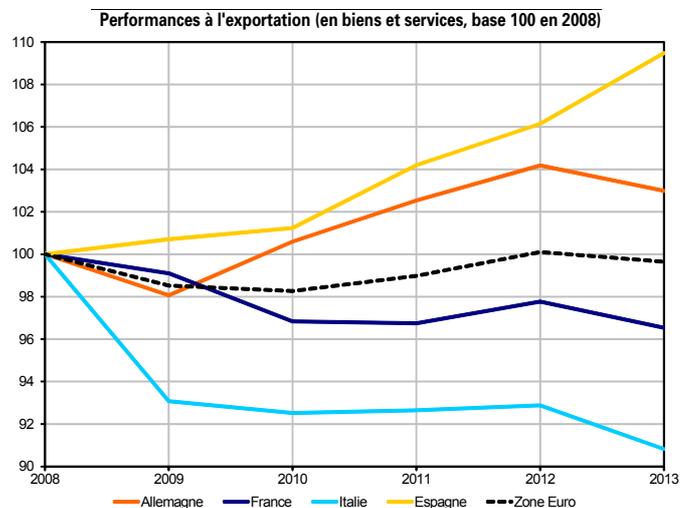


Pourquoi les exportations espagnoles sont-elles si dynamiques après crise ?

- Depuis 2009, l'Espagne connaît une nette amélioration de ses performances à l'exportation, c'est-à-dire que ses exportations en biens et services sont plus dynamiques qu'attendu au regard de l'évolution de la demande étrangère.
- Ces bonnes performances reflètent notamment la forte amélioration de la compétitivité-coût, permise par une modération des salaires mais aussi par le fort redressement de la productivité qui a accompagné les destructions d'emplois massives suite à la crise (l'évolution du taux de change a peu joué en comparaison sur cette période).
- L'amélioration de la compétitivité-coût n'explique toutefois qu'en partie les bonnes performances à l'exportation de l'Espagne après crise : (i) les exportations espagnoles étaient déjà dynamiques avant crise, alors même que la compétitivité-coût se détériorait fortement ; (ii) les gains de compétitivité-coût ne se sont que légèrement répercutés dans les prix, les entreprises ayant préféré restaurer leurs marges ; (iii) les coûts salariaux horaires espagnols étaient déjà plus faibles que ceux de ses principaux partenaires avant-crise ; (iv) enfin, le principal déterminant des exportations demeure la demande étrangère, les éléments de compétitivité jouant un rôle plus faible.
- Les entreprises espagnoles semblent aussi avoir réagi à la faiblesse de la demande intérieure en se réorientant vers l'extérieur. Ainsi, le nombre d'entreprises exportatrices a fortement augmenté depuis la crise. L'Espagne a notamment vu le poids de ses exportations baisser significativement vers la zone euro et augmenter vers des marchés à fort potentiel, cette évolution tenant cependant en partie au faible dynamisme de la zone euro au regard des autres marchés d'exportations.
- À terme, les gains de compétitivité-coût devraient toutefois s'amenuiser, du fait d'un ralentissement de la productivité et d'un lent redémarrage des salaires.
- En outre, l'amélioration des performances à l'exportation reste à confirmer, en l'absence d'évolution sensible de spécialisation et malgré le volontarisme du gouvernement. En effet, si les entreprises espagnoles gagnent des parts de marché dans des régions dynamiques, il n'y a en revanche pas eu dans l'ensemble de diversification sectorielle prononcée. De plus, le tissu productif espagnol reste encore caractérisé par un pourcentage relativement faible d'entreprises exportatrices, pouvant limiter l'internationalisation de l'économie.

Source : OCDE, calculs DG Trésor.
Performances à l'exportation = exportations du pays / demande mondiale adressée au pays.



1. La compétitivité-coût s'est nettement améliorée en Espagne, en lien avec de forts gains de productivité et une politique de modération salariale

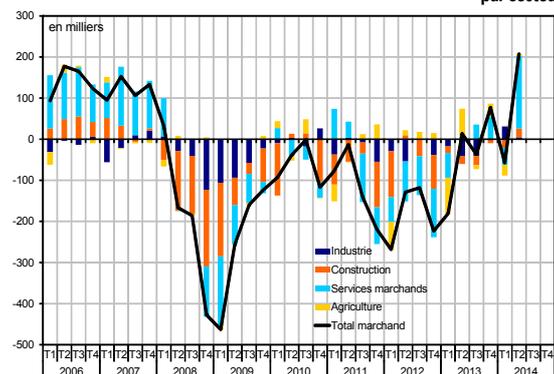
1.1 Depuis 2008, les destructions massives d'emploi ont entraîné une forte hausse des gains de productivité...

L'économie ibérique a détruit 3,8 millions d'emplois entre le 1^{er} trimestre 2008 et le 3^e trimestre 2013. Par conséquent, le taux de chômage a fortement augmenté pour atteindre un pic à 26,2 % de la population active au 1^{er} trimestre 2013.

En effet, entre 2008 et 2011, en réponse à la contraction de l'activité, les entreprises espagnoles ont - contrairement à ce qu'il s'est passé en moyenne dans le reste de la zone euro, notamment en Allemagne - privilégié la baisse des effectifs, accompagnée d'une hausse du nombre d'heures travaillées par tête.

Si dans un premier temps, l'ajustement a surtout porté sur les contrats à durée déterminée, les destructions ont principalement concerné les contrats à durée indéterminée à partir de 2011. Par secteur (cf. graphique 1), les destructions se sont concentrées majoritairement sur la construction (-1,6 million d'emplois salariés depuis début 2008, soit près de 70 % des emplois de ce secteur), mais aussi sur les services marchands (plus d'un million d'emplois salariés entre le 2^e trimestre 2008 et le 1^{er} trimestre 2013), et dans une moindre mesure sur l'industrie (790 000 destructions d'emploi entre le 2^e trimestre 2008 et fin 2013). À noter que les créations d'emploi ont repris depuis le 2^e trimestre 2013 dans les services marchands (232 000 créations d'emploi dans ce secteur, dont 177 000 au 2^e trimestre 2014).

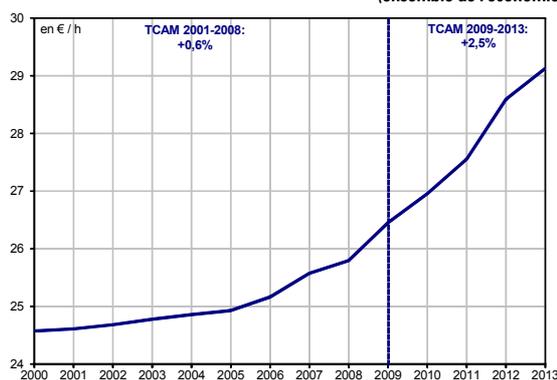
Graphique 1 : Espagne - glissement trimestriel de l'emploi salarié marchand - par secteur



Source : Eurostat ; calculs DG Trésor.

L'emploi s'est ainsi « sur-ajusté » au choc d'activité (-7,4 % pour le PIB sur la période T1 2008-T2 2013 contre -17,0 % pour l'emploi total), avec pour conséquence une forte hausse des gains de productivité : la productivité horaire du travail de l'ensemble de l'économie a cru de 2,5 % en moyenne annuelle entre 2009 et 2013 contre 0,6 % sur la période 2001-2008 (cf. graphique 2)¹.

Graphique 2 : Espagne - productivité horaire du travail (ensemble de l'économie)



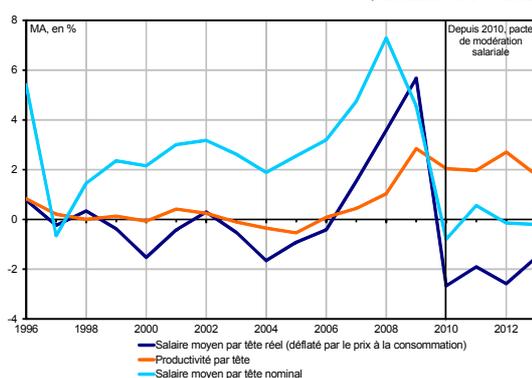
Source : OCDE, calculs DG Trésor.

Productivité horaire = VA / volume d'heures travaillées.

1.2 ... qui s'est accompagnée d'une politique de modération salariale...

La baisse des salaires est observée dès 2010² (cf. graphique 3), rompant ainsi avec une tradition de revalorisations salariales importantes, globalement indexées sur l'inflation (cf. encadré 1).

Graphique 3 : Espagne - salaire moyen par tête et productivité du travail (ensemble de l'économie)



Source : Eurostat ; calculs DG Trésor.

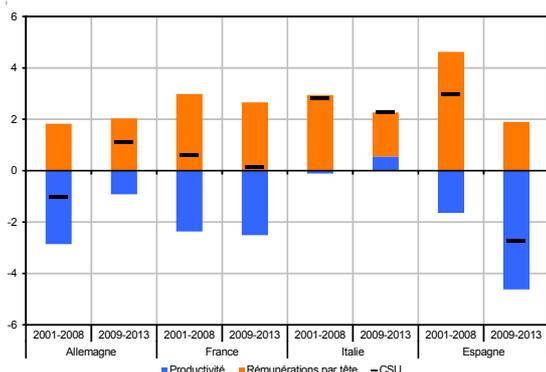
1.3 ... permettant des gains importants de compétitivité-coût

Les coûts salariaux unitaires (CSU), particulièrement dynamiques entre 2000 et 2008, en lien avec des salaires dynamiques et une productivité atone, ont finalement nettement diminué depuis 2009, en raison des forts gains de productivité et de la modération des salaires (cf. graphique 4).

Par conséquent, la compétitivité-coût de l'Espagne s'est nettement améliorée depuis la crise, le change n'ayant joué que pour peu en comparaison dans son évolution sur l'ensemble de la période (cf. graphique 5).

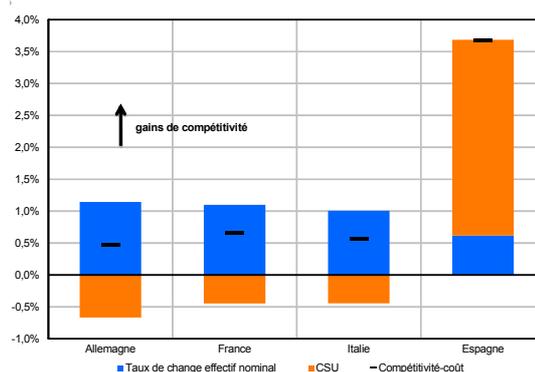
(1) La réduction de l'absentéisme a également pu jouer positivement sur l'amélioration de la productivité. Le taux d'absentéisme, mesurant le ratio entre le nombre d'heures non effectuées et le nombre d'heures de travail dues, a ainsi baissé en 2012 de 0,5 point à (4,5 %), d'après une étude menée par Adecco s'appuyant sur les données de l'institut national de la statistique.
 (2) La forte hausse des salaires en 2008 et 2009 est en partie liée à un effet de composition, les destructions d'emploi ayant concerné principalement les emplois peu qualifiés.

Graphique 4 : taux de croissance annuel moyen des CSU et contributions (secteur manufacturier)



Source : Eurostat ; calculs DG Trésor.

Graphique 5 : contribution à la variation de la compétitivité-coût (2009-2012) (ensemble de l'économie)



Source : Eurostat ; calculs DG Trésor.

Encadré 1 : Les réformes engagées sur le marché du travail depuis 2012 ont permis de soutenir la compétitivité

La réforme de 2012 a favorisé la modération salariale. Outre les économies réalisées sur les salaires publics, la modération des salaires espagnols a également été observée dans le secteur privé, fruit de l'évolution des négociations avec les syndicats et des réformes du Gouvernement. L'année 2010 a marqué le début du découplage des salaires à l'inflation, au profit plus souvent d'une indexation sur les performances de l'entreprise ou la croissance du PIB espagnol. En 2012, l'accord interconfédéral signé entre les partenaires sociaux entérine ces changements, avec la fixation d'objectifs de revalorisation annuelle modestes sur la période 2012-2014^a, et une modification de la clause de sauvegarde salariale qui tient désormais compte de l'évolution des prix en zone euro. La réforme du marché du travail de 2012 a encouragé le respect de ces objectifs en poussant à la signature de nouvelles conventions collectives.

Outre la modération salariale, la réforme du marché du travail a également favorisé une diffusion large des outils de flexibilisation du travail. En modifiant l'organisation des conventions collectives (suspensions facilitées après 2012, incitation à leur renouvellement et primauté des accords d'entreprise), la réforme de 2012 a permis aux entrepreneurs d'adapter au mieux la gestion du facteur travail aux contraintes de production. D'après une étude de l'OCDE^b, cette plus grande flexibilité (aménagement du temps de travail, rémunération) explique au moins un tiers de la baisse observée des CSU entre le dernier trimestre 2011 et mi-2013^c. Cette flexibilisation de la gestion de la main-d'œuvre a depuis été renforcée. Le recours aux emplois à temps partiel est facilité via l'élargissement à ce type d'embauches du contrat permanent idoine pour les entreprises de moins de 50 salariés (*contrato apoyo a emprendedores*). En outre, le décret-loi adopté le 20 décembre 2013 a augmenté le plafond d'heures complémentaires obligatoires qu'un employeur peut imposer à ses salariés à temps partiel^d. Cette mesure favorise notamment, en cas de hausse de la demande, l'utilisation d'une main d'œuvre déjà formée et plus productive plutôt qu'un recours à une main-d'œuvre extérieure.

- +0,5 % en 2012, +0,6 % en 2013 et entre +0,6 % et +1,5 % en 2014.
- "The 2012 labour market reform in Spain: a preliminary assessment", OCDE, décembre 2013.
- L'OCDE considère ainsi que, depuis la mise en place de la réforme, les assouplissements qu'elle a permis ont engendré une baisse des coûts unitaires comprise entre 1,2 % et 1,9 %.
- Les travailleurs à temps partiels en CDI peuvent effectuer des heures complémentaires *volontaires* (i.e. que leur employeur ne peut imposer unilatéralement) à hauteur de 15 % (30 % par convention collective) du temps de travail prévu dans leur contrat et sans préavis. En outre le Gouvernement a adopté cet été des mesures renforçant la protection sociale des travailleurs à temps partiel, rendant cette forme d'emploi également plus attractive pour la force de travail.

1.4 Ces gains de compétitivité ont pu avoir un impact indirect sur les exportations via l'implantation d'entreprises multinationales

Les gains de compétitivité ont pu avoir un impact sur la localisation des entreprises multinationales, pouvant jouer ensuite à la hausse sur les exportations. L'exemple le plus frappant est celui de l'industrie automobile, avec la décision de nombreux constructeurs automobiles d'étendre leurs activités en Espagne. Citroën a, par exemple, choisi le site de Villaverde pour produire son nouveau modèle (C4-Cactus). Cette décision s'accompagne d'un investissement de 100 M€ et de la création de 200 emplois. Nissan, de son côté, s'est lancé dans un

investissement de 130 M€ sur son site de Barcelone, dont une grande partie a servi à la production d'un nouveau modèle (Nissan Pulsar) commercialisé depuis l'automne 2014. Michelin a par ailleurs prévu d'investir 25 M€ sur la période 2014-2015 dans son usine de Valladolid qui viennent s'ajouter aux 30 M€ déjà injectés dans son site de Burgos en 2014. De manière générale, le baromètre de juin 2014 du climat des affaires en Espagne (réalisé par ICEX-Invest in Spain en partenariat avec IESE Business School) témoigne d'une amélioration des perspectives d'investissement des entreprises étrangères : près de 90 % des 200 entreprises étrangères interrogées comptent maintenir ou accroître leur investissement en Espagne.

2. L'amélioration de la compétitivité-coût ne paraît cependant pas être le seul facteur des bonnes performances à l'exportation de l'Espagne

2.1 Avant crise, les exportations étaient dynamiques alors même que la compétitivité se dégradait : le « paradoxe espagnol »

Les exportations espagnoles étaient déjà relativement dynamiques pré-crise, ce qui était masqué du point de vue de la balance commerciale par le très fort dynamisme des importations. On observe notamment qu'entre 2000 et 2008, en

Espagne, les performances à l'exportation se sont certes dégradées, mais dans une bien moindre mesure qu'en France et en l'Italie, alors même que les CSU ont été plus dynamiques en Espagne que dans ces pays (cf. graphique 4 *supra*), entraînant une dégradation de la compétitivité.

Le rapport de la Commission européenne sur les déséquilibres macroéconomiques³ souligne ce « paradoxe espagnol », et

(3) Cf. "Macroeconomic Imbalances - Spain 2014", Occasional Papers 176, mars 2014, European Commission.

en donne une explication : même si la compétitivité-prix / coût a un impact sur le comportement des exportations, celui-ci est faible en Espagne. Crespo Rodríguez *et al.* (2012)⁴ montrent par exemple que l'évolution du commerce mondial explique en moyenne environ 80 % de la dynamique des exportations (87,7 % pour l'Espagne), alors que la compétitivité-coût n'en explique qu'environ 5 % (1,6 % pour l'Espagne). Notre modélisation des exportations va dans le même sens : bien qu'il existe une relation de long terme entre exportations et compétitivité-prix, celle-ci a une contribution à la variation des exportations très faible (*cf. infra*), **le principal déterminant étant la demande étrangère.**

De leur côté, Correa-López et Doménech (2012)⁵ partent du constat que, depuis son entrée au sein de l'Union économique et monétaire, la part de l'Espagne dans les exportations mondiales de biens et services a relativement bien résisté (-8,9 % entre 1999 et 2011 contre -20 % à -40 % pour les principaux pays industrialisés). Selon eux, il existerait un lien entre les évolutions de la compétitivité-coût et des parts de marché, mais celui-ci serait faible et non significatif : **les facteurs hors-prix auraient ainsi joué un rôle plus important au cours de cette période** que les prix relatifs.

Outre le positionnement géographique et sectoriel, qui constitue également un élément explicatif des performances à l'exporta-

tion, d'autres facteurs microéconomiques sont à l'origine de la relative résilience des exportations espagnoles, en particulier le **fait que les caractéristiques des entreprises exportatrices diffèrent sensiblement de la moyenne nationale (plus grandes, plus productives)**. En effet, la taille des entreprises est le facteur le plus communément mis en avant dans la littérature économique récente pour expliquer le degré d'internationalisation de l'économie (*cf. encadré 2*). Les données de l'enquête sur les stratégies des entreprises réalisée par la « Fundación SEPI » relatives au secteur manufacturier en Espagne mettent en évidence une relation positive entre la propension à exporter et la taille des entreprises⁶, la productivité des grandes entreprises étant en outre bien supérieure à celle des petites⁷. La faiblesse relative de la productivité espagnole par rapport à ses concurrents (France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, États-Unis) s'expliquerait ainsi par la plus grande part de petites et moyennes entreprises (PME) dans le tissu productif espagnol, la productivité des grandes entreprises espagnoles étant quant à elle équivalente à celle des grandes entreprises nord-américaines⁸.

Ces éléments suggèrent que les entreprises exportatrices espagnoles n'ont pas perdu autant en compétitivité avant-crise que ne le laissent entendre les indicateurs globaux de compétitivité.

Encadré 2 : la structure du tissu entrepreneurial espagnol, un élément d'explication du paradoxe espagnol

La littérature économique récente tend à montrer que l'évolution globale des exportations se détermine au niveau micro-économique, en fonction du pourcentage d'entreprises exportatrices (marge extensive) et de la part des ventes totales des firmes exportatrices réalisées à l'exportation (marge intensive). Selon les données de la Banque d'Espagne (2011), le tissu productif espagnol se caractérise d'une part, par un pourcentage relativement faible d'entreprises exportatrices (entre 2001 et 2011, 12 % des entreprises ont exporté des biens et 9 % des services non touristiques, ce qui traduit la forte atomisation du tissu productif avec un nombre total d'entreprises élevé au regard de la taille de l'économie et un nombre trop important de petites ou très petites entreprises incapables d'exporter) et, d'autre part, par une forte concentration des exportations sur un nombre réduit d'entreprises exportatrices (1 % des entreprises les plus fortement exportatrices représentent 67 % du volume total des exportations, ce pourcentage atteignant 93 % si l'on considère les 10 % d'entreprises qui exportent le plus). Ces données traduisent un « effet sélection » du commerce extérieur : seules les entreprises dont la productivité dépasse un certain seuil sont en position d'absorber les coûts fixes liés à la pénétration de nouveaux marchés à l'international et de survivre aux pressions concurrentielles. Les études empiriques montrent une grande hétérogénéité intra-industrielle dans la mesure de la productivité, le seuil de productivité nécessaire pour intervenir sur les marchés internationaux se situant donc bien au-dessus de la productivité moyenne.

2.2 De même, depuis la crise, les gains de compétitivité-coût ont certes contribué à la hausse des performances à l'exportation, mais ce n'est pas le seul facteur

Depuis 2009, l'Espagne connaît une nette amélioration de ses performances à l'exportation (*cf. graphique de couverture*), avec une accélération en 2013. Les performances à l'exportation françaises et italiennes se sont globalement stabilisées sur la période, alors qu'elles se sont améliorées en Allemagne jusqu'en 2012, mais se dégradent un peu en 2013, ce dernier point contrastant avec la situation espagnole. Toutefois, les gains de compétitivité-coût n'auraient que peu contribué à l'amélioration des performances à l'exportation espagnoles.

En effet, **les gains de compétitivité-coût ne se sont que légèrement répercutés dans les prix, les entreprises ayant préféré restaurer leurs marges.** Les entreprises espa-

gnoles faisant face à une situation financière dégradée et un endettement important suite à la crise 2008-2009, celles-ci ont choisi de restaurer leurs marges, et n'ont donc que légèrement répercuté les gains de compétitivité-coût dans les prix, alors qu'avant crise, elles avaient plutôt tendance à consentir des efforts de marge (*cf. graphique 6*).

La restauration des marges a contribué à l'augmentation des capacités de financement des entreprises espagnoles, qui ont recommencé à investir dès le début de l'année 2013⁹, malgré des conditions de financement externes défavorables, et à se désendetter.

De plus, en niveau, l'amélioration de la compétitivité-coût n'a pas conduit à un changement significatif du positionnement de l'Espagne par rapport à ses partenaires, car les coûts salariaux horaires espagnols étaient déjà plus faibles avant-crise¹⁰.

(4) Crespo Rodríguez *et al.*, (2012), "Competitiveness indicators : the importance of an efficient allocation of resources" Banque d'Espagne.

(5) Correa Lopez et Doménech, (2012), "The internationalisation of Spanish firms", BBVA.

(6) Plus de 90 % des entreprises de plus de 500 salariés exportent contre moins de 30 % pour les entreprises de moins de 20 salariés.

(7) Les entreprises espagnoles de plus de 250 salariés auraient une productivité 65 % supérieure à la moyenne selon des données de 2005 publiées par l'OCDE en 2008.

(8) Correa Lopez et Doménech, *Op. Cit.*

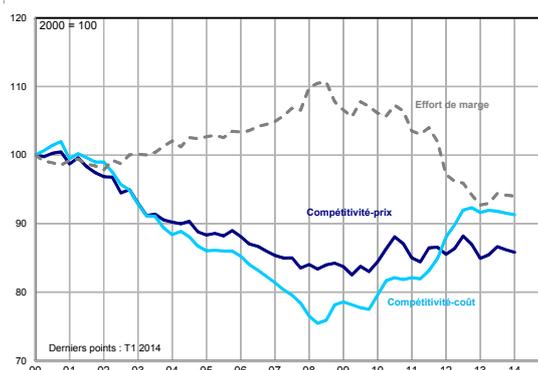
(9) Hors secteur de la construction.

(10) *Cf.* Ciornohuz C., Darmet-Cucchiari M., (2014), « Comment l'évolution des coûts salariaux unitaires en France se situe-t-elle par rapport aux partenaires de la zone euro », *Lettre Trésor éco* n°134.

Au total, depuis la crise, la compétitivité-prix ne paraît que dans une faible mesure expliquer l'évolution des exportations en biens et services de l'économie ibérique.

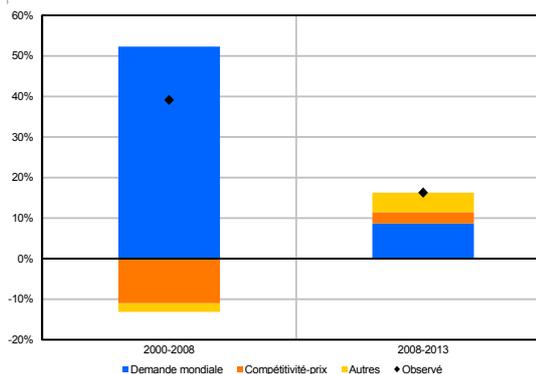
C'est ce que suggère notre modélisation des exportations en biens et services de l'Espagne (cf. encadré 3 et graphique 7), résultat cohérent avec la littérature sur le sujet.

Graphique 6 : Espagne - compétitivité-coût et compétitivité-prix



Source : OCDE, DG Trésor.

Graphique 7 : Espagne - contributions à l'évolution des exportations



Source : Eurostat, estimation DG Trésor.

Encadré 3 : Modélisation des exportations en biens et services de l'Espagne

La modélisation des exportations de biens et services en volume retenue par la DG Trésor est celle d'une équation sous forme d'un modèle à correction d'erreur, reposant sur deux variables explicatives usuelles : la demande mondiale (ici adressée à l'Espagne) et la compétitivité-prix. À long terme, les exportations sont fonction de la demande mondiale et de la compétitivité-prix, cette dernière étant définie comme le ratio des prix étrangers à l'exportation (en euro) et des prix d'exportations de biens et services espagnols. La compétitivité est calculée sur 24 pays, selon un système de double pondération reflétant la concurrence ressentie sur les marchés tiers. L'élasticité unitaire des exportations à la demande mondiale a été imposée sur le long terme (condition d'homogénéité statique)^a.

Équation estimée par les moindres carrés ordinaires sur la période 1995T1-2011T4 :

$$\ln X = 0,31 + 0,83 \Delta \ln DM + 0,11 \Delta \ln Compet - 0,15 [\ln X - \ln DM - 0,75 \ln Compet] - 1$$

(1,30) (7,87) (2,38) (-2,38)

SER=1,75 % DW=2,08 $R_{adj}^2=56,9\%$

Les valeurs du T de Student sont entre parenthèses.

Avec les notations :

- X : exportations de biens et services en volume ;
- DM : demande mondiale adressée à l'Espagne ;
- $Compet$: compétitivité-prix.

a. Cf. Bardaji J., de Loubens A. et Partouche H., (2010), « La maquette de prévision Opale 2010 », Document de travail de la DG Trésor, décembre.

3. La hausse des performances à l'exportation pourrait davantage être liée à une évolution dans le comportement des entreprises

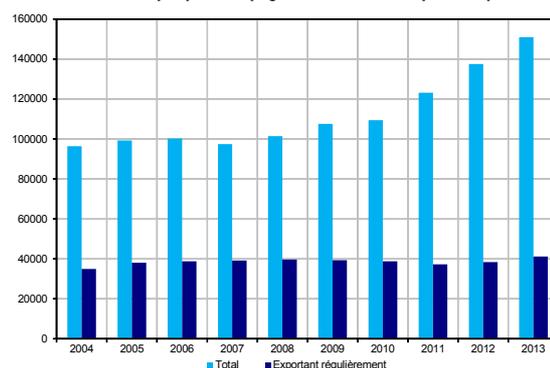
3.1 Afin d'amortir l'effet de la baisse de la demande intérieure, les entreprises semblent avoir cherché des débouchés à l'extérieur...

En réponse à la chute de la demande intérieure, les entreprises espagnoles semblent avoir recherché activement des débouchés sur les marchés extérieurs, comme en témoigne la hausse du nombre d'entreprises exportatrices, qui a progressé de 55 % sur la période 2007-2013 (cf. graphique 8). Le nombre d'entreprises exportant régulièrement¹¹ a augmenté de manière moins prononcée et logiquement plus tardivement : +10,5 % entre 2011 et 2013, ce qui plaide pour une hausse du nombre de primo-exportateurs.

À noter qu'en termes de montants, les entreprises régulières, même si elles sont relativement peu nombreuses, correspondent à 92,1 % du total des exportations.

Dans le détail, on constate que la hausse du nombre d'entreprises exportant régulièrement a été particulièrement forte d'un côté chez les entreprises exportant de très faibles montants (moins de 5 000 € par an, +22 % entre 2010 et 2013), et de l'autre côté chez celles exportant des montants élevés (plus de 5 M€, +14 % entre 2010 et 2013).

Graphique 8 : Espagne - nombre d'entreprises exportatrices



Sources : Ministerio de Economía y Competitividad, ICEX : "Perfil de la empresa exportadora española".

Les exportations semblent s'être concentrées sur un petit nombre de grandes entreprises qui ont tiré à la hausse le montant des exportations : les entreprises exportant plus de 250 M€ par an représentent seulement 0,24 % du nombre d'entreprises exportant régulièrement en 2013 (+31 % entre

(11) Entreprises ayant exporté au moins quatre années consécutives.

2010 et 2013) mais exportent près de 40 % du montant total des exportations (34 % en 2010).

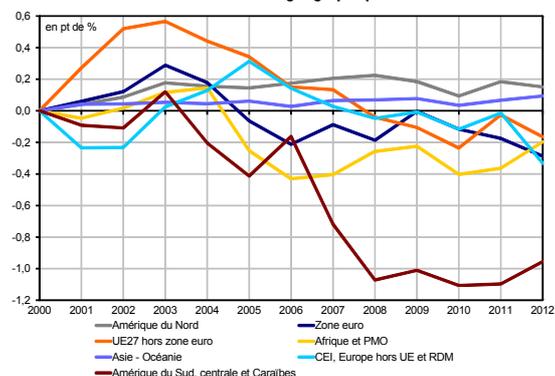
Les exportations espagnoles dépendent par conséquent principalement d'un nombre réduit de grandes entreprises tournées vers l'extérieur, qui s'internationalisent de plus en plus chaque année. Cette dynamique pourrait se poursuivre au moins partiellement dans les prochaines années, du fait des coûts fixes élevés associés à l'entrée sur de nouveaux marchés. Le dynamisme des exportations pourrait toutefois à terme être freiné par la structure du tissu productif espagnol, trop éclaté et tardant à se concentrer autour d'entreprises de taille importante, fortement exportatrices¹² (cf. encadré 2).

3.2 ...et gagnent des parts de marchés dans des régions plus dynamiques

L'Espagne, dotée de très grandes entreprises internationales, a vu le poids de ses exportations baisser significativement vers la zone euro, et augmenter vers les marchés à fort potentiel. La part des exportations à destination de la zone euro est passée de 57 % en 2007 à 49 % en 2013, tandis que celles de l'Asie et de l'Afrique sont respectivement passées de 6,1 % à 9,1 % et de 4,3 % à 7,1 % sur la même période. Une partie importante de ces évolutions tient cependant au faible dynamisme de la zone euro au regard des autres marchés d'exportations. La zone euro reste de loin le premier débouché pour les exportations espagnoles.

On note également que **depuis 2010, l'Espagne gagne des parts de marché dans des régions plus dynamiques** (Asie et Océanie, Afrique et Proche et Moyen-Orient, et Amérique du Sud, centrale et Caraïbes, cf. graphique 9). L'Espagne a en effet bénéficié du dynamisme des économies émergentes, en particulier de l'Asie : la part de marché en Asie a connu la plus forte progression entre 2010 et 2012 alors que l'Espagne y est moins implantée (part de marché sur le secteur manufacturier de 0,5 % en 2012) que dans la zone regroupant les pays d'Afrique et du Proche et Moyen-Orient (2,4 %).

Graphique 9 : Espagne - évolution de la part de marché par zone géographique (secteur manufacturier)



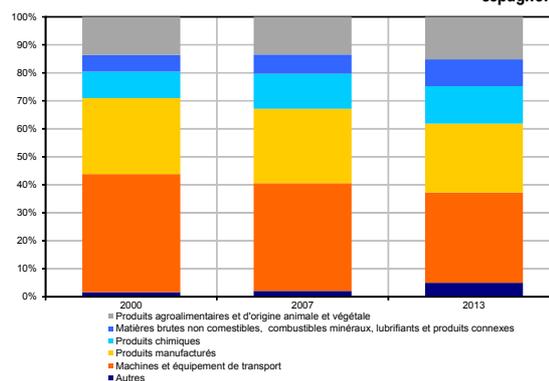
Source : Base Chelem, calculs DG Trésor.

3.3 Le positionnement sectoriel de l'Espagne peut expliquer en partie ses bonnes performances à l'exportation, mais pas les évolutions constatées depuis la crise

En 2013, hors énergie et matières premières, l'Espagne a exporté principalement des machines et équipements de transport (32 %, cf. graphique 10), des produits chimiques (13 %) et d'autres produits manufacturés (25 %). **Même si l'Espagne n'est pas particulièrement positionnée sur des secteurs de haute technologie** (relativement à la France ou l'Allemagne), **son positionnement lui confère tout de même une place de choix sur la scène internationale**, dans la mesure où elle occupe des segments de marché caractérisés par une offre restreinte.

Hausmann *et al.* (2011)¹³ montrent par exemple que l'Espagne exporte des produits complexes, c'est-à-dire des biens sophistiqués, dont la fabrication résulte d'organisations intégrant une quantité importante de travail qualifié. En s'appuyant sur la même méthodologie, Correa-López et Doménech (2012)¹⁴ estiment que la position de l'Espagne au regard des indicateurs de complexité et de connectivité¹⁵ est au-dessus de la moyenne mondiale (double pour la complexité, supérieure de 10 % pour la connectivité). Plus un produit est complexe et moins il y a de pays capables de le produire, et donc susceptibles de l'exporter. **Ce positionnement permet ainsi à l'Espagne d'occuper une place relativement protégée de la concurrence des nouveaux pays industrialisés**, ce qui peut en partie expliquer ses bonnes performances à l'exportation.

Graphique 10 : Évolution de la composition sectorielle des exportations espagnoles



Source : Datacomex, calculs DG Trésor.

Au niveau sectoriel, même si la structure des exportations s'est peu modifiée depuis la crise, on note pourtant une légère substitution des produits à faible valeur ajoutée au profit de produits à plus forte valeur ajoutée. En effet, la part des machines et équipements de transport s'est réduite (passant de 42,2 % à 32,2 %) au profit notamment de celle des produits chimiques, qui est passée de 9,4 % à 13,4 %, l'Espagne semblant avoir fait le choix de se tourner vers la chimie fine, dont la part dans l'industrie

(12) Plusieurs réformes du Gouvernement, dont la mise en œuvre n'est encore que partielle pourraient apporter une réponse à ces difficultés. La mise en application de la loi sur la garantie de l'unicité du marché intérieur, adoptée en 2013, ou encore l'adoption de la loi sur la libéralisation des professions et services réglementés pourraient dynamiser le secteur productif espagnol. En outre, le Gouvernement a déposé le 28 février 2014 un projet de loi de soutien au financement des entreprises qui prévoit notamment un plus grand nombre de modalités de financement permettant ainsi d'accompagner la croissance des entreprises, en particulier des PME.

(13) Hausmann R., Hidalgo C.A., Bustos S., Coscia M., Chung S., Jiménez J., Simoes A. and Yildirim M.A. (2011), "The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity" Cambridge, MA.

(14) *Op. cit.*

(15) L'indice de complexité d'un secteur est d'autant plus faible que le nombre de pays capables d'exporter ce type de biens est élevé. La connectivité correspond à la proximité technologique d'un secteur avec l'ensemble des biens produits dans le monde. Plus la connectivité est élevée, plus la capacité d'un secteur à étendre l'exportation de biens et services à d'autres secteurs est grande. Un fort indice de complexité et de connectivité reflète un fort avantage au niveau international en termes de diversification productive.

manufacturière ne cesse d'augmenter (5,2 % en 2012 contre 0,2 % en 2000) tandis que celle de la chimie lourde stagne (5,7 % en 2012 contre 4,8 % en 2000).

L'Espagne reste néanmoins principalement positionnée sur des secteurs traditionnels (céramique, ciments, produits agricoles comestibles), ce qui tend à montrer qu'elle n'a pas réalisé de véritable montée en gamme.

4. La pérennité de l'accélération récente des exportations est incertaine en l'absence d'évolution significative de la spécialisation productive, et en raison du probable amenuisement des gains de compétitivité

4.1 Certains facteurs plaident pour la pérennité du dynamisme des exportations...

À terme, il semble que **les exportations espagnoles devraient rester dynamiques** : (i) les coûts fixes associés à l'entrée sur de nouveaux marchés étant élevés, les entreprises primo-exportatrices devraient continuer à exporter, (ii) les gains de parts de marché dans des régions dynamiques sont un signe encourageant, (iii) la demande mondiale devrait s'avérer plus dynamique, (iv) l'internationalisation constitue l'un des piliers de la stratégie du gouvernement¹⁶.

En outre, les nombreuses réformes engagées, notamment sur le marché du travail, vont dans le sens d'une amélioration pérenne de la productivité, et donc de la compétitivité :

- **La réforme du marché du travail de 2012 devrait permettre une moindre segmentation du marché du travail** : la dualité du marché du travail peut peser sur le niveau de capital humain - moindre formation professionnelle et accumulation plus limitée de compétences spécifique à l'entreprise - et par conséquent sur la productivité. Or, depuis la crise, la part de CDD dans l'emploi a diminué, même si elle reste plus importante que celle des principaux pays de la zone euro. Ainsi, **la moindre part de CDD dans l'emploi, et notamment de CDD correspondant à des postes à faible productivité, pourrait engendrer un effet de composition positif sur la productivité**, qui pourrait être pérenne si les réformes portaient leurs fruits, avec une orientation du marché du travail vers des emplois plus stables.
- La réforme du marché du travail devrait également permettre **une meilleure organisation de l'appareil productif**, avec notamment une plus grande flexibilisation du travail (cf. encadré 1).
- **Les mesures favorisant la concurrence** sur le marché espagnol devraient également soutenir la compétitivité des entreprises. Dans le cadre de la loi sur l'unité du marché intérieur, adoptée en 2013, le Gouvernement a notamment procédé à une libéralisation du secteur du commerce de détail et facilité les créations d'entreprises. Le renforcement de la concurrence s'appuie également sur la fusion en un seul organisme de concurrence des différentes agences sectorielles qui existaient auparavant. Le Gouvernement a également déposé fin décembre un projet de loi relatif à la désindexation de l'économie qui vise à supprimer l'inertie entre les prix réglementés et l'évolution de l'IPC¹⁷. Le projet de loi prévoit également la

publication d'un indice de garantie de la compétitivité¹⁸ destiné à servir de référence pour le secteur privé.

4.2 ...tandis que d'autres vont dans le sens d'un ralentissement

L'absence de repositionnement sectoriel significatif ne plaide pas en la faveur d'un réel changement structurel.

Par ailleurs, le dynamisme des exportations dépendra également (dans une faible mesure) de l'évolution à venir de la compétitivité-coût. Or, les gains de compétitivité-coût observés ces dernières années ne seraient qu'en partie pérennes et, à moyen terme, ils ne devraient plus être aussi dynamiques en raison du ralentissement de la productivité et du redémarrage des salaires, quoique lent en raison de la persistance attendue du chômage à un niveau élevé, et donc d'un faible pouvoir de négociation des salariés.

La productivité devrait en effet désormais ralentir après sa très forte correction, liée en partie à l'explosion de la bulle immobilière. En outre, **à plus long terme, son évolution reste incertaine mais devrait être modérée**, en raison de :

- **la perte de qualification liée au fort taux de chômage, notamment de longue durée** : la part de chômeurs de longue durée dans le nombre total de chômeurs a fortement augmenté et dépasse les 50 % fin 2013. Or, une forte hausse du chômage longue durée peut constituer une entrave à la poursuite des gains de productivité, en raison de la perte de capital humain. La formation professionnelle et la requalification des chômeurs constitueront donc un enjeu majeur pour limiter les effets d'hystérèse liés à la hausse du chômage de longue durée en Espagne.
- **l'absence de repositionnement vers les secteurs les plus productifs de l'économie** : le dégonflement du secteur de la construction s'est fait au profit des services, deux secteurs à productivité semblable. La part de l'industrie, secteur à forts gains de productivité, est quant à elle en légère décroissance, tant en termes de valeur ajoutée que d'heures travaillées. Le changement de structure de l'économie observé après crise n'aurait donc pas engendré de gains de productivité, diagnostic confirmé grâce à une décomposition de la croissance de la productivité inter et intra sectorielle (cf. encadré 4 et tableau 1). En effet, le taux de croissance à structure inchangée est fortement positif après crise, alors que l'effet changement de structure est légèrement négatif.

Tableau 1 : Décomposition comptable de la croissance annuelle de la productivité horaire du travail (taux de croissance annuel moyen, en %)

	Taux de croissance à structure inchangée	Changement de structure	Effet croisé	Total
2001-2008	0,8	-0,1	-0,1	0,6
2009-2013	2,9	-0,3	-0,1	2,5

(16) Un plan stratégique 2014-2015 en faveur de l'internationalisation a ainsi été adopté fin février en conseil des Ministres. Ce plan prévoit notamment de faciliter l'accès aux marchés aux entreprises désireuses d'exporter, en s'appuyant sur l'accord trouvé à Bali (baisse des coûts de transactions et modernisation des procédures douanières). Il contient également un volet financement avec la création d'une ligne « FIEM-facilidades UE » (dotée de 50 M€) qui permettra aux entreprises espagnoles d'obtenir des conditions de financement semblables au reste de l'UE.

(17) À l'IPC général sera privilégiée une indexation sur l'évolution des prix des composants spécifiques entrant dans le coût de chaque service.

(18) Cet indice est égal à l'inflation mesurée dans la zone euro retranchée d'un quart des pertes de compétitivité enregistrées par l'Espagne depuis 1999 (mesurée par l'écart entre l'évolution d'inflation en l'Espagne et dans la zone euro).

- **la probable influence de la hausse du travail dissimulé sur la forte croissance de la productivité :** l'importance du travail dissimulé en Espagne a été mise en avant dans le cadre d'une étude plus large sur l'économie grise menée par un universitaire espagnol¹⁹, laquelle met en avant l'impact significatif du fort taux de chômage et du nombre de travailleurs avec le statut d'autonomes

sur la taille de l'économie informelle en Espagne. Cette idée est confortée par les faibles rentrées d'impôts depuis 2011 et par une comparaison internationale : dans la construction, la productivité d'un travailleur espagnol est supérieure à celle d'un travailleur allemand et cette différence s'accroît dans le temps depuis la crise.

Encadré 4 : Décomposition de la croissance de la productivité inter et intra-sectorielle

La croissance de la productivité est décomposée de manière à isoler les effets des changements de structure de l'emploi, afin d'évaluer l'impact d'une réallocation sectorielle de l'emploi sur la productivité. La première composante est le « taux de croissance à structure inchangée », qui permet d'évaluer les gains de productivité liés aux seules évolutions intra sectorielles de la productivité. La deuxième composante correspond à l'impact d'un changement dans la structure sectorielle de l'emploi : même en l'absence de gains de productivité dans chaque secteur de l'économie, la productivité d'ensemble peut augmenter si la part dans l'emploi total des secteurs les plus productifs augmente au détriment de celle des secteurs les moins productifs. La troisième composante correspond à un effet croisé, produit des deux précédentes composantes.

En négligeant les problèmes d'additivité liés aux volumes à prix chaînés, la productivité peut s'écrire de la manière suivante :

$$\pi_t = \frac{VA_t}{H_t} = \frac{\sum_i VA_t^i}{\sum_i H_t^i} = \sum_i \frac{VA_t^i}{H_t^i} \times \frac{H_t^i}{\sum_i H_t^i}$$

$$\frac{\pi_t - \pi_{t-1}}{\pi_{t-1}} = \frac{1}{\pi_{t-1}} \left[\underbrace{\sum_i \left(\frac{VA_{t+1}^i}{H_{t+1}^i} - \frac{VA_t^i}{H_t^i} \right) \times \frac{H_t^i}{\sum_i H_t^i}}_{\text{à structure inchangée}} + \underbrace{\sum_i \frac{VA_t^i}{H_t^i} \times \left(\frac{H_{t+1}^i}{\sum_i H_{t+1}^i} - \frac{H_t^i}{\sum_i H_t^i} \right)}_{\text{effet changement de structure}} + \underbrace{\sum_i \left(\frac{VA_{t+1}^i}{H_{t+1}^i} - \frac{VA_t^i}{H_t^i} \right) \times \left(\frac{H_{t+1}^i}{\sum_i H_{t+1}^i} - \frac{H_t^i}{\sum_i H_t^i} \right)}_{\text{effet croisé}} \right]$$

avec : $\pi_t^i = \frac{VA_t^i}{H_t^i}$: productivité horaire en t (du secteur i), VA_t la valeur ajoutée (volume) en t et H_t : heures travaillées en t

Au total, l'amélioration des performances à l'exportation espagnoles, reste à confirmer. Favorisée par un redéploiement des entreprises espagnoles, sans doute avant tout lié à la faiblesse de la demande intérieure après la

crise, elle demeure fragile, en l'absence d'évolution sensible de la spécialisation et malgré le volontarisme du gouvernement.

Sabrina EL KASMI, Morgane GAUDIAU, Erwann KERRAND et Marie-Astrid RAVON

(19) "La economía sumergida pasa factura. El avance del fraude en España durante la crisis." Étude dirigée par le professeur Jordi Sardà de l'université de Rovira i Virgili pour le Gestha (association de fonctionnaires du budget espagnol), janvier 2014.

Éditeur :

Ministère des Finances
et des Comptes publics
et Ministère de l'Économie
et de l'Industrie et du Numérique

Direction générale du Trésor
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

Directeur de la Publication :

Sandrine Duchêne

Rédacteur en chef :

Jean-Philippe Vincent
(01 44 87 18 51)
tresor-eco@dgtrésor.gouv.fr

Mise en page :

Maryse Dos Santos
ISSN 1777-8050

Derniers numéros parus

Novembre 2014

n°139. Que faut-il penser de la baisse du taux de chômage aux États-Unis ?
Guillaume Cléaud, Louis de Charsonville

Octobre 2014

n°138. Quel avenir pour l'industrie automobile française ?
Stéphane Dahmani, Alexandre Gazaniol, Tanguy Rioust de Largentaye
n°137. Le traitement des litiges en droit du travail : constats et perspectives économiques
Kahina Yazidi, Corinne Darmaillacq

Septembre 2014

n°136. L'Argentine, les vautours et la dette
Geoffroy Cailloux
n°135. La situation économique mondiale à l'été 2014 : une reprise à nouveau en question ?
Marie, Albert, Flore Bouvard, Guillaume Cléaud, Samuel Delepierre, Marie Magnien,
n°134. Comment l'évolution des coûts salariaux unitaires en France se situe-t-elle par rapport aux partenaires de la zone euro ?
Cristian Ciornohuz, Maxime Darmet-Cucchiari

<http://www.tresor.economie.gouv.fr/tresor-eco>

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère des Finances et des Comptes publics et du ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique.