

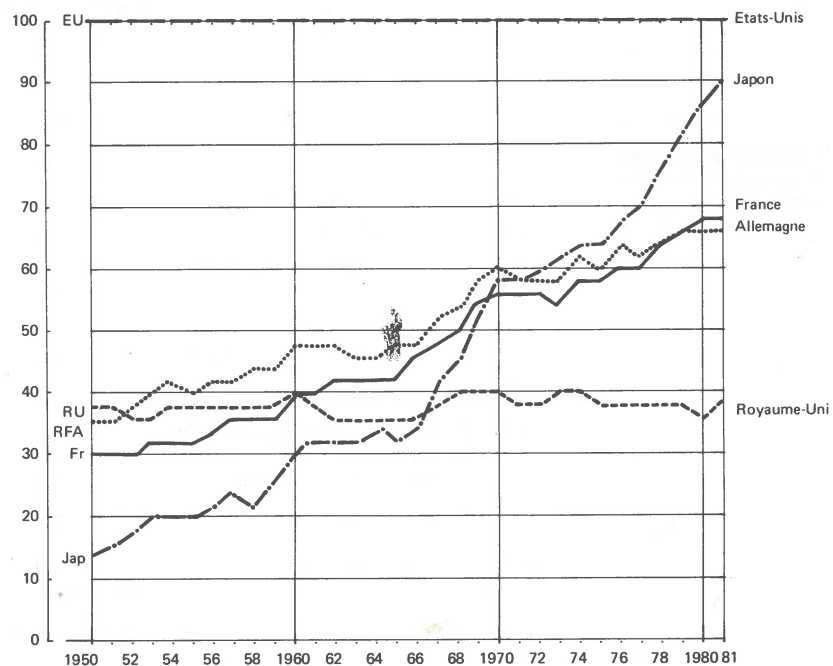
## Productivité et compétitivité: où en sont les grands pays industriels ?

L'acuité de la concurrence commerciale entre les principaux pôles de l'économie mondiale — États-Unis, Japon, Europe de l'Ouest — mérite que l'on s'interroge sur les facteurs déterminant la compétitivité industrielle de chacun des grands pays. Au premier rang se trouve la productivité du travail, qui conditionne une part importante des coûts de production (les coûts directs en travail représentent en moyenne environ 30 % du prix de revient dans l'industrie manufacturière). Alors que, d'une manière générale, les productivités et coûts du travail ne sont étudiés qu'en évolution, c'est de *niveaux* dont il faut disposer pour pouvoir établir une hiérarchie. Ces niveaux ont été reconstitués à partir des données fournies par le projet de la Banque Mondiale et de l'ONU (1); il est ainsi possible, dans les grandes branches de l'industrie manufacturière, de convertir les productivités nominales (mesurées en monnaie nationale) en «productivités réelles» exprimées dans une monnaie internationale commune (2).

### 1 Les États-Unis ont perdu leur suprématie

GRAPHIQUE:  
Niveaux de productivité  
du travail (\*)  
dans l'industrie  
manufacturière  
(Base 100 = États-Unis)

La période de l'après-guerre était caractérisée par une domination exclusive des États-Unis, qui se manifestait notamment par un niveau de vie et des performances de productivité beaucoup plus élevés qu'ailleurs. Ainsi, en 1950, la productivité américaine dans l'industrie manufacturière valait au moins deux fois et demie celle des pays européens et plus de six fois celle du Japon (voir graphique).



Source: Calcul Ph. Guinchard à partir de données du projet Kravis (note 1) et du Bureau of Labor Statistics.

(\*) Valeur ajoutée par tête.

(1) Cf. *United Nations International Comparison Project, Phase III*; I.B. Kravis, A. Heston, R. Summers: «World Product and Income» (The Johns Hopkins University Press, 1982).

(2) Les résultats et conclusions présentés dans cette lettre sont tirés d'une recherche en cours menée au CEPII par Ph. Guinchard: «Différences de structures et ajustement international entre les économies dominantes», Thèse de 3<sup>e</sup> cycle à soutenir en juillet 1983 à Paris I. Il s'agit bien entendu d'estimations qui fixent des ordres de grandeur et comportent une certaine marge d'incertitude.

Depuis lors, les différents pays ont évolué de manières fort diverses, ce qui semble prouver que l'imbrication croissante des économies ne s'est pas systématiquement traduite par une diffusion internationale des techniques de production et une convergence des niveaux de productivité par tête. Ainsi le Royaume-Uni n'a-t-il pas modifié sa position relative en trente ans : la productivité y stagne à moins de 40 % du niveau américain. La France et l'Allemagne ont, par contre, remonté une partie de leur handicap vis-à-vis des États-Unis, ayant aujourd'hui atteint les deux tiers du niveau de productivité américain. En outre, on observe une certaine convergence des positions française et allemande : le handicap initial de l'industrie française (20 % vis-à-vis de la RFA en 1950) a été progressivement résorbé au point que, depuis 1970, les niveaux de productivité du travail dans les deux pays diffèrent de moins de 10 %.

Mais l'affaiblissement de la domination technologique des États-Unis est essentiellement dû au Japon. Grâce à des gains de productivité très élevés dans l'industrie manufacturière, ce pays a amélioré sensiblement sa position. Après une remontée continue au cours des années cinquante, c'est principalement à la fin des années soixante que ses gains relatifs ont été les plus élevés. Cette période est précisément celle où se manifestent les premiers signes de « crise industrielle » dans les vieux pays industrialisés (3), et l'industrie japonaise rattrape ainsi le niveau de productivité des industries européennes dès le début des années soixante-dix. Depuis lors, sa position relative s'est encore améliorée, surtout après 1975, et l'on peut estimer qu'en 1981, les niveaux de productivité du travail américain et japonais différaient de moins de 10 % (4).

## 2 Le Japon crée ses avantages comparatifs

Encore les données observées pour l'ensemble de l'industrie manufacturière cachent-elles de profondes disparités ; depuis plusieurs années, le Japon a ainsi dépassé le niveau de productivité des États-Unis dans certaines branches (tableau 1). On peut estimer, approximativement, que l'industrie nippone est passée à la première place dans la sidérurgie-métallurgie dès le début des années soixante-dix, puis à la fin de cette décennie dans la construction mécanique, le matériel électrique et électronique et la chimie. Dans le matériel de transport, la percée est tout à fait spectaculaire, puisque la position japonaise est passée de

TABLEAU 1  
Niveaux de productivité  
du travail (\*) dans les  
branches manufacturières  
en 1980  
(Base 100 = États-Unis)

	France	RFA	Royaume- Uni	Japon
<b>Branches métalliques</b> .....	62	64	28	122
dont : C Sidérurgie-métallurgie . . . .	70	91	38	137
F1 Construction mécanique ..	71	65	27	117
F2 Matériel électrique et électronique .....	50	40	26	135
F3 Matériel de transport(**) ..	55	55	21	94
<b>Branches non métalliques</b> .....	73	70	47	59
dont : B Matériaux de construction .	71	76	38	47
D Textiles .....	64	69	46	48
E Bois-Papier et divers .....	63	67	42	66
G Chimie .....	78	79	46	101
K Agro-alimentaire .....	76	48	54	43
<b>Industrie manufacturière</b> . . .	69	67	38	90

Source : Calcul Ph. Guinchard à partir de données du projet Kravis et des comptes nationaux des cinq pays.

(\*) Valeur ajoutée rapportée à l'emploi total dans chaque branche.

(\*\*) A noter que les résultats du Japon semblent supérieurs à ceux des États-Unis dès avant 1980 pour les seules automobiles particulières, et qu'ils seraient encore plus favorables si l'on raisonnait en unités physiques rapportées au nombre d'ouvriers.

(3) Cf. *Économie Mondiale : la montée des tensions* (Rapport du CEPIL, Economica, 1983).

(4) Le nombre d'heures de travail par an étant plus élevé au Japon, la position relative de ce pays pour la productivité horaire se trouve affaiblie d'environ 10 %.

60 % à 94 % du niveau de productivité américain pour l'ensemble de la branche entre 1976 et 1980; en 1981, les estimations montrent que le Japon a atteint l'indice 101 par rapport aux États-Unis.

A côté de ces très bonnes performances subsistent des points faibles dans l'industrie japonaise, tous localisés dans les branches non-métalliques, mettant ainsi en relief une forte hétérogénéité du tissu industriel. Aux firmes de grande taille, très productives et exportatrices dans les branches métalliques, s'opposent des entreprises plus artisanales dans l'agro-alimentaire ou les textiles.

Or, même si des écarts de salaires existent d'une branche à l'autre, ils ne compensent pas les différences de niveaux de productivité; celles-ci se retrouvent donc largement sous la forme de différences de coûts relatifs. Le Japon a ainsi bâti sa spécialisation sur la création d'avantages comparatifs, essentiellement localisés dans les branches métalliques. Comme, de plus, certains pôles de compétitivité bénéficient d'une forte demande mondiale, en particulier dans l'électronique, l'industrie japonaise parvient à mettre en œuvre une stratégie optimale de spécialisation.

### 3 Les pays européens suivent d'autres logiques

Vis-à-vis des États-Unis, les pays européens sont dans une meilleure position relative dans les branches non métalliques (ainsi que dans la sidérurgie-métallurgie). Le Royaume-Uni est un cas extrême de cette configuration: les performances des textiles, de la chimie et de l'agro-alimentaire sont relativement meilleures que celles des branches métalliques. On constate, en revanche, que les trois pays européens sont nettement dominés, en termes de niveaux de productivité, dans le matériel électrique et électronique.

Face à cette position d'ensemble, la proximité des configurations allemande et française est là encore saisissante. On ne relève, en effet, que peu de branches où les niveaux de productivité des deux pays soient très différents: les seuls cas notables concernent l'avantage français dans l'agro-alimentaire et la place supérieure de la RFA dans la sidérurgie-métallurgie. Pour le reste, il apparaît que les points forts de l'Allemagne fédérale ne reposent pas sur des niveaux élevés de productivité et des avantages comparatifs ricardiens. Contrairement à la logique japonaise, l'excédent allemand dans une partie de l'électromécanique est surtout dû à d'autres facteurs de compétitivité: une spécialisation déjà ancienne confère un savoir-faire et procure des positions dominantes qui permettent de pratiquer des prix élevés. En ce qui concerne la France, l'absence de véritables points forts — à l'exception de l'agro-alimentaire — explique la faiblesse de la spécialisation inter-branche.

### 4 La compétitivité-prix ne suffit pas

Les disparités internationales de productivité dans l'industrie manufacturière se répercutent de manières diverses sur les coûts unitaires du travail, en fonction des niveaux de salaires (5) et des taux de change (tableau 2). Ainsi, en 1980, les niveaux de salaires mesurés en dollars étaient-ils les mêmes au Japon et au Royaume-Uni, alors que le rapport des productivités dépassait deux. De même, toujours en 1980, les salaires en dollars courants étaient plus élevés en France et en RFA qu'aux USA malgré une productivité du travail nettement moindre. La situation en termes de compétitivité-prix en découle instantanément: la France, l'Allemagne fédérale et plus encore le Royaume-Uni avaient à l'époque des coûts salariaux unitaires nettement plus élevés qu'aux États-Unis; inversement, le Japon disposait d'une confortable avance sur le niveau de coûts unitaires du travail dans l'industrie manufacturière.

La position compétitive des quatre pays en termes de prix des produits manufacturés se déduit largement des positions de coûts salariaux unitaires. Certains écarts sont réduits, les pays à monnaie surévaluée par rapport au dollar en 1980

(5) Il s'agit des salaires par tête, y compris charges sociales, exprimés dans la même monnaie.

TABLEAU 2  
Indicateurs de compétitivité  
de l'industrie  
manufacturière  
(Base 100 = États-Unis)

	Niveaux de salaires (*) (1)	Niveaux de productivité (2)	Coûts salariaux unitaires(**) (3) = (1) / (2)	Niveaux de prix de production		
				Année 1980	1980	1981
France . . . .	110	69	159	128	100	86
RFA . . . . .	106	67	158	127	99	93
Roy.-Uni . .	68	38	179	141	123	111
Japon . . . .	67	90	74	93	88	76

Source: voir tableau 1.

(\*) Salaires par tête, y compris charges sociales, exprimés dans la même monnaie.

(\*\*) Coûts salariaux par unité de valeur ajoutée, corrigés des taux de salarisation.

bénéficiant de consommations intermédiaires bon marché. La forte appréciation du dollar intervenue depuis lors montre que, dès 1981, les prix français, allemands et américains étaient au même niveau. L'évolution de 1982 révèle dans l'industrie une surévaluation de la monnaie américaine d'environ 10 % par rapport au franc et au mark (en moyenne sur l'année). En revanche, les positions relatives de ces deux monnaies semblent plus conformes à la logique de «parité des pouvoirs d'achat»: le franc était un peu surévalué par rapport au mark en 1980, mais les réajustements intervenus depuis lors ont en moyenne, dans l'industrie, rétabli la compétitivité-prix des produits français.

Pendant, il est clair que l'équilibre commercial ne correspond pas nécessairement à la parité des pouvoirs d'achat. Outre des facteurs conjoncturels les difficultés de l'industrie française sont dues à des faiblesses structurelles: absence de pôles puissants, insuffisante adaptation à la demande, manque de cohésion du tissu industriel (6). Seule la concurrence du Japon paraît s'appuyer sur des arguments de prix et ce, vis-à-vis de tous les autres grands pays industriels. C'est pourquoi une appréciation du yen contribuerait sans doute à rééquilibrer les conditions de la concurrence entre le Japon et ses partenaires américains et européens.

(6) Cf. *Économie mondiale: la montée des tensions (op. cit.)*.

#### Rédaction:

Centre  
d'études prospectives  
et d'informations  
internationales,  
9, rue Georges-Pitard,  
75015 Paris.  
Tél.: 842.68.00

Rédacteur en chef:  
Gérard Lafay.

#### Édition:

La Documentation française,  
Abonnement d'un an  
(8 numéros): 130 F.

Commande adressée à  
La Documentation française,  
124, rue Henri-Barbusse,  
93308 AUBERVILLIERS CEDEX.

Règlement à réception  
de la facture.

Directeur  
de la publication:  
F. Gallouédec-Genyus.

CPPP n° 1462 AD.  
Dépôt légal  
2<sup>e</sup> trimestre 1983

Imp. CID éditions,  
Nantes

Imprimé en France.

## VIENT DE PARAÎTRE

### Économie mondiale: la montée des tensions (\*)

*La montée des tensions au sein de l'économie mondiale, depuis la fin des années soixante, caractérise une phase de transition entre deux révolutions industrielles. A partir des études qu'il a menées et en utilisant ses bases de données, le CEPII présente un rapport de synthèse sur ces quinze dernières années:*

- les grandes ruptures (monnaie, énergie, industrie);
- les lignes de force des échanges (interdépendances, spécialisations);
- les économies dominantes (l'industrie au cœur de la crise);
- les autres acteurs (Est, Sud, multinationales);
- les réponses nationales (protectionnismes, politiques industrielles).

(\*) Rapport du CEPII, 1983 (326 pages, 57 tableaux, 72 graphiques). Édité par Economica, 49 rue Héricart, 75015 Paris — Prix: 125 F.