

Les exportations suisses face au franc fort

Le repli conjoncturel qui a frappé l'économie mondiale en 2008/09 a fortement porté préjudice aux secteurs exportateurs de l'économie suisse. Le franc fort, deux ans plus tard, a provoqué en peu de temps un nouveau recul, dans un contexte de conjoncture mondiale anémique. Jusqu'à la fin de 2011, le recul des exportations n'a toutefois pas pris des proportions dramatiques. Le danger a-t-il été conjuré? Doit-on, au contraire, s'attendre à une forte aggravation de la situation dans les prochains mois? L'article montre que l'analyse de la situation diffère suivant les branches économiques. Il quantifie, en outre, les facteurs qui influencent l'évolution des différents types d'exportations.



Ronald Indergand
Secteur Conjoncture,
Secrétariat d'État à l'économie SECO, Berne



Kornel Mahlstein
Secteur Conjoncture,
Secrétariat d'État à l'économie SECO, Berne



Si l'existence même de certaines entreprises est menacée par l'évolution du marché des devises (par exemple dans l'industrie des machines), certains exportateurs, comme dans l'industrie horlogère, semblent relativement insensibles à la force du franc.

Photo: Keystone

Des exportateurs soumis aux vents contraires

Après une période faste, les exportateurs doivent depuis quelques années composer avec des vents contraires. La période de croissance qui accompagnait le début du millénaire a été stoppée nette en 2008/2009 par une des plus grandes chutes de la demande depuis l'après-guerre. À peine cette crise plus ou moins surmontée, celle de l'euro a pris le relais, engendrant la hausse du franc, qui a de nouveau mis l'industrie d'exportation au pied du mur. L'introduction par la Banque nationale suisse (BNS) d'un plancher pour le taux de change franc/euro a légèrement détendu la situation. Depuis septembre 2011, les entreprises suisses peuvent compter sur le fait que le franc ne s'appréciera pas davantage, ce qui évite une érosion supplémentaire de leurs marges et leur permet de planifier avec une meilleure prévisibilité. Avec un taux moyen d'environ 1,23 franc pour un euro (septembre à décembre), le cours du change demeure toutefois très élevé.

Il peut paraître étonnant, au vu de ces problèmes, que les exportations aient déjà pratiquement retrouvé en été 2011 leur niveau record de 2007. Depuis cette époque jusqu'à la fin de l'année, la croissance s'est nettement enrayée (voir *graphique 1*), mais

l'appréciation du franc d'environ 30% par rapport à la plupart des devises n'a pas fait chuter brutalement les exportations, comme certains auraient pu s'y attendre.

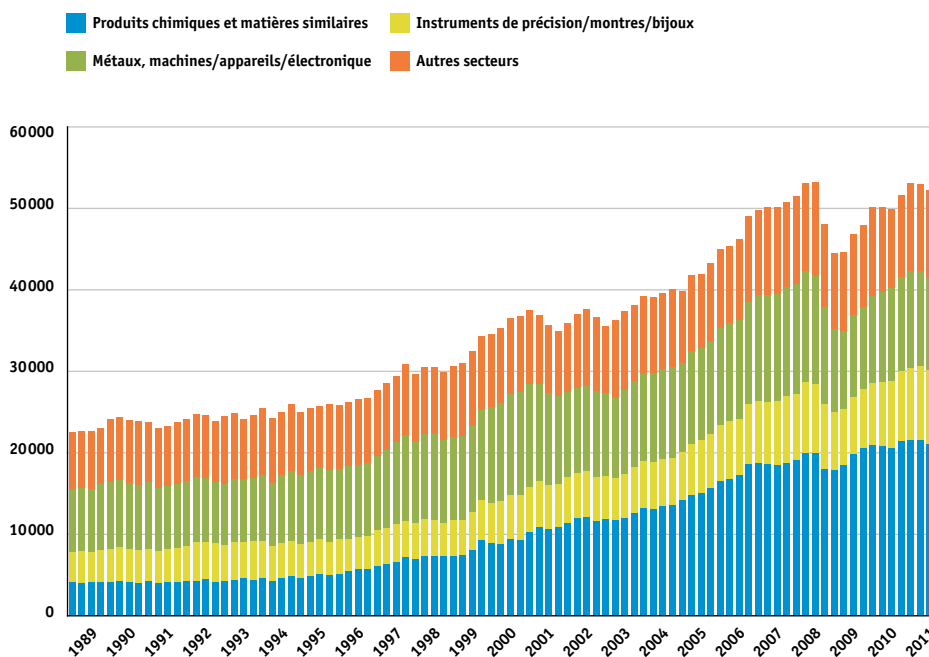
Le pire reste-t-il à venir?

La forte appréciation du franc vis-à-vis des principales devises a fait craindre un repli économique très important, qui ne s'est pas produit jusqu'à la fin de 2011. Les modifications survenues dans les taux de change déploient, toutefois, leur plein impact sur les exportations avec quelques retards, car les contrats sont souvent signés à long terme. On peut, dès lors, se demander si un repli important est toujours à craindre en raison de la force du franc et, dans ce cas, quelles sont les branches qui seront les plus touchées. Si l'existence même de certaines entreprises est menacée par l'évolution du marché des devises (par exemple l'industrie des machines), certains exportateurs semblent insensibles à la force du franc (par exemple l'industrie horlogère). Il est donc nécessaire de considérer séparément les diverses branches et catégories de marchandises exportatrices. Notre analyse utilise les données de la Direction générale des douanes (corrigées de l'évolution des prix et des variations saisonnières par le Seco).

Graphique 1

Évolution des exportations suisses, 1989–2011

(en termes réels, mesures de volume chaînées, année de référence 2000, en millions de francs)



Remarque: Comme les séries réelles chaînées ne peuvent pas s'additionner, le total de la rubrique représenté dans ce graphique n'exprime pas le total effectif des exportations réelles de marchandises. Les différences sont toutefois négligeables et ne changent rien aux interprétations que l'on peut en tirer.

Source : DGD, SECO / La Vie économique

Les déterminants de l'évolution des exportations

Le développement des exportations est généralement modélisé sur la base de deux facteurs (voir encadré 1). Les exportations dépendent d'abord de la *conjuncture mondiale*; si l'économie est en bonne santé à

l'étranger, la demande de marchandises augmente, ce qui profite aussi aux exportations suisses. Inversement, ces dernières ont enregistré une forte chute durant la crise de 2008/09 du fait du recul abrupt de la demande mondiale.

La demande est également influencée par les prix proposés par rapport à la concurrence. Si ceux pratiqués par les exportateurs suisses augmentent, la demande tendra à en souffrir. Le cours des changes joue un rôle à ce niveau, comme l'illustre l'exemple suivant: si une entreprise allemande demande une machine à un fabricant suisse, ce n'est pas le prix en francs qui est décisif, mais celui en euros, les produits concurrents étant eux-mêmes généralement offerts dans cette monnaie. Si le franc s'apprécie, le prix de la machine augmente également sans que les coûts ou la marge du fabricant suisse en soit affecté dans un premier temps. Pour pallier une telle dégradation de compétitivité-prix, ce fabricant peut évidemment tenter de réduire ses coûts ou une partie de sa marge. La seconde solution l'emporte à court terme. C'est ainsi que, ces deux dernières années, nombre d'entreprises suisses ont dû abaisser leurs marges pour empêcher que leur compétitivité-prix ne se dégrade encore.

Des méthodes économétriques permettent de distinguer l'influence de la demande mondiale de celle de la compétitivité-prix, et de la quantifier. Il est donc possible d'évaluer dans quelle mesure l'industrie d'exportation est portée par la demande, et dans quelle mesure elle est affectée par la dégradation actuelle de sa compétitivité-prix, ce qui peut être dû à des changements dans les prix à l'exportation libellés en francs – en raison des coûts de fabrication ou de variation de la marge – ou au cours des changes.

La présente analyse se concentre donc sur les effets des chocs exogènes sur les deux variables précédemment citées. Cela étant, à long terme, d'autres facteurs influencent les exportations suisses. La qualité des produits par exemple (capacité d'innovation) ou encore l'amélioration des conditions-cadres par l'État sont des conditions nécessaires à une industrie d'exportation florissante.

Les exportations réagissent plus rapidement à la demande qu'aux variations de prix

Si l'on considère les exportations au niveau agrégé, elles dépendent principalement de l'évolution de l'économie mondiale. Lorsque la demande augmente de 1%, l'effet bénéfique sur les exportations suisses est environ du double¹. Il est clair que la compétitivité-prix des entreprises suisses, et donc le

1 Durant la dernière décennie, les exportations mondiales ont augmenté deux fois plus vite que le PIB mondial. La dépendance des exportations suisses à la demande mondiale est donc peu surprenante. Il est, toutefois, possible que cette corrélation de longue date se modifie à l'avenir.

Encadré 1

Précisions concernant les variables utilisées**La demande mondiale**

Le principal déterminant de la demande en produits suisses est l'évolution du revenu dans le reste du monde. Celle-ci se mesure de manière relativement fiable en se basant sur l'évolution du PIB. L'indicateur de la demande mondiale correspond par conséquent à la moyenne des taux de croissance du PIB des principaux partenaires commerciaux de la Suisse, pondérée en fonction de leur quote-part dans les exportations suisses. Les coefficients varient donc au fil du temps, selon la quote-part des exportations suisses vers chacun des pays. Ont été pris en compte: l'Allemagne (19,3%), les États-Unis (10%), l'Italie (9%), la France (7,8%), le Royaume-Uni (4,9%), l'Espagne (3,5%), la Chine (3,4%), l'Autriche (3,3%), le Japon (3,0%), Hong Kong (2,5%), l'Inde (1,4%), Singapour (1,3%), le Canada (1,3%), le Brésil (1,3%), l'Australie (1,1%), la Russie (1%) et la Suède (0,9%). Ces pays représentent environ 75% des exportations suisses. Les chiffres ci-dessus correspondent à l'année 2010.

La compétitivité-prix

Le deuxième facteur déterminant pour les exportations est la compétitivité-prix. Contrairement à la mesure de la demande mondiale, celle de la compétitivité-prix est complexe. En effet, outre l'évolution du taux de change nominal, la politique des prix appliquée par les entreprises suisses et leurs

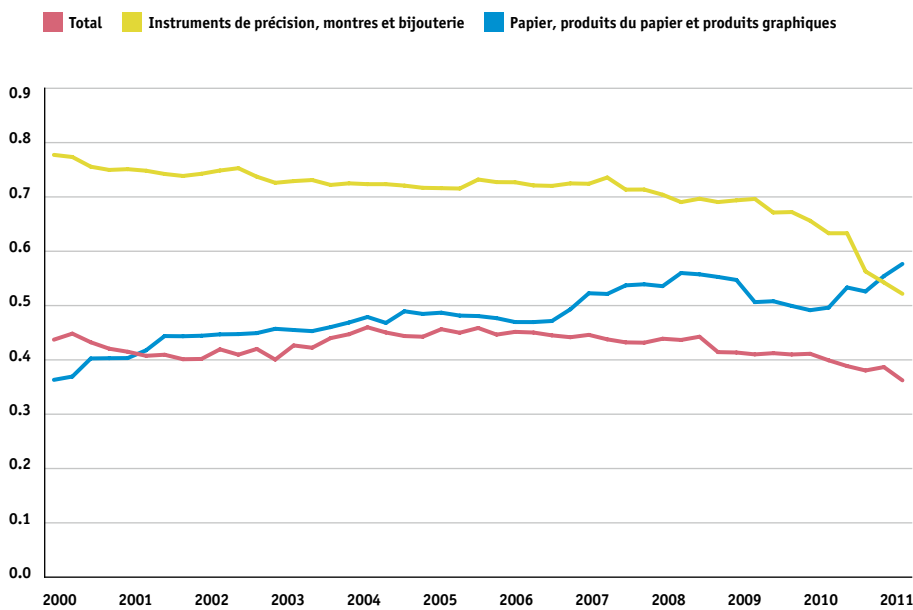
concurrents entrent en considération, ce qui suppose de détenir un certain nombre d'informations. Globalement, on peut dire qu'une appréciation nominale de la monnaie du pays et une dynamique des prix et des coûts supérieure à ce qui se pratique à l'étranger sont dommageables à la compétitivité de l'industrie d'exportation suisse.

C'est la raison pour laquelle on emploie souvent la valeur extérieure réelle du franc (taux de change nominal déflaté par le différentiel d'inflation, mesuré sur la base des prix à la consommation) pour comparer les prix à la consommation avec nos principaux partenaires commerciaux. Cette méthode de calcul suppose que les coûts des produits exportés évoluent à peu près au même rythme que le renchérissement global (prix à la consommation et à la production). Si ce type de déflation fonctionne encore relativement bien pour l'ensemble des exportations, il pose problème quand l'analyse se pratique par branche. En effet, dans certaines d'entre elles, l'évolution des prix varie fortement par rapport au cours des prix globaux.

C'est la raison pour laquelle, dans la présente analyse, les variables liées au prix ont été calculées pour chaque branche. Pour ce faire, on a utilisé les prix à l'exportation et à la production. Comme pour la demande mondiale, ils ont été pondérés en fonction de la quote-part de chaque pays dans les exportations suisses.

Graphique 2

Élasticité-prix des exportations suisses, 2000–2011



Remarque: calculs effectués au moyen du «Time Varying Coefficient Model».

Source: Mahlstein, Indergand / La Vie économique

cours de change, ont moins d'importance à court terme. À long terme², par contre, leur incidence est nettement supérieure. Une détérioration de la compétitivité-prix de 1% entraîne, après quelques trimestres, une baisse des exportations d'environ 0,5% (voir encadré 1). En somme, les effets liés aux prix ont besoin de temps pour se déployer. Cela s'explique en partie par le fait que les entreprises sont souvent liées à des contrats de commande et ne peuvent pas changer de fournisseur du jour au lendemain. Or, plus le taux de change demeure à un niveau élevé, moins les entreprises ont de possibilités de réduire leur marge et plus elles risquent de perdre des clients à l'étranger. Cela étant, il convient de souligner que, même à long terme, la demande mondiale demeure le facteur dominant même si les prix jouent un rôle de plus en plus important.

Tableau 1

Quote-part de chaque rubrique dans les exportations (valeur nominale), 2010

Produits chimiques et produits apparentés	37,2%
Instruments de précision, montres et bijoux	18,1%
Machines, appareils, électronique	17,8%
Métaux	6,2%
Métaux précieux, pierres précieuses/gemmes, art, antiquités	4,9%
Agriculture, sylviculture et pêche	4,2%
Agents énergétiques y compris électricité	2,8%
Cuir, caoutchouc, matières plastiques	2,2%
Véhicules	2,0%
Textiles, vêtements, chaussures	1,7%
Papier, papeterie et produits graphiques	1,4%
Objets d'aménagement intérieur, jouets, etc.	0,7%
Pierres et terres	0,4%

Source : DGD, SECO / La Vie économique

Il ressort d'analyses supplémentaires que l'élasticité-prix a eu tendance à se réduire au cours des dernières décennies (voir graphique 2)³. Cette observation est compatible avec le fait que les secteurs moins sensibles aux prix, tels que les exportations de produits pharmaceutiques ou de montres de luxe, ont nettement gagné en importance parmi les exportations durant cette période (voir graphique 1). Une analyse du même ordre pour l'ensemble des exportations de marchandises a déjà été présentée dans cette revue⁴. Cet article l'étend aux différentes catégories dont elles se composent⁵.

Des divergences marquées entre les branches⁶

Les élasticité du prix et de la demande montrent comme prévu des différences importantes entre les diverses branches. Il faut donc procéder avec prudence avant de tirer des conclusions portant sur l'ensemble des exportations, lorsqu'on estime l'impact des variations de la conjoncture ou du cours des changes.

Les divergences qui caractérisent les différentes rubriques sont, surtout dans le cas de la demande étrangère, particulièrement marquées. Certains postes, comme les exportations chimiques, profitent nettement plus d'une progression de la demande étrangère que le textile ou la production de papier. Les branches présentent plus de similarité en ce qui concerne la sensibilité aux prix, bien qu'il existe aussi des différences. C'est ainsi que la sensibilité des exportations de produits chimiques aux variations de la compétitivité-prix a baissé ces dernières années, contrairement à l'industrie du papier. Il existe, en outre, des différences entre les effets à court et à long termes. Ainsi, les exportations de machines ne semblent que peu sensibles aux prix à court terme, tandis qu'à long terme ce poste le devient fortement.

Pour résumer, les différentes branches d'exportation peuvent se répartir en trois groupes.

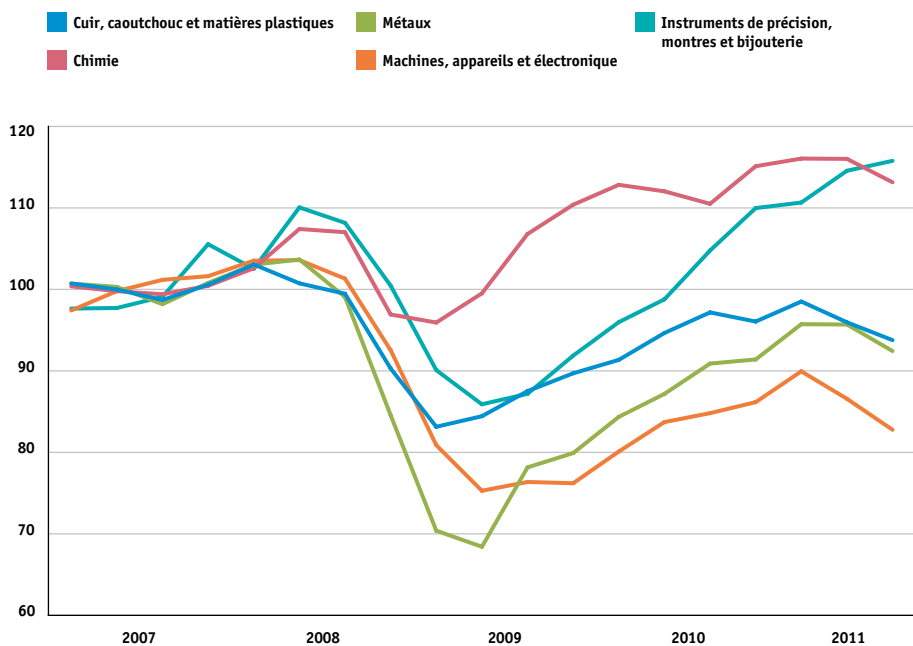
Groupe 1: prédominance de la demande étrangère

La chimie, le cuir/caoutchouc/matières plastiques, les véhicules, les agents énergétiques (y compris l'électricité) et les montres/instruments de précision/bijouterie réagissent très fortement aux variations de la demande mondiale. Si l'on excepte le dernier groupe, leur sensibilité aux prix est assez marquée, mais l'effet de la demande mondiale prédomine nettement. Ce sont précisément ces branches qui, malgré l'évolution défavorable du taux de change, ont réussi à

Graphique 3

Postes d'exportation: évolution, 2007-2011

(en termes réels, mesures de volume chaînées, année de référence 2000, en millions de francs)



Source: Mahlstein, Indergand / La Vie économique

maintenir leur position après 2009 (voir *graphique 1*). Grâce à la reprise mondiale amorcée en 2009, leurs exportations ont presque égalé le niveau record de 2007 (cuir/caoutchouc/matières plastiques) ou l'ont déjà dépassé (chimie, instruments de précision/horlogerie/bijouterie, énergie). L'interprétation est plus difficile pour les véhicules, car ce secteur se caractérise par une extrême volatilité.

Ces commentaires ne doivent, toutefois, pas faire oublier que les exportations de certaines des branches mentionnées sont très sensibles aux prix. La sensibilité aux prix semble, toutefois, avoir fortement diminué ces dernières années pour les principales branches du groupe, soit les produits chimiques et l'horlogerie/instruments de précision/bijouterie. Outre la progression de la demande mondiale après 2009, il est probable que ces branches d'exportation aient profité d'une moindre sensibilité aux prix et aux variations du taux de change. En ce qui concerne la chimie, cela pourrait tenir à la forte croissance de la branche pharmaceutique, qui est probablement soumise à une moindre concurrence au niveau des prix (protection des brevets, systèmes de santé fortement réglementés) que les autres exportations de la branche.

Le recul de la sensibilité aux prix dans l'horlogerie, les instruments de précision et la bijouterie pourrait s'expliquer par la récente expansion des exportations de luxe relevant de ces domaines, en particulier vers les pays asiatiques (voir *graphique 3*). Les

ventes de montres de luxe sont nettement moins sensibles aux prix que les marchandises classiques. L'élasticité-prix relativement élevée pour ce secteur tout au long de cette période tient certainement à la forte proportion d'instruments de précision (supérieure à 40%) présents dans ce groupe. Ces exportations sont souvent considérées comme des biens d'investissement et se caractérisent par une élasticité-prix relativement élevée à long terme.

Groupe 2: effets de la demande mondiale incertains, mais sensibilité aux prix élevée à long terme

Les exportations de métaux et machines/appareils/électronique ont fortement profité de l'augmentation de la demande étrangère au cours des deux dernières années. Cela étant, si l'on observe l'évolution à plus long terme, on constate que l'impact de la demande est moins important après quelques trimestres. Ceci pourrait tenir au fait que les deux secteurs dépendent dans une large mesure des investissements à l'étranger, lesquels sont généralement nettement plus volatils que l'évolution du PIB. Lorsque l'économie mondiale se ressaisit, le besoin en investissements est grand dans bon nombre d'entreprises. Dans cette phase du cycle conjoncturel, le prix d'une machine joue un rôle un peu moins important. Ce qui importe alors, c'est de satisfaire la demande. Lorsque la croissance ralentit, de nombreuses capacités sont sous-exploitées, et le besoin en biens d'équipement diminue rapidement. Ce comportement cyclique fait que les exportations de métaux et de machines/appareils/électronique croissent à court terme environ quatre fois plus vite que la demande mondiale. À long terme, en revanche, ils évoluent environ au même rythme que l'économie mondiale.

Ces deux domaines sont, toutefois, sensibles aux prix à long terme (élasticité-prix proche de 1), ce qui pourrait indiquer la présence de contrats à long terme. Au vu de ces résultats, il est peu étonnant que de nombreuses entreprises d'exportation de ces secteurs se retrouvent toujours plus souvent dans des situations difficiles.

Groupe 3: peu sensibles à la demande, mais très sensibles aux prix

Trois secteurs d'exportation se trouvent actuellement dans une situation particulièrement inconfortable: le papier/produits du papier/produits graphiques, les textiles/vêtements/chaussures, ainsi que les objets d'aménagement intérieur/jouets. Il s'agit de branches qui sont confrontées à une concurrence internationale sur les prix relativement

2 Le modèle dit «à correction d'erreur» permet de faire ressortir la relation de cointégration (évolution à long terme) et la dynamique à court terme. Les variables doivent, toutefois, obéir à certaines conditions (entre autres: intégration, cointégration).

3 En répartissant les données sur deux périodes et en procédant à une évaluation distincte, il a été possible de tirer des conclusions sur les divergences de sensibilité à la demande et aux prix. Des méthodes plus élaborées évaluent les coefficients de manière dynamique («Time Varying Coefficient Model»). En procédant ainsi, il apparaît que depuis plusieurs années, l'élasticité-prix de l'ensemble des exportations est à la baisse.

4 Doytchinov S. et Schmidbauer F., «Les exportations suisses de marchandises au mieux de leur forme: analyse d'un succès», *La Vie économique*, 7/8-2007, p. 38ss. Voir également les Tendances conjoncturelles du printemps 2010.

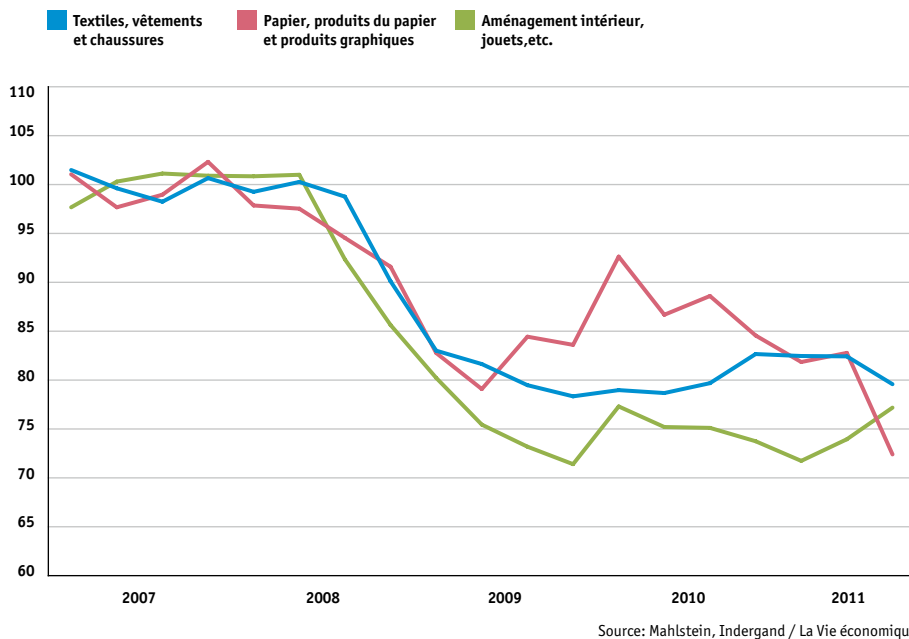
5 Les branches agriculture, métaux précieux et pierres/terres n'ont pas été analysées, en raison d'une réglementation étatique trop importante ou d'un manque de données.

6 Une explication détaillée de la méthode d'estimation ainsi que des résultats obtenus se trouve dans les *Tendances conjoncturelles* de ce printemps.

Graphique 4

Postes d'exportation, 2007–2011

en termes réels, mesures de volume chaînées, année de référence 2000, en millions de francs)



forte, et qui semblent peiner à se maintenir face aux producteurs étrangers. Ces branches sont celles qui ont le moins profité de la demande mondiale, ces deux dernières années. La récente appréciation du franc et les éventuelles baisses de prix à l'étranger risquent d'avoir eu un impact plus important sur elles que sur les autres (voir *graphique 4*). Aujourd'hui, ces branches sont donc péniblement parvenues à se remettre du repli de 2008/2009 ou sont, comme c'est le cas du domaine «Papier/papeterie/produits graphiques», dans une situation nettement plus mauvaise qu'en 2009.

Une palette de produits globalement favorable aux exportations

Les branches exportatrices du premier groupe (chimie, cuir/caoutchouc/matières plastiques, véhicules, agents énergétiques et horlogerie/instruments de précision/bijoute-

rie) sont de loin les plus importantes. Il n'est donc pas surprenant que la demande étrangère conditionne aussi nettement nos ventes à l'étranger. Cela étant, le facteur prix et la force du franc devraient également avoir des effets marqués sur l'ensemble des exportations. Leur impact dépend, toutefois, toujours de la capacité des grandes branches exportatrices à compenser les effets indésirables des fluctuations de change par des baisses de prix.

Conclusion

La demande mondiale joue un rôle déterminant dans l'évolution globale de nos exportations comme pour la plupart des grands postes qui les composent. Les effets de la compétitivité-prix (et donc du taux de change) peuvent également être mis en évidence pour pratiquement chacune des branches. Les différences entre celles-ci sont parfois considérables, ce qui explique dans une large mesure les inégalités dans l'évolution des exportations ces dernières années.

Le fait que le taux de change particulièrement défavorable n'ait pas encore fait nettement reculé les exportations de marchandises tient principalement à trois éléments:

- premièrement, dans certaines branches, les effets négatifs des variations de change ont été largement compensés par la forte augmentation de la demande étrangère;
- deuxièmement, l'élasticité-prix est relativement faible ou tend à diminuer dans certaines branches particulièrement importantes pour la Suisse (produits pharmaceutiques, horlogerie);
- troisièmement, la plupart des entreprises disposent d'une certaine marge de manœuvre dans la fixation des prix, ce qui leur permet de contrecarrer un taux de change élevé. C'est la raison pour laquelle la compétitivité relative de branches comme les métaux ou le cuir/caoutchouc/matières premières s'est relativement peu détériorée ces dernières années.

Il convient enfin de signaler que la présente analyse reflète une situation passée, et qu'il n'est par conséquent pas exclu que les corrélations, et donc les élasticités considérées, se modifient à moyenne ou longue échéance. Dans les trimestres à venir, certains domaines d'exportation continueront à souffrir des effets du franc fort. L'évolution conjoncturelle des marchés de destination joue, toutefois, un rôle nettement plus important. Si les prévisions en ce domaine – en particulier en Europe – demeurent sombres, la croissance de la plupart des exportations risque d'être modeste.

Tableau 2

Demande mondiale et élasticité-prix: vue d'ensemble par branche exportatrice

Demande	Élasticité-prix ^a		
	Faible [<0.25]	Moyenne [$0.25-0.5$]	Élevée [>0.5]
Élevée [>2]	Chimie	Cuir, caoutchouc, matières plastiques	Instruments de précision, horlogerie, bijouterie Véhicules
Moyenne [$1-2$]		Agents énergétiques (y. c. électricité)	Machines, appareils, électronique Métaux
Faible [<1]		Textiles, vêtements, chaussures Objets d'aménagement intérieur/jouets/etc.	Papier, papeterie et produits graphiques

a Élasticité à long terme du modèle à correction d'erreur. La sensibilité des élasticités dépende en partie du choix de la période.

Source: Mahlstein, Indergand / La Vie économique