

# L'économie suisse d'exportation est bien placée à long terme

Les exportateurs suisses auront été à la peine cette année. Sur l'ensemble de 2009, le volume réel de nos exportations devrait connaître une baisse d'un ampleur sans précédent depuis le début des relevés en 1949. En comparaison internationale, la Suisse paraît toutefois solide, grâce notamment à son bon positionnement stratégique et à ses produits de haute qualité. Elle possède de notables avantages comparatifs, en particulier dans les branches pharma et instruments de précision, et ses produits d'exportation se distinguent par leur haut niveau de qualité. Contrairement à l'Allemagne, elle réussit par ailleurs à garder une forte proportion de valeur ajoutée domestique.

La Suisse est touchée de plein fouet par l'effondrement conjoncturel mondial. Son économie nationale étant fortement interconnectée, elle bénéficie en période d'expansion des flux commerciaux internationaux et participe intensivement au processus de mondialisation. Elle souffre, en revanche, durant les périodes de ralentissement où le moteur de croissance que constituent les exportations se transforme en frein.

Peut-on pour autant prétendre que la Suisse commet une erreur fondamentale? En raison de l'étroitesse de son marché intérieur, il n'est pas possible d'éviter une dépendance considérable vis-à-vis de l'étranger, tout du moins pas sans accepter de renoncer dans une large mesure à la prospérité. La Suisse peut, en revanche, influencer sur sa vulnérabilité vis-à-vis des ralentissements mondiaux ainsi que sur son positionnement à moyen terme dans la concurrence internationale. Il s'agit notamment pour le pays d'être prêt lorsque l'économie repartira. Quelles conclusions peut-on formuler à cet égard?

## Avantages comparatifs du commerce international

La théorie économique du commerce international part du principe que chaque pays doit produire les biens et services qu'il est en mesure de fabriquer à un coût relatif inférieur à d'autres pays, c'est-à-dire avec des coûts d'opportunité plus faibles<sup>1</sup>. Ainsi les pays se spécialisent en fonction de leurs avantages comparatifs en termes de coûts. Pour que ces avantages existent, la dotation relative en main-d'œuvre et en capital doit être suffisamment différenciée<sup>2</sup>. On peut par exemple concevoir que la Suisse dispose d'un

avantage comparatif sur la Chine en ce qui concerne les biens à forte intensité de savoir (instruments de précision, p. ex.). Cette dernière, par contre, l'emporte pour les biens à forte intensité de main-d'œuvre (textile et habillement, p. ex.). Étant donné qu'il est très difficile dans la pratique de quantifier directement les avantages comparatifs, Bela Balassa a développé en 1965 un concept permettant de les mesurer indirectement<sup>3</sup>. Il s'agit de l'*avantage comparatif révélé* (ACR). L'idée à la base est simple: lorsqu'un pays dispose d'un avantage comparatif dans certaines branches (ou pour certains biens), il se concentre sur lesdites branches dans ses activités de commerce extérieur. La part des exportations dans ces branches devrait alors être plus élevée que pour d'autres pays. L'ACR selon Balassa se calcule comme suit:

$$ACR_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_i X_{ij}}}{\frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}}$$

Le terme du numérateur correspond à la part d'exportation de la branche  $i$  du pays  $j$ , celui du dénominateur à la part d'exportation de la branche  $i$  de tous les pays.

Si l'augmentation de l'ACR peut être illimitée et qu'en revanche la baisse ne peut franchir le zéro, il est difficile de comparer les avantages comparatifs (ACR supérieur à 1) avec les désavantages comparatifs (ACR inférieur à 1). Pour pallier cette insuffisance, il est possible d'utiliser une normalisation, permettant de faire varier l'ACR symétriquement entre  $-1$  et  $+1$ : les valeurs supérieures à 0 indiquent un avantage comparatif et celles inférieures à 0 un désavantage comparatif<sup>4</sup>.

$$ACR^* = \frac{(ACR - 1)}{(ACR + 1)}$$

Le graphique 1 présente une comparaison internationale, à la fin de 2008, des valeurs de l'ACR\* pour quelques branches exportatrices. Outre la Suisse, ont été soumis à l'enquête ses principaux marchés d'exportation, à



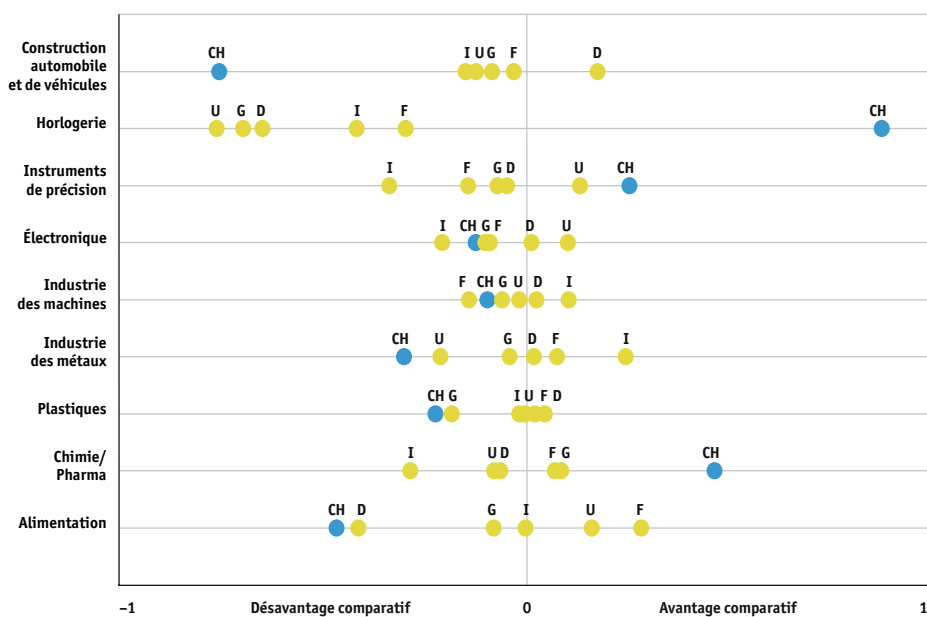
**Nicole Brändle**  
Responsable Analyses de branches, Economic Research, Credit Suisse



**Claude Vautier**  
Senior Economist, Analyses de branches, Economic Research, Credit Suisse

Graphique 1

## Comparaison internationale des avantages comparatifs révélés, selon les branches



Source: OCDE, Credit Suisse Economic Research / La Vie économique

savoir l'Allemagne (D), les États-Unis (U), l'Italie (I), la France (F) et la Grande-Bretagne (G).

La liste montre que la Suisse dispose, par rapport à ses principaux partenaires commerciaux, de nets avantages comparatifs dans les secteurs de l'horlogerie, de l'industrie chimique et pharmaceutique ainsi que des instruments de précision – la quote-part des exportations dans ces branches est par conséquent supérieure à la moyenne internationale. Dans d'autres branches par contre, le désavantage comparatif est souvent évident. Celui-ci est particulièrement prononcé dans l'industrie automobile et l'agroalimentaire, domaines où l'Allemagne et la France respectivement ont une longueur d'avance. Pour l'industrie des machines, on n'observe que de menues différences entre les pays de la liste, qui se trouvent visiblement à un niveau comparable de spécialisation. La différence est également très faible entre les pays considérés en ce qui concerne l'industrie des matières plastiques, pour laquelle seules la Grande-Bretagne et la Suisse sont quelque peu à la traîne.

L'examen de l'évolution des avantages et inconvénients comparatifs montre que les avantages comparatifs révélés de l'industrie suisse d'exportation n'ont pas beaucoup changé depuis 1990. Globalement, toutes les branches considérées ont enregistré une légère amélioration. Nous avons pu renforcer notre rôle de précurseur dans l'industrie chimique et pharmaceutique. Le positionnement est demeuré quasiment identique pour

l'industrie horlogère et le secteur des instruments de précision. La Suisse n'a pu réduire notablement son désavantage comparatif que dans l'industrie alimentaire, qui a enregistré au cours des trois dernières années un véritable «boom» de ses exportations. Grâce à leur positionnement favorable, les exportateurs de produits alimentaires ont tiré profit de la rapide progression de la demande de produits alimentaires haut de gamme sur les marchés émergents. Il en va tout autrement dans la branche de l'électronique, dans laquelle le désavantage comparatif s'est nettement accru depuis 1990. Cela tient sans doute au fait que la mondialisation a renforcé les avantages comparatifs des pays à bas salaires, tout particulièrement pour les fabrications à fort coefficient de main-d'œuvre.

## La qualité fait la différence

Les branches dans lesquelles la Suisse possède des avantages comparatifs indéniables assurent quelque 50% du volume de ses exportations. Cette réalité est d'autant plus impressionnante que des avantages comparatifs sont également concevables dans des branches moins importantes pour l'exportation. Les technologies à forte intensité de connaissance et de recherche ainsi que la concentration sur des produits novateurs de haute technologie sont une des forces de notre économie d'exportation. C'est, du reste, logique: la Suisse est un pays à haut niveau salarial, il est donc difficile pour de nombreux exportateurs de se différencier par les prix. Par conséquent, la qualité constitue un facteur stratégique de succès essentiel pour les exportations suisses. Une mesure approximative de la qualité des produits d'exportation est celle de la *valeur unitaire à l'exportation*, autrement dit la valeur d'exportation par kilo. Elle se définit comme suit:

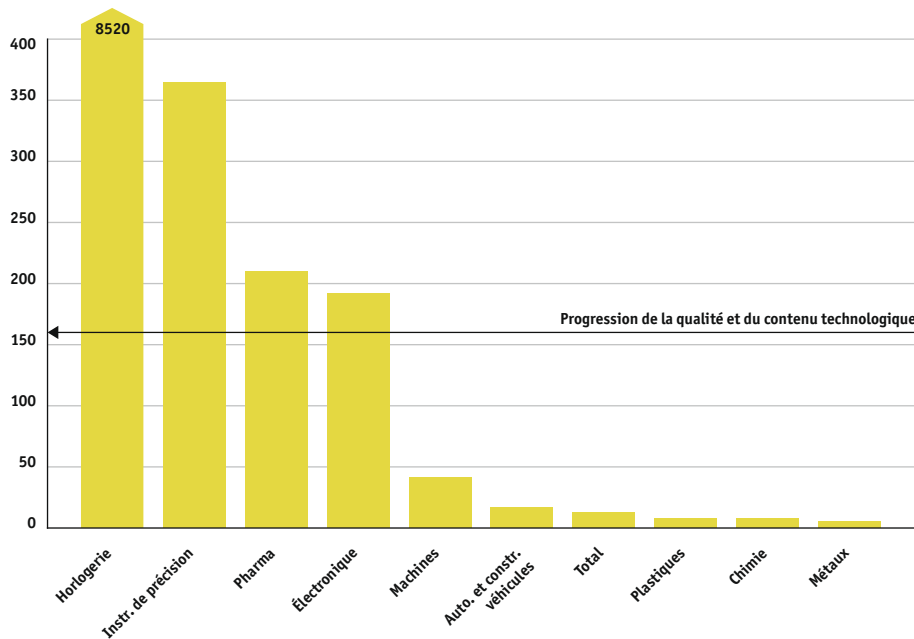
$$\text{Valeur unitaire à l'exportation} = \frac{\text{valeur exportée (CHF)}}{\text{poids exporté (kg)}}$$

Si la qualité d'un produit augmente, le rapport entre sa valeur et son poids – sa valeur unitaire – font de même. Dans les économies nationales dont la production se compose pour une part importante de biens de haute technologie et de qualité, la valeur unitaire est plus élevée que dans les pays plutôt spécialisés dans des produits standards ou homogènes ne reposant que sur un petit nombre d'étapes de transformation. Les propriétés qualitatives (design, technologie, degré d'innovation, etc.) justifient un prix supérieur, car leurs intrants (travail et capital) sont de haute valeur et recouvrent un coûteux processus de production. En comparaison inter-

- 1 Ce principe découle de la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, qui date de 1817.
- 2 Ce principe remonte au théorème de Heckscher-Ohlin, de 1933.
- 3 Bela Balassa, «Trade Liberalization and «Revealed Comparative Advantage», *The Manchester School*, 33, 1965, p. 99-123.
- 4 Cette normalisation a été proposée en 1998 par Keld Laursen.

Graphique 2

Valeur unitaire de quelques branches économiques, fin de 2008 (francs par kg)



Source: AFD, Credit Suisse Economic Research / La Vie économique

ationale, la valeur unitaire à l'exportation est en Suisse extrêmement élevée. Cette avance provient, là encore, de l'horlogerie, de l'industrie pharmaceutique et des instruments de précision (voir *graphique 2*).

**Exportation n'égal pas toujours forte valeur ajoutée domestique**

Grâce à ses produits de haute qualité, la Suisse fait partie des nations commerciales les plus prospères au monde. Un niveau élevé d'exportations ne va, toutefois, pas nécessairement de pair avec une forte création de valeur ajoutée domestique. Pour décrire le paradoxe de l'Allemagne, championne du monde des exportations (dans le commerce de marchandises), mais affichant un taux de chômage record, l'économiste allemand Hans-Werner Sinn a imaginé en 2003 l'expression d'«économie de bazar». Ce terme désigne un lieu d'échange de marchandises où, comme dans un bazar, sont négociés des biens en provenance du monde entier. Ces derniers sont, toutefois, de moins en moins fabriqués sur place, ce qui réduit la création de valeur au niveau national. Les entreprises allemandes délocalisent de plus en plus à l'étranger les étapes de production à forte intensité de main-d'œuvre, seule la finition, à plus haute intensité de capital, continue en Allemagne. Ainsi la faible incidence des exportations allemandes sur l'emploi tranchette-elle sur le signal proprement positif du succès de ces exportations.

Une économie de bazar ne constitue pas nécessairement un phénomène négatif. La mondialisation renforce la division internationale du travail et accroît ainsi, en mettant en valeur les avantages comparatifs de chaque pays partenaire, leur efficacité et leur compétitivité. Pour la Suisse, il est essentiel de savoir si – selon l'effet «économie de bazar» – l'on assistera comme en Allemagne à une diminution de la part de valeur ajoutée domestique, avec le risque d'un recul parallèle de l'emploi.

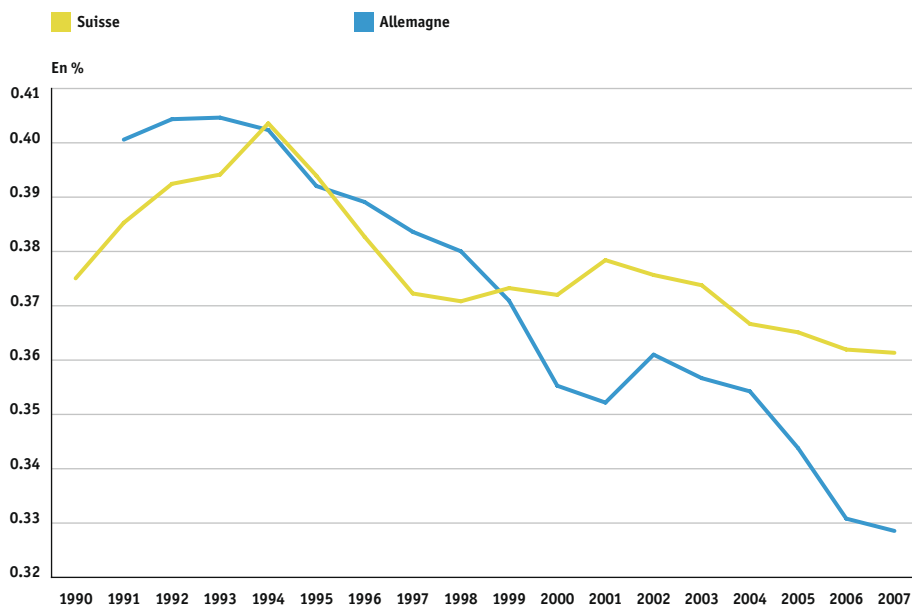
**Un effet «économie de bazar» nettement plus prononcé en Allemagne qu'en Suisse**

Comme on pouvait s'y attendre eu égard aux progrès de la globalisation, la part de valeur ajoutée brute diminue dans ces deux pays depuis 1991 (voir *graphique 3*). En Allemagne, cependant, le recul est plus prononcé qu'en Suisse, où la quote-part en question, sauf menues fluctuations, est restée à peu près constante depuis 1997. Après avoir rétréci en 1994/1995, l'écart entre les deux pays s'est à nouveau creusé, et la part de valeur ajoutée propre est en Suisse nettement supé-

Graphique 3

L'effet bazar en Allemagne et en Suisse

Part de valeur ajoutée propre dans la production de l'industrie de transformation



Source: OFS, Statistisches Bundesamt Deutschland, Credit Suisse Economic Research / La Vie économique

rieure aujourd'hui à ce qu'elle est en Allemagne. C'est d'autant plus singulier que d'ordinaire, la part de production indigène en amont croît avec l'importance de l'économie nationale, puisque dans les grands pays, la probabilité est plus forte qu'ailleurs de trouver sur le territoire national tous les composants nécessaires.

À l'échelle des branches, il apparaît que l'effet bazar est en Allemagne à la fois plus inégal et plus évident qu'en Suisse. C'est ainsi qu'entre 1997 et 2007, la part de valeur ajoutée «propre» a diminué outre-Rhin dans toutes les branches importantes, parfois même spectaculairement ici ou là, comme dans l'industrie automobile, par exemple, où elle s'est réduite de près de 6 points. Soumis à la très forte pression de la concurrence internationale, le secteur allemand de la construction de véhicules a réagi en délocalisant encore plus d'activités à l'étranger. En Suisse, les reculs observés sur l'ensemble des branches sont nettement moins importants. Les branches qui connaissent une baisse comparativement importante de la part de valeur ajoutée propre sont les matières plastiques, l'automobile et l'industrie alimentaire. Dans certaines autres, au contraire, comme la construction de machines et les instruments de précision, cette part augmente.

### Deux puissances commerciales compétitives avec des stratégies différentes

Grâce à diverses réformes sociales, mais surtout à une relative retenue en matière d'augmentation des salaires réels, l'Allemagne est parvenue dès 2004 à redresser la compétitivité de son économie d'exportation par rapport à celle de nombreux autres pays d'Europe occidentale. Le processus d'unification européen lui a permis en outre, par rapport à la Suisse, de procéder plus tôt et de manière plus poussée à une division internationale du travail en déplaçant de nombreuses opérations de finition à l'étranger. En Suisse aussi, les coûts du travail n'ont progressé que modérément. Par contre, le coefficient de production sur le territoire national n'a pratiquement pas diminué. Cela s'explique principalement par des facteurs comme une plus grande flexibilité du marché du travail, une fiscalité modérée, la spécialisation helvétique en produits de haute qualité, ainsi que par le moindre degré d'intégration de notre économie extérieure avec les nouveaux pays de l'UE.

### Conclusion: la stratégie helvétique est payante, même en temps de crise

Le premier semestre 2009 a été très douloureux pour les exportateurs suisses. Sur les

deux premiers trimestres, leurs ventes à l'étranger ont subi une chute sans précédent depuis 1966, date des premiers relevés trimestriels. Les mois à venir ne seront guère plus souriants. Cela dit, même si les perspectives immédiates ne sont pas roses, nous pouvons dans l'ensemble tirer un bilan positif du positionnement des entreprises exportatrices helvétiques. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles nos ventes extérieures font jusqu'ici plutôt bonne figure au plan international. En se concentrant sur les produits de haute qualité, la Suisse applique donc une stratégie efficace.

Nos analyses montrent que la Suisse dispose d'avantages comparatifs sur la concurrence, notamment dans les branches des produits horlogers, de l'industrie chimique et pharmaceutique, des dispositifs médicaux et des appareils de mesure et de contrôle. Ces branches sont également celles dont les exportations enregistrent une croissance supérieure à la moyenne et donc pour lesquelles, sans surprise, le succès est au rendez-vous. De par ses produits à forte intensité de connaissance et de recherche, notre pays assume un rôle de leader technologique dans de nombreux secteurs et a une longueur d'avance sur la concurrence grâce à ses capacités d'innovation. Ces atouts, qui sont notamment dus à l'importante disponibilité de main-d'œuvre hautement qualifiée, lui permettent de compenser largement l'inconvénient généré par les coûts salariaux et immobiliers très élevés. Par conséquent, les exportateurs suisses sont en meilleure position que leurs homologues des nations qui pratiquent une concurrence sur les prix, même en période de marasme économique. Les acheteurs ne peuvent pas si aisément renoncer à la qualité et à l'innovation, ce qui rend difficile de changer de fournisseurs pour se tourner vers des concurrents meilleur marché.

La concurrence ne reste toutefois pas inactive: de nouvelles nations commerciales arrivent en force sur le marché mondial, en tant que clientes certes, mais également en tant que concurrentes. La Suisse n'a aucune raison d'avoir des appréhensions à cet égard. Il s'agit plutôt, grâce à ses points forts que sont la qualité et l'innovation, de renouveler à l'avenir les succès des années passées. ■