

L'avenir de l'Europe dans la nouvelle économie monde

par Pascal Lamy,

Directeur général de l'OMC et Président d'honneur de Notre Europe

Tribune inspirée de son intervention sur le thème « Où va l'économie mondiale ? Où va l'Europe ? » lors du [Comité européen d'orientation](#) de *Notre Europe* du 18 novembre 2011

Les turbulences économiques et monétaires actuelles ne doivent pas nous empêcher de réfléchir au devenir de l'économie mondiale à moyen et à long terme, ni à la place de l'Europe dans un cadre géopolitique qui évolue rapidement. Eloignons-nous des préoccupations du moment, pour pouvoir brosser à grands traits le portrait du monde qui se dessine et imaginer les réformes qui permettraient à l'Europe d'envisager l'avenir avec plus d'optimisme.

Pour comprendre le cadre géopolitique qui se construit actuellement, il faut commencer par décrire les grandes tendances qui caractérisent l'évolution de l'économie mondiale puis situer la place et les perspectives de l'Europe dans ce paysage en évolution. Enfin suggérer quelques pistes plus opérationnelles de réformes et de politiques publiques de nature à assurer l'avenir de l'Europe dans la nouvelle économie monde.

1. La « grande transformation » de l'économie monde

L'économie mondiale, qui constitue l'environnement de référence pour les Européens, a connu depuis 20 ans deux grandes transformations qui vont se poursuivre et probablement s'accélérer dans les décennies à venir.

1.1. *Le « grand basculement »*

La première est le bouleversement radical des masses économiques et des taux de croissance, lié à la montée en puissance des pays émergents, dont certains considèrent qu'ils sont en cours d'émergence et d'autres qu'ils ont déjà émergé. Jean-Michel Severino¹ parle d'un « grand basculement », qui se caractérise à la fois par les masses en présence et par la vitesse de déplacement de ces masses : dans l'histoire de l'humanité, il n'existe pas d'exemple d'évolution économique d'une telle ampleur concentrée sur une si courte durée.

La production chinoise représente aujourd'hui plus de 8% de l'économie mondiale (en dollars courants), contre moins de 2% il y a trente ans, ce qui entraîne des répercussions économiques, politiques et médiatiques déjà considérables. Or, dans vingt ans la Chine devrait représenter 20% de l'économie mondiale, et cette évolution aura des conséquences encore plus visibles.

La place occupée par la Chine dans ce tableau est nécessairement singulière, parce qu'elle est la principale masse économique en évolution rapide. L'Inde représente 3% de l'économie mondiale

¹¹ Voir Jean-Michel Severino & Olivier Ray, *Le grand basculement, la question sociale à l'échelle mondiale*, Odile Jacob, Paris, 2011.

aujourd’hui et devrait en représenter 5% dans 20 ans : c’est donc une masse plus réduite, qui évolue plus lentement. L’Afrique compte aujourd’hui pour 2% de l’économie mondiale et l’Amérique latine pour 4 à 5% ; dans 20 ans, l’Afrique devrait représenter 3% de l’économie mondiale tandis que la part de l’Amérique latine devrait rester stable. Le déplacement de ces autres masses économiques est donc réel, mais d’une ampleur plus limitée.

La diminution de la puissance économique de l’Occident est le corollaire logique de l’accroissement du poids économique des pays émergents. Si la tendance observée depuis deux décennies se poursuit, le poids de l’Europe dans l’économie mondiale passera de 35% à 25% d’ici 2030, tandis que celui de l’Amérique du Nord (États-Unis et Canada) diminuera de 30 à 28%. La meilleure résistance de l’Amérique du Nord s’explique principalement par une démographie plus favorable qu’en Europe. Ce basculement des poids relatifs est appelé à se poursuivre, voire à s’accélérer dans le cas de la Chine, tout en accentuant les turbulences déjà ressenties.

1.2. La nouvelle configuration des échanges internationaux

La deuxième grande transformation qu’a connue l’économie mondiale depuis deux décennies est la modification profonde des caractéristiques de la division internationale du travail, et notamment la spécialisation renforcée des appareils de production des différents pays. Ce mouvement de spécialisation trouve ses racines dans les changements technologiques qui ont réduit la taille du globe.

Les échanges internationaux sont traditionnellement limités par les coûts liés à la distance, notamment le transport et les communications. En découle une « préférence pour la proximité », décrite de longue date par les économistes, qui traduit le fait qu’un pays échange d’abord avec ses voisins. L’invention du conteneur et d’Internet a considérablement réduit l’obstacle de la distance en quelques décennies.

Grâce au conteneur, le coût de transport maritime d’une tonne de marchandise a été divisé par cinquante en quelques années. La révolution Internet est d’une ampleur équivalente en matière de communications. La puissance des outils informatiques contemporains, combinée aux possibilités de communication en temps réel avec l’ensemble de la planète, ont permis de mettre en place des chaînes logistiques de dimension mondiale et fragmentées entre différents pays. Ces chaînes logistiques, constituées d’un grand nombre d’opérations distinctes, n’auraient pas vu le jour sans un ensemble d’outils permettant à la fois de traiter la complexité et de réguler, contrôler et gérer à distance le travail de tous les fournisseurs et partenaires.

Le commerce international des pays asiatiques est concentré à 60% dans la zone Asie qui connaît l’intégration la plus approfondie des chaînes de production, avec la fabrication de pièces et d’éléments de semi-assemblage qu’on mêle à des composants eux-mêmes constitués d’éléments provenant de différents pays, le tout finissant par arriver en Chine pour être assemblé avant d’être exporté ailleurs. Le phénomène sous-jacent, qui est un processus de fragmentation entre pays et entre types de tâches, est illustré par la chaîne de fabrication de certains produits emblématiques.

Une partie des iPads est assemblée à Chengdu, dans l’ouest de la Chine. Plus de 100 000 personnes travaillent dans une usine qui ne « fabrique » qu’un seul élément, la coque en aluminium de l’iPad. Le reste de son activité consiste à alterner opérations d’assemblage et tests techniques. Les circuits logistiques sont d’une grande complexité et huit heures sont nécessaires, du fait des très nombreux contrôles de qualité, pour assembler un iPad à partir de ses composants. La valeur ajoutée chinoise générée par cette usine correspond à 5% du prix d’achat de l’iPad, alors que la valeur ajoutée américaine du même iPad, assemblé en Chine et exporté aux Etats-Unis, est plus de 20 fois plus élevée.

Les chaînes de production globales évoluent sans cesse, dans un mouvement continu d'allocation et de réallocation des facteurs travail et capital, au gré des occasions qui se présentent aux entreprises, des changements réglementaires, de l'évolution des barrières commerciales. L'exécution de telles tâches, jusqu'alors effectuée dans tel pays par telle entreprise et reposant sur une large main d'œuvre, peut passer brutalement dans un autre pays, dans une autre entreprise, avec des moyens de production différents.

Ce n'est plus un commerce de biens et des services, mais un échange de tâches, qui entrent dans le processus de production d'un bien ou d'un service final. La théorie du commerce international parle désormais de « commerce des tâches ». Cette transformation sous-jacente a des conséquences nombreuses et bien visibles, puisqu'elle repose sur des implantations, des délocalisations, des relocalisations, leviers d'efficacité pour les entreprises.

Pour comprendre d'où provient l'efficacité de cette nouvelle configuration du commerce international, il suffit de se référer à un modèle ricardo-schumpétérien simplifié. De David Ricardo, on retient les gains d'efficacité productive qui découlent d'une division internationale du travail toujours plus approfondie. De Joseph Schumpeter, on retient le cycle ininterrompu des destructions et des créations de systèmes productifs, les moins efficaces laissant la place aux plus productifs, dans lesquels se déversent la main d'œuvre et le capital ainsi libérés.

Ce mouvement s'accélère et génère, au niveau mondial, une augmentation globale de la croissance et de l'emploi. Cependant la répartition de l'emploi et les évolutions le concernant ne sont pas uniformes. Les tissus économiques et sociaux ne peuvent pas évoluer au même rythme et un temps considérable est nécessaire à leur adaptation aux transformations qu'ils subissent. D'où la désindustrialisation qui frappe certains bassins d'emploi traditionnels, entraînant dans certaines régions des chocs sociaux dramatiques. D'où aussi une précarisation des emplois socialement douloureuse là où le modèle précédent était resté longtemps stable, c'est-à-dire dans les pays développés².

Dans cette nouvelle configuration des échanges internationaux, les questions commerciales dépassent largement la simple question du déséquilibre des balances commerciales. D'ailleurs, les déséquilibres commerciaux bilatéraux perdent leur sens dès lors que les exportations de la Chine vers les États-Unis contiennent près de 50% de valeur ajoutée chinoise, tandis que les exportations des États-Unis vers la Chine comportent 80% à 90% de valeur ajoutée américaine. Continuer à comptabiliser la balance commerciale bilatérale comme on le fait aujourd'hui est devenu non-sens économique. Il faut s'intéresser à la valeur effectivement ajoutée dans chaque pays, et non à la valeur totale des biens et services exportés et importés.

Certes, la Chine est en situation d'excédent et les États-Unis de déficit. C'est un problème macro-économique, dont les raisons sont bien connues : consommation trop restreinte d'un côté, épargne insuffisante de l'autre. Cependant le discours politique se focalise sur la relation commerciale bilatérale, ce qui, comme le montre l'exemple de la fabrication des iPads, ne fait plus guère de sens.

C'est pour cela que nous devons cesser de mesurer les flux commerciaux internationaux avec un compteur qui augmente la valeur totale du produit à chaque fois que ce produit traverse une frontière. Il faut comptabiliser le commerce comme on comptabilise le produit intérieur brut (PIB), c'est-à-dire en additionnant les flux en valeur ajoutée. Une telle approche permettrait par ailleurs de faire une analyse pertinente des effets du commerce sur l'emploi, enjeu politique central aujourd'hui.

² L'universitaire britannique Guy Standing compare le « precariat » du XXI^e siècle au prolétariat du XIX^e siècle.

2. Les conséquences de ces évolutions pour l'Europe

Pour évoquer la situation et les perspectives de l'Europe dans cette économie mondiale en pleine évolution, il est nécessaire d'en finir avec deux idées reçues qui polluent trop souvent le débat et l'empêchent de progresser.

Première idée reçue : l'Europe serait, dans cette nouvelle division internationale du travail, une victime. Tous les chiffres disponibles montrent que cette idée est fausse. Dans cette évolution des modes de production observée depuis plus de vingt ans, l'Europe tire mieux son épingle du jeu que les États-Unis ou le Japon. La part de marché européenne dans les échanges internationaux est restée quasiment stable sur la période, à hauteur de 20%, tandis que les parts américaine et japonaise se sont substantiellement rétrécies. L'excédent commercial extérieur de l'UE dans l'industrie a triplé en 10 ans pour atteindre environ 200 milliards d'euros.

Or, ces années correspondent aussi, comme nous l'avons vu, à une formidable avancée des pays émergents, et notamment la Chine. Les pays d'Europe, et singulièrement l'Allemagne, sont particulièrement bien placés pour bénéficier de leurs avantages comparatifs, dans une période où les pays émergents importent des quantités considérables de biens et de technologies d'équipement. Il est donc difficile de dire que l'Europe est une victime ; jusqu'à maintenant, elle a plutôt gagné dans la mondialisation.

Deuxième idée reçue : l'Europe ferait preuve de naïveté et d'ingénuité ; elle consentirait à se laisser abuser et dépasser par ses partenaires commerciaux. La porosité de ses frontières serait la manifestation la plus criante de cet état d'esprit.

Ces affirmations ne résistent pas non plus à la plus modeste analyse des faits et des chiffres. Les frontières européennes ne sont ni plus ni moins poreuses que celles des pays développés comparables. Cela est vrai pour les barrières commerciales classiques, droits de douane et quotas, mais aussi pour les instruments de défense commerciale que sont les mesures anti-dumping, les droits compensateurs ou pour les normes techniques de qualité, de sécurité alimentaire et de respect de l'environnement. L'Europe n'est pas plus naïve que les partenaires commerciaux de niveau de développement comparable.

Le problème de l'Europe, sa croissance molle et son chômage destructeur ne sont donc pas simplement liés au commerce international, mais à d'autres facteurs. Les solutions ne sont donc pas à rechercher du côté d'une politique commerciale de repli assise sur un rehaussement des obstacles au commerce.

La compétitivité des prix des produits européens a tendance à se dégrader depuis quelques années. Le niveau des salaires est parfois désigné comme l'une des causes de cette dégradation. Mais comparer les seuls salaires horaires n'a aucun intérêt s'ils ne sont pas rapportés à la productivité de l'heure de travail. En matière de compétitivité, le fait qu'un salarié européen soit bien mieux payé qu'un salarié chinois n'a aucune conséquence, tant que ce niveau de salaire horaire plus élevé est compensé par une plus grande efficacité, une plus grande productivité. Il est donc nécessaire, lorsqu'on s'intéresse au niveau des salaires, de les rapporter à la productivité du travail. Or, force est de constater que la productivité horaire européenne connaît actuellement une érosion, notamment par rapport aux États-Unis. Le taux de change élevé de l'euro par rapport au dollar dans les années récentes a aussi eu un effet non négligeable sur la moindre compétitivité des produits européens sur le marché mondial.

Parallèlement à la compétitivité des prix, l'avantage comparatif de l'Europe, et en particulier de l'Allemagne, provient en grande partie de la compétitivité « hors prix ». Ce type de compétitivité regroupe toutes les caractéristiques qui distinguent positivement un produit de ses concurrents, en dehors de son prix. Elle englobe notamment le savoir-faire, la qualité et le caractère innovant,

qui permettent à une entreprise de vendre les mêmes produits que ses concurrents, mais à un prix deux fois plus élevé. C'est ce qui explique la performance du système productif allemand, dont les performances se situent d'ailleurs, selon les données les plus récentes, dans la moyenne communautaire.

Les pays d'Europe centrale et orientale ont fait d'énormes avancées en termes de compétitivité des prix : s'ils dépassent désormais les Allemands, ils font moins bien qu'eux en matière de compétitivité « hors prix ». Certains pays sont en revanche en dessous de la moyenne, faisant moins bien en compétitivité des prix, comme l'Italie, ou moins bien en compétitivité « hors prix », comme la France.

La différence entre la France et l'Allemagne en matière d'avantage comparatif sur la scène commerciale internationale n'est pas la compétitivité des prix, car les salaires et la productivité sont équivalents dans les deux pays. En revanche, les Allemands ont un avantage comparatif très net sur la compétitivité « hors prix », c'est-à-dire sur la gamme des produits qu'ils fabriquent et exportent. Le niveau de spécialisation qui différencie la France de l'Allemagne n'est pas celui du produit, mais celui de la gamme de produit. Les produits « haut de gamme » sont vendus plus chers et dégagent des marges plus élevées. Leur qualité induit des logiques de fidélisation et de confiance qui dans une certaine mesure affranchissent les producteurs des variations mondiales des prix et des attaques de la concurrence.

Dans cette situation, il faut admettre que l'avantage comparatif se jouera sur la compétitivité des prix, mais aussi de manière substantielle sur la compétitivité « hors prix », compte tenu du positionnement, du savoir-faire et de la tradition économique des Européens. Le problème de l'insertion de l'Europe dans la nouvelle économie monde se résume alors à un problème interne à l'Europe. L'environnement extérieur n'est pas néfaste, il est même plutôt positif.

3. Quelles réformes d'avenir pour l'Europe ?

L'Europe possède des avantages comparatifs qui devraient lui permettre de trouver pleinement sa place dans l'économie monde. Si l'on accepte l'idée que sa meilleure intégration aux échanges internationaux relève d'abord de sa politique intérieure, il faut en revenir au problème de fond, celui d'une croissance économique européenne trop faible. Cela était déjà vrai avant la crise, lorsque le potentiel de croissance de l'Union européenne était de 2% à 2,5%. Depuis la crise, ce potentiel de croissance a diminué de moitié.

À l'échelle mondiale, l'Europe est un îlot de bien-être, grâce à un système social certes de qualité, mais dont la soutenabilité dépend d'une croissance significative de l'économie et de la population. Or, sur ces deux terrains, l'Europe a un problème. Une solution bien connue au problème de la démographie serait le recours à l'immigration, mais il est difficile de l'envisager à court terme au vu des positions des forces politiques européennes sur ce sujet. Il serait également opportun de faciliter la conciliation entre la vie professionnelle et la vie personnelle, et de réduire les obstacles à la natalité, qui atteint un niveau critique dans les pays européens où le renouvellement des générations n'est plus assuré, avec quelques exceptions, dont la France.

Concernant le potentiel de croissance, la crise a accentué les difficultés à travers la question de l'endettement excessif. Le seul moyen de maintenir le système de sécurité sociale sans accroissement démographique significatif est l'augmentation du taux de croissance économique. Or, il est difficile de renforcer la croissance d'une économie dont le potentiel a été endommagé par la crise, et qui doit faire face à une lourde charge d'endettement. C'est pourtant là tout l'enjeu : il s'agit d'augmenter le potentiel de croissance, de l'ordre d'un point ou d'un point et demi, pour pouvoir continuer à financer le système social européen et enrayer l'endettement qui a été accumulé.

Les réformes nécessaires pour atteindre cet objectif, et tirer pleinement partie des avantages comparatifs de l'Europe, sont des réformes de long terme. Elles concernent principalement le système d'éducation, de formation et d'innovation. C'est sur ce plan que se fera la distinction entre les pays et les continents. Sur les quarante à cinquante dernières années, le niveau d'éducation de la population est la variable qui explique le mieux les différences de croissance et de réussite économique à l'échelle mondiale. Mais ces politiques publiques de l'éducation et de l'innovation produiront leurs effets à moyen et à long terme. Dès lors, comment stimuler la croissance à court terme ? Il s'agit d'imaginer des mesures dont les effets se feraient sentir immédiatement.

Une réponse à cette question peut être trouvée du côté du marché du travail. Il faut toutefois panacher les mesures fiscales et budgétaires pour ne pas réduire les dépenses publiques productives, qui ont un effet d'entraînement sur l'économie, et ne pas accroître le coût des facteurs de production, pour protéger la compétitivité des prix.

Enfin, la politique monétaire peut aussi servir de levier d'action à court terme. Selon le think tank Bruegel, il est possible de gérer intelligemment le différentiel d'inflation au sein de l'Europe, de façon à restaurer une partie de la compétitivité qui fait défaut au sud. Une inflation de 2,5% à 3% dans le nord de l'Europe, couplée à une inflation plus basse, de l'ordre de 1%, au sud de l'Europe, permettrait progressivement aux pays qui ne peuvent pas dévaluer leur monnaie de retrouver, dans une certaine mesure, la compétitivité des prix qui leur manque.

*

Ne nous mentons pas : le marasme économique qui frappe l'Europe aujourd'hui, et dont elle doit sortir par le haut le plus vite possible, n'est pas dû à une concurrence internationale d'autant plus ravageuse que la politique commerciale européenne serait faible ou naïve.

Le manque de compétitivité des prix et de compétitivité « hors prix » doit être la cible de politiques publiques d'avenir, qui donneront à l'Europe les moyens de profiter des avantages comparatifs qui devraient être les siens. Politiques d'éducation, de formation, d'innovation, gestion fine de l'inflation intracommunautaire et fluidification du marché du travail constituent les piliers d'une réforme courageuse, et à la hauteur des ambitions légitimes de l'Europe dans un monde devenu plus compétitif.