évolution du franc face au mark et au dollar pour fixer leur taux. Quant aux autorités monétaires allemandes, si elles accordent une forte considération aux variations du dollar du fait de la position dominante du mark, elles ne négligent pas la parité franc/mark surtout au cours des années récentes.

La recherche d'une parité fixe entre le franc et le mark se traduit par un fonctionnement asymétrique du SME au profit du pays dont la monnaie est la plus forte à savoir l'Allemagne. Si l'influence des taux courts allemands sur la formation des taux courts français ne fait aucun doute, on n'observe pas l'effet inverse. Sur la période récente comme sur la première moitié des années quatre vingt, l'effet des taux courts français sur leurs homologues allemands est quasiment nul. Cette asymétrie tend cependant à s'atténuer depuis quelques années : le taux court français apparaît moins dépendant du taux allemand aujourd'hui qu'il ne l'était par le passé (GUDIN, MAGNIER, PONTY, 1991). Le renforcement du franc qui accompagne les bonnes performances françaises en matière de désinflation et le regain de crédibilité de notre politique monétaire permettent à la Banque de France de disposer d'un peu plus de souplesse pour fixer ses taux directeurs.

ENCADRE 4

L'Allemagne : le pays le plus industriel

L'Allemagne et la France sont les deux plus gros pays de la CEE (tableau 1). Le poids de l'Allemagne est supérieur d'un quart à celui de la France (en termes de valeur ajoutée). Les structures productives sont différentes : l'Allemagne est plus industrielle.

Tableau 1 : Part dans le PIB de la CEE en 1989 (valeurs)

En %

Allemagne	25,0
France	19,8
Grande-Bretagne	17,4
Italie	17,2
Espagne	7,8
Autres	12,8

Un tiers de la valeur ajoutée allemande est industrielle contre un quart pour la France

En 1988, 33,7 % de la valeur ajoutée produite en Allemagne concernait l'industrie au sens large, c'est-à-dire, l'industrie manufacturière, l'énergie et les IAA alors que la proportion pour la France était de 25,1 %. En terme d'emplois, la disproportion est plus marquante puisque 8 760 000 actifs travaillent dans l'industrie en Allemagne contre 4 680 000 en France.

La contrepartie de cette importance industrielle est une part relative plus faible de l'agriculture en Allemagne avec des populations cependant comparables (1 270 000 agriculteurs allemands contre 1 390 000 homologues français) et plus d'activités tertiaires en France en particulier dans les services financiers, les assurances, les services aux entreprises et le secteur non marchand. Dans ce dernier secteur, il y a 5 500 000 emplois en France contre 5 200 000 en Allemagne.

L'Allemagne a toujours été très industrielle et cherche à le demeurer

En 1970, 40 % de la valeur ajoutée de l'Allemagne était de nature industrielle contre 28,6 % pour la France (tableau 2). Comparé aux autres pays, on peut considérer que la position de la France est moyenne ; inférieure à l'Espagne, à l'Italie ou au Japon mais supérieure au Royaume-Uni, aux Pays-Bas, au Canada, à l'Australie ou aux Etats-Unis (tableau 3). L'Allemagne correspond à la nation la plus industrielle suivie par l'Autriche et la Suisse.

Dans un contexte de croissance de la valeur ajoutée de 1970 à 1988, plus forte en France, les mêmes secteurs régressent en part relative dans les deux pays. Ce sont l'agriculture, l'extraction, l'industrie et la construction. Dans les deux pays, le non marchand reste à peu près stable. Au niveau d'agrégation retenu, les autres secteurs (énergie et l'ensemble transports-services-commerces) progressent en France comme en Allemagne.

Tableau 2 : Structure de la valeur ajoutée en France et en Allemagne

En %

	1970		1988	
	France	Allemagne	France	Allemagne
Agriculture	5,7	2,6	4,5	2,2
Extraction	0,6	1,8	0,1	0,5
Industrie	26,5	36,3	22,4	30,9
Energie	1,5	1,9	2,6	2,3
Construction	9,2	8,3	6,4	5,7
Commerces, transport, services	39,6	35,5	47,4	44,8
Administration	16,9	13,6	16,6	13,6
TOTAL	100	100	100	100

Source : OCDE

Tableau 3 : Part de l'emploi industriel et construction dans l'emploi civil total en 1987

Inférieure à 25 %	de 25 % à 30 %	de 30 % à 35 %	de 35 % à 40 %	Supérieure à 40 %
	Nouvelle-Zélande	Japon		
	Irlande	Luxembourg		
	Grèce	Italie		
	Danemark	Espagne		
	Norvège	Finlande		
	Etats-Unis	France	Suisse	
	Australie	Royaume-Uni	Autriche	
	Pays-Bas	Suède	Islande	
Turquie	Canada	Belgique	Portugal	Allemagne

En terme de redistribution d'activités entre les secteurs, la France et l'Allemagne sont proches (en agréant les activités industrielles) ; en d'autres termes, les désengagements dans les secteurs dont l'importance décroît sont globalement égaux entre les deux pays (à ce niveau d'agrégation). Cette redistribution concerne un peu moins de 10 % de la valeur ajoutée. Si l'on raisonne en emploi, les restructurations sont plus fortes en France qu'en Allemagne.

Une industrie allemande mieux positionnée sur les secteurs porteurs

En ce qui concerne les seuls secteurs industriels, si on les sépare en trois groupes (au niveau de 13 activités industrielles) en fonction de leur rythme de croissance sur la période 1973 à 1987, il apparaît que les secteurs à forte croissance représentent 31,3 % de la valeur ajoutée manufacturière en 1987 en Allemagne contre 28 % en France. Il s'agit de secteurs de hautes technologies : chimie-pharmacie, informatique, bureautique, caoutchouc et plastique (tableau 4). A l'opposé, les secteurs à faible croissance (sidérurgie, matériaux de construction, produits métalliques, textiles, cuir et habillement, bois, meuble et produits alimentaires) représentent 45,6 % de la valeur ajoutée industrielle française contre 36,1 % en Allemagne. Il s'agit par ailleurs de secteurs de faible technologie.

On voit à travers cette typologie que l'industrie française est plus spécialisée dans les biens de consommation et l'industrie allemande dans les biens d'équipement. Ceci peut expliquer que le positionnement allemand est préférable dans les périodes de ralentissement de la croissance de la consommation au profit de l'investissement.

Une industrie allemande qui s'est restructurée plus vite

De 1970 à 1987, l'industrie allemande a crû de 24,4 %, l'industrie française de 34,4 %. La forte croissance industrielle française est concentrée sur la période allant de 1970 à 1979 car la production industrielle a régressé entre 1979 et 1987. De 1970 à 1979, l'industrie allemande a crû plus modestement qu'en France et a péniblement stabilisé son niveau de production entre 1979 et 1987. Certains secteurs ont évolué moins favorablement comme le textile-cuir, les industries des produits minéraux et les industries du bois et dans une moindre mesure les industries du métal. Dans ces secteurs, le désengagement allemand a été plus marqué que celui de la France en particulier dans les industries de biens de consommation. A l'opposé, les Allemands se sont développés plus fortement que les Français dans les industries de biens d'équipement et la chimie, secteurs en forte croissance.

Si France et Allemagne augmentent leur part dans les secteurs à forte croissance, le désengagement de l'Allemagne dans les autres secteurs concerne plus nettement les secteurs à faible croissance. La part de la France dans les secteurs à faible croissance ne baisse que de 5,4 points alors que la part de l'Allemagne diminue de 11,1 points. Au total, les réallocations sectorielles dans l'industrie allemande représente 13,5 % de la valeur ajoutée contre 8 % pour la France (au niveau d'agrégation retenu).

Tableau 4 : Structure de la valeur ajoutée industrielle en France et en Allemagne

En %

	1973		1987	
	France	Allemagne	France	Allemagne
SECTEURS A FORTE CROISSANCE 1)	20,6	23,2	28,0	31,3
Chimie-pharmacie	7,4	7,2	9,0	9,5
Informatique-bureautique	2,9	2,5	4,5	3,6
Matériel électrique - électronique	6,3	9,8	10,6	13,7
Caoutchouc et plastique	4,0	3,7	3,9	4,5
SECTEURS A MOYENNE CROISSANCE 1)	28,4	29,6	26,4	32,6
Machines industrielles	8,5	13,5	7,5	11,1
Moyens de transport	12,5	9,2	11,5	13,8
Pâtes à papier, imprimerie	7,4	6,9	7,4	7,7
SECTEURS A FAIBLE CROISSANCE 1)	51,0	47,2	45,6	36,1
Sidérurgie	5,1	4,9	5,4	3,9
Matériaux de construction	5,8	5,6	4,9	4,3
Produits métalliques	10,5	11,2	7,9	9,0
Textiles, cuir, habillement	10,0	6,6	8,1	4,5
Produits alimentaires	14,8	13,0	14,7	10,4
Produits divers	4,8	5,9	4,6	4,0
Part de la valeur ajoutée de ces secteurs dans la valeur ajoutée totale de l'économie	26,8	35,8	22,6	30,8

Source : OCDE

1) L'intensité de la croissance est mesurée par la hausse de la valeur ajoutée des cinq plus grands pays de l'OCDE : Etats-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni.

ENCADRE 5

Des déterminants de l'investissement semblables

Une croissance un peu plus rapide de la productivité globale des facteurs en France

Depuis le début des années quatre-vingt, la pertinence des modèles classiques à base d'accélérateur/profit semble quelque peu remise en cause (ARTUS, SICSI, 1987). Après une brève comparaison de l'effort et de l'efficacité des investissements manufacturiers en France et en Allemagne, on se propose d'en rechercher les principaux déterminants. Palliant les inconvénients dus à la faiblesse de la dimension temporelle, une approche macrosectorielle permet de quantifier leur influence à moyen terme et met clairement en évidence le rôle des taux d'intérêt réels sur la période récente (contrairement aux résultats généralement obtenus sur données agrégées en France comme en Allemagne. Ainsi, dans MIMOSA (1990), les coûts relatifs des facteurs ne jouent aucun rôle).

Au cours de la décennie quatre-vingt, le taux d'investissement manufacturier, qui rapporte le montant des investissements à la valeur ajoutée, a été plus bas en Allemagne qu'en France. Sur la période 1980-1988, il vaut en moyenne 12,4 % en Allemagne et 13,9 % en France. A l'inverse, l'effort d'accumulation, rapportant le volume des investissements au stock de capital de l'année précédente, a été très légèrement supérieur en Allemagne. La différence des taux d'accumulation entre les deux économies a été en moyenne entre 1980 et 1988 de l'ordre de 0,07 point, le niveau moyen valant lui-même 5,77 points. Les incertitudes liées à la mesure du capital rendent toutefois ce résultat quelque peu fragile et la dynamique du capital ne saurait, quoiqu'il en soit, expliquer à elle seule le différentiel de croissance observé en faveur de l'Allemagne.

L'opposition de ces deux premiers résultats traduit une des différences importantes entre l'Allemagne et la France : la productivité du capital est sensiblement plus forte en Allemagne. Certes, les difficultés inhérentes à la mesure du capital rendent les comparaisons problématiques. Il n'en demeure pas moins qu'en moyenne sur la période 1980-1987, la productivité du capital dans l'industrie manufacturière allemande dépasse celle de l'industrie française de presque 4,8 points. Cependant, les évolutions des deux séries sont assez proches : de 1979 à 1987, baisse d'environ 1,9 % en moyenne par an en Allemagne et de 2,0 % en France.

Comme la productivité du travail croît plus vite en France (2,2 % par an) qu'en Allemagne (1,1 % par an), les performances françaises en termes de productivité globale des facteurs ¹⁾ semblent meilleures : 0,2 % de croissance par an en moyenne en Allemagne, 0,8 % par an en France. Ces gains de productivité restent toutefois bien faibles face à ceux qu'obtiennent dans le même temps les industries américaines et japonaises (2,7 % et 3,1 % respectivement).

Les déterminants de l'investissement

D'un point de vue théorique, le taux d'accumulation obéit en premier lieu aux variations des débouchés anticipés ; une firme investit pour installer la capacité de production lui permettant de satisfaire la demande qu'elle anticipe (tant que celle-ci reste inférieure au niveau de

1) La productivité globale des facteurs mesure l'efficacité de la combinaison productive capital/travail. C'est une moyenne géométrique des productivités du travail et du capital (pondérée par la part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée en 1979).

production correspondant à l'exploitation optimale de la technologie de production compte tenu du niveau des prix). En marge de ce niveau souhaité, les conditions de financement peuvent réduire l'investissement si l'entreprise ne dispose pas des liquidités suffisantes ou si les flux des revenus qu'elle prévoit pour le futur lui semblent insuffisants pour faire face aux charges d'intérêts liées au financement par endettement (CREPON, ZAIDMAN, 1991)

Trois grandeurs économiques permettent donc de porter un jugement sur les conditions de l'investissement : la croissance dans la mesure où elle est à la base des anticipations de débouchés, la rentabilité économique puisqu'elle détermine les conditions de financement de l'investissement et qu'elle constitue un indicateur des flux futurs de revenus (et donc de la capacité à rembourser les dettes) ; les taux d'intérêt réels qui déterminent l'importance des charges d'intérêt compte tenu de la dépréciation des montants nominaux découlant de l'inflation.

Au cours de la dernière décennie, l'Allemagne a connu une croissance légèrement supérieure à celle de la France. En moyenne, de 1979 à 1988, la croissance de la valeur ajoutée dans les branches manufacturières a été supérieure de 0,4 point en Allemagne. La croissance semble également sujette à de plus amples variations. Cette dernière observation devrait se traduire par une accumulation moins forte : l'excédent dégagé par une unité de capacité de production devant couvrir les charges liées au risque de sous utilisation de cette unité.

Dans les branches industrielles, la rentabilité économique a été constamment plus élevée en Allemagne qu'en France 1). Se situant au niveau moyen de 13,7 % elle excède de 1,5 points le niveau de 12,2 % observé pour la France. En Allemagne comme en France, après la chute de plusieurs points, faisant suite au second choc pétrolier, la rentabilité économique se redresse à partir de 1983. Néanmoins ce redressement est plus rapide et plus marqué pour l'Allemagne et l'écart des rentabilités atteint 3 points pour le milieu des années quatre-vingt.

Pour leur part, les taux d'intérêt nominaux sont moins élevés en Allemagne qu'en France. L'écart moyen de 3,3 points sur la période 1980-1988 est néanmoins sujet à d'amples fluctuations (ainsi en 1983 il atteignait 5,6 points). Cependant, l'écart d'inflation entre la France et l'Allemagne, particulièrement important au début de la décennie, entraîne un ordre inverse des taux d'intérêt réels anticipés 2) : ceux-ci ont été plus élevés d'un point en Allemagne. La différence entre les deux pays va cependant en s'amenuisant : de 4,5 points en 1981, elle est quasiment nulle en 1988.

Au total, l'Allemagne semble avoir bénéficié de conditions légèrement plus favorables. La croissance, moteur premier de l'investissement, y a été plus soutenue. Les conditions de financement y ont été largement plus favorables pour ce qui est de la rentabilité économique, ce qui se traduit en partie par des marges d'autofinancement plus importantes. Les niveaux des taux d'intérêt réels ont dû quant à eux pencher dans le sens inverse, leur différentiel s'étant toutefois résorbé sur la période. L'estimation du modèle d'investissement décrit dans le tableau 1 permet de mesurer la sensibilité de l'investissement manufacturier aux grandeurs précédentes.

On a également cherché à introduire le coût relatif des facteurs de production 3). Les taux d'intérêt réels et le coût relatif des facteurs n'ont pu être mis en évidence simultanément, du fait des évolutions parallèles qu'ils ont connues au cours de la décennie. La forme retenue est celle de l'accélérateur flexible. Le taux de croissance observé des équipements correspond pour partie au niveau désiré et pour partie au niveau de l'année précédente, d'où un ajustement graduel vers le niveau désiré.

1) Comme pour la productivité du capital, la mesure des écarts de niveaux est fragile.

2) Ils sont déterminés en retranchant des taux d'intérêts nominaux une approximation de l'inflation anticipée obtenue par interpolation de l'inflation observée sur les années passées.

3) Une fois fixée la croissance de la capacité de production susceptible de satisfaire les débouchés anticipés, cette variable détermine le contenu de cette croissance en effectifs et en équipement dans le cas d'une technologie à facteurs substituables

Les différences révélées ainsi dans les comportements sont faibles. Les délais d'ajustement de l'effort d'investissement aux variables exogènes considérées sont très proches dans les deux pays, le stock de capital s'adaptant notamment à la croissance avec un retard d'environ deux ans. La sensibilité de long terme à la croissance des débouchés apparaît légèrement supérieure en France : un accroissement permanent de un point de la croissance conduit à une hausse de 0,31 point du taux d'accumulation en France contre 0,26 en Allemagne. L'investissement en Allemagne est à peu près aussi sensible à la rentabilité économique qu'en France. Une augmentation de un point de la rentabilité économique se traduit à terme par un accroissement des taux d'accumulation de 0,28 point en Allemagne contre 0,27 en France. L'influence des taux d'intérêt réels semble un peu plus forte en France : une augmentation de un point des taux d'intérêt réels se traduit en effet par une baisse de 0,18 point de l'effort d'accumulation en Allemagne contre une baisse de 0,13 point seulement en France.

Si leur caractère explicatif reste limité, ces résultats révèlent néanmoins des comportements relativement proches des deux économies à court comme à long terme

Tableau 1 Estimation pour la période 1980-1988 d'un modèle d'investissement pour l'industrie manufacturière :

$$I/K_{(-1)} = a (I/K_{(-1)})_{(-1)} + b_0 \dot{Q} + b_1 \dot{Q}_{(-1)} + c REC_{(-1)} + d (R-P)^a$$

$I/K_{(-1)}$, \dot{Q} , $REC_{(-1)}$, $(R-P)^a$ désignant respectivement le taux d'accumulation, le taux de croissance de la valeur ajoutée, la rentabilité économique et le niveau des taux d'intérêt réels anticipés pour l'année courante.

	ALLEMAGNE			FRANCE		
	Coefficient court terme	Coefficient long terme	Délai d'ajustement (année)	Coefficient court terme	Coefficient long terme	Délai d'ajustement (année)
$(I/K_{-1})_{-1}$	0,674 (5,5)			0,637 (3,0)		
\dot{Q}	0,055 (4,6)			0,087 (5,3)		
\dot{Q}_{-1}		0,26	2,4		0,31	2,0
REC_{-1}	0,090 (3,0)	0,28	3,1	0,097 (2,0)	0,27	2,8
$R-P^a$	-0,058 (-2,3)	-0,18	2,1	-0,048 (-1,8)	-0,13	1,8

ENCADRE 6

Des dépenses de R & D plus rentables en Allemagne

La supériorité globale des dépenses de R & D de l'Allemagne (en niveau) se traduit par une supériorité dans presque tous les secteurs. De plus, la hiérarchie technologique des secteurs (mesurée par le rapport entre R & D et valeur ajoutée) est à peu près la même dans les deux pays, et est proche de celle de l'OCDE prise globalement. Ceci traduit l'existence de contraintes techniques spécifiquement sectorielles, qui s'imposent à tous les pays. Cependant, une analyse de la répartition des dépenses entre secteurs dans les deux pays révèle une orientation sensiblement différente (tableau 1).

Ainsi, l'Allemagne semble relativement plus orientée vers la chimie, la construction des machines et l'automobile, alors que la France est plus orientée vers l'électronique de pointe (ordinateurs, télécommunications) et l'aérospatial.

Tableau 1 : Part dans la R & D de cinq secteurs industriels (moyenne 1980-1987)

	Allemagne	France	OCDE
Chimie	18,6	10,2	9,4
Machines	22,6	7,6	12,2
Construction électronique 1)	18,9	28,3	23,7
Automobile	15,4	11,7	11,1
Aérospatial	6,4	19,3	16,8

1) Ordinateurs, machines de bureau, matériel de télécommunication, composants

Ce constat, tout-à-fait traditionnel, appelle deux questions imbriquées :

- Les structures sectorielles de la R & D de la France et de l'Allemagne sont-elles plus proches que celles des autres grands pays ?
- La spécialisation de la R & D est-elle meilleure en Allemagne ?

Pour répondre à la première question, on calcule les coefficients de corrélation entre structures nationales de R & D (tableau 2). Il ressort que les six grands pays de l'OCDE peuvent être classés en deux groupes distincts, fondés sur des structures similaires de dépenses en R & D : l'Allemagne appartient au premier groupe, avec le Japon ; la France au second, avec les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Italie. L'effort relatif des pays dans l'aéronautique est le premier critère discriminant, suivi par l'effort dans les autres secteurs précédemment cités : électronique de pointe, chimie, machines, automobile.

Tableau 2 : Coefficients de corrélation entre structures sectorielles des dépenses en R & D (1980-1987)

	Etats-Unis	Japon	Allemagne	France	Royaume-Uni	Italie	OCDE
Etats-Unis	1,0	0,46	0,55	0,90	0,84	0,77	0,95
Japon		1,0	0,90	0,67	0,68	0,76	0,70
Allemagne			1,0	0,72	0,67	0,79	0,76
France				1,0	0,96	0,87	0,97
Royaume-Uni					1,0	0,80	0,92
Italie						1,0	0,88
OCDE							1,0

Afin de caractériser la spécialisation des deux pays en R & D relativement à leur spécialisation en valeur ajoutée, on a calculé des indices de Gini : ceux-ci traduisent le degré de concentration sectorielle de la R & D, chaque secteur étant pondéré par son poids dans la valeur ajoutée totale. L'indice sera donc d'autant plus élevé qu'un pays concentre ses dépenses en R & D dans un nombre faible de secteurs pesant peu dans la valeur ajoutée industrielle. Il apparaît clairement que la France est plus spécialisée que l'Allemagne (0,64 contre 0,50) (tableau 3). Elle est plus proche de l'Italie, du Royaume-Uni et des Etats-Unis alors que l'Allemagne est plutôt associée au Japon

Tableau 3 Indices de Gini de la concentration sectorielle des dépenses en R & D (1980-1987)

Etats-Unis	0,59
Japon	0,47
Allemagne	0,50
France	0,64
Royaume-Uni	0,69
Italie	0,71
OCDE	0,58

Plus spécialisée, la R & D française apparaît aussi moins bien spécialisée que la R & D allemande. En particulier, la recherche française est plutôt effectuée dans des secteurs où elle se diffuse peu. Le tableau 4 présente le caractère plus ou moins diffuseur de technologie des secteurs industriels. Est classé comme diffuseur un secteur dont les innovations sont vendues à d'autres secteurs. Est classé comme utilisateur un secteur utilisant ses propres innovations et/ou achetant celles des autres.

Tableau 4 : Secteurs diffuseurs et utilisateurs de R & D

Secteurs diffuseurs	Secteurs non diffuseurs 1)
ordinateurs machines instruments électronique chimie composants et télécommunications	aérospatial automobile sidérurgie industries agro-alimentaires textile

Source : SOETE (1987)

1) Les secteurs non diffuseurs sont ceux qui utilisent leurs propres inventions ou achètent celles des autres secteurs.

On constate que le principal point fort français (l'aérospatial) est utilisateur et que, parmi les secteurs diffuseurs, la France n'a de point fort que les télécommunications. A l'opposé, les points forts allemands se retrouvent plutôt dans les secteurs diffuseurs (machines, instruments, chimie) même s'il en existe aussi dans les secteurs utilisateurs (automobile, sidérurgie).

L'ensemble des indicateurs utilisés conduit donc à une conclusion assez nette. La R & D française est concentrée dans un nombre faible de secteurs de très haute technologie, pesant peu dans la valeur ajoutée alors que la R & D allemande est plus équitablement répartie, dans un nombre plus grand de secteurs ayant un poids élevé dans la production et diffusant plus largement les résultats de leur recherche.

ENCADRE 7

Les systèmes de formation français et allemand : une brève présentation

Les systèmes de formation français et allemand diffèrent notamment par la place de la formation professionnelle...

Si les systèmes de formation français et allemand sont assez similaires pour ce qui concerne le cycle primaire, l'organisation des cycles secondaires diffère sensiblement.

Une première différence notable concerne la relative précocité avec laquelle les jeunes Allemands sont orientés vers des filières de formation différenciées. Alors que le premier cycle de l'enseignement secondaire français est quasiment indifférencié (l'existence de classes de 4^e et de 3^e technologiques ou préparatoires à l'apprentissage et/ou au CAP ne concerne qu'une faible proportion des élèves), les jeunes Allemands sont, après un cycle d'orientation, dirigés vers une des trois filières de l'enseignement secondaire 1) :

- Le Gymnasium (lycée), dont les élèves ont vocation à poursuivre des études générales longues les menant au baccalauréat (après treize années de scolarité au total, soit une année de plus qu'en France).

- La Realschule et la Hauptschule qui dispensent, elles aussi, un enseignement général (d'une durée de six ans pour la Realschule et de 5 à 6 ans selon les Länders pour la Hauptschule), mais dont les élèves ont vocation à poursuivre ultérieurement une formation professionnelle.

De même, le système d'enseignement supérieur n'est pas tout à fait identique en France et en Allemagne. Les grandes écoles n'existent pas en Allemagne et l'enseignement universitaire allemand y est organisé de telle sorte que les études y sont sanctionnées par un diplôme obtenu après sept à huit années d'études en moyenne. Il n'est pas, comme en France, découpé en cycles voire en années.

C'est toutefois du point de vue de l'organisation de l'enseignement professionnel que l'on peut observer les différences les plus notables.

La formation professionnelle en alternance est, en Allemagne, la filière de formation prédominante puisqu'elle concerne près des deux tiers d'une classe d'âge. Elle constitue ce que l'on appelle le système dual (MOBUS, GRANDO, 1988). Il s'agit d'un système de formation alternée en entreprise et en école professionnelle, formation d'une durée de deux à trois ans et 1/2 en moyenne.

La formation dispensée en école professionnelle, d'une durée de un à deux jours par semaine, est publique et de la compétence des Länders. La formation en entreprise, que l'on pourrait assimiler formellement à l'apprentissage français, est régie par un contrat de droit privé entre l'employeur et le jeune en formation. Ce contrat fixe notamment la nature de la formation, sa durée, le montant de l'indemnité de formation.... La formation en entreprise peut revêtir trois formes alternatives ou combinées : formation dans le processus de production (sur le poste de travail), en atelier de

1) Toutefois, de plus en plus fréquemment, les deux premières années du secondaire sont indifférenciées afin de retarder cette orientation précoce. Par ailleurs, des différences existent dans la durée de ce cycle d'orientation, selon les Länders.

formation propre à l'entreprise, ou inter-entreprise. Si les entreprises assurent la mise en oeuvre de la quasi-totalité de la formation et en supportent les coûts, son contrôle relève de l'Etat Fédéral qui, depuis la loi sur la formation professionnelle de 1969, fixe ses règles d'organisation. Les programmes de formation sont élaborés au sein de commissions semblables aux Commissions Professionnelles Consultatives françaises (où siègent des représentants des pouvoirs publics, des employeurs et des organisations syndicales de salariés). Mais, alors qu'en France ces commissions n'ont qu'un rôle consultatif, la mise en oeuvre d'une formation nécessite, en Allemagne, l'accord des partenaires sociaux (MOBUS, 1989).

C'est donc l'implication des entreprises dans la formation professionnelle qui différencie notablement les systèmes français et allemand de formation professionnelle. Même si cette implication des entreprises se développe en France (cf les lois sur l'apprentissage (1987) et sur la formation en alternance (1983)), elle ne concerne qu'une proportion assez réduite des jeunes en formation, la plus grande part étant formée dans des établissements scolaires.

Il existe également en Allemagne un enseignement professionnel scolaire à plein temps dispensé notamment par les Berufsfachschulen, qui est plus ou moins développé selon les Länders. Cependant, la majorité des élèves issus de ces filières poursuit ultérieurement une formation en alternance.

Par ailleurs, les jeunes sortant de la Realschule peuvent préparer, en deux ans, au sein d'un lycée professionnel (Fachoberschule), l'examen d'entrée à la Fachhochschule, filière courte de l'enseignement supérieur. Il est à noter que cette filière est également accessible, en formation continue, aux personnes ayant été formées au sein du système dual.

Ainsi, si l'orientation professionnelle intervient plus tôt en Allemagne qu'en France, l'existence d'une véritable filière professionnelle (constituée du brevet dual, puis du brevet de technicien ou de maîtrise et enfin, du diplôme d'ingénieur FHS-Fachhochschule) atténue les effets de cette sélection précoce.

Nous allons voir que ces différences trouvent, au moins en partie, leur origine dans les objectifs assignés aux systèmes éducatifs dans les deux pays.

... et sont basés sur deux logiques différentes

Une des caractéristiques qui opposent les systèmes de formation français et allemand est la primauté française de l'enseignement général sur l'enseignement professionnel, primauté qui n'existe pas de manière aussi nette en Allemagne.

De fait, il existe un consensus en France pour considérer que l'élévation dans l'échelle sociale passe exclusivement par l'obtention de diplômes d'enseignement général du niveau le plus élevé possible (l'objectif affiché de 80 % des jeunes d'une classe d'âge au niveau du baccalauréat et la façon dont il est perçu par les familles en sont une bonne illustration).

Ainsi, toute orientation vers l'enseignement technique ou professionnel est considérée comme la sanction de l'incapacité à poursuivre plus avant des études dans le cycle d'enseignement général. Elle n'est donc pas faite et perçue positivement (RAYNAUD et THIBAUD, 1990 - CAMPINOS-DUBERNET et GRANDO, 1988). On peut également noter que l'accès aux divers niveaux de l'enseignement technique et professionnel passe par l'obtention préalable d'un certain niveau d'enseignement général. De fait, même si la poursuite d'études vers le baccalauréat professionnel au-delà du CAP et du BEP tend à devenir plus fréquente, l'accès aux formations menant au baccalauréat technique reste pour l'essentiel réservé aux titulaires du BEPC. Comme l'écrivent RAYNAUD et

THIBAUD (1990) : "Ce système éducatif a, pour l'essentiel, la forme d'un arbre, plus précisément d'un arbre où le tronc et les branches sont d'importance très inégales, où seul le tronc monte : on pourrait le comparer à un épicea".

Une certaine dévalorisation française de l'enseignement professionnel qui va de pair avec celle des métiers techniques et manuels

C'est donc le niveau atteint dans le système d'enseignement général qui constitue le "signal" sur les capacités des individus, notamment en matière de recrutement. Plus ce niveau est élevé, plus l'individu concerné est supposé avoir fait preuve de potentialités élevées. A l'inverse, les diplômes professionnels tels que les CAP et les BEP ne sont pas toujours considérés par les employeurs comme une garantie de qualification. Ainsi, comme le signale G. BRUCY (1989), le CAP a-t-il pu, au début des années cinquante, être défini par une organisation patronale comme un diplôme qui correspond à "une formation professionnelle méthodique et complète telle que l'apprenti est susceptible, après un perfectionnement d'une durée suffisante dans la pratique du métier, d'acquérir la qualification correspondante à son poste" et à "un certain niveau de formation générale, tant sur le plan professionnel que sur le plan humain". La Commission Nationale Professionnelle Consultative précisait alors que la délivrance d'un CAP "signifie seulement que l'intéressé possède l'aptitude professionnelle et qu'il ne pourra prétendre à y être qualifié qu'après plusieurs années de pratique et d'études professionnelles (deux au moins) sanctionnées éventuellement par le brevet professionnel".

Même si cette conception a pu changer depuis qu'elle a été énoncée et même si elle n'est pas partagée par l'ensemble des dirigeants d'entreprises, il n'en reste pas moins qu'elle se traduit, dans les faits, par une distinction marquée entre niveau de formation acquis et niveau de qualification au moment du recrutement. Comme l'a montré J. AFFICHARD (1981) : "Les jeunes titulaires d'un CAP occupant un emploi (plus précisément un poste de travail) correspondant à leur formation n'ont aucune garantie d'être reconnus comme ouvriers qualifiés".

La qualification est une reconnaissance de l'adéquation individu-poste de travail et non pas, comme en Allemagne, une caractéristique propre à l'individu.

La place centrale de l'entreprise dans le système de formation-qualification allemand

L'acquisition d'un niveau plus élevé de qualification passe en général en France par un maintien dans l'entreprise : c'est la promotion à l'ancienneté. Toutes choses égales par ailleurs, le bonus de salaire apporté par une année de présence supplémentaire dans l'entreprise est deux fois plus élevé en France qu'en Allemagne (DEPARDIEU, PAYEN, 1986). Jusqu'à une période récente, le rôle du diplôme professionnel n'était pas déterminant tant au niveau de l'insertion professionnelle des jeunes que de leur cursus professionnel ultérieur. Ceci se retrouve au niveau des statistiques où l'on constate que 52,8 % des ouvriers qualifiés n'ont aucun diplôme professionnel alors qu'à l'inverse 25,0 % des ouvriers non qualifiés ont un CAP ou un BEP. Toutefois, depuis quelques années, la détention d'un diplôme professionnel influe favorablement sur l'insertion professionnelle des jeunes, même si cela peut se faire au prix d'un déclassement plus ou moins temporaire (GRELET, VINET, 1991).

De même, il apparaît qu'au cours des dernières années, les diplômes professionnels se sont moins dévalués que les diplômes d'enseignement général (BAUDELLOT, GLAUDE, 1989).

A l'inverse, les jeunes Allemands titulaires d'un diplôme de l'enseignement professionnel et occupant un emploi correspondant à leur spécialité de formation (du système dual) se voient le plus souvent reconnaître, dès l'embauche, un statut d'ouvrier ou d'employé qualifié. De plus,

même si l'emploi occupé ne correspond pas à la formation suivie, celle-ci ne sera pas considérée comme inutile, ni pour l'entreprise qui l'emploiera (transfert de compétences), ni pour lui-même, en terme de salaire. Ceci tient à la reconnaissance dont jouit le système d'enseignement professionnel allemand, tant de la part des entreprises, qui, nous l'avons vu, y sont fortement impliquées, que de celles des jeunes en formation.

De fait, contrairement à ce qui se passe en France, l'enseignement professionnel allemand est un moyen privilégié de bonne insertion professionnelle, d'acquisition d'une qualification et d'un statut professionnel reconnu. Celle-ci est fortement liée au diplôme d'enseignement professionnel obtenu et dépend moins de l'ancienneté que ce n'est le cas en France. En effet, la formation des individus au monde de l'entreprise vise non seulement l'acquisition de compétences techniques mais également leur socialisation (travail en équipes, esprit d'initiative, intégration des objectifs de l'entreprise) Par ailleurs, l'enseignement général et l'enseignement professionnel ne sont pas hiérarchisés en France et en Allemagne selon les mêmes critères. En France, c'est le niveau de diplôme qui prime, alors que la spécialité de formation est un critère de hiérarchisation aussi déterminant que le niveau en Allemagne. Les écarts de salaires entre ouvriers et non ouvriers sont beaucoup moins défavorables aux ouvriers qualifiés en Allemagne qu'ils ne le sont en France (DEPARDIEU, PAYEN, 1986).

De fait, l'offre et la demande de formation professionnelle constituent un véritable marché ("le marché des places de formation"), néanmoins fortement institutionnalisé. Les entreprises offrant les meilleures formations peuvent sélectionner les meilleurs candidats auxquels elles offrent des opportunités d'embauche à l'issue de leur formation. C'est donc préalablement à l'accueil en formation et à l'insertion professionnelle proprement dite que s'effectue la sélection. En France, au contraire, celle-ci a lieu en début de cycle (orientation vers certains CAP ou BEP), en fin de cycle de formation (examens d'obtention du CAP, du BEP,...) et au moment de l'embauche. Ainsi, alors que plus de 80 % des jeunes Allemands menés dans le système d'enseignement professionnel obtiennent leur diplôme, cette proportion n'est que d'environ 1 sur 2 en France. De même, comme on l'a déjà souligné, la correspondance entre niveau d'embauche et diplôme est bien plus forte en Allemagne qu'en France. De plus, le système allemand permet aux jeunes d'accéder, via le système d'enseignement professionnel, aux niveaux de qualification les plus élevés.

Des évolutions convergentes

De manière générale, on peut toutefois observer un certain nombre d'évolutions qui tendent à rapprocher le système allemand et le système français. D'une part, la formation professionnelle tend à se développer en France. La création des baccalauréats professionnels (1984), la rénovation de l'apprentissage (1987), la mise en place des formations en alternance (1983) sont autant de mesures prises en faveur de l'enseignement professionnel. Dans ce cadre, le mot d'ordre de 80 % d'élèves au niveau du baccalauréat en l'an 2000 ne devrait pas consacrer la prévalence de l'enseignement général mais y associer un enseignement professionnel de qualité qui sache tirer le meilleur parti d'une augmentation du niveau des connaissances fondamentales pour que les savoirs techniques soient mieux assimilés.

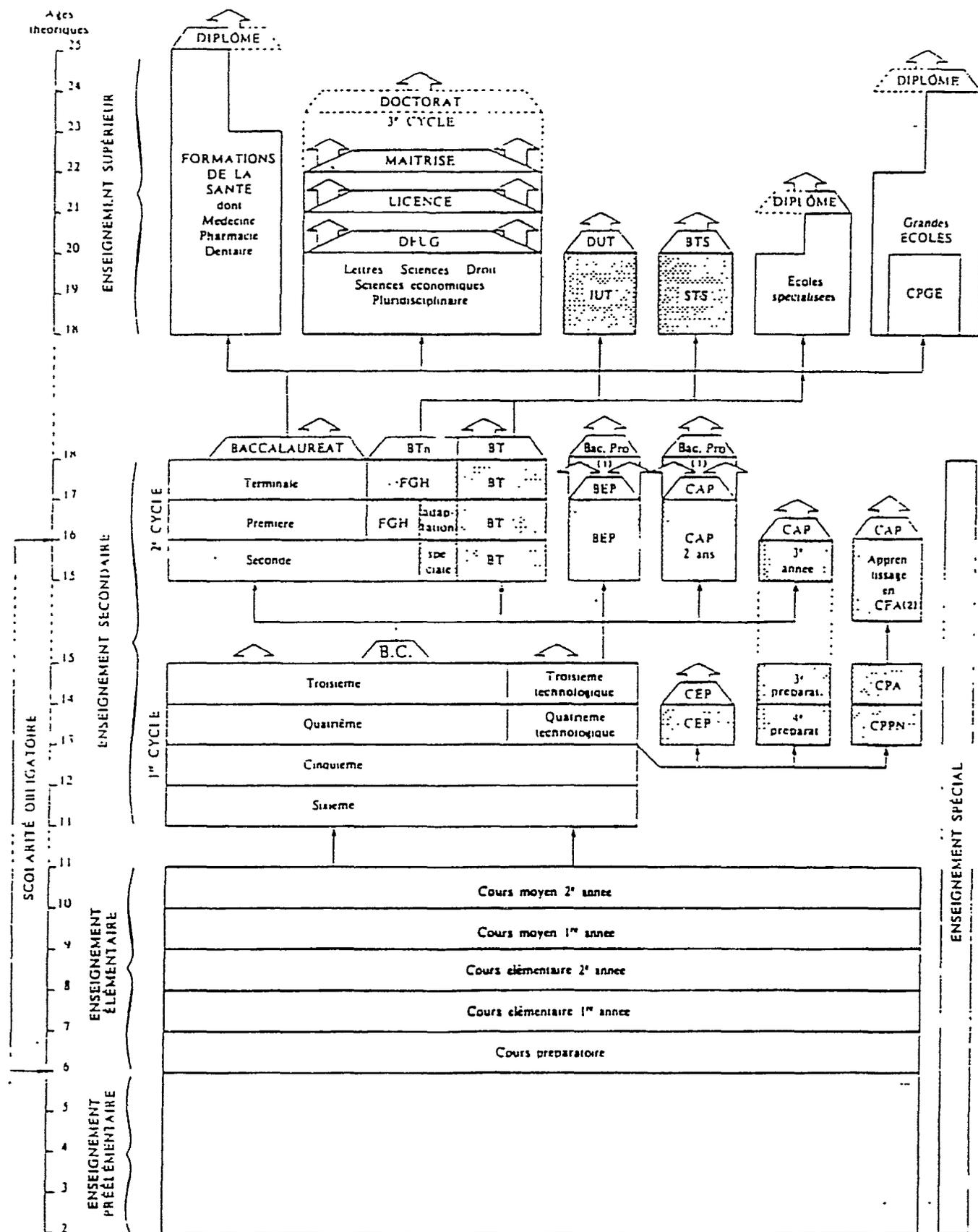
Par ailleurs, l'Allemagne rencontre depuis quelques années des problèmes qui tendent à rapprocher sa situation de la situation française. Tout d'abord, on note une volonté de plus en plus marquée de la part des jeunes de poursuivre des études longues dans le système d'enseignement général qui offrent de meilleures opportunités de choix entre les différentes filières de formation professionnelle ou supérieure (cf B. LUTZ (1991)). De plus, on note une certaine désaffection pour les formations conduisant aux emplois d'ouvrier professionnel dans la mesure où les perspectives de carrière ultérieure sont souvent moins attractives pour les jeunes.

Ainsi, il est envisageable qu'à terme, on constate en Allemagne, comme en France, une forte demande pour les filières d'enseignement général et qu'à l'inverse, certaines spécialités de

formation professionnelle se trouvent délaissées, contribuant à une certaine pénurie d'ouvriers qualifiés. Il apparaît ainsi que la reconnaissance de la qualification acquise au cours de la formation professionnelle ne suffit plus pour attirer les jeunes dans ces formations.

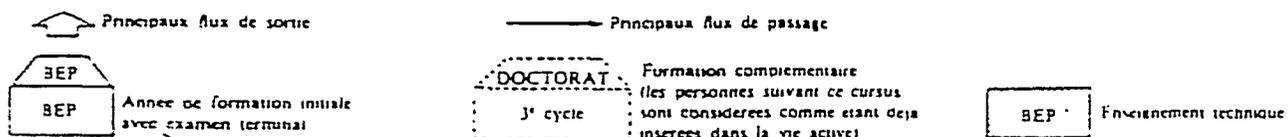
Il est vrai que la réunification de l'Allemagne tend à modifier cette évolution récente, dans la mesure où les places de formation offertes dans les Länders de l'Est sont insuffisantes par rapport à la demande des jeunes. Le phénomène pourrait redonner une certaine vitalité au système dual allemand, menacé par l'évolution démographique et la volonté croissante des jeunes Allemands de se tourner vers l'enseignement supérieur.

Le système d'enseignement en France

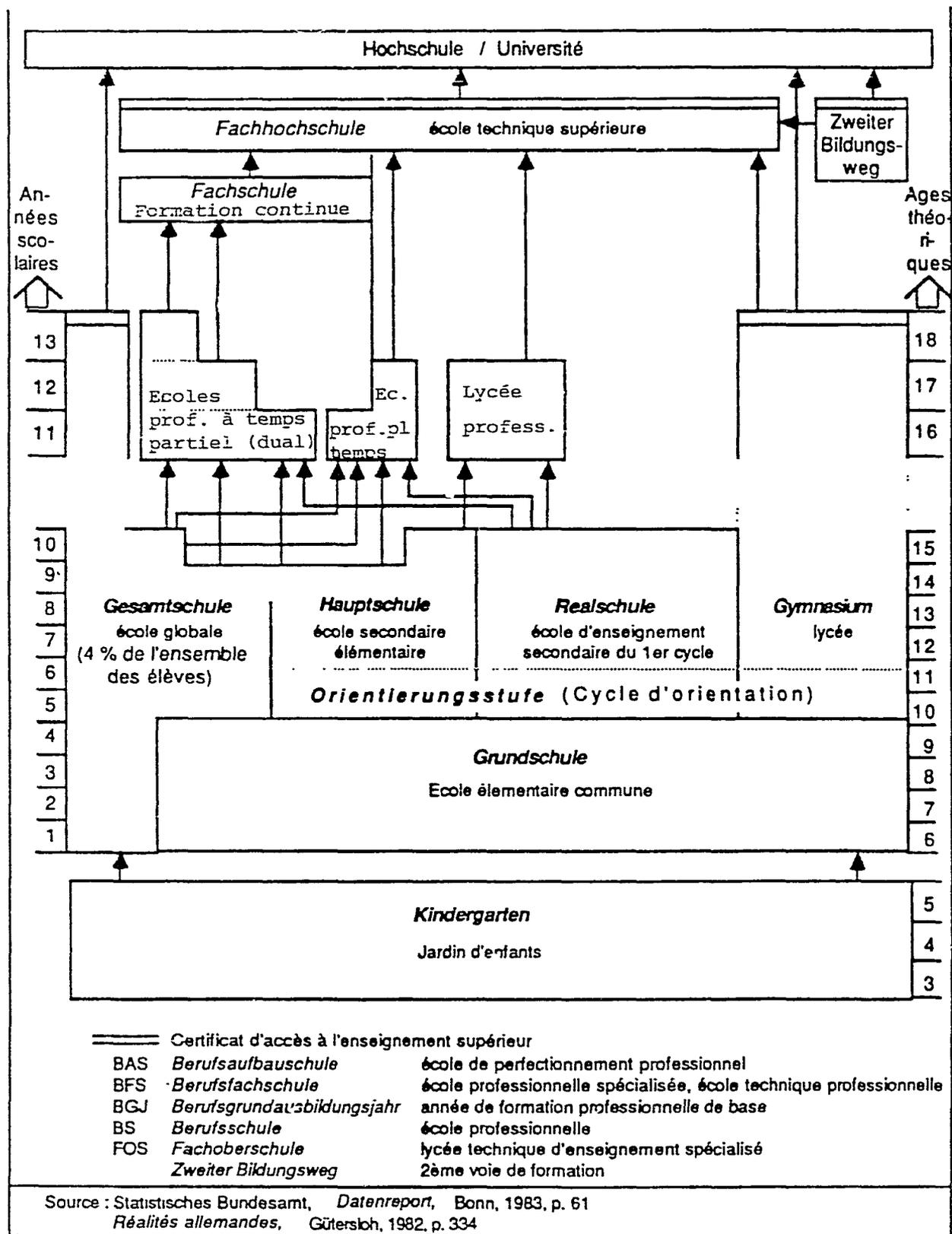


(1) Les baccalauréats professionnels et baccalauréats en 2 ans

(2) Les âges théoriques de scolarité et d'obtention sont indiqués pour simplifier le CAP obtenu sur le CAP en 3 ans



Le système d'enseignement en Allemagne



ENCADRE 8

Une baisse de la durée du travail qui se poursuit après 1982 dans l'industrie allemande

La durée du travail a baissé en France et en Allemagne pendant les trente dernières années. Le graphique 1 montre la baisse de la durée effective du travail en France et en Allemagne 1). Cette baisse a connu des intensités différentes au cours de la période examinée.

En Allemagne, le mouvement de diminution du temps de travail s'amorce à partir des années cinquante. La tendance à la baisse est assez régulière, sauf deux ruptures en 1968-1969 et en 1976 liées à des fortes reprises conjoncturelles. La diminution du temps de travail se prolonge aussi pendant les années quatre-vingt. En France, par contre, la réduction de la durée du travail ne devient sensible qu'à partir de la fin des années soixante, en opérant d'abord à un rythme lent, en s'accéléralant après jusqu'en 1975. La France, comme l'Allemagne, connaît une rupture en 1976, après laquelle la durée du travail tend à la stabilité jusqu'en 1982. En 1982, la durée du travail baisse. Depuis est elle stable.

Si on compare les évolutions de la durée effective et de la durée offerte 2), on peut constater de fortes différences entre les deux pays. Le graphique 2 montre qu'en France la durée effective a suivi les tendances de la durée offerte pendant les années soixante-dix et quatre-vingt (AFSA, MARCHAND, 1990). En Allemagne, par contre, on constate une évolution très différente des deux indicateurs (graphique 3). Si au début des années soixante-dix, les durées effective et offerte étaient proches, elles s'éloignent ensuite de plus en plus, surtout à partir de la fin des années soixante-dix : la durée effective est de plus en plus inférieure à la durée offerte. En France, on constate donc une adaptation du temps travaillé à la durée du travail fixée par la loi plus marquée qu'en Allemagne.

Des modalités différentes de réduction de la durée du travail

Si on considère les différentes modalités de réduction du temps de travail, on trouve aussi des différences entre les deux pays (LATTARD, 1987). Pour ce qui concerne l'Allemagne, on peut distinguer une première période (fin des années cinquante - moitié des années soixante-dix) dans laquelle la réduction de l'horaire hebdomadaire explique principalement la diminution de la durée du travail. A partir de la fin des années soixante-dix jusqu'en 1984, l'horaire hebdomadaire reste stable (40 heures), mais on assiste à un allongement des congés payés. Après 1984, on a de nouveau une baisse de la durée hebdomadaire qui, à partir de cette année, s'instaure au niveau de 38,5 heures par semaine pour la plupart des activités industrielles. La diminution du recours aux heures supplémentaires a eu un fort impact sur la durée du travail en Allemagne. Si en 1970 le nombre d'heures supplémentaires travaillées et par salarié était de l'ordre de 156,5, elles étaient 80,2 en 1980 et 62,3 en 1988 (BOSCH, 1988).

1) Les données les plus fiables dont on dispose pour effectuer une comparaison sont celles relatives à l'ensemble de l'industrie. On se limite donc à ce secteur.

2) La durée offerte fait référence à la durée telle qu'elle est fixée par les conventions collectives ou par la législation.

En France, par contre, on assiste jusqu'aux années soixante-dix à un allongement des congés payés qui équilibre la hausse de la durée hebdomadaire. Ensuite, à partir des années soixante-dix on peut constater une baisse de la durée hebdomadaire qui se stabilise autour de 40 heures jusqu'en 1982 et qui est accompagnée par la généralisation de la quatrième semaine des congés payés. Après l'ordonnance de 1982, qui établit la durée hebdomadaire à 39 heures et la cinquième semaine de congés payés, on assiste à une stabilité des différentes modalités de réduction du temps de travail.

Une plus longue durée d'utilisation des équipements en Allemagne

Pour ce qui concerne la durée d'utilisation des équipements, on peut d'abord souligner que le travail en continu et en semi-continu est plus répandu en France qu'en Allemagne si on considère seulement l'industrie, tandis que son recours est supérieur en Allemagne pour les secteurs non industriels. Pour l'ensemble de l'économie, les mouvements de long terme sont proches (LALLEMENT, 1990).

En Allemagne, le travail en équipe dans l'industrie a augmenté jusqu'aux années soixante-dix. Après 1975, il est resté stable et pendant les années quatre-vingt on constate aussi une stabilité. On peut quand même souligner un certain lien entre la durée d'utilisation des équipements et la conjoncture économique. En effet, les activités industrielles à forte demande ont connu un allongement de la durée d'utilisation des équipements 1), tandis que les secteurs en crise tendaient à la diminution.

En France, par contre, la durée d'utilisation des équipements reste constante jusqu'à 1974. Le choc pétrolier provoque une baisse qui se prolonge jusqu'en 1983 2). Après 1983, on assiste à un allongement de la durée d'utilisation des équipements qui continue au long des années quatre-vingt (CETTE, 1990).

Si on fait une comparaison en niveau entre les deux pays, on peut constater une durée d'utilisation des équipements plus longue en Allemagne qu'en France : en 1984, la durée hebdomadaire d'utilisation des équipements dans l'industrie était égale à 46,6 heures en France et à 60,6 en Allemagne (BOSCH, 1988) 3).

Une plus grande flexibilité institutionnelle en Allemagne...

Les évolutions du temps de travail qu'on vient d'évoquer sont les résultats du fonctionnement des nombreux mécanismes économiques, mais aussi politiques et institutionnels, dont l'importance n'est pas négligeable. En effet, les principes inspirateurs des politiques du temps de travail dans les deux pays ont été très différents, ainsi que les systèmes de détermination conventionnelle du temps de travail.

L'Allemagne a été caractérisée jusqu'à présent par un système de réglementation du temps de travail nettement décentralisé au niveau de chaque branche. L'Etat n'intervient presque jamais au moment de la négociation ; la dernière loi sur le temps de travail date de 1938. La négociation est donc menée par les syndicats et le patronat appartenant aux différentes branches 4).

1) Dans l'industrie de transformation, par exemple, en 1970, on employait en équipe 20 % de travailleurs. En 1984, le pourcentage était de 25 %.

2) La proportion des ouvriers travaillant en équipe était de 31,1 % en 1974 et de 25,6 % en 1982.

3) Les comparaisons sont toujours difficiles. G. CETTE (1990) estime que l'écart est probablement plus faible.

4) Pourtant, les branches de la métallurgie et de l'imprimerie ont eu un rôle très important de promotion des négociations sur le temps de travail, en affectant sûrement les discussions à l'intérieur des autres branches.

Rien de surprenant donc, à ce que les évolutions de la durée du travail effective, établie en définitive par les syndicats, soient éloignées de celles de la durée offerte, imposée par la loi et qui prévoit toujours des valeurs des horaires de travail plus élevées.

Si, jusqu'au milieu des années soixante-dix, la réduction du temps de travail a été obtenue au nom de l'amélioration des conditions de travail, dans les années suivantes les syndicats allemands ont perçu la réduction du temps de travail comme un instrument de lutte contre le chômage (LATTARD, 1989). Cette conviction a guidé spécialement les luttes syndicales de la fin des années soixante-dix et du début des années quatre-vingt. Les heures perdues pour cause de grèves entre 1975 et 1985 ont doublé en comparaison des précédentes dix années. Le conflit avec le patronat a été très violent, celui-ci n'acceptant pas les conditions imposées par les syndicats (c'est-à-dire la réduction de la durée hebdomadaire avec pleine compensation salariale).

... et une baisse de la durée du travail qui continue

En 1984, après sept semaines de grève, les partenaires sociaux de la métallurgie se sont accordés sur la semaine de 38,5 heures avec pleine compensation salariale. De même, les autres branches ont fixé la durée hebdomadaire autour de 38 - 38,5 heures.

Les accords signés à partir de 1984 prévoyaient aussi qu' aucune modification de la durée d'utilisation des équipements ne pouvait être mise en place. Cette dernière décision était expliquée par le fait que, étant donné l'augmentation de la productivité du capital résultant de l'allongement de l'utilisation des équipements, on risquait de réduire l'impact sur la création d'emploi obtenue par la réduction du temps de travail. De plus, on soulignait les inconvénients sociaux liés à la réintroduction du travail du samedi, qui avait été aboli dans les années cinquante.

Au nom de la création d'emploi, les syndicats allemands ont beaucoup lutté aussi contre le recours massif aux heures supplémentaires, en imposant des limites très fortes.

Les négociations décentralisées au niveau des différentes branches et l'organisation d'un syndicat fort ont permis au processus de réduction du temps de travail d'être graduel et de ne pas être trop coûteux pour le système économique. On peut sûrement relever que le cadre institutionnel allemand présente une forte flexibilité liée à la décentralisation des négociations qui tiennent compte des problèmes spécifiques de chaque branche ; mais en même temps on pourrait souligner aussi qu'il présente des rigidités de la part des syndicats, peu disposés à la modulation des horaires ou à l'allongement de la durée d'utilisation des équipements et donc peu enclins à favoriser une meilleure flexibilité du système productif.

Un Etat plus présent en France...

La tradition française à propos de réglementation du temps de travail est tout à fait différente (BLOCH-LONDON, MARCHAND, 1990). Le temps de travail a été l'objet d'une politique gouvernementale ; il est fixé par la loi. On peut affirmer que jusqu'à la fin des années soixante la négociation collective sur le temps de travail n'a pas eu lieu.

C'est à la fin des années soixante que les gouvernements ont commencé à prévoir des conventions de branches. Mais la relative faiblesse du syndicat français pendant les années soixante-dix et un patronat moins habitué aux négociations n'ont pas permis la constitution réelle d'un système de négociation décentralisé. Les décisions sur le temps de travail ont plutôt été prises au niveau central du

gouvernement. A la fin de 1981, le gouvernement prend l'initiative de réduire l'horaire hebdomadaire avec pleine compensation salariale, d'allonger les congés payés et de fixer une limite à 130 heures supplémentaires par an.

L'ordonnance de 1982 admet de nouveau l'existence d'une négociation décentralisée, en imposant des limites légales à la durée hebdomadaire, aux congés payés et aux heures supplémentaires, mais en accordant aux niveaux des branches et des entreprises la possibilité de négocier annuellement la durée et l'aménagement du temps de travail.

... même si le modèle français tend à se rapprocher du modèle allemand...

Après 1984, compte tenu des résultats décevants obtenus sur l'emploi par les mesures de 1982, la politique du gouvernement change, et porte son attention sur la flexibilisation de l'appareil productif. La négociation de branche est encore plus favorisée et on assiste graduellement à une décentralisation de la réglementation du temps de travail au long de la seconde moitié des années quatre-vingt. La modulation des horaires décidée au niveau de branche ou d'entreprise et l'allongement simultané de la durée d'utilisation des équipements apparaissent être les instruments les plus efficaces lorsqu'est recherchée une meilleure adaptation des entreprises aux fluctuations du marché (TADDEI, 1986).

Le débat est fondé plutôt sur l'aménagement du temps de travail des hommes et des machines, ce qu'implique une décentralisation des négociations du temps de travail au niveau des branches et des entreprises, compte tenu des différentes problématiques propres à chaque secteur d'activité. Le système français tend donc à une meilleure flexibilité, en convergeant d'une certaine manière vers le modèle allemand.

... ce dont rend compte un modèle économétrique simple

On procède à l'estimation du modèle :

$$\text{Log}(D/D_{-1}) = a + bt + c \text{Log}(D_{-1}/Q_{-1}) + d \text{Log}(Q/Q_{-1}).$$

A long terme, les variations de la durée du travail D sont donc expliquées par un trend temporel et par D_{-1}/Q_{-1} . Quant au paramètre d , il représente la valeur de la flexibilité de la durée du travail à court terme (d mesure la façon dont une hausse de production Q se répercute dans la durée du travail).

En estimant ce modèle sur la période 1960-1989, on a pu constater que la rupture de 1976 déjà évoquée et commune aux deux pays ne pouvait pas être négligée. On a donc distingué deux sous-périodes, l'une étant 1960-1975 et l'autre 1976-1989.

Les résultats des estimations sont résumés dans le tableau 1

Pour la première période, on peut constater que la sensibilité de la durée du travail est plus élevée en Allemagne qu'en France à court terme. On peut donc penser que les entreprises ont effectivement recouru aux variations de la durée du travail face à des chocs de demande de court terme plus fortement en Allemagne qu'en France. Le fort recours aux heures supplémentaires en Allemagne jusqu'aux années quatre vingt est cohérent avec ces résultats. En France, par contre, la durée du travail est moins flexible à court terme, étant plutôt liée aux évolutions de long terme de production

diminue en 1982 et est stable depuis. Le meilleur modèle est alors celui où la seule variable présente est une indicatrice en 1982. En Allemagne, par contre, la durée du travail continue à diminuer mais ne semble plus liée aux fluctuations conjoncturelles.

Les résultats obtenus par l'estimation semblent donc confirmer une meilleure flexibilité de la durée du travail en Allemagne qu'en France. On peut affirmer qu'en Allemagne la durée du travail a eu un rôle d'ajustement aux variations de l'activité économique. La présence d'un système de négociation moins rigide en Allemagne a sûrement favorisé la flexibilité de la durée du travail. En France, par contre, le rôle d'ajustement a donc été joué par d'autres variables, non prises en compte dans le modèle.

Tableau 1 : La flexibilité de la durée du travail en France et en Allemagne (industrie, 1960-1989)

FRANCE :

Période 1960-1975 :

$$\text{Log} D_{t-1} = -22.1 + [0.01 t + 0.17 \text{Log} D_{t-1} Q_{t-1} + 0.11 \text{Log} CQ_{t-1}]$$

(-2.6) (2.6) (2.7) (2.3)

Période 1976-1989 :

$$\text{Log} D_{t-1} = -0.04 d_{82}$$

(-7.8)

ALLEMAGNE :

Période 1960-1975 :

$$\text{Log} D_{t-1} = -18.5 + 0.01 t + 0.15 \text{Log} D_{t-1} Q_{t-1} - 0.19 \text{Log} CQ_{t-1}$$

(-3.9) (3.9) (3.3) (5.1)

Période 1976-1989 :

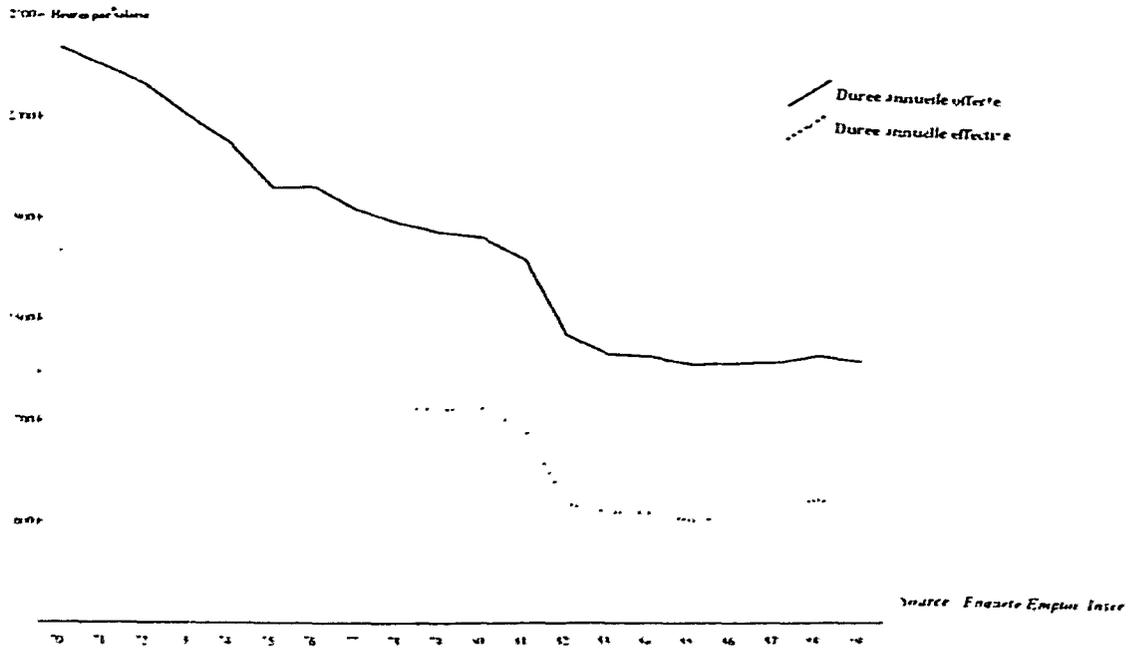
$$\text{Log} D_{t-1} = -7.7 + 0.05 t + 0.15 \text{Log} D_{t-1} Q_{t-1}$$

(3.2) (3.2) (3.3)

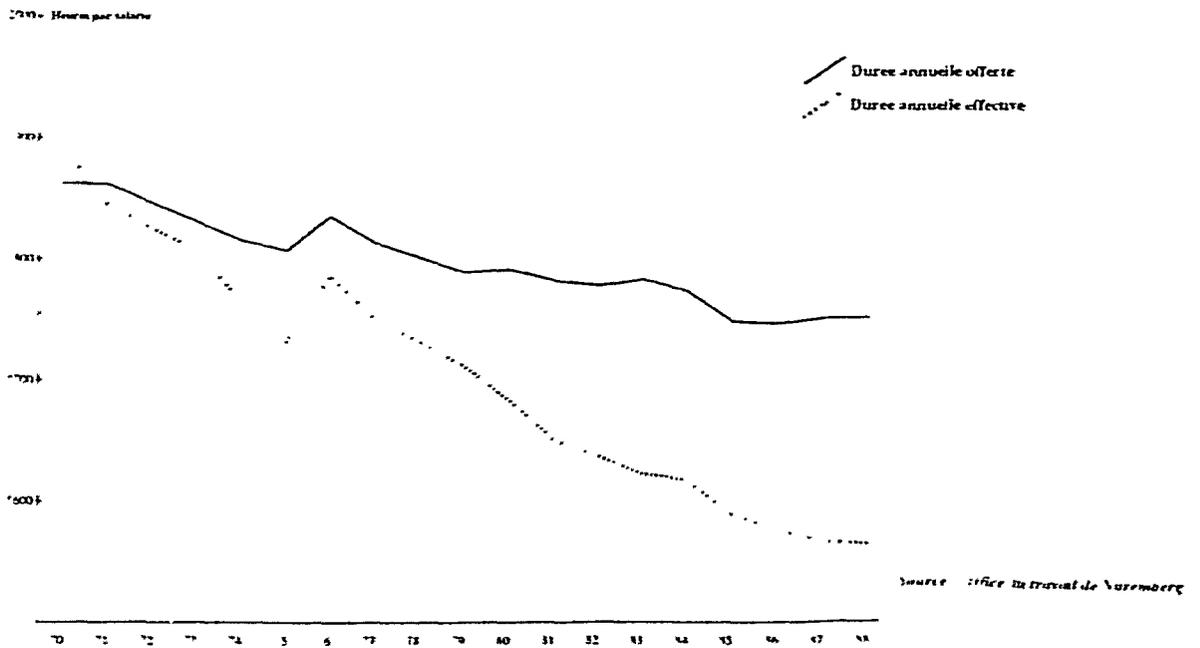
Graphique 1 : Durée effective du travail (Industrie)



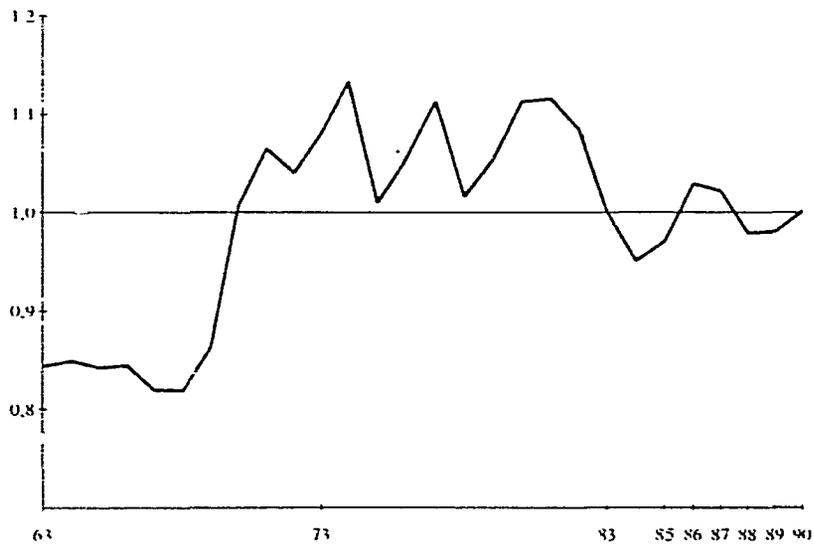
Graphique 2 . Durée effective annuelle offerte et effective en France (Industrie)



Graphique 3 : Durée effective annuelle offerte et effective en Allemagne (Industrie)

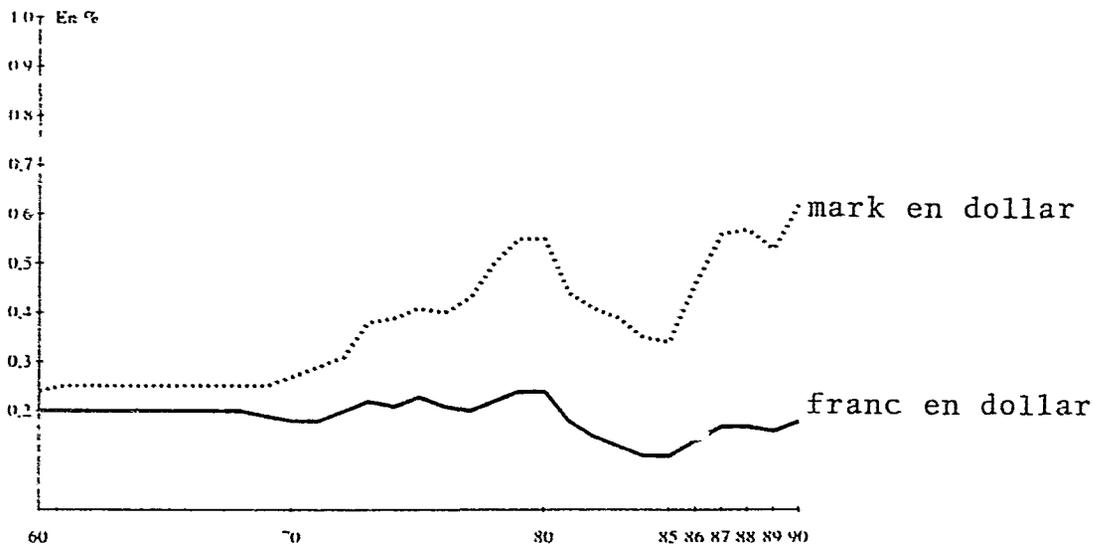


Graphique 1 : Valeur de la production d'un travailleur allemand en francs rapportée à la valeur de la production d'un travailleur français



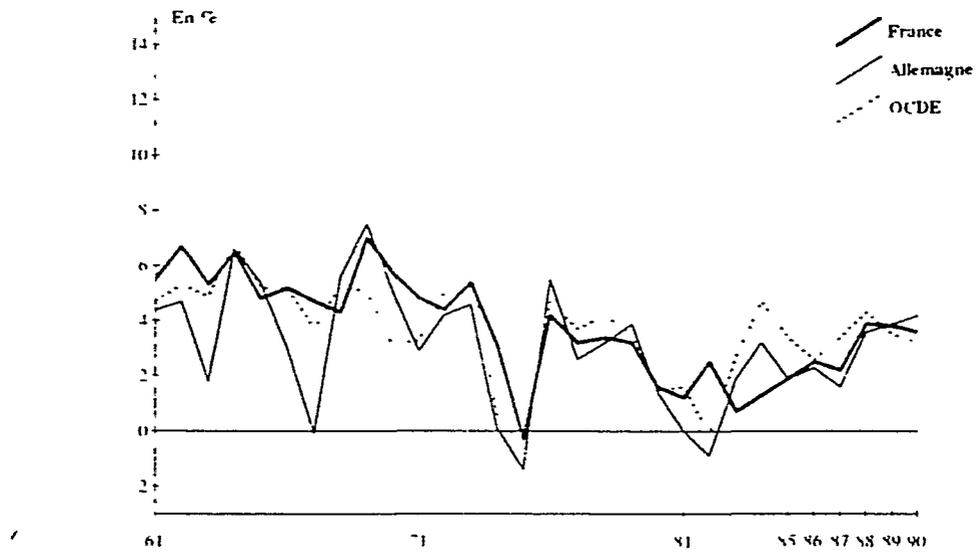
Source OCDE, 1990

Graphique 2 : Taux de change



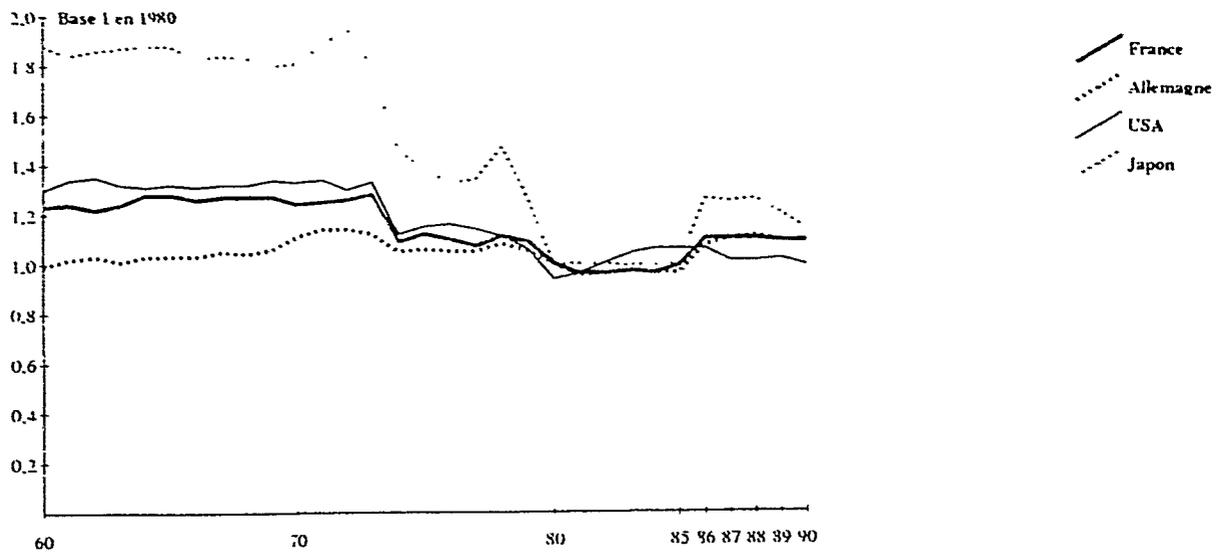
Source O.C.D.E., Décembre 1990

Graphique 3 : Taux de croissance du PIB (volume)



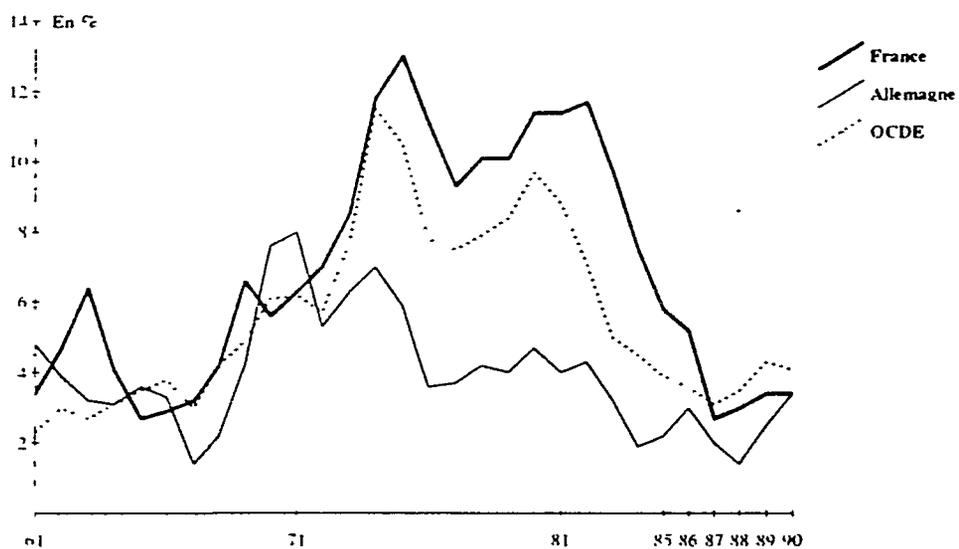
Source : OCDE, 1990

Graphique 4 : Termes de l'échange



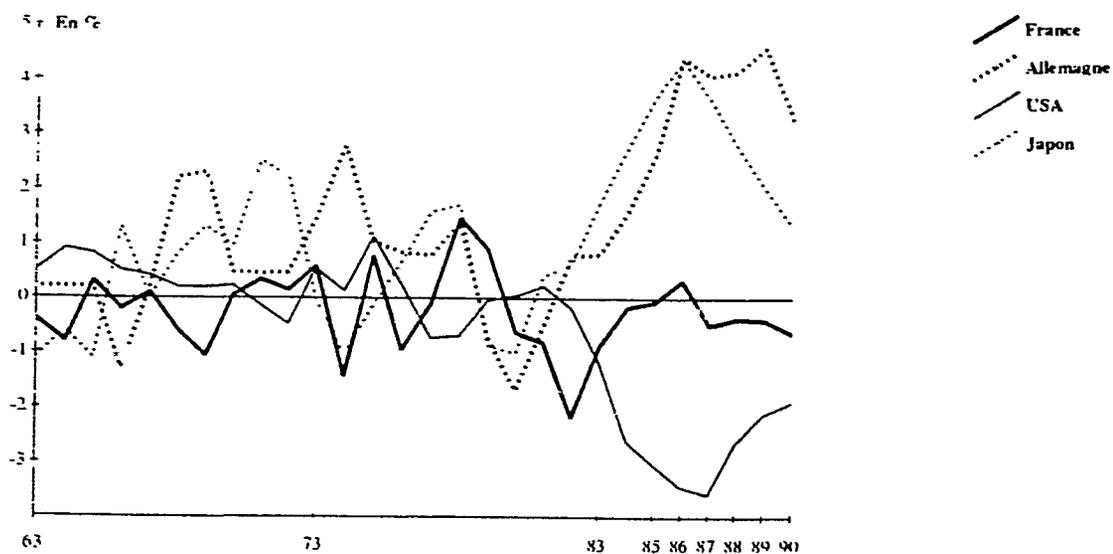
Source : OCDE, 1990

Graphique 5 : Taux de croissance du prix du PIB



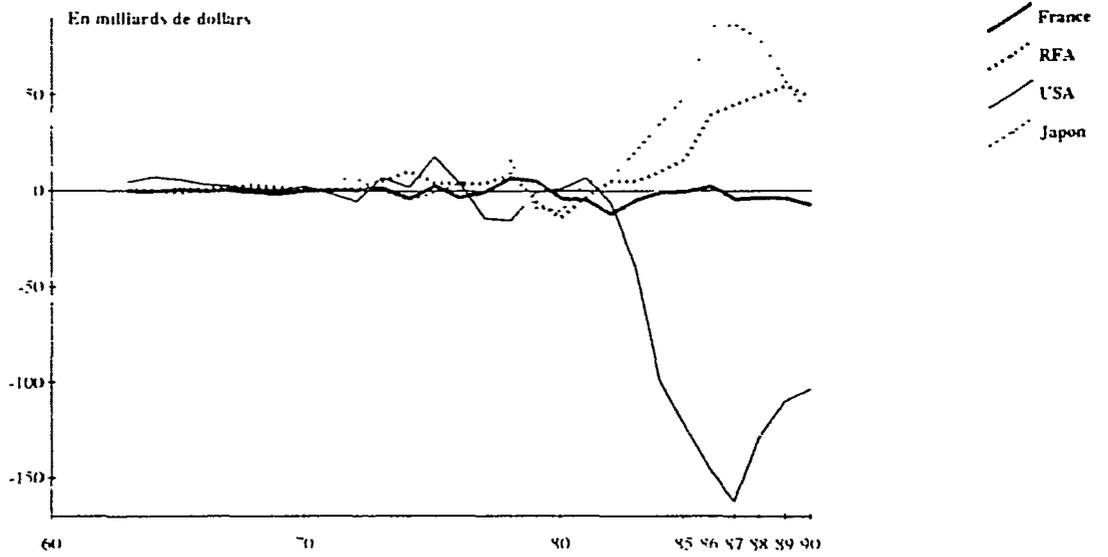
Source OCDE, 1990

Graphique 6 : Balances courantes en % du PIB



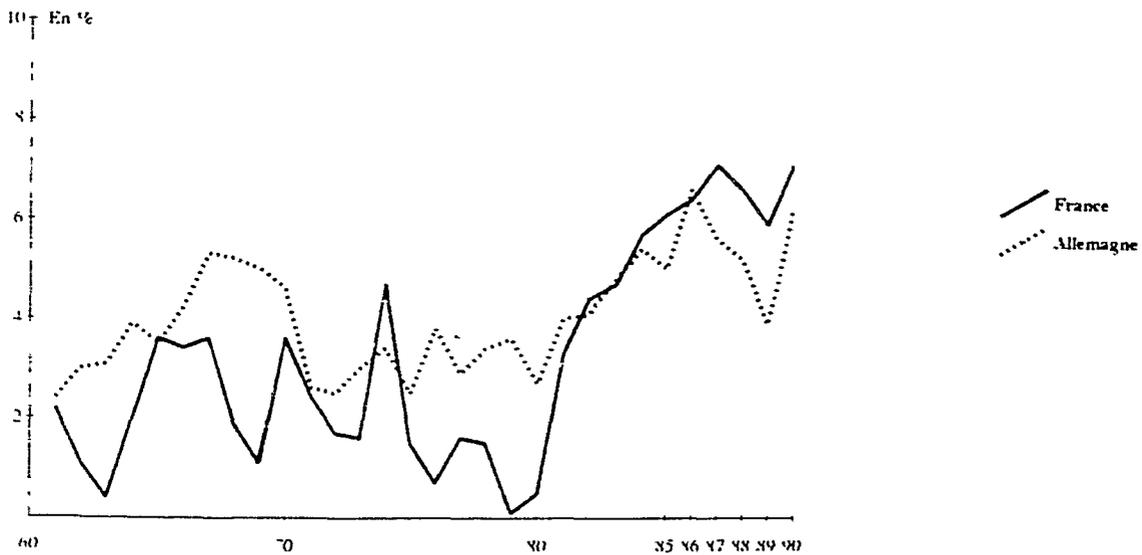
Source OCDE 1990

Graphique 7 : Balances courantes (en Milliards de dollars)



Source : O.C.D.E., décembre 1990

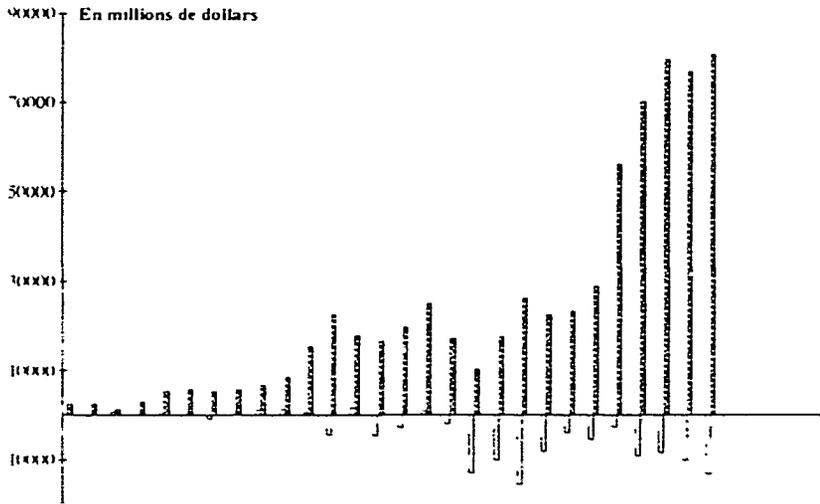
Graphique 8 : Taux d'intérêt réel à long terme



Source : O.C.D.E., 1990

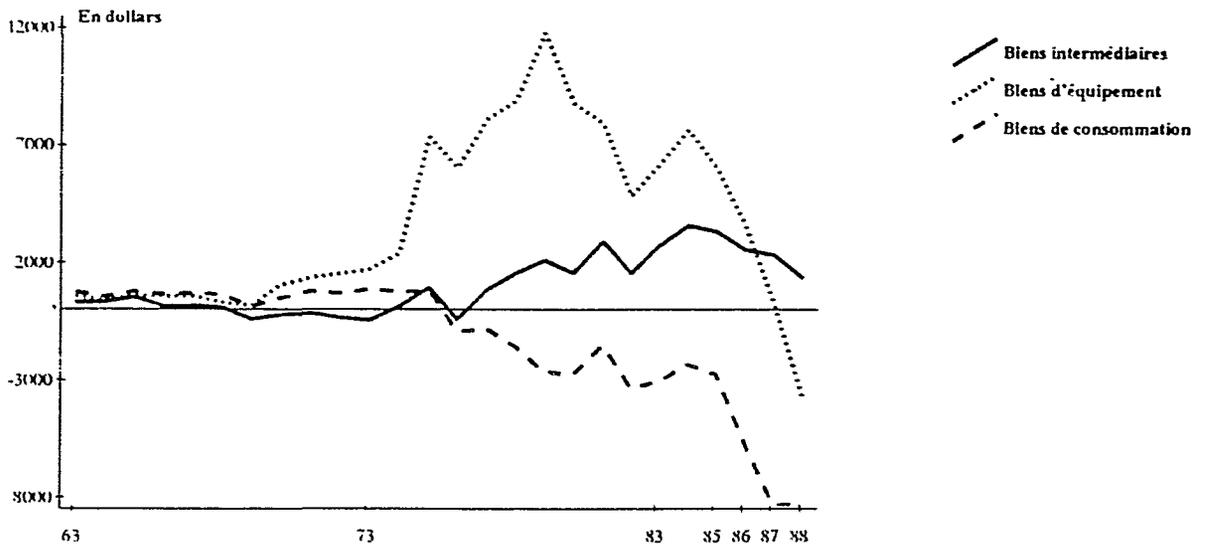
Graphique 9 : Balances commerciales

France
Allemagne



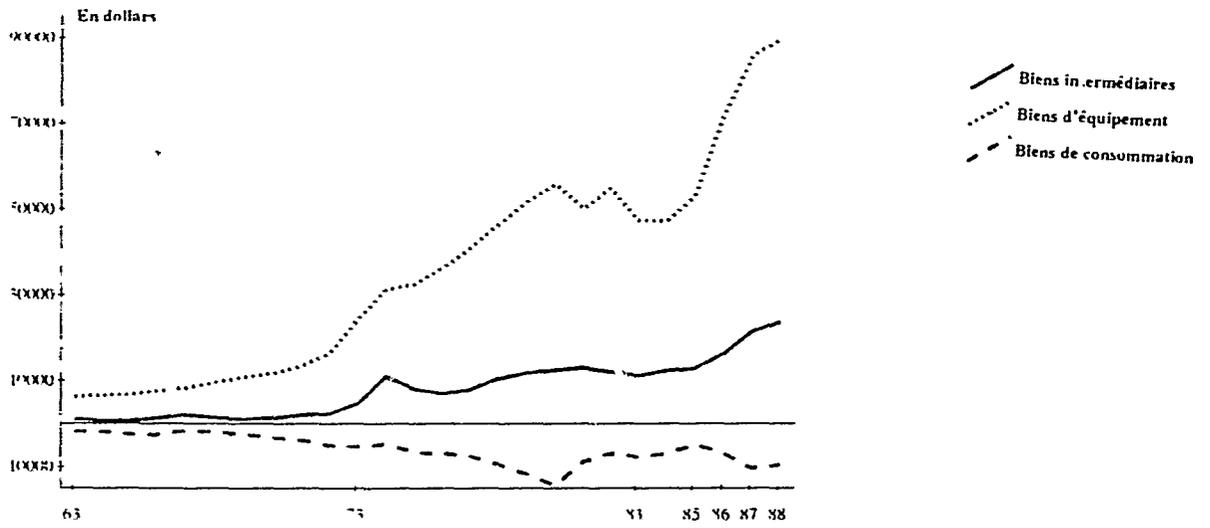
Source : O.C.D.E., décembre 1990

Graphique 10 : Soldes commerciaux de la France



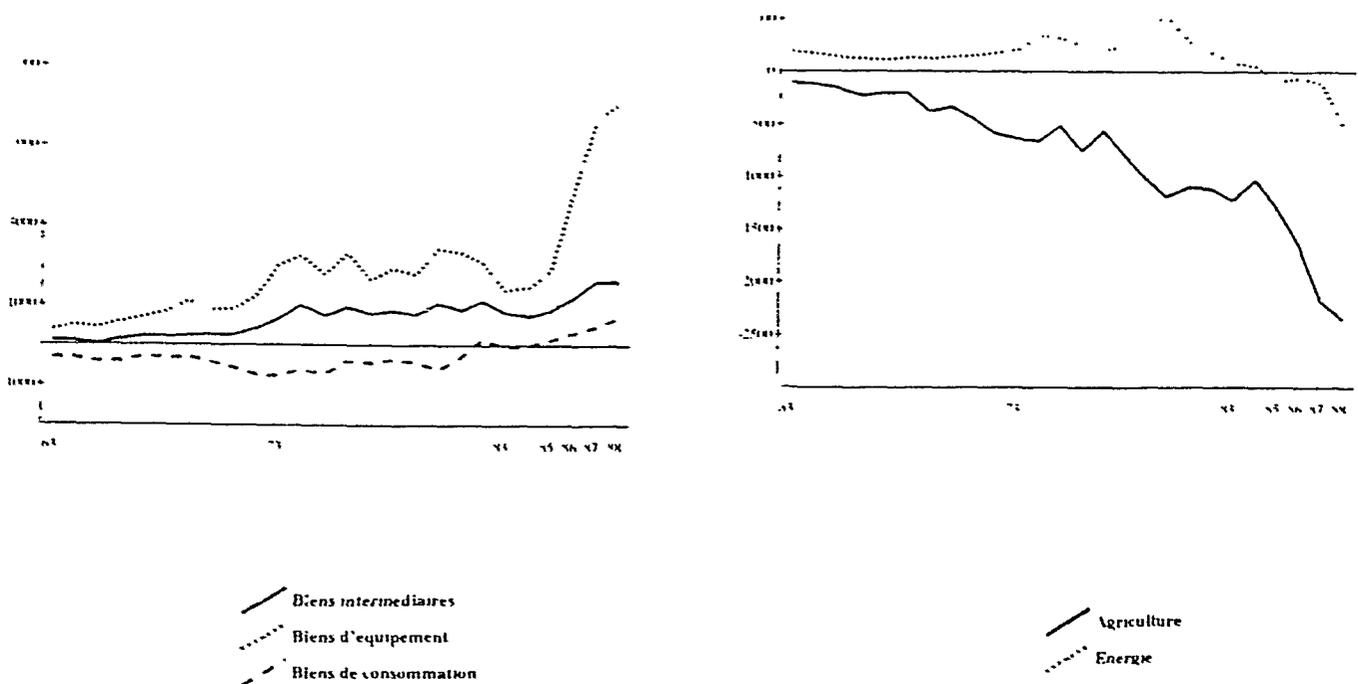
Source : O.S.C.F. 1990

Graphique 11 Soldes commerciaux de l'Allemagne

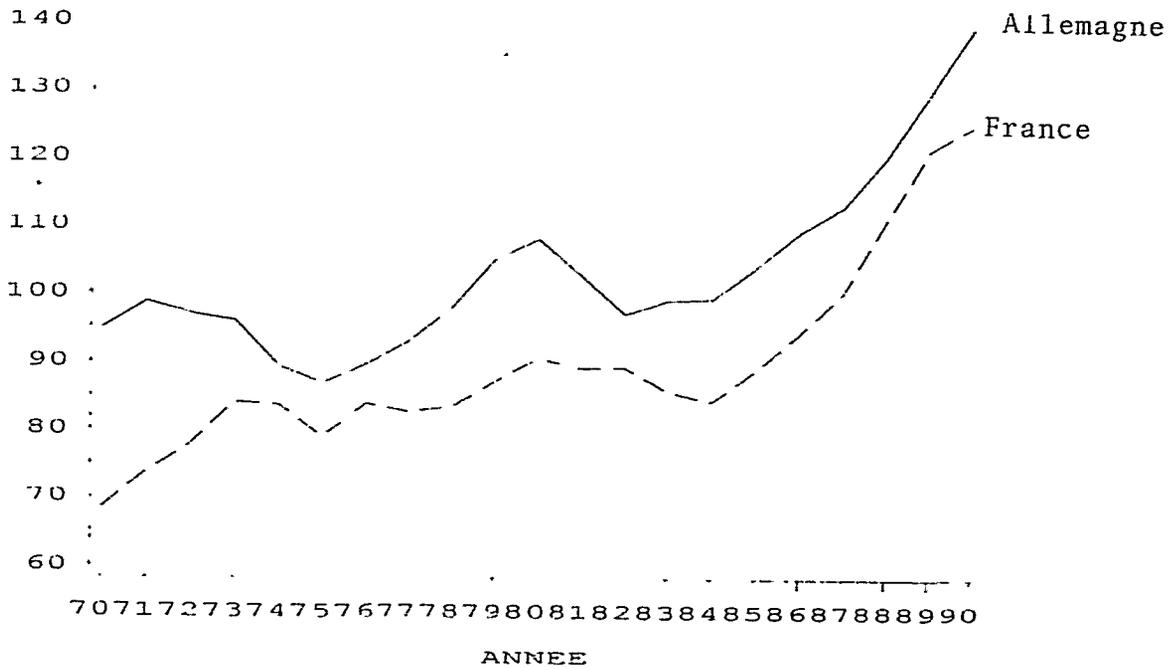


Source : OSCE, 1990

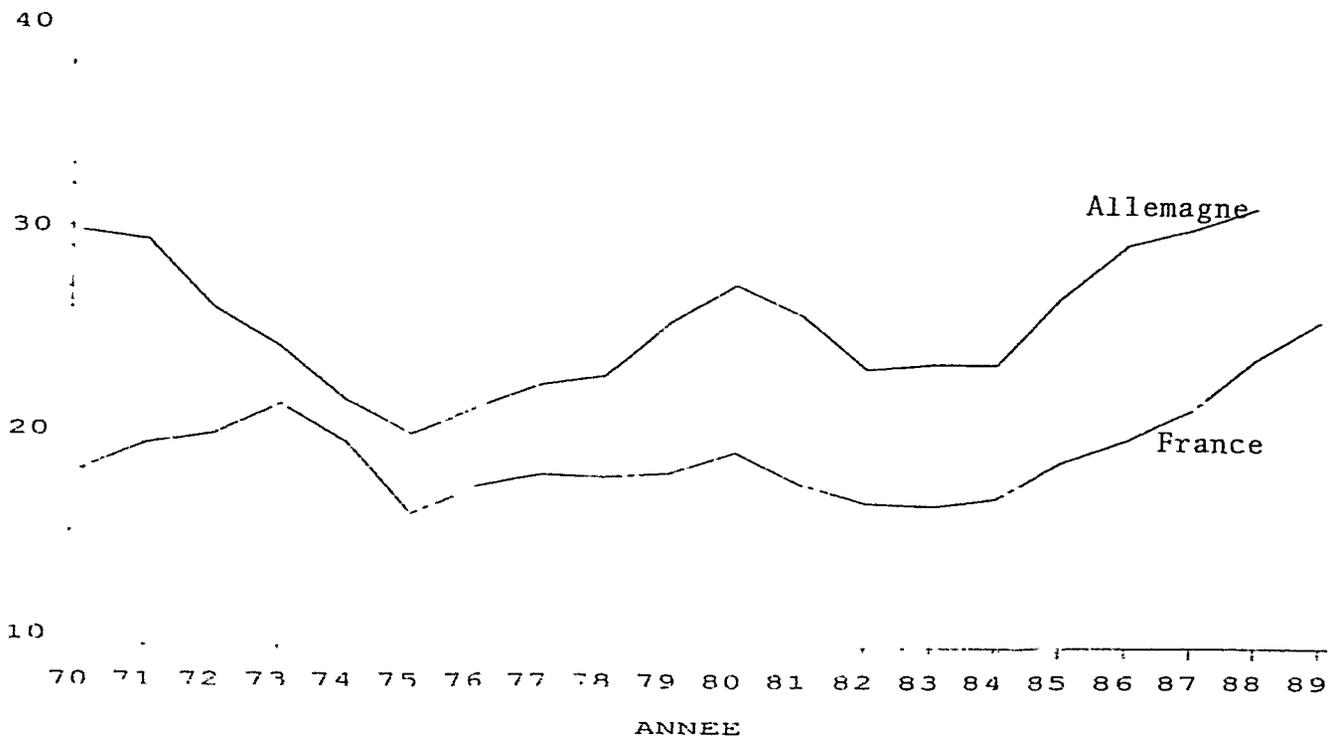
Graphique 12 : Soldes commerciaux bilatéraux (Allemagne - France)
(en milliers de dollars)



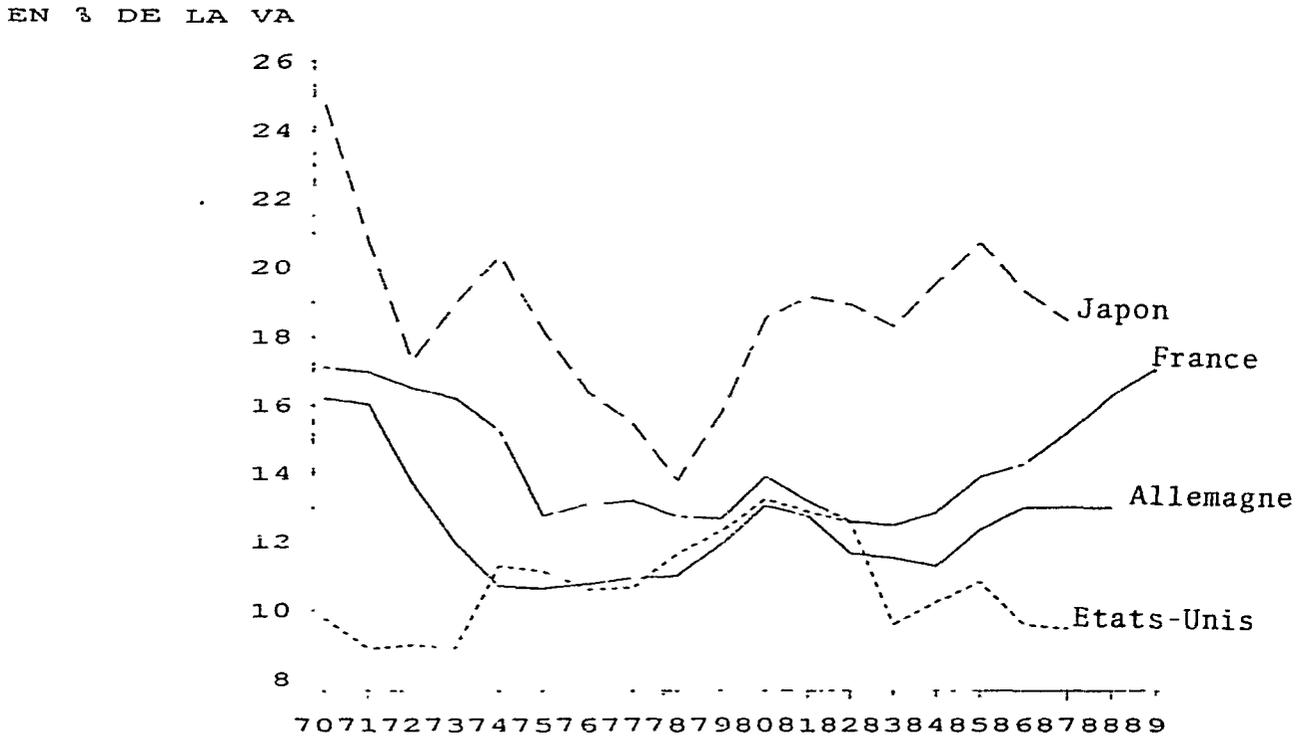
Graphique 13 Investissement total hors logement (parité de pouvoir d'achat de 1985)



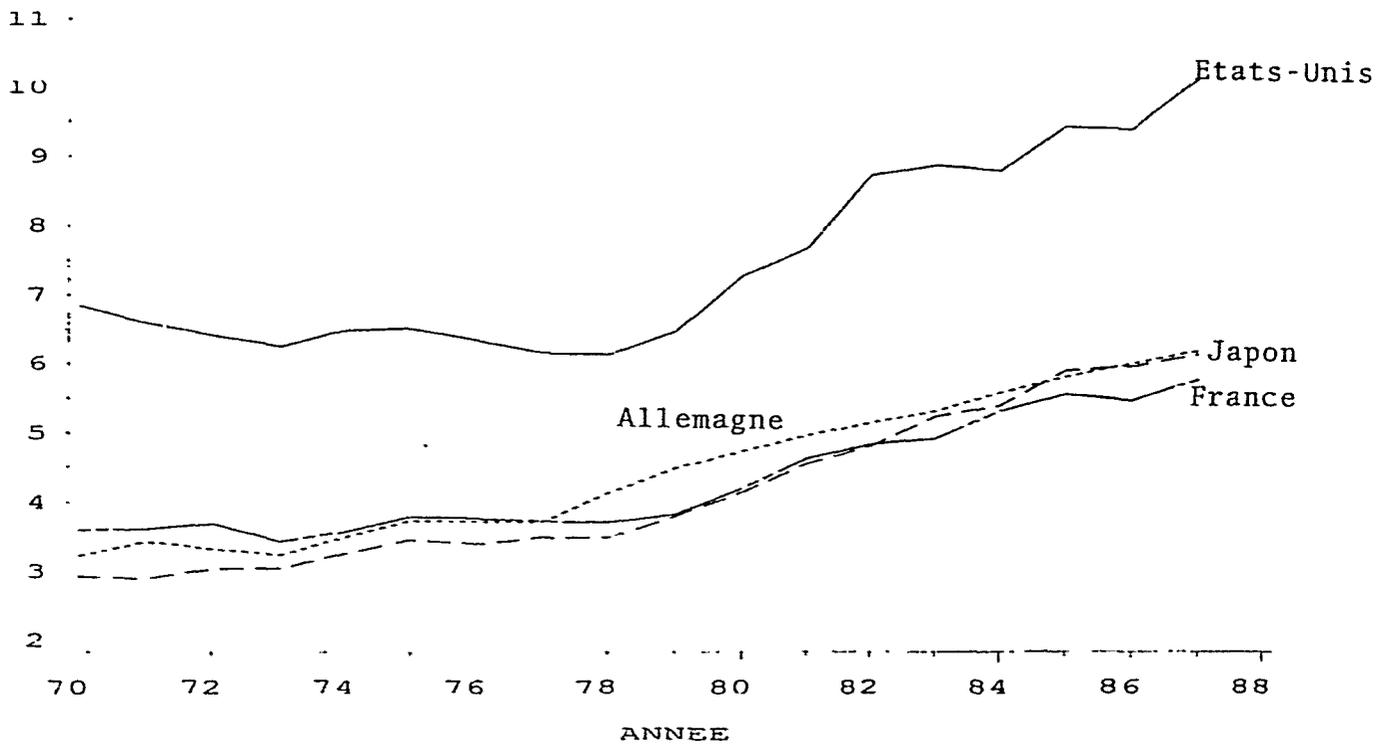
Graphique 14 : Investissement de l'industrie manufacturière (parité de pouvoir d'achat de 1985)



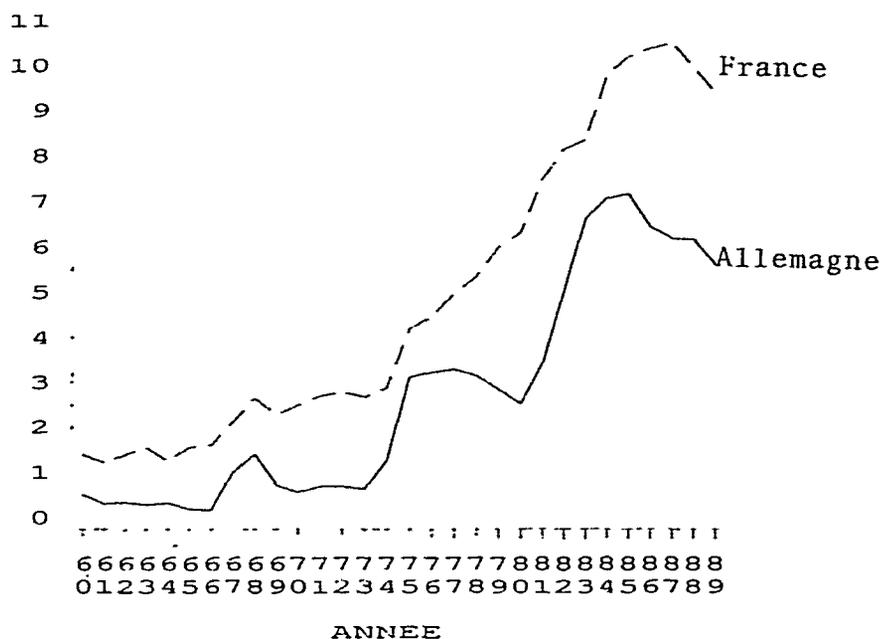
Graphique 15 Taux d'investissement de l'industrie manufacturière



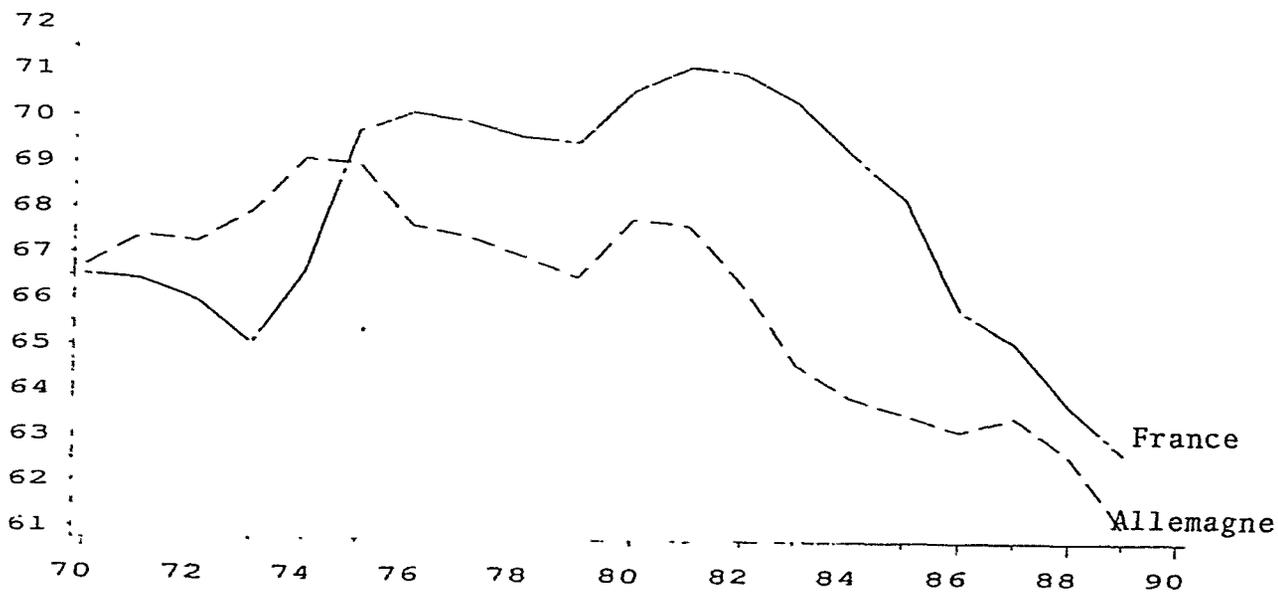
Graphique 16 Dépenses de R & D en % de la valeur ajoutée (Industrie)



Graphique 17 Taux de chômage (en %)



Graphique 18 Part des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée (corrigée du taux de salarisation)



BIBLIOGRAPHIE

- AFFICHARD J. (1981), "Quels emplois après l'école : la valeur des titres scolaires depuis 1983", *Economie et Statistique* n° 134
- AFSA C., MARCHAND O. (1990), "Durée du travail : uniformisation ou éclatement?", *Economie et Statistique* n° 231, avril
- ARTUS P., BLEUZE E., DUCOS P. (1989), "La formation des taux d'intérêt en Europe", *Economie et Prévision* n° 90
- ARTUS P., SICSIC P. (1988), "Modèles économétriques traditionnels et nouveaux de l'investissement en France : une remise en cause?", *Mélanges en l'honneur de E. MALINVAUD*, *Economica* - EHESS
- BAUDELLOT C., GLAUDE M. (1989), "Les diplômes se dévaluent-ils en se multipliant ?", *Economie et Statistique* n° 225, octobre
- BLOCH-LONDON C., MARCHAND O. (1990), "Les enjeux de la durée du travail", *Economie et Statistique* n° 231, avril
- BOSCH G. (1988), "Réduction et flexibilité du temps de travail en RFA", *Echange et Projets* n° 53-54
- BOURLANGE D., CHANEY E. (1990), "Les taux d'utilisation des capacités de production : un reflet des fluctuations conjoncturelles", *Economie et Statistique* n° 231
- BRUCY G. (1989), "CAP et certificats de spécialité : les enjeux de la formation au lendemain de la seconde guerre mondiale", *Formation-Emploi* n° 27-28, juillet-décembre
- CAMPINOS-DUBERNET M., GRANDO J.M. (1988), "Formation professionnelle ouvrière : trois modèles européens", *Formation-Emploi* n° 22, avril-juin
- CEPII, OFCE (1990), "MIMOSA, une modélisation de l'économie mondiale", *Observations et Diagnostics Economiques* n° 30
- CETTE G. (1990), "Durée d'utilisation des équipements : l'inversion d'une tendance longue", *Economie et Statistique* n° 231, avril
- COUDERT V. (1987), "Monnaie et finance en Allemagne Fédérale", *Revue d'Economie Financière* n° 3
- CREPON B., ZAJDMAN C. (1991), "L'amélioration de la situation financière des entreprises explique pour moitié le regain d'investissement", *INSEE Première* n° 126
- DEPARDIEU D., PAYEN J.F. (1986), "Disparités de salaires dans l'industrie en France et en Allemagne : des ressemblances frappantes", *Economie et Statistique* n° 188, mai
- DIXIT A.K., STIGLITZ J.E. (1977), "Monopolistic competition and optimum product diversity", *American Economic Review*, June
- Economie et Prévision* (1990), "La formation des salaires : de la loi du marché aux stratégies des acteurs", n° 92-93
- ERBES-SEGUIN S., GILAIN C., KIEFFER A. (1990), "Classes de trajectoire scolaire", *Sociétés Contemporaines* n° 2

- FLEURBAEY M. et alii (1991), "Horizon 2000", Document de travail du Département des Etudes Economiques d'Ensemble, INSEE
- GRELET Y., VINEY X. (1991), "10 ans d'insertion professionnelle des jeunes à l'issue de l'enseignement technique court (CAP-BEP)", Collection des Etudes du CEREQ n° 58, février
- GUDIN DE VALLERIN Ph., MAGNIER A., PONTY N. (1991), "Formation des taux d'intérêt en France et en Allemagne : une approche en terme de causalité", Document interne INSEE
- LALLEMENT M. (1990), "La flexibilisation du temps de travail en France et en RFA", Paris, SET
- LATTARD A. (1987), "La réduction du temps de travail en Allemagne Fédérale", Paris, CIRAC
- LATTARD A. (1989), "Réduction et flexibilisation du temps de travail : bilan et perspectives", *Allemagne d'aujourd'hui* n° 109-110, juillet-décembre
- LE DEM J., LERAIS F. (1990), "Où va la productivité du travail ?", *Economie et Statistique* n° 237-238
- LUTZ B. (1991), Actes du Séminaire CEREQ sur la formation professionnelle en RFA, à paraître
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J.J. (1982), "Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne", PUF
- MELTZ J. (1990), "Monetary policy in France", Document de travail CREST-INSEE
- MOBUS M. (1989), "Les grandes caractéristiques de la formation des employés de banque et d'assurance en RFA", Document de travail CEREQ n° 45
- MOBUS M., GRANDO J.M. (1988), "RFA : le monopole du système dual", *Formation-Emploi* n° 22, avril-juin
- NEVENS T.M., SUMME G.L., UTTAL B. (1990), "Commercializing technology : what the best companies do ?" *Harvard Business Review* 90, May-June
- NICOLAS A., REPASSARD J. (1988), "Des normes communes pour les entreprises", Commission des Economies Européennes
- PAVITT K., PATEL P. (1990), "L'accumulation technologique en France : ce que les statistiques de brevets tendent à montrer", *Revue d'Economie Industrielle* n° 51
- RAYNAUD P., THIBAUD P. (1990), "La fin de l'école républicaine", Calmann-Lévy
- SCHUMPETER J. (1934), "The Theory of Economic Development", Cambridge Harvard UP
- SOETE L. (1987), "Sectoral and technological taxonomies : an "integrative" analysis based on innovation statistics", Working Paper n° 41, CPB, La Haye
- TADDEI D. (1986), "Le temps de l'emploi", Paris, Hachette
- VERNON R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics* 80

ANNEXE N° 4

**L'ETAT ACTUEL DU DEBAT ECONOMIQUE
SUR L'UNIFICATION EN ALLEMAGNE**

ETAT ACTUEL DU DEBAT ECONOMIQUE SUR L'UNIFICATION EN ALLEMAGNE

Autant l'unification politique de l'Allemagne et le règlement international de la question allemande se sont opérés à une cadence et dans des conditions optimales, autant le processus d'unification économique du pays marque maintenant le pas et se heurte à d'immenses difficultés. Dans le sillage d'une unification monétaire qui, au lendemain de la chute du Mur de Berlin, apparut très vite comme politiquement incontournable, la prise en charge intégrale et sans transition d'une économie planifiée en pleine dérive apparaît, avec le recul, comme une opération d'une envergure sans précédent dans l'histoire économique moderne.

Elle était en fait un formidable pari dont il est désormais manifeste que les responsables politiques allemands, confiants dans les ressorts de l'économie de marché, ont dans une large mesure sous-estimé la portée, les incertitudes et les risques. Une fois l'échéance électorale de décembre passée, la gravité de la situation dans la partie orientale s'est révélée dans toute son ampleur et a déclenché un débat de politique économique très virulent. Celui-ci a porté à la fois sur les insuffisances de la démarche suivie depuis l'union monétaire et sur les inflexions, voire les changements d'orientation qu'il conviendrait de lui apporter pour sortir rapidement l'économie des nouveaux Länder du marasme persistant dans lequel elle semble s'enliser.

UNE ERREUR DE DIAGNOSTIC

Dans l'euphorie initiale qui a mené à l'union monétaire, les responsables politiques et les experts économiques ont davantage débattu des conditions de la conversion monétaire que de ses conséquences. Mais surtout ils ont, dans leur raisonnement, largement sous-estimé l'état de vétusté et l'archaïsme de l'appareil de production est-allemand. C'est moins la substitution pure et simple du DM au mark est au taux de 1:1 que l'introduction des

mécanismes de l'économie de marché et, surtout, l'ouverture complète et immédiate du marché est-allemand aux produits de l'Ouest qui ont provoqué l'écroulement de l'économie est-allemande.

Autant l'union monétaire s'est opérée sans accroc, autant l'onde de choc de la libre concurrence a révélé de façon implacable l'état de délabrement du système productif et la fragilité des entreprises est-allemandes. Avec une main d'oeuvre surabondante, des équipements obsolètes, une organisation désuète confinant parfois à l'ubuesque, la plupart d'entre elles affichent une productivité qui est en général de plus de moitié inférieure aux standards de l'Ouest. Leurs produits sont souvent de qualité médiocre, la plupart peu attractifs et, suprême handicap hérité d'une économie planifiée de répartition, elles n'ont pas de système de distribution et, a fortiori, pas de marché. A cela est venu s'ajouter un effet en retour de l'union monétaire largement imprévu, mais à court terme très douloureux: avec l'introduction du DM, les marchés extérieurs sur lesquels les entreprises est-allemandes croyaient pouvoir compter pour assurer la transition se sont soudainement rétractés puisque les anciens partenaires du CAEM devaient désormais payer en devise forte.

Exposées de plein fouet à la concurrence sans merci des produits de l'Ouest et privées d'une partie de leurs débouchés traditionnels à l'Est, les entreprises est-allemandes ont vu leur plan de charge s'effondrer rapidement au cours de l'été. En juillet-août, la production industrielle a chuté de 40%, et sur l'ensemble du second semestre de l'année 1990, le recul a été supérieur à 50% en glissement par rapport à l'année précédente.

Faute de pouvoir payer les salaires, la plupart des entreprises est-allemandes ne sont depuis lors maintenues à flot que par l'injection temporaire de crédits de trésorerie garantis par la Treuhandanstalt. On avait estimé au départ qu'au prix d'un sérieux effort d'assainissement deux entreprises est-allemandes sur trois pourraient finalement survivre. Au vu de leurs performances médiocres et de leurs multiples handicaps, il apparaît maintenant

qu'un très grand nombre d'entre elles sont condamnées à fermer leurs portes à brève échéance et que les autres devront massivement réduire leurs effectifs. A terme, guère plus qu'une entreprise sur quatre, ou tout au plus une entreprise sur trois, devrait pouvoir se relever des décombres de l'économie planifiée. Dans l'industrie, secteur surdimensionné et aux structures anachroniques, c'est près d'un emploi sur deux qui est menacé.

La montée du chômage commence de ce fait à prendre des dimensions inquiétantes: en mars 1991 on comptait à l'est 800 000 personnes en chômage total et 2 000 000 en chômage partiel, lequel s'apparente dans près de la moitié des cas à un chômage total camouflé. La crise de l'emploi est cependant encore loin d'avoir atteint son paroxysme: au fur et à mesure que le soutien financier de la Treuhand deviendra plus sélectif, que le processus de restructuration progressera et qu'au début de l'été les conventions de protection contre le licenciement viendront à expiration, le chômage connaîtra une nouvelle poussée et risque alors d'atteindre des proportions dramatiques. Selon les estimations avancées ces derniers jours par les instituts de conjoncture dans leur rapport de printemps, le chômage pourrait toucher 3,5 Mio de personnes à l'automne, soit près de 40 % de la population active est-allemande. Encore ne s'agit-il là que d'une estimation mesurée et rassurante: certains observateurs redoutent que le chômage franchisse la barre des 4 Millions, frôlant ainsi les 50% en fin d'année. Le "creux de la vague" n'a pas donc pas encore été atteint, et les dangers de crise sociale sont loin d'être écartés.

UNE ERREUR DE PREVISION

Cette situation difficile sur le front de l'emploi est d'autant plus préoccupante que le redémarrage escompté de l'économie est-allemande continue de se faire attendre. Les effets positifs attendus de l'union économique et monétaire tant au plan de la demande qu'à celui de l'offre ne se sont que très partiellement concrétisés sur l'activité est-allemande.

Au plan de la demande, le **surcroît de pouvoir d'achat** des ménages lié à la conversion monétaire, à la revalorisation des salaires et des prestations sociales et le soutien apporté à la demande publique par les transferts budgétaires massifs opérés d'Ouest en Est (47 Mds de DM en 90) n'ont pas permis d'enrayer la chute de la production est-allemande (- 18,5 % en 90). Essentiellement parce que les Allemands de l'Est se sont massivement détournés des biens produits chez eux, au profit de ceux produits à l'Ouest, mettant ainsi inconsciemment en péril leurs propres emplois. Contre toute attente, l'accession des Allemands de l'Est à l'économie de marché et à la société de consommation, loin d'enclencher un processus de croissance au profit des nouveaux Länder, a **essentiellement profité à l'économie ouest-allemande**, creusant ainsi l'écart entre l'Est et l'Ouest.

Au plan de l'offre, les **investissements créateurs d'emplois** qui étaient sensés affluer de l'Ouest pour répondre aux besoins considérables de ce nouveau marché n'ont pas non plus été au rendez-vous. D'abord pour la raison simple que les firmes occidentales ont pu facilement approvisionner le marché est-allemand par simple extension de leurs réseaux commerciaux sans qu'il soit besoin d'y implanter des capacités de production nouvelles. Ensuite parce que l'état pitoyable des infrastructures de télécommunications et de transports dans l'ancienne RDA, les multiples incertitudes juridiques, en particulier sur le droit de propriété et le foncier, et l'inefficacité persistante d'un appareil administratif en proie à une difficile recomposition, sont autant de handicaps qui ne font pas de la partie orientale, au moins dans un premier temps, un site très attractif pour les investisseurs.

Ces handicaps ne sont pas réellement compensés par la perspective d'une main-d'oeuvre relativement bien formée et à bon marché. Mis à part le fait qu'une bonne part des salariés les plus qualifiés et les plus performants sont déjà venus à l'Ouest, l'avantage salarial s'évanouit rapidement. Avec des hausses de salaires de l'ordre de 30% en moyenne, l'alignement des rémunérations sur celles de l'Ouest s'est largement et irrésistiblement amorcé et devrait être opéré d'ici deux ans. Cette évolution est dans la logique

d'un espace économique et monétaire unifié: les salaires de l'Est doivent s'ajuster à la hausse si l'on veut éviter que la main d'oeuvre se déplace vers l'Ouest. Et tout pousse les syndicats à agir dans ce sens. A ceci près toutefois que les hausses de salaires ainsi consenties le sont en dehors de toute relation avec la productivité stagnante, voire déclinante, des entreprises est-allemandes, ce qui contribue à hypothéquer plus encore leur compétitivité, à les précipiter plus vite vers la faillite et à engendrer un surcroît de chômage. Ainsi menace de s'enclencher dans la partie orientale **une spirale du déclin** dans laquelle la désindustrialisation et un chômage massifs risquent de provoquer l'exode de la main d'oeuvre, une perte de substance progressive et un enlèvement économique durable...

UNE POLITIQUE ECONOMIQUE CONTESTEE

Face à la gravité de la situation de plus en plus largement mise au compte de l'imprévoyance gouvernementale, la politique économique suivie par le Chancelier KOHL en matière d'unification fait l'objet d'un feu nourri de critiques.

Dans une première phase, le débat économique s'est surtout concentré sur la question du **coût de l'unification** et sur les **modalités de son financement**. Au départ, l'ampleur des dépenses liées à l'unification était naturellement difficile à prévoir et a été également largement sous-estimée. Ce n'est qu'en fin d'année que l'on a pu dresser les comptes pour 1990 et les prévisions pour 1991. Finalement, le besoin total de financement des collectivités publiques s'est établi à 100 Mds de DM en 1990 et devrait atteindre, selon les diverses estimations concordantes, les 150 Mds de DM en 1991. Mais c'est moins le montant des sommes nécessaires que le mode de leur financement qui a été au centre des controverses jusqu'en début d'année, au moment de l'adoption définitive du budget fédéral pour 1991.

La promesse faite par le Chancelier Kohl de ne pas recourir à l'impôt et sa volonté de financer l'unité **exclusivement par l'emprunt** ont été unanimement critiquées, et en tout premier lieu par les responsables de la Bundesbank. Ceux-ci n'ont cessé de dénoncer les risques de dérapage d'une telle politique et les tensions qu'elle impliquait sur le taux d'intérêt. Soucieux de ne pas se priver de cette arme pour faire face à une montée probable de l'inflation, les responsables de la Bundesbank ont su mettre à profit la Guerre du Golfe et les pressions des partenaires de l'Allemagne pour obtenir gain de cause. Le gouvernement fédéral a dû finalement se résoudre à des **augmentations d'impôts** en majorant les taxes sur les carburants et en relevant l'impôt sur le revenu de 7,5% à compter du 1er juillet prochain. Mais s'il s'est provisoirement apaisé, le débat fiscal est loin d'être clos car, vu les difficultés à réaliser des économies budgétaires et à supprimer des subventions dans les anciens Länder, les sommes ainsi dégagées ne suffiront sans doute pas à faire face aux besoins liés à la situation préoccupante dans les Länder de l'Est. Se reposera alors la question d'un relèvement de la TVA de 14 à 15 ou 16% qui, seul, semble en mesure de procurer la plus grande part des quelque 40 Mds de DM supplémentaires qui devraient se révéler nécessaires en cours d'année.

Mais au delà de la querelle sur le financement, c'est désormais la crise aiguë de l'emploi dans les nouveaux Länder qui est au centre des préoccupations. Le reproche majeur adressé au gouvernement fédéral est d'avoir sacrifié à **l'idéologie du marché** et à **l'expérience du passé**, à défaut d'avoir mis en oeuvre une politique réellement adaptée aux circonstances. Au nom des principes de l'économie de marché hérités de Ludwig Erhard, l'équipe du Chancelier aurait minimisé les problèmes, péché par optimisme et s'en serait trop exclusivement remise aux mécanismes du laisser faire. Il est indéniable que la référence à la réforme monétaire de 1948 et au miracle économique des années cinquante a été en permanence évoquée et a en quelque sorte servi de "fil rouge" à la politique d'unification. Celle-ci a été guidée par la conviction qu'il suffirait de créer les conditions initiales de la confiance monétaire et d'introduire les lois de l'économie de marché tout en

opérant provisoirement les transferts financiers nécessaires pour que le dynamisme des agents économiques se libère, que l'initiative entrepreneuriale s'épanouisse et que les investissements se développent.

Dans cette optique, le gouvernement a consacré l'essentiel de ses efforts, tout au long des négociations des Traités d'unification, à assurer la fusion la plus complète et la plus rapide possible des deux espaces économiques et juridiques de manière à garantir des règles du jeu et un marché homogènes dans les deux parties de l'Allemagne. Tâche énorme, menée avec une détermination et un succès politiques qui forcent l'admiration et le respect. Mais cette approche institutionnelle d'ensemble n'a pas pleinement rempli ses objectifs du point de vue économique dans la mesure où elle n'a pas à elle seule suffi à générer la dynamique économique attendue. Pour que les forces du marché se libèrent dans les nouveaux Länder, il aurait également fallu y créer immédiatement des conditions plus favorables. La plupart des experts et des responsables économiques déplorent que les autorités n'aient pas identifié plus clairement et combattu plus efficacement les obstacles structurels majeurs qui entravent le redémarrage de l'activité. A cet égard, ils leur reprochent d'avoir opéré une série de choix politiques discutables qui ont eu un effet retardateur.

DES CHOIX POLITIQUES DISCUTABLES

La décision la plus problématique et la plus néfaste au développement de l'activité dans les nouveaux Länder a été sans nul doute la garantie offerte par le Traité d'unification aux anciens propriétaires expropriés par l'Etat est-allemand de pouvoir recouvrer leurs biens ou, à défaut, de pouvoir prétendre à une indemnisation. S'il est vrai qu'elle répondait à un droit constitutionnel fondamental, cette décision a engendré une incertitude juridique et économique majeure quant à la propriété de l'outil de production. Plus d'un million de demandes en restitution de propriété immobilière et foncière ont été déposées et attendent désormais un examen qui peut durer plusieurs années. Cet imbroglio

glio juridique à grande échelle a eu un effet dissuasif catastrophique sur les investisseurs. Il a largement entravé l'implantation de nouvelles activités commerciales, artisanales ou industrielles et considérablement retardé le processus de privatisation des anciens combinats. En outre, il a étouffé dans l'oeuf le démarrage de l'industrie du bâtiment et l'effet d'entraînement immédiat qu'il aurait pu avoir sur le reste de l'économie.

Le second objet de débat a concerné les **modalités de la privatisation** des anciennes entreprises d'Etat est-allemandes et l'action de la Treuhandanstalt, l'organisme qui en a été chargé. Ce holding d'Etat créé à l'origine par le gouvernement Modrow et réorganisé ensuite sous le gouvernement De Maizière pour assurer le transfert au secteur privé de quelque 8 000 entreprises regroupant 40 000 établissements (dont 25 000 dans le secteur des services) a fait l'objet de nombreuses critiques quant à la lourdeur de son fonctionnement, la lenteur et le manque de transparence de ses décisions. Alors même que l'Etat de RDA avait disparu pour céder la place à cinq Länder ayant de par la Loi fondamentale vocation à assumer des compétences en matière de développement industriel et d'aménagement du territoire, le principe même d'avoir confié cette tâche immense à un organisme central unique dépendant du Bund a été ouvertement contesté. Mais c'est surtout la priorité ouvertement donnée par le gouvernement fédéral et les responsables de la Treuhand à la privatisation rapide des unités les plus immédiatement rentables par rapport à l'assainissement préalable nécessaire au sauvetage du plus grand nombre qui a suscité les plus vives réprobations. D'aucuns dénoncent les dangers que recèle l'application de ce principe: ils redoutent qu'en l'absence de repreneurs et à défaut d'avoir bénéficié à temps d'une aide efficace à la restructuration, nombre d'entreprises soient purement et simplement condamnées à disparaître.

Troisième sujet de critiques: la **modernisation, jugée trop lente, des infrastructures** est-allemandes. L'insuffisance et le délabrement des infrastructures routières et ferroviaires, et surtout le sous-développement des télécommunications constituent un autre obstacle majeur à l'implantation et au développement de

nouvelles activités. Il est reproché au gouvernement de n'avoir pas assez tôt pris la réelle mesure du problème et de n'avoir pas mis assez vite en oeuvre les moyens adéquats. On déplore en particulier que dans les transferts financiers considérables, de l'ordre de 100 Mds de DM, opérés en 1990 au profit de l'ancienne RDA, l'essentiel ait été consacré à des dépenses de fonctionnement et à des transferts de revenu au détriment des dépenses d'investissement. Alors qu'un effort immédiat et de grande ampleur eût été nécessaire, les quelque 12 Mds de DM qui ont été destinés en 1990 à l'amélioration des infrastructures publiques ont été en effet nettement en deçà des besoins estimés par les experts à environ 35 Mds de DM sur dix ans.

De plus, le gouvernement n'a pas créé les conditions institutionnelles favorables à une mise en oeuvre rapide des programmes sur le terrain. En particulier, il n'a pas su s'appuyer sur les collectivités locales, Länder et communes (ces dernières ont vu leurs nouveaux conseils élus dès mai 1990), qui seules auraient été en mesure, si elles en avaient eu immédiatement les moyens, d'engager les travaux de rénovation les plus urgents. Or le processus a été considérablement retardé par le fait que Länder et communes sont restés de longs mois dans l'incertitude la plus totale sur leur financement: la question de la dotation financière des collectivités a en effet traîné en longueur et n'a reçu qu'un début de clarification qu'en mars 1991. Un temps précieux a ainsi été perdu pour la mise en oeuvre de chantiers qui auraient permis à la fois d'améliorer les équipements et contribué à soutenir l'activité. A la décharge du gouvernement doit cependant être noté que l'efficacité dont auraient pu faire preuve les collectivités ne doit pas être surestimée du fait des problèmes d'organisation interne auxquelles elles ont été dans un premier temps confrontées.

Devant le nombre et l'importance des obstacles, le premier programme d'aides à l'investissement mis en place en octobre 1990 par le Ministère fédéral de l'Economie et qui prévoyait des prêts bonifiés, une prime de 12 % sur les investissements d'équipement et des allègements fiscaux conséquents, n'a eu qu'un impact très limité et n'a pas provoqué le flux d'investissement privé

escompté. Sans avoir été négligeable, l'engagement des firmes ouest-allemandes dans l'ancienne RDA a été relativement modeste. Selon les estimations concordantes des instituts de recherche et des banques, il a été tout au plus de l'ordre de 5 Mds de DM en 1990, ce qui représente moins de 2% du total des investissements du secteur productif ouest-allemand qui, pour la même année, a été de l'ordre de 300 Mds de DM. Sur ces 5 Mds d'investissement, près de la moitié a été réalisée par les banques qui, avant même que soit réalisée l'union monétaire, ont commencé à étendre leur réseau d'agences. Le reste a également concerné pour la plus grande partie le secteur des services, notamment l'assurance, le commerce et la distribution, le tourisme. A l'inverse, les industriels ont très vite affiché la plus grande prudence. Mis à part les grands groupes qui se sont engagés à reprendre certaines activités est-allemandes de leur secteur, le plus souvent avec réticence et davantage par "civisme" que dans la perspective d'y réaliser des profits à brève échéance, la plupart des industriels ouest-allemands ont jusqu'à présent plutôt fait preuve d'attentisme.

L'IMPOSSIBLE CHANGEMENT DE CAP

L'ampleur des restructurations à opérer et le marasme persistant dans les nouveaux Länder ont suscité, notamment dans l'opposition social-démocrate et dans le mouvement syndical, des prises de position et des appels pressants en faveur d'une politique volontariste et d'un interventionnisme plus marqués de l'Etat. Les propositions qui ont été avancées dans ce sens, de même que celles d'inspiration libérale visant à transformer les cinq nouveaux Länder en oasis fiscale, se sont cependant heurtées à de solides objections et n'ont pas de ce fait réussi à donner corps à des options suffisamment crédibles pour motiver un changement de cap dans la politique économique.

C'est surtout en matière de restructurations que l'appel à l'interventionnisme industriel de l'Etat a été le plus fortement exprimé. Tout d'abord à travers la critique déjà évoquée de l'action

de la Treuhand. Exiger de celle-ci qu'elle inverse ses priorités et consacre l'essentiel de ses efforts et de ses moyens à subventionner la restructuration des anciennes entreprises collectives est sans doute satisfaisant du point de vue du seul maintien de l'emploi à court terme, mais n'est guère tenable d'un point de vue économique. Comme il ne s'agit pas de sauver un seul secteur en difficulté dans quelques bassins d'emploi bien définis, mais bien d'assurer le sauvetage à grande échelle de toute une économie profondément sinistrée, les moyens financiers dont dispose la Treuhand n'y suffiraient pas. En outre, à cette échelle, il est tout à fait problématique d'arbitrer a priori entre les secteurs et les entreprises susceptibles de survivre à terme. La sanction du marché, c'est-à-dire la sélection par l'existence ou l'absence d'un repreneur disposé à prendre des risques et capable de mettre en oeuvre les moyens adéquats en vue d'une rentabilité potentielle future, est sans doute le critère de sélection le moins arbitraire. Elle est sans doute la méthode qui garantit la meilleure allocation des ressources, car elle permet d'éviter que les ressources financières forcément limitées que peut mobiliser la puissance publique soient gaspillées à soutenir des activités non rentables, alors qu'elles risquent de faire cruellement défaut et seraient plus efficacement utilisées pour moderniser les infrastructures. Encore à la veille de son assassinat, Detlev Rohwedder, le Président de la Treuhand, expliquait de manière convaincante que la privatisation n'excluait nullement l'assainissement, mais que ce dernier ne pourrait nécessairement être que sélectif, au vu de critères précis et de projets industriels crédibles. Cette position sur laquelle s'accordent les milieux économiques et la plupart des experts est également partagée par le Conseil des "Cinq Sages" qui, dans son rapport spécial du 13 avril 1991 sur la politique économique à suivre dans les nouveaux Länder, recommande que l'action des pouvoirs publics s'en tienne au strict respect des lois du marché, mais s'attaque plus résolument et plus énergiquement aux obstacles persistants à l'investissement.

Une autre version de l'interventionnisme industriel réclamé par certains experts sociaux-démocrates a consisté à préconiser une promotion plus dirigiste de l'investissement dans les nouveaux

Länder, au besoin par l'intermédiaire d'une attribution préférentielle des grands marchés publics de modernisation des infrastructures en Allemagne de l'Est aux entreprises qui se montreraient disposées à y investir et à y sauvegarder ou à y créer des emplois. Même si de telles pratiques ne sont pas à exclure au cas par cas, elles ne peuvent cependant avoir qu'un impact limité. En outre, elles ne peuvent en aucun cas constituer une politique affichée et systématique, sous peine d'être largement dénoncées, aussi bien au plan national qu'au plan européen, comme contraires à la libre concurrence et donner officiellement crédit à l'idée que la modernisation de l'ancienne RDA serait une "chasse gardée" des grands groupes industriels ouest-allemands.

Plus crédible est apparue un moment la proposition avancée par le Parti libéral, lors des négociations préalables à la reconduction de la coalition gouvernementale, de transformer l'ancienne RDA en "zone de basse pression fiscale" de façon à y attirer plus efficacement les investissements de l'Ouest. Les experts du Parti libéral, au premier rang desquels le Comte Lambsdorff, ont cependant bien vite renoncé à cette proposition. Un examen plus approfondi a montré que tout en étant une source inopportune de manque à gagner fiscal, elle n'aurait finalement que très peu d'effets sur l'investissement productif, et que par ailleurs elle risquait d'entraîner, à assez grande échelle, des distorsions regrettables. Par exemple en incitant les entreprises bénéficiaires de l'Ouest à transférer artificiellement leurs sièges sociaux à Berlin ou simplement dans une ville limitrophe de l'ancienne frontière.

CORRECTIONS DE TRAJECTOIRE ET RECHERCHE DU CONSENSUS

On le voit, face à l'ampleur du problème et à la gravité de la situation, aucune force politique ou sociale ne détient de remède miracle. Et, après les affrontements pré- et postélectoraux, devant la menace grandissante de troubles sociaux dans les nouveaux Länder, l'heure est désormais au pragmatisme et au compromis.

Pour tenter de remédier au marasme et à l'hésitation persistante des investisseurs, le gouvernement fédéral, sous l'impulsion du nouveau ministre fédéral de l'économie, M. Möllemann, s'est résolu à une **intervention financière plus volontariste des pouvoirs publics**. Sous la forme d'un nouveau programme baptisé "Oeuvre commune pour la reprise à l'Est" mis en place fin février et doté de 22 Mds de DM supplémentaires sur deux ans (dont 12 Mds pour 1991), le gouvernement fédéral a pris un ensemble de mesures destinées à accélérer la rénovation des infrastructures, à promouvoir les investissements privés et la création d'entreprises et à soutenir l'emploi. Les communes est-allemandes, en particulier, se sont vu attribuer une enveloppe immédiate de 5 Mds de DM destinés à engager sans délai la rénovation de leurs équipements. Par ailleurs, les autorisations de programme pour l'amélioration des routes et des chemins de fer ont été revues à la hausse, et un ensemble de mesures ont été prises en faveur de la construction et de la rénovation des logements. Cumulées avec les aides antérieurement mises en place, notamment dans le cadre du "Fonds pour l'unité allemande", le total des aides financières destinées au développement des nouveaux Länder atteindra le montant substantiel de 81 Mds de DM en 1991 (sur un budget fédéral total de 412 Mds de DM). Il s'agit donc d'un **soutien financier massif et sans précédent à l'échelle d'un Etat**.

Mais l'initiative gouvernementale la plus importante a été de modifier les dispositions initialement adoptées dans le domaine du **droit de propriété**. Par une loi modificative adoptée en mars par le Bundestag, le droit à restitution de propriété a été assorti de conditions très restrictives qui font que désormais l'investisseur aura dans la presque totalité des cas la priorité et disposera de toutes les garanties vis-à-vis de l'ancien propriétaire. Si ce dernier ne peut assurer lui-même l'exploitation du bien considéré dans des conditions satisfaisantes, il ne pourra finalement plus prétendre qu'à indemnisation à valeur vénale. Ces nouvelles dispositions, longtemps attendues, devraient permettre d'accélérer considérablement le processus de privatisation et faciliter l'adjudication des terrains par les collectivités publiques en vue de la création d'entreprises.

Enfin, sans qu'elle soit remise en cause dans son orientation fondamentale, l'action de la Treuhandanstalt a sensiblement évolué au cours des derniers mois. Tout d'abord son organisation s'est considérablement étoffée, et surtout, sous l'impulsion de Mme Birgit Breuel, qui a entre temps succédé à M. Rohwedder, elle été décentralisée. Désormais la Treuhand est subdivisée en 15 agences régionales qui, de façon autonome, peuvent procéder à la privatisation des petites et moyennes unités employant jusqu'à 1500 salariés. Cette nouvelle organisation présente surtout l'avantage d'assurer une coopération étroite et efficace entre la Treuhand et les autorités des Länder.

Par ailleurs, et en dépit des critiques, l'efficacité de la Treuhand est indéniable et ne cesse de s'améliorer au fil du temps: alors que seulement 200 entreprises industrielles avaient été privatisées jusqu'en janvier, le chiffre atteignait à la fin avril les 1 500, dont parmi elles 380 grandes unités, ce qui a permis de sauver 400 000 emplois. 2 000 autres dossiers sont actuellement en cours de négociation et sur le point d'aboutir.

En outre, l'action de la Treuhand n'est plus exclusivement axée vers la privatisation et se diversifie. Au fur et à mesure que les restructurations s'engagent pour les entreprises qui ne trouvent pas preneur, la Treuhand entend accompagner le processus de réduction d'emploi par des plans de reclassement et de reconversion concertés avec les autorités locales et les organisations professionnelles. Il est notamment prévu de mettre en place des commissions locales de restructuration et de créer des sociétés de reconversion pour le reclassement et la requalification de la main d'oeuvre. On s'achemine donc vers une action de traitement social à grande échelle destinée à garantir à une population est-allemande profondément inquiète et démoralisée une transition socialement acceptable.

Cette coopération qui s'amorce sur le terrain entre les responsables politiques et les partenaires sociaux est d'ailleurs relayée au niveau national par un rapprochement et une concertation constructive entre la majorité et l'opposition social-démocrate. Si

la perspective d'une grande coalition semble devoir être écartée, il semble néanmoins que, conformément à une tradition allemande établie depuis maintenant quarante ans, la **recherche du consensus** l'emporte temporairement sur les considérations partisans afin que l'épreuve décisive des prochains mois puisse être surmontée et que le pays réussisse à venir rapidement à bout de cet immense défi qu'est la réunification. Il n'y va d'ailleurs pas du seul intérêt de l'Allemagne, mais bien de celui de l'Europe tout entière.

(7 mai 1991)

Tableau 1

Le cadrage macroéconomique du DIW pour la nouvelle RFA

(taux de variation annuel en valeur)

	Ouest		Est		Allemagne	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
PNB	8,0	7,5	-18,5	-16,5	5,0	5,5
Consommation des ménages	7,0	6,5	6,0	-2,0	6,5	5,5
Consommation des adm. publiques	6,0	6,5	5,5	-10,5	6,0	4,5
Investissement total	12,5	11,5	-10,5	15,5	9,5	12,0
dont: - en équipement	13,0	12,0	-14,5	7,5	9,5	11,5
- en bâtiment	12,0	11,5	-7,0	23,0	10,0	12,5
Exportations	10,5	7,0	8,0	-23,0	3,0	-0,5
Importations	10,0	6,0	57,5	34,0	6,0	3,5
Population employée	2,5	2,5	-9,5	-21,0	-0,5	-3,0
Productivité ¹	7,5	6,0	-5,5	15,5	9,0	12,5

¹ PIB aux prix courants par heure travaillée. NB: Pour la variation de l'indice des prix à la consommation en 1991, le DIW indique seulement que le taux sera supérieur à l'Est à celui de l'Ouest (3%). Source: *DIW-Wochenbericht*, 10/01/91.

CIRAC

Tableau 2

Rapport économique annuel de Bonn: les données-clés

(% de variation annuelle, aux prix de 1980)

	1987	1988	1989	1990	1991
PNB	1,6	3,7	3,9	4,6	2,5 à 3
PIB	1,7	3,7	3,3	4,7	3 à 3,5
Consommation des ménages	3,3	2,7	1,7	4,4	1,5 à 2,5
Consommation des adm. publ.	1,6	2,3	-0,9	2,9	0,5 à 1,5
Investissement total	2,2	5,1	7,1	8,2	5 à 6
dont: - en équipement	5,6	7,5	9,7	12,1	8 à 9
- en bâtiment	-0,3	3,3	5,1	5,0	3 à 3,5
Exportations	0,9	5,7	11,5	9,5	6,5 à 7,5
Importations	4,8	6,0	8,8	10,9	6,5 à 7,5
Population employée	0,7	0,8	1,4	2,8	environ 2
PIB par heure travaillée	1,9	3,2	2,7	2,9	2 à 2,5
Revenus salariaux	4,0	3,9	4,5	7,5	6,5 à 7,5
Revenus non salariaux	2,9	9,4	9,1	9,7	3 à 4
Prix à la consommation	0,6	1,2	3,2	2,5	environ 3,5
Prix du PNB	2,0	1,6	2,6	3,5	3,5 à 4

Les chiffres pour 1990 sont des résultats provisoires de l'Office de la statistique en janvier 1991, ceux de 1991 sont des prévisions gouvernementales. NB: l'écart entre les données du PNB et celles du PIB s'explique par le phénomène des travailleurs frontaliers.
Source: *Handelsblatt*, 07/03/91.

CIRAC

Tableau 3

La production est-allemande en 1990: un déclin dans presque tous les secteurs

	En Mrd de DM		% de variation par rapport à 1989 (en glissement)				
	1989	1990	1990	1er tri.	2e tri.	3e tri.	4e tri.
Agriculture et sylviculture	11,0	7,4	-32,5	-5,1	-41,1	-30,1	-40,6
Secteur manif. et mines	152,6	108,5	-28,9	-4,5	-9,3	-53,0	-49,7
BTP	21,3	19,8	-7,2	-14,0	-2,5	-13,7	1,8
Commerce	17,9	14,7	-17,9	2,6	-2,5	-36,3	-32,3
Transports	23,0	16,5	-28,3	-8,5	-14,6	-47,8	-43,2
Autres services et État	59,9	63,8	6,6	3,0	5,0	8,0	10,4
PIB	285,7	230,8	-19,2	-3,5	-6,3	-34,5	-31,3
PNB	285,7	233,1	-18,4	-3,4	-6,1	-33,6	-29,3

Revenus ne comprenant pas les rémunérations imputées aux services bancaires, mais incluant les impôts non déductibles sur le CA et sur les importations.

Source: *DIW-Wochenbericht*, 14/02/91.

CIRAC

Tableau 4

Le marché de l'emploi est-allemand en chiffres (1990-1991)

(en milliers, état en fin de mois)

	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Jan.	Fév.
OENS ¹	28	20	24	25	24	22	23	21
Chômeurs	272	361	445	537	589	642	757	787
Chômeurs partiels	656	1.500	1.729	1.704	1.710	1.794	1.856	1.904
% moyen de temps chômé par chomeur partiel			43,6	44,6	47,0	48,2	51,8	55

¹ Offres d'emploi non satisfaites

Source: *DIW-Wochenbericht* (14/02/91) et *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (07/03/91)

CIRAC

Tableau 5

Mise à niveau de l'économie est-allemande: le scénario de l'IW

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PNB RFA-Est	365	405	445	485	525	560	600	640	680	720
Variation en %/an	4,5	11	10	9	8	6,5	7	6,5	6,5	6
Fbcf	146	162	174	179	179	185	195	205	211	216
PNB/habitant	22120	24550	26970	29390	31820	33940	36360	38790	41210	43650
PNB RFA-Ouest	2500	2585	2655	2721	2786	2855	2925	2997	3069	3141
PNB/habitant	40000	41300	42340	43330	44290	45320	46350	47430	48490	49500

Données brutes en DM aux prix de 1990 (milliards de DM pour les chiffres du PNB)

Source: *IW-Trends*, 3e trimestre 1990.

CIRAC