

Embargo : Jeudi 17 avril 2008, 17h00

SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK
BANQUE NATIONALE SUISSE
BANCA NAZIONALE SVIZZERA
BANCA NAZIUNALA SVIZRA
SWISS NATIONAL BANK 

Le commerce extérieur suisse : pilier de la croissance

Intervention

de

Jean-Pierre Roth

Président de la Direction générale

de la

Banque nationale suisse

OSEC

Zurich, le 17 avril 2008

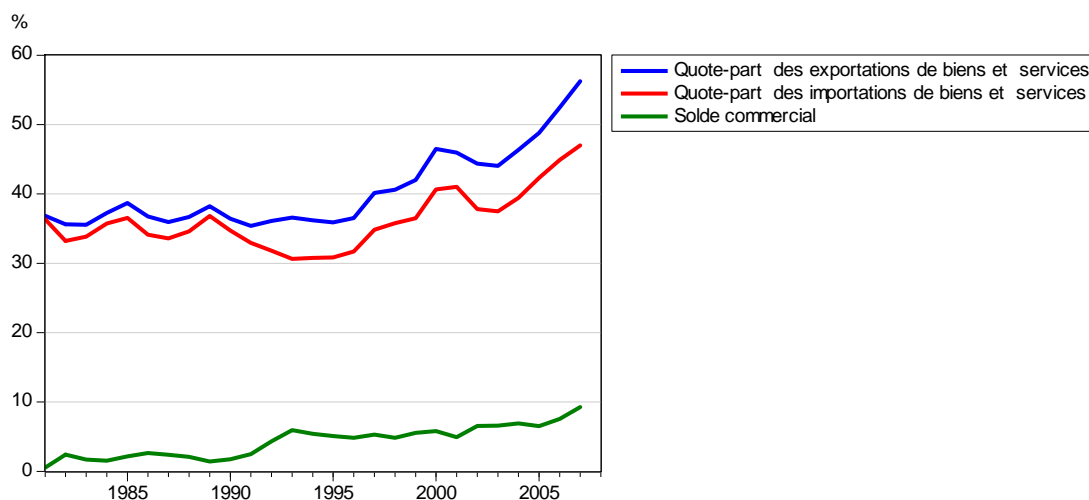
L'intervenant remercie Nicolas Stoffels, Unité d'Organisation de la conjoncture de la Banque nationale suisse, pour son précieux concours à l'élaboration de ce texte.

1. Importance toujours croissante du secteur extérieur en Suisse

« Un franc sur deux est gagné à l'étranger » dit-on communément en Suisse. La nécessité de commercer avec l'étranger a toujours paru une évidence dans un petit pays dépourvu de ressources naturelles. Aussi nos relations commerciales avec l'étranger n'ont-elles cessé de s'intensifier au fil des années. Avec l'ouverture au commerce des anciens pays communistes et le décollage économique de l'Asie, a débuté une nouvelle phase d'expansion de notre activité extérieure.

Comme vous pouvez le constater sur la Figure 1, la valeur des exportations de marchandises et de services a représenté 57% du PIB à la fin de 2007, soit une progression de vingt points de pourcentage depuis le milieu des années nonante. Au cours de la même période, la hausse des importations a été forte mais moins impressionnante, passant de 32% à 47%. Au sein des ventes vers l'étranger, les marchandises prédominent. En 2007, les services ont représenté 1/6 seulement des importations totales en valeur. Pour les exportations, la proportion a atteint 1/4. Néanmoins, il convient de souligner le dynamisme du commerce des services (bancaires en particulier) qui a progressé plus vite en moyenne que celui des marchandises au cours des dix dernières années.

Figure 1 : Quote-part des exportations et des importations suisses de marchandises et services en valeur ainsi que solde de la balance commerciale (exprimés en pourcentage du PIB)



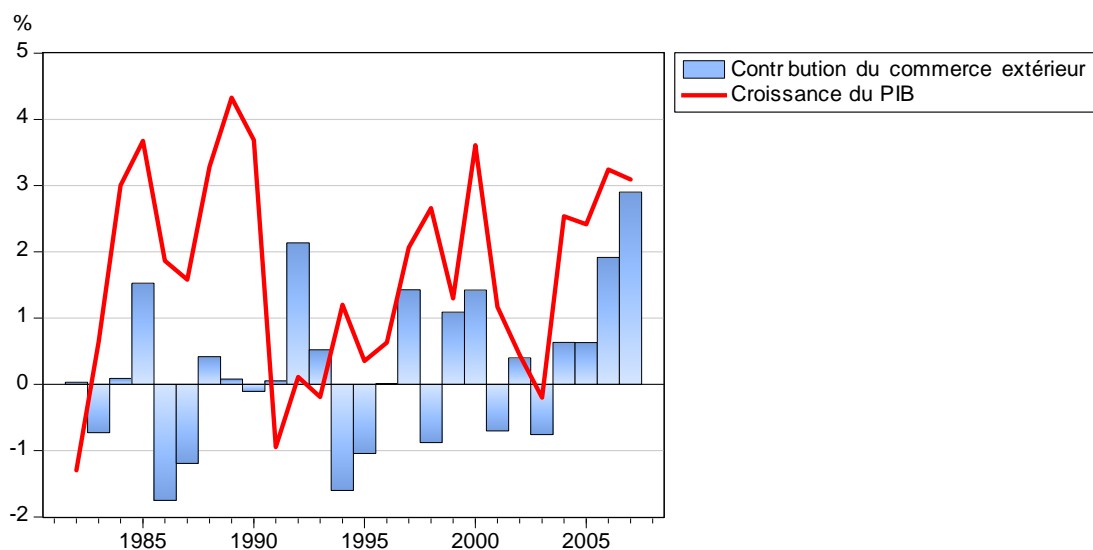
17 avril 2008

3

L'envolée des exportations a provoqué un gonflement marqué de l'excédent de la balance commerciale (biens et services), qui avoisine désormais 47 milliards de francs ou près de 10% du PIB. La tendance haussière de ce solde a commencé au début des années 1990 déjà alors que la faiblesse de la demande interne pesait sur les importations. Fait nouveau – et révélateur de notre dynamisme extérieur – la balance des flux de marchandises a résolument basculé dans le domaine positif en 2002, après avoir été équilibrée pendant dix ans.

L'économie extérieure joue maintenant plus que jamais un rôle de premier plan dans la croissance de notre économie. C'est particulièrement le cas dans la phase conjoncturelle ascendante que nous connaissons depuis 2003. Comme nous le rappelle la Figure 2, les périodes de redressement conjoncturel, comme dans la première moitié des années 1980 et la deuxième moitié des années 1990, bénéficient généralement de l'essor du secteur externe. L'exception de 1998 est à mettre sur le compte des effets négatifs de la crise financière asiatique qui venait s'ajouter à une demande domestique particulièrement forte. Notons toutefois que ces deux dernières années, la contribution du commerce extérieur a été d'une exceptionnelle intensité.

Figure 2 : Contribution du commerce extérieur à la croissance du PIB suisse (en points de pourcentage)

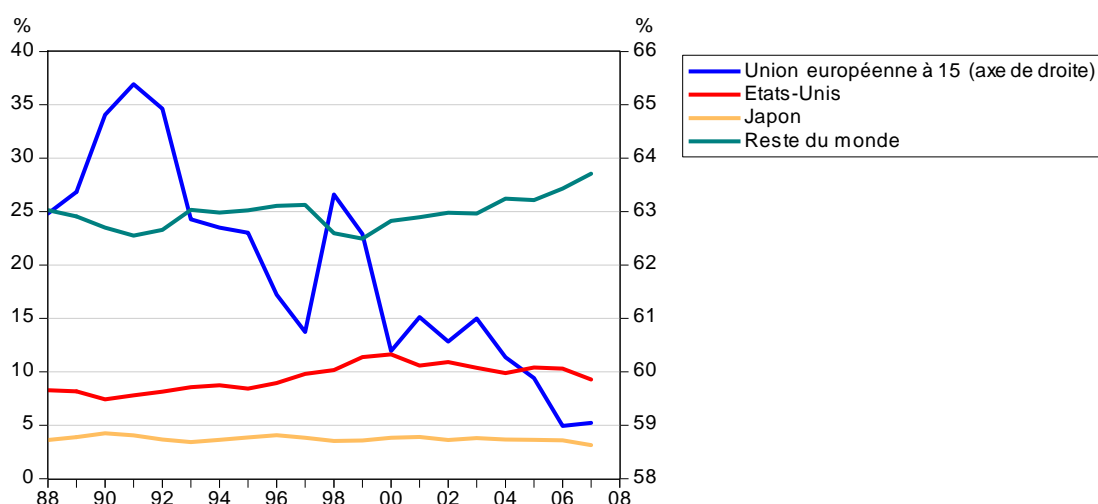


2. Une globalisation des débouchés

Une des raisons de l'excellente performance des exportations suisses réside dans l'orientation graduelle de ses débouchés vers des régions à forte croissance, et ce au détriment des marchés traditionnels. La Figure 3a montre que la Suisse exporte avant tout à destination de l'Union européenne, marché qui représente actuellement près de 60% de nos ventes de marchandises à l'étranger.¹ L'Allemagne se taille la part du lion avec un peu plus de 20%, suivie par l'Italie et la France. La part du marché européen connaît toutefois une tendance baissière très claire en dépit de l'intensification de nos relations avec l'Union européenne au travers des Accords bilatéraux.

La demande de produits suisses en provenance des deux plus importantes économies de la planète, à savoir les Etats-Unis et le Japon, est quant à elle restée relativement stable au cours des deux dernières décennies. La hausse de la quote-part des Etats-Unis dans la deuxième partie des années 1990 s'explique par l'accélération de la demande américaine associée à la bulle des nouvelles technologies.

Figure 3a : Décomposition géographique des exportations suisses de marchandises vers les marchés traditionnels (en pourcentage du total des exportations de marchandises)



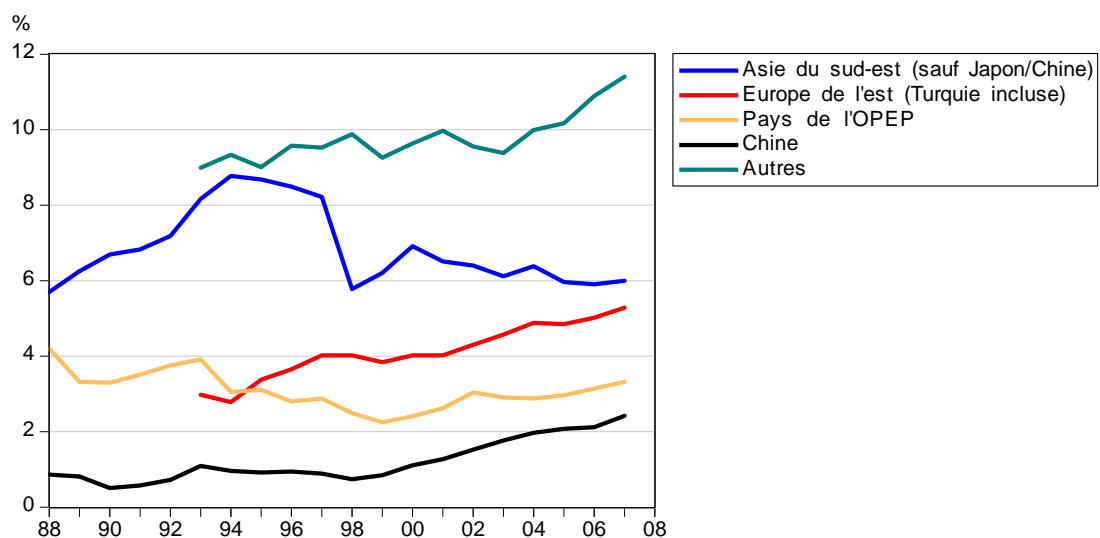
¹ Etant donné l'état lacunaire de l'information concernant la décomposition géographique des exportations de services, je ne traiterai ici que des flux de marchandises (sans métaux précieux, pierres, gemmes et objets d'art).

17 avril 2008

5

Si la part des débouchés commerciaux traditionnels de la Suisse a reculé, celle de l'Europe de l'est (Turquie incluse) et de la Chine (Figure 3b) n'a cessé de progresser. En l'espace de quinze ans, ces deux débouchés ont plus que doublé leur importance relative pour les exportations suisses. Leur part cumulée se monte désormais à environ 8% du total, un chiffre comparable au marché américain. De plus, les ventes à destination d'autres grands pays émergents comme le Brésil et la Russie ainsi que vers les pays en voie de développement (Figure 3b, courbe verte) ont également connu une forte progression. Le seul bémol concernant les marchés non-traditionnels est une timide progression de la demande des pays producteurs de pétrole eu égard à l'envolée de leurs revenus.²

Figure 3b : Décomposition géographique des exportations suisses de marchandises vers les marchés émergents (en pourcentage du total des exportations de marchandises)



Notons que la part des exportations à destination des pays d'Asie (sans le Japon et la Chine) n'ont toujours pas rattrapé le niveau atteint avant la crise financière de 1997. La relative atonie des exportations à destination de cette partie de l'Asie s'explique partiellement par une relocalisation progressive des étapes finales de production et d'assemblage vers la Chine.

² Il est raisonnable de penser que l'accroissement des revenus mondiaux liés au pétrole a favorisé les exportations suisses de services bancaires et financiers.

17 avril 2008

6

La globalisation croissante de notre commerce est-elle un phénomène purement helvétique ? On pourrait le croire. Si l'on compare la Suisse avec ses voisins européens, il est intéressant de souligner que l'exposition de l'industrie d'exportation helvétique à la demande des pays émergents ou en développement d'Asie est très élevée. La part des exportations suisses à destination de cette région s'est montée à 10% en 2006, soit près du double de celle affichée par l'Union européenne (5,6%), et dépassant largement celle de l'Allemagne (7,5%).

La globalisation accrue des débouchés n'a pas été sans conséquences pour l'évolution au plan régional du solde de notre balance commerciale de marchandises : l'Europe est devenue un marché d'approvisionnement net et le reste du monde un marché d'exportation net, et ce malgré la concurrence des pays à bas coûts.

Le déclin constant de l'Union européenne en tant que marché d'exportation a entraîné un creusement du déficit que la Suisse affiche avec cette région. Le solde est passé de -15 milliards au milieu des années 90 à -25 milliards l'année dernière ; 80% de ce montant étant à mettre sur le compte de l'Allemagne. La Suisse apparaît particulièrement dépendante de ses voisins en ce qui concerne les matières premières et les produits semi-finis (comme les denrées agricoles et les métaux) et il suffit de circuler quelques instants sur la riviéra lémanique ou les bords du lac de Zurich pour constater le goût prononcé de nos concitoyens pour les voitures allemandes...

La question se pose alors de savoir d'où provient la forte augmentation de l'excédent du commerce de marchandises. Elle résulte en premier lieu du déséquilibre accru avec les Etats-Unis ainsi qu'avec l'ensemble des pays émergents et en voie de développement à l'exception notable de la Chine. Etonnamment, le commerce de marchandises avec la Chine continentale, en pleine expansion depuis deux décennies, est resté parfaitement équilibré. Il convient cependant de noter que la Suisse démontre un surplus avec Hong-Kong (une porte d'entrée pour la Chine), mais ce dernier est resté relativement stable également. L'équilibre du commerce suisse avec la Chine continentale contraste singulièrement avec le déficit commercial croissant que connaissent la plupart des pays industrialisés avec l'Empire du milieu. A titre d'exemple, alors que l'Allemagne affichait un excédent commercial avec la Chine d'un milliard de dollars en 2000, celui-ci s'est mué, en 2006, en

17 avril 2008

7

un déficit de plus de deux milliards. Durant la même période, la France, quant à elle, est passée d'un solde neutre à un déficit de près de 3 milliards. Sans oublier les Etats-Unis dont le déficit a quintuplé pour atteindre 145 milliards. L'équilibre de notre balance commerciale avec la Chine est donc une performance qui reflète le fait que notre pays dispose actuellement du mix de produits fortement recherchés par les régions en expansion.

3. Un mix adéquat de produits

En effet, au-delà de la réorientation géographique des exportations vers les nouveaux pôles de croissance, l'économie externe suisse se caractérise également par une spécialisation sectorielle avantageuse.

La performance des exportations suisses de marchandises par branches ou secteurs est révélatrice d'une forte tendance à la spécialisation. Tout d'abord, la chimie a ravi à l'industrie des machines la place de première branche manufacturière exportatrice du pays. Entre 1988 et 2006, la part des machines dans les exportations totales de marchandises s'est réduite de 32% à 22%, alors que dans le même temps celle des produits chimiques a augmenté de 23 à 36%, emmenée par la progression rapide des produits pharmaceutiques.

En tant que petit pays dépourvu de richesses naturelles importantes et patrie d'aucun constructeur automobile, il n'étonnera personne que la Suisse accuse un important déficit commercial en ce qui concerne les matières premières, les produits agricoles ainsi que les véhicules. Mais, si l'on excepte bien sûr les produits énergétiques, dont les prix ont bondi récemment, la valeur du solde des catégories de marchandises traditionnellement en déficit est restée étonnamment stable ces vingt dernières années. Par conséquent, l'augmentation rapide de l'excédent de la balance commerciale à laquelle je faisais allusion précédemment reflète avant tout la forte progression du solde des ventes de produits chimiques, de montres et d'instruments de précision.

La brillante performance des exportations suisses de marchandises tient donc à une spécialisation croissante dans la production chimique et pharmaceutique, dans les instruments de précision et au positionnement privilégié de l'industrie horlogère. Saluons

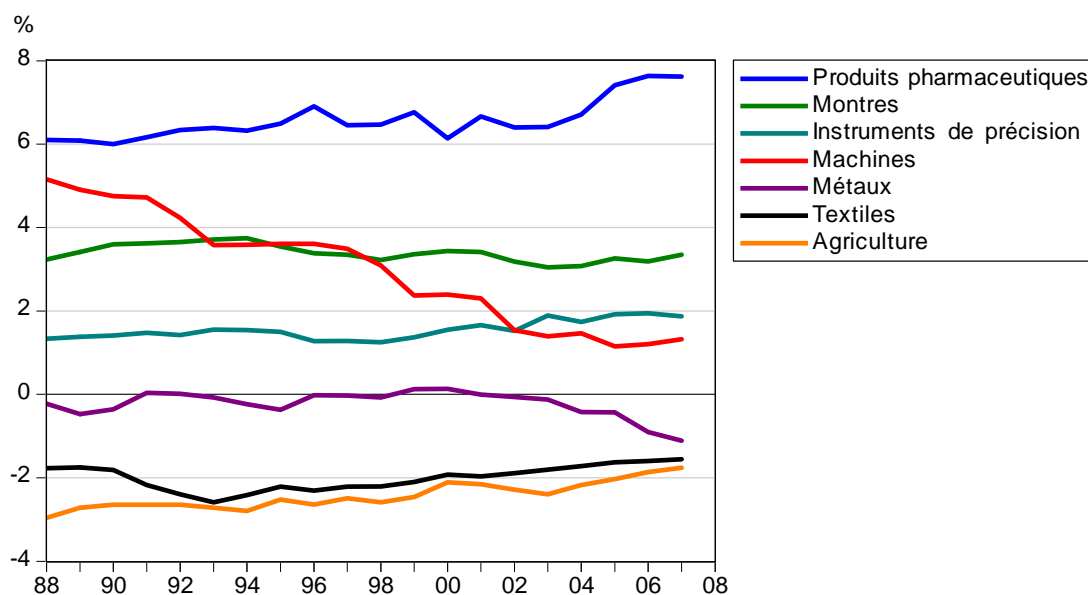
17 avril 2008

8

au passage le savoir-faire et le sens commercial des horlogers suisses à qui l'on doit la renaissance d'un secteur que l'on disait moribond il n'y a pas si longtemps.

Pour juger du degré de spécialisation sectorielle, les économistes utilisent la mesure dite de l'avantage comparatif révélé (Revealed Comparative Advantage). Cette mesure compare le solde des échanges d'un bien ou d'un secteur au solde commercial total.³ Si la valeur de l'avantage comparatif révélé d'un secteur est positive, cela signifie que ce secteur démontre un avantage relativement à l'ensemble des secteurs. Inversement, un indicateur négatif suggère un désavantage sectoriel.

Figure 4 : Avantages comparatifs révélés par catégorie de produits (soldes exprimés en pourcentage du commerce de marchandises)



Illustré par la Figure 4, le calcul de l'avantage comparatif révélé des principaux produits suisses d'exportation selon leur nature, et depuis 1988, permet de faire cinq observations intéressantes. En premier lieu, on constate l'avantage comparatif prépondérant des produits pharmaceutiques qui, selon l'échelle proposée ici, se monte à 7,5% de la valeur totale du commerce de marchandises en 2007. On relève en particulier la hausse significative intervenue depuis 2004. Deuxièmement, le secteur des montres et des

³ La mesure de l'avantage comparatif se définit ici comme: $[100/(X+M)] * [(X_i - M_i) - (X - M) * (X_i + M_i) / (X + M)]$. Voir le rapport de P. Artus et L. Fontagné, "Evolution récente du commerce extérieur français", 2006.

17 avril 2008

9

instruments de précision conserve un degré de spécialisation très élevé. Troisièmement, on note que la Suisse se désengage progressivement du secteur des machines. Quatrièmement, les produits dont l'indice est négatif comme les métaux ou les textiles sont des marchandises pour lesquelles la Suisse est un importateur net. Pour terminer sur une note peut-être plus surprenante, on observe une réduction graduelle du désavantage helvétique dans le domaine agricole, ce qui peut être le reflet des réformes entreprises dans ce domaine pour permettre à nos agriculteurs d'accéder au marché international.

4. Un positionnement dans le haut de gamme

Le succès des exportations provenant des secteurs pharmaceutique et horloger doit beaucoup à leur positionnement de niche et à leur orientation vers le haut de gamme. Ces aspects revêtent une grande importance afin de préserver marges et volumes dans le contexte d'une pression concurrentielle de plus en plus forte en provenance des pays à bas coûts.

Je vais maintenant compléter l'analyse précédente des avantages/désavantages comparés des principaux secteurs par leur positionnement relatif en termes de prix. Pour se faire, il faut déterminer ce que l'on entend par prix relativement bas ou relativement élevés. J'utiliserai ici une mesure qui rapporte le ratio des prix des biens exportés sur les prix des biens importés dans un groupe de produits donné au même ratio pour l'ensemble des produits qui composent les flux de marchandises. Ainsi, pour une catégorie de produits, un indice supérieur à 1 traduit des prix relativement élevés, un indice inférieur à 1 des prix relativement bas. Le résultat de ces estimations est résumé par le Tableau 1.

Tableau 1 : Classification des industries suisses selon leur avantage comparatif révélé et leur prix relatif

	Prix élevés	Prix bas
Avantage comparatif	<ul style="list-style-type: none"> • montres • produits chimiques • instruments de précision 	<ul style="list-style-type: none"> • machines
Désavantage comparatif		<ul style="list-style-type: none"> • métaux • produits agricoles • textiles

Le tableau ci-dessus confirme le positionnement dans le haut de gamme de l'industrie horlogère, de l'industrie chimique (en particulier la pharmacie) et de celle des instruments de précision. Par contre, l'avantage dans le secteur des machines doit être défendu par des prix attractifs, ce qui peut expliquer la diminution graduelle de l'importance de ce secteur. Les ventes à l'étranger de marchandises pour lesquelles la Suisse démontre un désavantage comme les métaux, les biens agricoles ou les textiles s'avèrent être des produits relativement bon marché.

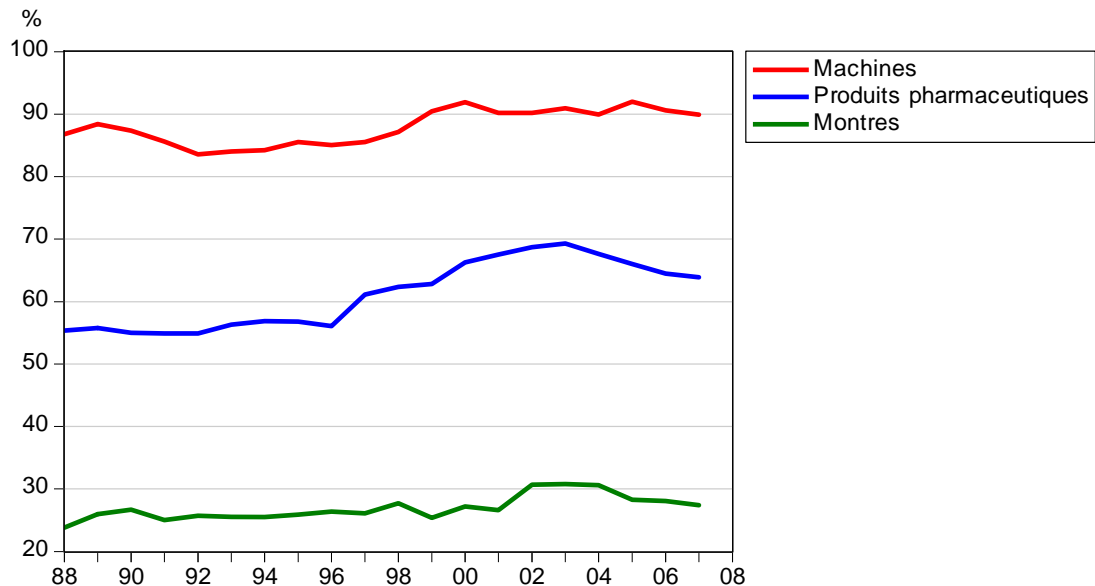
Les trois principaux secteurs dans lesquels la Suisse possède un avantage, à savoir les montres, la pharmacie et les machines ne se ressemblent pas et font face à des situations de marché et de concurrence différentes. Ce point de vue se fonde sur l'observation de l'évolution dissemblable, dans ces trois secteurs, du commerce intra-sectoriel, c'est-à-dire des flux entrants et sortants de marchandises dans chaque branche. Pour quantifier l'importance des flux intra-sectoriels, les économistes calculent l'indice dit de Grubel-Lloyd⁴.

⁴ Pour une industrie donnée i avec des exportations X_i et des importations M_i , l'indice de Grubel-Lloyd (GLI) se définit comme: $I = 100 * [1 - (|X_i - M_i|) / (X_i + M_i)]$.

17 avril 2008

11

Figure 5 : Proportion des échanges de nature intra-sectorielle : Indice Grubel-Lloyd de trois secteurs pour lesquels la Suisse a un avantage comparatif révélé



Lorsque cet indice approche 100%, cela signifie que la part des échanges d'un secteur donné est de nature essentiellement intra-sectorielle, c'est-à-dire que la valeur additionnée des flux entrants et sortants domine largement le solde commercial du secteur. Lorsque qu'il est proche de zéro, c'est la conclusion inverse qui s'impose.

Illustré par la Figure 5, l'indice calculé pour nos trois catégories révèle que la part intra-sectorielle des échanges de machines est très élevée avec un profil plutôt haussier. La dynamique est également montante pour la pharmacie à un niveau néanmoins plus modeste mais bien au-dessus de 50%. Les montres quant à elles restent très stables autour d'une valeur particulièrement basse. Si l'on combine cette information avec celle concernant les prix, on peut raisonnablement penser que les machines font face à une concurrence étrangère accrue qui pèse sur les prix et rogne peu à peu la position concurrentielle de l'industrie suisse. Dans le secteur de la pharmacie, l'offre globale s'étend mais la Suisse occupe et développe des produits de niche permettant de pratiquer des prix élevés. En ce qui concerne les montres, grâce à un degré inégalé de spécialisation dans le haut de gamme, la Suisse domine en valeur le marché horloger.

17 avril 2008

12

5. Réactivité à l'évolution des marchés : une qualité helvétique

En termes plus généraux, il faut souligner que la réussite des exportateurs suisses découle de leur capacité à s'adapter à l'évolution de la demande mondiale. Des comparaisons internationales montrent que les exportations suisses de marchandises réagissent davantage à une variation de la demande mondiale que les exportations d'autres pays développés : En d'autres termes, l'élasticité-revenu des exportations suisses est particulièrement élevée. Ainsi, les ventes à l'étranger des produits helvétiques progressent deux à deux fois et demi plus vite que le PIB des marchés d'exportation alors que pour d'autres pays, ce facteur s'établit plutôt entre 1,5 et 2.⁵

Comment expliquer cet écart de performance ?

En premier lieu, on peut naturellement penser que celui-ci résulte d'un effet de composition, autrement dit que les exportations suisses se concentrent sur des produits à élasticité-revenu élevée. Les biens d'investissement comme les machines ou les instruments de précision sont particulièrement demandés lorsque le cycle s'accélère. Ils sont aussi très recherchés par des pays à forte croissance en phase d'industrialisation. En ce qui concerne les biens de consommation, les montres et produits pharmaceutiques, ils bénéficient largement de l'élévation du bien-être dans les pays émergents et de la progression rapide du revenu de certaines catégories de la population mondiale.

Gardons-nous de croire que ce succès est simplement le résultat d'une sélection particulièrement adroite des marchés. Il reflète quelque chose de plus fondamental: la capacité de nos entreprises exportatrices à identifier les besoins de leurs clients et à y apporter des solutions adéquates.

⁵ Pour l'estimation de l'élasticité-revenu des exportations de marchandises de plusieurs pays avancés, voir le rapport de P. Artus et L. Fontagné, "Evolution récente du commerce extérieur français", 2006, page 58.

17 avril 2008

13

La capacité de réaction et d'innovation a été à l'origine du succès de notre commerce extérieur au cours des dernières années. Elle a permis à la Suisse de sortir bénéficiaire de l'élargissement des marchés entraîné par la globalisation. Grâce à son commerce extérieur, notre pays enregistre une croissance économique bien supérieure à celle des années 1980-90, de nombreuses places de travail ont été créées et le plein-emploi a pu être retrouvé. Aujourd'hui la Suisse compte 4,2 millions de places de travail et 2 millions de personnes sont, en plus, occupées par les entreprises helvétiques à l'étranger. Nous sommes donc bien placés pour suivre l'évolution de la demande mondiale.

Mais le haut contenu technologique de nos produits d'exportation et leur adéquation aux besoins de la clientèle ne sont pas que des atouts dans les phases favorables du cycle économique. Maintenant que la croissance de l'économie mondiale va se ralentir dans le sillage du tassement conjoncturel américain, la qualité des produits suisses et leur forte compétitivité donneront à nos entreprises les moyens de mieux résister que d'autres aux pressions de la concurrence. Ce sera d'autant plus important pour notre économie qu'une conjoncture morose pèse forcément sur les composantes internes de la demande dans les domaines de la consommation et de l'investissement.

Notre commerce extérieur n'est donc pas seulement le pilier de notre croissance, il est aussi un précieux soutien en périodes difficiles.