

Les risques du « tout-compétitivité »

Michel Husson, juin 2015*

« Il faut être compétitif ! », tel est aujourd'hui le mot d'ordre qui guide les politiques menées en France mais aussi dans l'ensemble de l'Union européenne. Cet article propose des éléments d'analyse montrant les dangers d'une telle orientation. Il est organisé en deux parties. La première, après avoir rappelé les définitions de base est consacrée à l'examen de la compétitivité de l'économie française. La deuxième partie traite de la généralisation des politiques de compétitivité à l'échelle européenne.

1. La compétitivité française

La compétitivité : définition et mesures

La compétitivité peut être définie en toute généralité comme la capacité d'un pays ou d'une entreprise à maintenir ou augmenter ses parts de marché par rapport à ses concurrents. C'est donc une notion fondamentale dans la mesure où le système capitaliste est fondé sur une concurrence généralisée. Dans ce qui suit, on s'intéressera principalement à la compétitivité de l'économie française qui est aujourd'hui l'un des critères prioritaires dans la détermination de la politique économique.

Comment mesure-t-on ou évalue-t-on la compétitivité de l'économie française ? On peut distinguer les mesures de performances, d'une part, et les indicateurs visant à repérer les facteurs de compétitivité.

La *part de marché* des exportations françaises est la mesure la plus immédiate : elle est obtenue en rapportant les exportations françaises à la demande mondiale, ou au total des exportations mondiales.

La *performance à l'exportation* prend en compte le fait qu'une économie comme celle de la France ne vend pas ses marchandises sur tous les marchés nationaux ou sectoriels. Elle va donc rapporter les exportations françaises, non pas à la demande mondiale, mais à la « demande adressée » à la France en pondérant les différents éléments de la demande mondiale par les parts de marché acquise antérieurement par la France.

Mais la compétitivité se mesure aussi sur le marché intérieur : un pays moins dépendant des importations est *a priori* plus compétitif. La capacité à exporter est aussi la condition pour financer les importations. C'est pourquoi le **taux de couverture** des importations (par les exportations) est une mesure synthétique de compétitivité : il est facilement calculé comme les exportations exprimées en pourcentage des importations. On peut aussi examiner le **solde commercial** exprimé en valeur absolue ou en pourcentage du PIB.

Les facteurs de compétitivité

Très souvent, la notion de compétitivité renvoie implicitement à la *compétitivité-prix* autrement dit au rapport des prix des exportations françaises au prix des concurrents. Cette assimilation est un raccourci, dans la mesure où elle suggère une corrélation entre

* support d'intervention à la [journée d'études sur la compétitivité](#) organisée par Fédération CGT des Sociétés d'Etudes, 11 décembre 2014.

compétitivité-prix et performances à l'exportation qui n'est en aucune façon systématique, comme on le verra plus loin. Cette compétitivité-prix peut ensuite se décomposer en plusieurs éléments : les coûts de production, le taux de marge et le taux de change.

Quand on compare les prix d'un pays à ceux de ses concurrents, il faut (sauf à l'intérieur de la zone euro) faire intervenir le taux de change. Mais ce dernier n'est évidemment pas le même pour tous les pays et on doit donc définir un *taux de change effectif* mesuré comme la moyenne pondérée des taux de change avec les différents partenaires. Par exemple, le taux de change effectif nominal de l'euro pour la France est une moyenne pondérée selon la structure du commerce extérieur de la France des taux de change de l'euro par rapport aux monnaies des pays concurrents d'une zone donnée. La compétitivité-prix est finalement mesurée par le *taux de change effectif réel*, qui prend en compte à la fois les rapports de prix et les taux de change.

Il est possible ensuite de définir une *compétitivité-coût* en comparant non plus les prix mais les coûts de production. Les analyses économiques opèrent alors un nouveau raccourci, en assimilant les coûts aux seuls coûts salariaux. Or il existe d'autres coûts que ces derniers et par exemple les coûts de l'énergie.

Enfin, le passage de la compétitivité-coût à la compétitivité-prix fait intervenir le *taux de marge* (sous-entendu : à l'exportation) qui est le rapport entre les prix à l'exportation et les coûts de production. C'est une variable d'ajustement importante : en réduisant les marges à l'export, il est possible de compenser une hausse des coûts de production par rapport à ceux des concurrents.

Ces considérations sont importantes parce qu'elles permettent de ne pas prendre pour argent comptant le « théorème néo-libéral de la compétitivité » selon lequel le seul moyen de préserver ses parts de marché est de freiner ou baisser les salaires. Entre coût salarial unitaire et parts de marché, il existe, comme on vient de le montrer, plusieurs variables intermédiaires qui peuvent expliquer les évolutions enregistrées et sur lesquelles les politiques publiques peuvent jouer.

Il faudrait d'ailleurs en rajouter une autre qui est la productivité du travail. C'est en effet le *coût salarial unitaire* qui intervient dans la formation des prix mais ce dernier ne dépend pas seulement du salaire mais de son évolution relativement à la productivité du travail. Une augmentation des salaires ne pèse pas sur la compétitivité-prix si elle s'accompagne d'une progression équivalente de la productivité du travail.

La modélisation standard des exportations

Les notions que l'on vient de rappeler sont mobilisées par l'analyse économique pour modéliser les exportations. La formulation de base est assez simple et consiste à expliquer l'évolution des exportations à partir de deux grandeurs définies ci-dessus :

- la demande adressée
- la compétitivité-prix

Autrement dit les exportations d'un pays augmenteront d'autant plus vite que la demande qui lui est adressée augmente et que la compétitivité-prix s'améliore. Cette relation peut être estimée économétriquement en comparant les taux de croissance des grandeurs prises en compte. Cette estimation permet de donner une valeur à un paramètre-clé qui est l'*élasticité-*

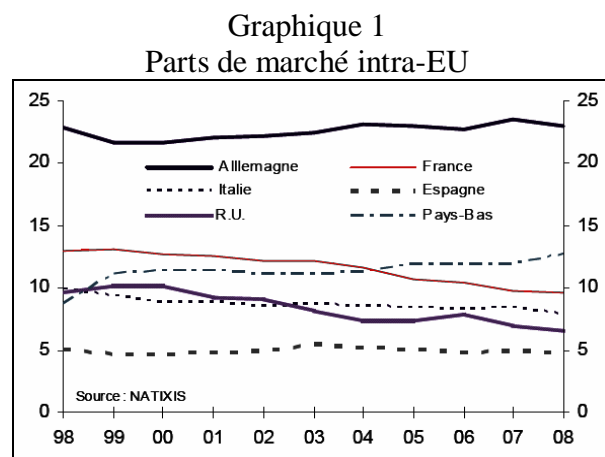
prix des exportations. Si cette élasticité est par exemple égale à 0,5 cela veut dire que pour un volume donné de demande adressée, une baisse de 10 % du prix des exportations par rapport à celui des concurrents permettra d'augmenter de 5 % les exportations.

Ce coefficient est censé résumer les caractéristiques structurelles d'une économie, du point de vue de sa sensibilité aux prix. On distinguera alors les pays *price-maker* et les pays *price-taker*. Un pays *price-maker* (faiseur de prix) dont le volume de ses exportations est peu sensible à leur prix, en raison de leur qualité intrinsèque ou d'une situation de monopole. C'est typiquement le cas de l'Allemagne. Au contraire, les exportations d'un pays *price-taker*, par exemple l'Italie ou la France, seront beaucoup plus sensibles, toutes choses égales par ailleurs, à une variation de leurs prix par rapport à ceux de ses concurrents.

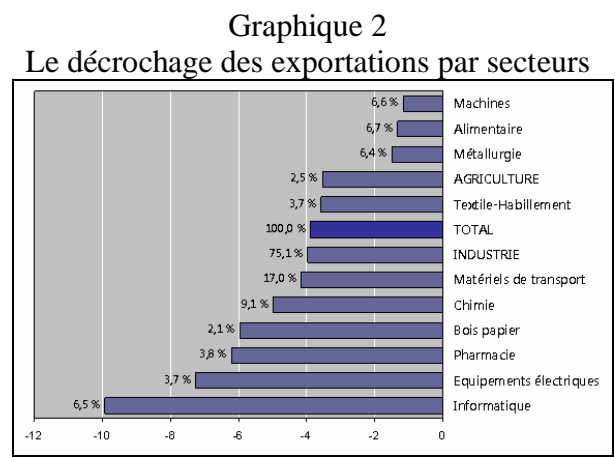
Ce coefficient essentiel est un indicateur de ce que les économistes appellent la **compétitivité-hors-prix** (ou hors-coût) qui prend en compte la qualité des produits et des services qui les accompagnent, leur adéquation à la demande, les effets de réputation, etc., bref tous les déterminants qualitatifs de la compétitivité, que les prix ne suffisent pas à mesurer. Cependant, l'élasticité-prix ne réussit pas vraiment à traduire tous les éléments qui fondent cette compétitivité qualitative ou structurelle, comme le montre l'examen des performances de l'économie française.

La perte des parts de marché de la France : une énigme

Depuis 2002, la France perd des parts de marché de la France, au-delà de ce qu'implique la montée des pays émergents. Il faut donc s'interroger sur les raisons de cette dégradation qui est antérieure à la crise. Elle est plus marquée que dans d'autres pays européens (graphique 1) et se traduit par un ralentissement des exportations dans tous les secteurs (graphique 2).



En % du total des exports intra-EU.
Source : Artus¹

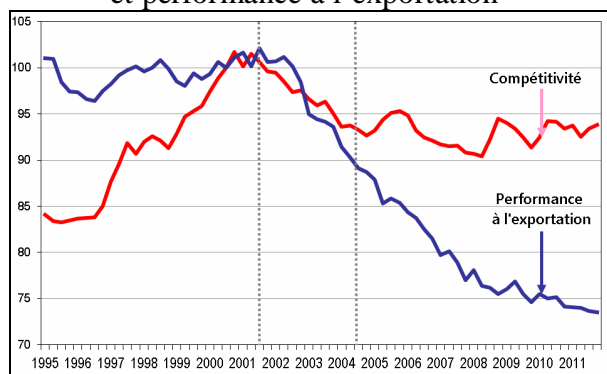


Différence de croissance 2002-2008 / 1990-2002.
Source : Insee.

Ce décrochage est une énigme ; en tout cas, on ne peut l'expliquer selon la modélisation standard exposée ci-dessus. Il n'y a eu en effet ni perte de compétitivité-prix (graphique 3), ni décrochage systématique de la demande adressée à la France par rapport à la demande mondiale (graphique 4).

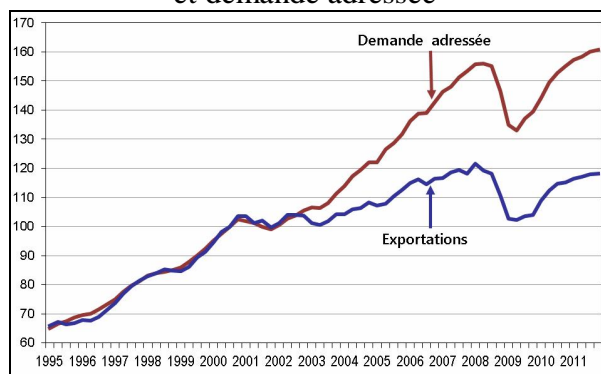
¹ Patrick Artus, « [Y a-t-il vraiment un problème de compétitivité-coût dans les pays d'Europe du Sud ?](#) », *Flash Economie Natixis* n°198, avril 2010,

Graphique 3
Compétitivité-coût salarial
et performance à l'exportation



Base 100 en 2000. Source : OCDE.

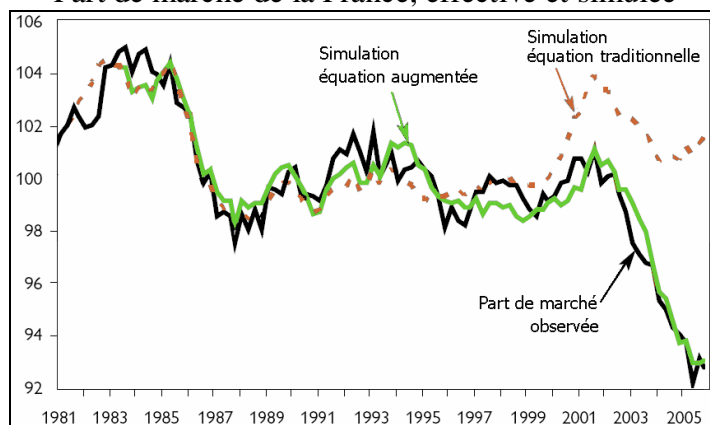
Graphique 4
Exportations françaises
et demande adressée



A prix constants, base 100 en 2000. Source : OCDE.

Les explications classiques fonctionnent bien jusqu'au début des années 2000, mais sont incapables de rendre compte de l'inflexion qui intervient ensuite (graphique 5). C'est cette perte de marché antérieure à la crise qui fait donc problème.

Graphique 5
Part de marché de la France, effective et simulée



2000 = 100. Source : Cochard².

Cette déconnexion entre compétitivité et part de marché n'est d'ailleurs pas propre à la France : « l'évolution récente des parts de marché intra-UE n'a rien à voir avec la compétitivité-coût³ ». La part de marché de la France diminue, alors que sa compétitivité-coût est stable. Mais les Pays-Bas gagnent en part de marché en dépit d'une forte baisse de compétitivité, l'Espagne maintient la sienne, tandis que la forte dévaluation de la livre est sans effet sur la part de marché du Royaume-Uni, qui continue de baisser. Seules l'Italie et l'Allemagne sont conformes au modèle, leurs parts de marché évoluant en sens inverse de leur compétitivité. Concernant l'évolution des salaires, la France se situe à mi-chemin entre l'Allemagne et le Royaume-Uni, au voisinage de l'Italie, l'Espagne et les Pays-Bas. A l'intérieur de la zone euro, le phénomène majeur est bien la faible progression du salaire par tête en Allemagne.

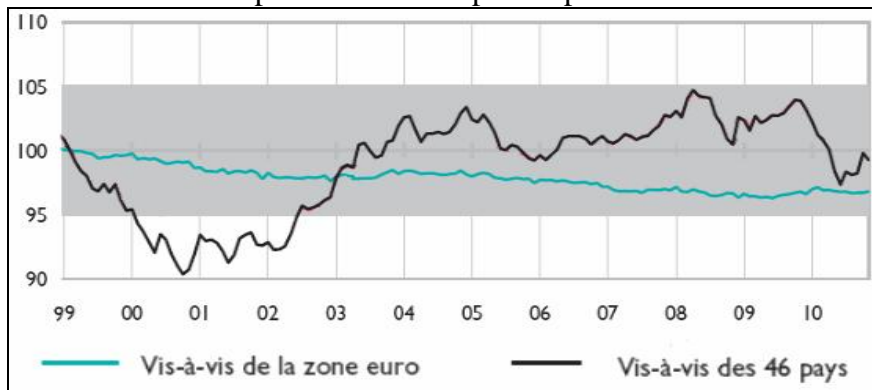
² Marion Cochard, « [Le commerce extérieur français à la dérive ?](#) », *Revue de l'OFCE* n°106, Juillet 2008,

³ Sylvain Broyer et Costa Brunner, « [L'évolution récente des parts de marché intra-UE n'a rien à voir avec la compétitivité coûts](#) », *Flash* n°198, Natixis, avril 2010,

Le taux de change de l'euro pèse plus que le coût du travail

A l'intérieur de la zone euro, la compétitivité-prix de la France ne se dégrade pas, et s'améliore même depuis le début des années 2000, selon l'indicateur régulièrement publié par la Banque de France. Sur une base 100 en 1999, cet indicateur de prix relatifs était de 97 en 2011, ce qui veut dire que la compétitivité-prix s'est légèrement améliorée, de 3 % (graphique 6).

Graphique 6
Indicateur de compétitivité déflaté par les prix à la consommation

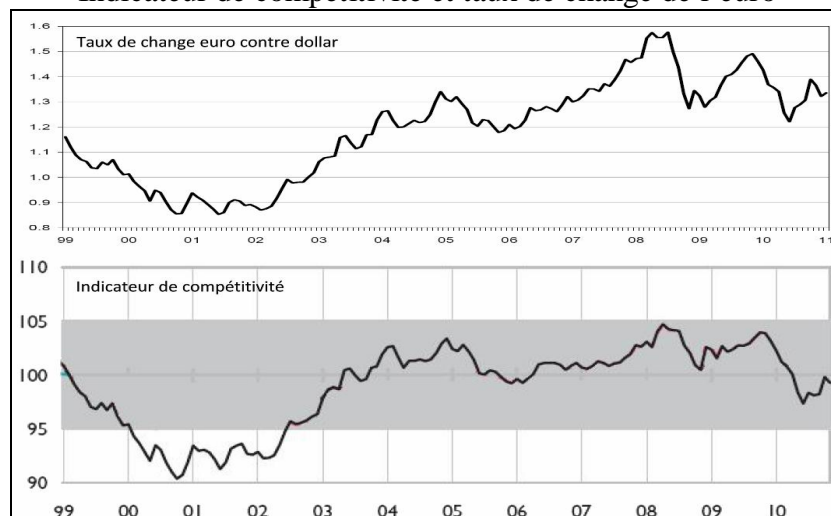


Base 100 au 1^{er} trimestre 1999. Source : Banque de France.

Note : la compétitivité s'améliore quand l'indicateur baisse.

Mais le même indicateur, calculé cette fois sur l'ensemble des 46 pays pris en compte par la Banque de France, fait apparaître une nette dégradation dans la première moitié des années 2000. Si l'on rapproche cet indicateur du taux de change entre l'euro et le dollar, on constate une forte corrélation (graphique 7). Entre 2000 et 2005, l'euro se réévalue fortement : il passe de 0,9 à 1,3 dollars soit une progression de plus de 40 %. Dans le même temps, l'indicateur de compétitivité passe de 92 à 103 : les prix français augmentent donc de 12 % par rapport à la concurrence. La montée de l'euro a pesé sur la compétitivité-prix de la France, à laquelle ses exportations sont plus sensibles que celles de l'Allemagne.

Graphique 7
Indicateur de compétitivité et taux de change de l'euro



Pour rendre compte de la perte de marchés, il faut alors faire intervenir d'autres déterminants. Plusieurs tentatives ont été faites en ce sens. Marion Cochard⁴ introduit deux variables supplémentaires traduisant l'effort de R&D et l'ouverture au marché mondial. Elles permettent de rendre compte de l'inflexion observée au tournant du siècle. Autrement dit, le déficit d'innovation et les effets mécaniques de l'ouverture (montée des émergents) permettent de simuler la perte observée de parts de marché (voir à nouveau le graphique 5). Cette dernière ne s'explique donc pas par le recul de la compétitivité-prix mais intégralement par des facteurs d'ordre structurel.

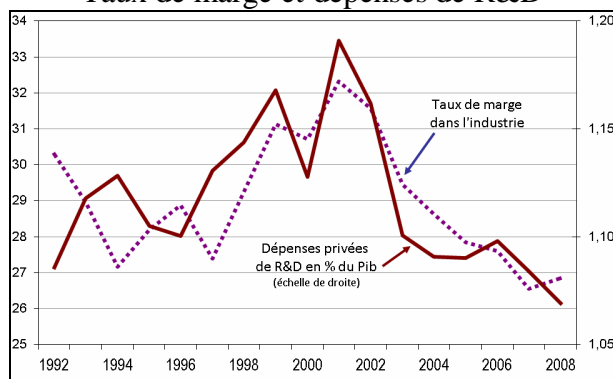
L'effort d'innovation est insuffisant en France

Les chiffres sont connus : en 2009, les dépenses de R&D représentent 2,2 % du Pib en France, contre 2,8 % en Allemagne, et ce différentiel se maintient dans le temps, voire se creuse. L'écart est encore plus important si l'on raisonne sur les sommes consacrées par le secteur privé à la R&D : en 2008, elles sont de 19 milliards de dollars en France contre 40 milliards en Allemagne, et cela en dépit des aides fiscales dont bénéficient les entreprises françaises, notamment à travers les 7 milliards du Crédit-impôt-Recherche.

Un argument notamment avancé par l'institut patronal Rexecode⁵ consiste à dire que l'effort d'innovation des entreprises françaises est bridé par un taux de marge insuffisant. Effectivement, on peut observer une corrélation entre les deux variables : durant la décennie 1990, le taux de marge tend à augmenter dans l'industrie française, et l'effort de R&D progresse. La dernière décennie est caractérisée par un mouvement à la baisse dans les deux cas (graphique 8). Mais cette même décennie se caractérise également par la progression très rapide de la distribution nette de dividendes, qui passent de 19 % à 28 % de l'excédent brut d'exploitation des sociétés non financières. En 2008, les dépenses de R&D ne représentent plus que 25 % des dividendes nets versés, contre 35 % durant la seconde moitié des années 1990 (graphique 9).

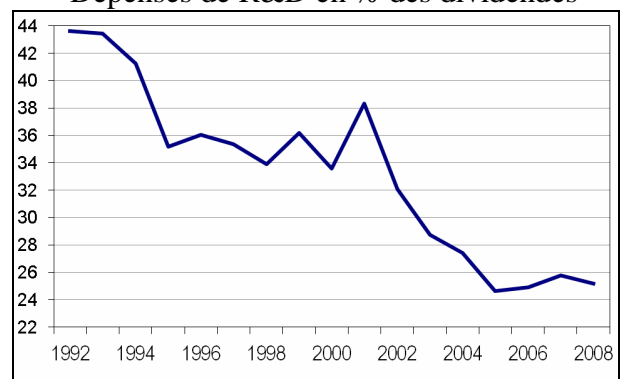
Il existe donc une « préférence pour les actionnaires », qui n'est d'ailleurs pas propre à la France, mais qui conduit à s'interroger sur l'effet d'une baisse du coût du travail sur l'effort d'innovation, compte tenu de ce comportement. La baisse du taux de marge n'a pas en effet empêché que la part des profits distribuée aux actionnaires augmente très fortement.

Graphique 8
Taux de marge et dépenses de R&D



Source : OCDE

Graphique 9
Dépenses de R&D en % des dividendes



Sources : OCDE, Insee

⁴ Marion Cochard, déjà citée.

⁵ COE-Rexecode, [Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne](#), 2011.

Et le coût du capital ?

La focalisation sur le « coût du travail » permet d'oublier de parler du coût du capital⁶. Or celui-ci contribue aussi à la définition de la compétitivité-prix. Celle-ci resterait par exemple inchangée si les entreprises versaient plus de salaires et moins de dividendes. Or, tout se passe en réalité comme si les intérêts des actionnaires passaient avant tout autre considération. Certes, les marges des entreprises exportatrices françaises ont récemment baissé, mais elles se porteraient beaucoup mieux si elles avaient réduit la part revenant aux actionnaires.

Les PME françaises n'ont pas les moyens de leur développement

Cela fait au moins vingt ans que l'on évoque les faiblesses particulières des PME françaises : leur taille serait trop réduite, et leur présence à l'exportation réduite et volatile. Mais il faudrait en comprendre les raisons.

La première est que, pour la moitié d'entre elles, elles sont enserrées dans des réseaux de sous-traitance. Les donneurs d'ordre font pression pour reporter sur elles la baisse des salaires et des droits sociaux. Le processus d'externalisation des groupes donneurs d'ordre n'est pas conçu comme un moyen de densifier le tissu industriel, mais comme un instrument de réduction de leurs coûts. Les PME n'ont pas accès aux dispositifs (niches fiscales, prix de transfert, délocalisation fiscale) permettant d'échapper à l'impôt sur les sociétés et le paient plein pot : 28 % en moyenne contre 8 % pour les firmes du CAC40.

De manière générale, les entreprises de taille intermédiaire (ETI) subissent par des canaux multiples une captation par les grands groupes de diverses ressources : polarisation des financements publics (y compris Crédit-impôt-Recherche) sur les grands groupes, rachat pur et simple des PME en forte croissance, crédits gratuits sous forme de délais fournisseurs (entre 10 et 15 milliards d'euros par an selon l'Observatoire du financement des entreprises). Enfin, à la différence de l'Allemagne, les PME ne disposent pas d'une offre bancaire soucieuse de soutenir les dynamiques territoriales.

Les effets d'entraînement des politiques publiques (filières, pôles de compétitivité) sont grandement réduits par cette prépondérance des grands groupes, dont la stratégie combine internationalisation et financiarisation⁷. Les grands groupes français réalisent les deux tiers de leur chiffre d'affaires sur d'autres marchés que le marché intérieur français et privilégient l'investissement à l'étranger, et la distribution de dividendes.

Le résultat est que les groupes suppriment des emplois en France, quand les PME/ETI en créent : Entre 2009 et 2014, les petites et moyennes entreprises ont créé plus de 100 000 emplois, alors que les grandes entreprises en ont supprimé plus de 50 000⁸.

⁶ Voir la [Brochure fédérale n°16](#), Décembre 2013 ; [Le coût du capital et son surcoût](#), rapport pour la CGT de Laurent Cordonnier *et alii*, 2013, et son résumé dans :

Laurent Cordonnier, « [Coût du capital, la question qui change tout](#) », *Le Monde diplomatique*, juillet 2013,

⁷ Catherine Sauviat et Claude Serfati, « [Emprise financière et internationalisation des groupes français](#) : un premier état des lieux », *La Revue de l'Ires*, n°82, 2014/3,

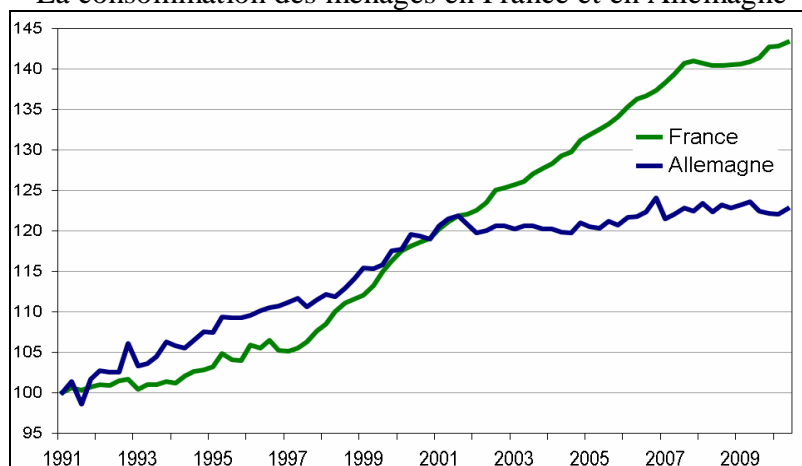
⁸ Asmep-ETI/Tredeo, « [Evolution de l'emploi et de l'investissement dans les ETI 2009-2014](#) »,

La demande dépend plus de la consommation en France qu'en Allemagne

A ces deux facteurs, on peut en ajouter un troisième qui est la structure de la demande. La priorité aux exportations en Allemagne a pour contrepartie un gel de la consommation privée. Entre 1991 et 2001, la consommation avait augmenté dans la même proportion en France et en Allemagne (avec un profil différent). A partir de 2001, les évolutions divergent : la consommation continue à progresser en France alors qu'elle est pratiquement bloquée depuis dix ans en Allemagne (graphique 10). Les effets dépressifs sur les autres pays européens ont été soulignés à plusieurs reprises.

Graphique 10

La consommation des ménages en France et en Allemagne



Base 100 en 1991. Source : Eurostat

La contribution de la consommation des ménages à la croissance est donc différente dans les deux pays. En Allemagne, la part de la consommation dans le Pib décline de manière de plus en plus nette. Cette évolution est parfaitement en phase avec la répartition des revenus mesurée par la part des salaires dans le revenu national. En revanche, dans le cas français, la part de la consommation augmente à partir de 2000, alors que la part des salaires baisse est stabilisée, au moins jusqu'à la crise.

Suivre le modèle allemand ?

Le modèle allemand nous est constamment donné en exemple. Il y a pourtant bien des raisons pour ne pas suivre ce précepte⁹ mais il faut tout simplement se demander s'il est reproductible. Si on revient en arrière, on constate que la réunification de 1991 avait conduit à un recentrage de la croissance allemande sur la demande intérieure et à une quasi-disparition de l'excédent commercial durant les années 1990.

La décennie 2000 peut donc être considérée comme une phase de restauration de la position excédentaire de l'Allemagne. Elle a conduit à une polarisation de la zone euro en deux groupes de pays selon qu'ils enregistrent un excédent structurel de leur balance courante ou un déficit. Il est clair que l'on ne peut se fixer comme objectif que tous les pays tendent vers un équilibre de la balance commerciale. Un tel objectif ne pourrait être atteint qu'au prix d'un ralentissement des pays du Sud de la zone qui aurait un effet récessif sur l'ensemble de l'économie européenne. Malheureusement, c'est bien ce qui se passe aujourd'hui.

⁹ Voir cette excellente synthèse : Christophe Blot, Sabine Le Bayon et Odile Chagny, *Faut-il suivre le modèle allemand ?*, La Documentation Française, collection « Doc En Poche », 2015.

Même si elle peut compter sur les marchés extérieurs, l'Allemagne dépend beaucoup plus de l'Europe qu'on ne le pense. En 2007, avant la crise, elle y réalisait 63 % de ses exportations mais seulement 58 % de ses importations. L'excédent de l'Allemagne provenait donc pour l'essentiel (à 83 %) de ses échanges intra-européens. Toujours en 2007, les 1329 milliards de dollars d'exportations de l'Allemagne avaient dégagé un excédent commercial de 270 milliards de dollars se répartissant ainsi : 145 sur la zone euro, 79 sur l'Europe hors zone euro, et 45 sur le reste du monde. Dans ces conditions, l'Allemagne ne peut espérer compenser durablement une trop faible croissance en Europe par le dynamisme de ses exportations vers le reste du monde.

L'Allemagne est par ailleurs sur une trajectoire démographique décroissante dont les effets se manifestent d'ores et déjà. C'est pourquoi, la réaction des entreprises et des pouvoirs publics au choc récessif de la crise a pris la forme d'une spectaculaire rétention d'effectifs. Le taux de chômage n'a pas augmenté, alors que le Pib de l'Allemagne a chuté de 6,6 % entre le premier trimestre de 2008 et celui de 2009. A terme, le recul démographique implique des pénuries d'emplois et des tensions sur le marché du travail qui rendent plausible une progression des salaires. Le vieillissement contribue également à l'augmentation du taux d'épargne des ménages, qui est passé de 9,2 % en 2000 à 11,7 % en 2008.

Parmi les facteurs qui expliquent les performances des firmes industrielles allemandes, il faut souligner leur mode d'organisation de la production qui diffère de celui de leurs homologues français. Les sites automobiles allemands sont par exemple conçus pour pouvoir passer rapidement de la production d'un modèle à l'autre, alors que les entreprises françaises du secteur allouent de manière plus rigide la production d'un modèle à tel ou tel site. La sous-traitance internationale est utilisée plus systématiquement, mais la phase finale d'assemblage se fait en Allemagne, de telle sorte qu'une partie croissante des exportations sont en fait du réexport, contrairement à la France. Pour ne prendre qu'un exemple, les exportations de Logan sont des exportations roumaines.

La part des réexportations directes dans le total des exportations allemandes vers l'Union européenne est en augmentation constante et atteignait 22,8 % en 2006 (tableau 1). Dans le cas de la France, le taux de réexport n'est connu que sur l'ensemble du monde et stagne à un niveau bien inférieur. Cette structuration a des effets non négligeables sur les performances à l'exportation. Les auteurs de l'étude dont est tiré ce tableau soulignent que « sur les 1,2 point de parts de marché intra-EU gagnés par l'Allemagne entre 2000 et 2006, les deux tiers (0,8 point) reflètent une hausse des réexports directs vers l'UE, ce qui n'a pas grand-chose à voir avec la compétitivité coûts du travail ».

Tableau 1. Parts de marché à l'exportation et réexports directs

	Allemagne		France	
	2000	2006	2000	2006
Exports intra UE (Mds euros)	371	630	--	--
Part de marché intra UE (%)	21,6	22,8	12,7	10,5
Réexports directs - intra UE (Mds euros)	61	120	--	--
Réexports directs - intra UE (% exports intra UE)	16,6	19,1	--	--
Réexports directs - intra UE (% marché intra UE)	3,6	4,4	--	--
Exports monde (Mds euros)	671	1030		451
Part de marché monde (%)	8,6	9,2	5,1	4,1
Réexports directs monde (Mds euros)	94	167	24	22
Réexports directs monde (% exports monde)	14,0	16,2	6,2	4,8
Réexports directs monde (% marché monde)	1,2	1,5	0,3	0,2

Source : Broyer, Brunner¹⁰

¹⁰ Sylvain Broyer et Costa Brunner, déjà cités.

L'Allemagne est moins sensible à la compétitivité-prix (c'est l'exemple classique d'un pays *price-maker*) en raison de la qualité de ses produits, de leur adaptation à la demande et de leur positionnement sur le haut de gamme. L'appareil industriel allemand s'appuie sur des entreprises moyennes plus souvent dynamiques à l'exportation et sur une structuration plus dense du tissu industriel au niveau territorial. Les raisons de la performance allemande ne se réduisent donc pas à la modération salariale et ne peuvent être facilement reproduites.

La compétitivité française vue par les patrons

Le Forum de Davos (*World Economic Forum*) établit chaque année un classement des pays en fonction de leur compétitivité. [Son dernier rapport](#) fait apparaître un recul de la France, qui passe de la 21ème place en 2012 à la 23ème en 2013, au profit de la Nouvelle-Zélande et des Emirats arabes unis.

L'idée de construire un indicateur global de compétitivité peut paraître séduisante mais on doit s'interroger sur la possibilité même de comparer des pays très différents selon leur taille, leur spécialisation et leur insertion dans le marché mondial. Quel sens cela a-t-il, par exemple, de dire que la France est moins compétitive que Singapour, Hongkong ou le Qatar ?

Mais l'essentiel n'est pas là : il faut savoir que ce classement s'appuie sur une enquête menée auprès des chefs d'entreprise de chacun des pays concernés, et reflète donc plus leurs fantasmes que la réalité. Il suffit de décortiquer les divers indicateurs intervenant dans la construction de l'indicateur synthétique pour s'en convaincre.

Que disent en effet les patrons français ? Premièrement, ils reconnaissent bénéficier d'infrastructures de qualité qui sont selon eux parmi les meilleures au monde (4ème rang sur 148 pays). Or, ces infrastructures (transports, communications, énergie) ne tombent pas du ciel : elles sont le fruit de dépenses d'investissement public. Ce que les patrons semblent oublier quand ils se plaignent d'une fiscalité défavorable à l'investissement privé, classant la France en 137ème position sur ce point ! Autrement dit, ils veulent bien reconnaître la qualité des infrastructures, mais rechignent à contribuer à leur financement. Mieux vaut dénoncer le fardeau de la réglementation, qui les conduit à placer la France au 130ème rang sur ce critère.

On ne sera pas surpris de découvrir ensuite que le fonctionnement du marché du travail ne convient pas aux patrons français. Ils se plaignent des relations conflictuelles avec leurs salariés (135ème rang), des règles trop strictes encadrant les licenciements (144ème rang), des impôts trop élevés sur les bénéfices (134ème rang), et bien sûr des « charges sociales » (127ème rang), qui découragent l'embauche.

Les patrons français sont en revanche plutôt satisfaits d'eux-mêmes : leur culture d'entreprise est hautement professionnelle et sophistiquée (21ème rang), ils innovent (19ème rang) et sont prompts à adopter les nouvelles technologies (17ème rang). On voit ainsi se dessiner ce que seraient, selon les patrons français, les ressorts d'une France plus compétitive : moins de taxes, moins de « charges », moins de droit du travail, moins de réglementation.

Bref, cet « indicateur » doit être lu pour ce qu'il est : un sondage d'opinion auprès des chefs d'entreprise français. Il n'a donc qu'un lointain rapport avec ce que pourrait être un travail objectif d'évaluation de la compétitivité française. Son principal intérêt est qu'il permet de mieux comprendre l'inconscient collectif des patrons français : en prétendant que leurs médiocres performances à l'export proviennent avant tout d'un Etat trop invasif et de salariés insuffisamment flexibles, et non de leurs propres carences, ils inversent un diagnostic plausible de la compétitivité de l'économie française.

Baisser le coût du travail n'est pas la bonne solution

Si la perte de compétitivité était le résultat d'un coût du travail excessif, il faudrait donc baisser ce dernier. Dans son rapport intitulé « Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne », Rexecode proposait ainsi « une baisse de 5 à 10 % des coûts de production pour l'industrie sur notre territoire par une mesure de réduction des charges pesant sur le travail, financièrement compensée autant que possible par une réduction significative des dépenses publiques¹¹ » (le « autant que possible » est admirable). La même argumentation était mobilisée en faveur de la TVA « sociale ». L'idée de rétablir la compétitivité en baissant les cotisations sociales a été relancée par le rapport Gallois et mise en oeuvre avec le CICE (Crédit d'impôt compétitivité et emploi) et le pacte de responsabilité.

Ces mesures poursuivent un objectif parallèle, celui d'enrichir la croissance en emplois : les effets supposés d'un « coût du travail » trop élevé, découragerait l'embauche notamment des non-qualifiés. On peut s'interroger sur l'impact des politiques menées en ce sens depuis plusieurs années¹² et souligner aussi qu'il y a de toute manière une contradiction entre les deux cibles : la compétitivité et l'emploi. La Cour des comptes soulignait déjà en 2006 que les allègements bénéficiaient, pour l'essentiel, à des activités tertiaires, notamment la grande distribution, où « les exonérations de charges sur les bas salaires n'ont pas impacté significativement la politique de recrutement »¹³. Quant aux industries manufacturières directement exposées à la concurrence internationale et aux menaces de délocalisation, elles ont quant à elles peu profité de ces exonérations.

On retrouve aujourd'hui cette même contradiction qui provient du fait que les salaires sont en moyenne plus élevés dans le secteur exportateur. Si on cible les allègements ou les réductions d'emplois sur les bas salaires, les entreprises exportatrices n'en profitent pas, donc pas d'effet sur la compétitivité. En revanche, ce sont les entreprises du secteur abrité (de la concurrence internationale) qui en bénéficient, avec un impact très incertain sur l'emploi.

Il y a de toute manière beaucoup d'arguments pour dire que cette voie ne correspond pas au diagnostic que l'on peut porter sur la compétitivité de l'économie française. Dans la mesure où la perte des parts de marché n'est pas principalement liée au coût du travail, rien ne garantit que les allègements fiscaux ou sociaux seront utilisés de manière adéquate (baisse des prix, dépenses d'investissement et d'innovation) et non, par exemple, à rétablir les marges des entreprises ou à augmenter les dividendes.

Le projet consistant à « réindustrialiser » la France à coup de baisses des salaires ou de mini-dévaluations déguisées (par augmentation de la TVA) n'est décidément pas viable. Ce n'est pas ainsi que l'on peut renforcer la spécialisation industrielle de la France.

2. Les risques de l'Europe du « tout-compétitivité »

La réponse néo-libérale à la crise ne vaut pas que pour la France et s'étend à l'ensemble de l'Europe. Elle s'appuie sur le même théorème : c'est la hausse excessive des salaires qui est à la source des déséquilibres croissants à l'intérieur de la zone euro, donc leur résorption passe par l'austérité salariale et la précarisation généralisée baptisée « réformes du marché du

¹¹ COE-Rexecode, déjà cité.

¹² Michel Husson, *Créer des emplois en baissant les salaires ?*, Les éditions du Croquant, 2015.

¹³ Ce rapport n'avait pas été rendu public, mais *Liaisons sociales* en avait publié [une synthèse](#) sous le titre « La Cour des comptes critique la politique d'allègements de charges ».

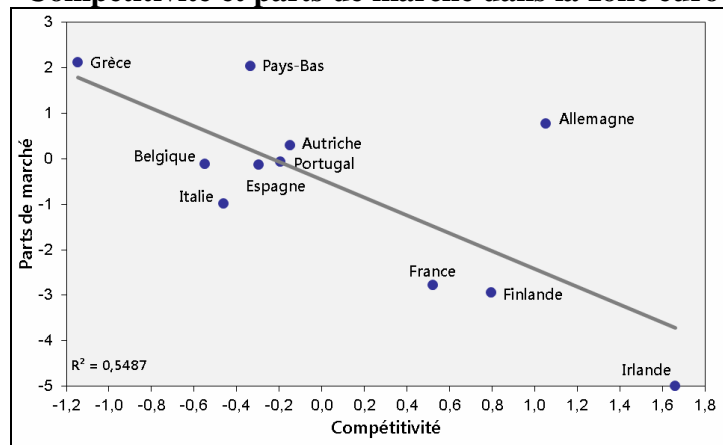
travail ». De même, le creusement des déficits budgétaires et la montée des dettes publiques rendent nécessaires une réduction des dépenses sociales. Le but de cette deuxième partie est d'abord de rappeler que la mise en œuvre de ces théorèmes néo-libéraux est contre-productive d'un point de vue économique, mais aussi de montrer que son objectif est de déconstruire les modèles sociaux.

Les salaires responsables de la crise ?

L'analyse dominante du côté des économistes d'obédience néo-libérale repose sur un schéma désormais classique, qui montre que les coûts salariaux unitaires (par unité produite) ont augmenté dans tous les pays de la zone euro, sauf en Allemagne. Ensuite, le raisonnement s'enchaîne comme suit : les pays où les coûts salariaux unitaires ont le plus augmenté ont vu leur compétitivité se dégrader, ils ont perdu des parts de marché, et leur déficit commercial s'est creusé. La zone euro a été écartelée entre un « cœur » (le « Nord » : Allemagne, Autriche, Finlande, Pays-Bas) et une « périphérie » (le « Sud » : Espagne, Grèce, Irlande, Italie, Portugal) avec la France au milieu qui bascule peu à peu du côté du « Sud ».

Ce diagnostic est erroné et le graphique 11 ci-contre suffit à le démontrer. Il compare la compétitivité et les parts de marché de onze pays de la zone euro sur la dernière décennie. La liaison est d'une qualité moyenne, mais surtout elle fonctionne en sens inverse : si un surcroît de compétitivité devait conduire à un gain de part de marché, elle devrait être positive et non pas négative ! Même la Commission européenne reconnaissait dans son rapport sur la compétitivité de 2010 que : « s'il existe une relation entre coûts salariaux unitaires et performances à l'exportation, elle est faible et du second ordre en regard de la dégradation de la balance commerciale, et donc ceux-ci [les coûts salariaux] ne peuvent en être la cause¹⁴ ». ».

Graphique 11
Compétitivité et parts de marché dans la zone euro



Taux de croissance moyen entre 2002 et 2012. Source : Ameco.

C'est ce que disent aussi trois économistes espagnols lors d'une conférence au siège du FMI : « De manière peut-être surprenante, la grande dispersion des balances courantes entre les pays de la zone euro semble afficher une faible corrélation avec les mesures "étroites" de la compétitivité, en termes de niveaux de prix ou de coûts salariaux unitaires¹⁵ ». Deux

¹⁴ Commission européenne, [European Competitiveness Report 2010](#).

¹⁵ Ángel Estrada, Jordi Galí, David López-Salido, « [Patterns of Convergence and Divergence in the Euro Area](#) », November 2012.

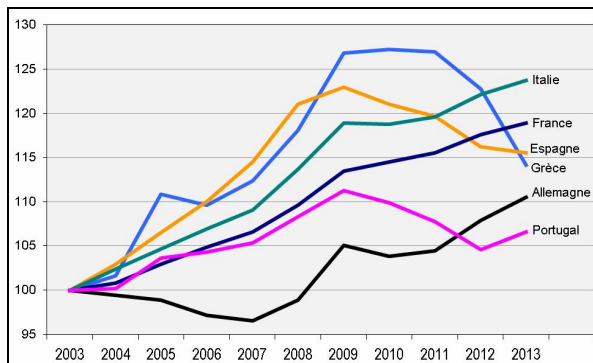
économistes de la Banque de France arrivent à la même conclusion : « La dégradation de la compétitivité-coût ne semble pas être la cause des déficits¹⁶ » et, plus récemment, l'OFCE confirme ce résultat : « la corrélation entre les exportations et les ajustements salariaux est nulle depuis 2008¹⁷ ».

Cette accumulation de références est là pour souligner que les études sérieuses ne confirment pas l'analyse dominante sur la croissance excessive des salaires comme cause de la crise. On a là un premier exemple d'écart entre l'analyse économique et les politiques effectivement menées.

Un rééquilibrage par l'austérité salariale ?

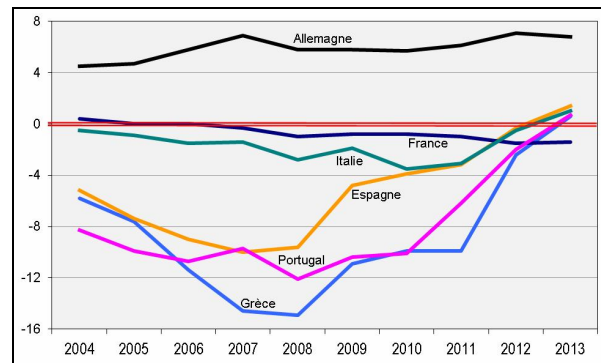
Apparemment, les recettes néo-libérales semblent pourtant fonctionner. Grâce à la compression de leurs coûts salariaux unitaires (graphique 12), les pays de la périphérie ont rétabli leur balance commerciale : l'Espagne, le Portugal et la Grèce dégagent aujourd'hui un léger excédent commercial (graphique 13). Leur situation ayant été assainie, ils peuvent espérer sortir du trou. Passons sur la profondeur du trou et sur le cynisme des discours qui félicitent des pays profondément meurtris pour leur esprit de sacrifice. « Les efforts commencent à payer, c'est le moment de les consolider » a ainsi déclaré Pierre Moscovici, lors de son récent voyage à Athènes en tant que commissaire aux affaires économiques venu donner un coup de pouce à la droite.

Graphique 12
Coûts salariaux unitaires



Base 100 en 2003. Source : Eurostat

Graphique 13
Balances commerciales



En % du PIB. Source : Eurostat

En réalité, ce n'est pas cet enchaînement « vertueux » qui a fonctionné, et la Commission européenne le dit clairement dans ses dernières prévisions économiques : « Les données montrent que la majeure partie du rééquilibrage des économies vulnérables résulte d'une contraction de leur demande intérieure, et donc de leurs importations¹⁸ ». Autrement dit, la réduction des déficits commerciaux est le résultat de la récession qui fait baisser les importations et peut aussi dégager des capacités de production destinées à l'exportation.

Il faut alors se demander si le déficit commercial ne recommencerait pas à se creuser si les pays dits « vulnérables » renouaient avec la croissance. A cette question, la Commission européenne répond par cette formule énigmatique : « mais une grande partie de cette

¹⁶ Guillaume Gaulier et Vincent Vicard, « [Évolution des déséquilibres courants dans la zone euro](#) : choc de compétitivité ou choc de demande ? », *Bulletin de la Banque de France* n°189, 2012.

¹⁷ Sabine Le Bayon, Mathieu Plane, Christine Riffart, Raul Sampognaro, « [La dévaluation par les salaires](#) dans la zone euro : un ajustement perdant-perdant », *Revue de l'OFCE* n°136, 2014.

¹⁸ Commission européenne, [European Economic Forecast](#), Winter 2014.

contraction [des importations] a été non-cyclique, ce qui peut sembler paradoxal à première vue ». Un peu plus loin, elle ajoute que « l'évolution des prix relatifs à l'intérieur des pays et entre pays rend plus facile la nécessaire réallocation des ressources des secteurs non échangeables vers les secteurs échangeables ». Ces explications peuvent sembler obscures, et il faut faire un détour pour bien comprendre ce qu'elle signifie.

Vers une dévaluation du « taux de change interne » ?

Les analyses les plus fines de la crise de la zone euro reposent sur la distinction entre un secteur des biens échangeables (*tradable*) exposé à la concurrence internationale, et un secteur des biens non-échangeables (*non-tradable*), qui en est abrité. La « nécessaire réallocation des ressources des secteurs non échangeables vers les secteurs échangeables » à laquelle fait référence la Commission européenne citée plus haut peut donc s'interpréter comme un plaidoyer en faveur d'une dévaluation du « taux de change interne ».

Après la « dévaluation interne » (l'autre nom de l'austérité salariale), cette notion désigne le rapport entre les salaires des deux secteurs, exposé et abrité. Dévaluer ce « taux de change », signifie qu'il faudrait cibler l'austérité sur les salaires du secteur abrité. Une note récente de France Stratégie (le très lointain héritier du Commissariat du Plan) recommande ainsi de « veiller à ce que les politiques salariales soient plus adaptées au niveau de la productivité dans les secteurs protégés de la concurrence internationale [ce qui] aiderait le secteur exportateur à être plus compétitif¹⁹ ».

La préconisation est claire : les salaires du secteur abrité doivent s'ajuster à la productivité propre de ces secteurs (qui progresse moins vite), plutôt qu'à la productivité moyenne, comme cela était en pratique la règle dominante jusqu'alors dans la plupart des économies de la zone euro. L'objectif est explicitement de changer de norme salariale. Et France Stratégie donne même un chiffrage précis : pour « stabiliser la position extérieure nette » il faudrait « une baisse du prix relatif des biens non échangeables comprise entre 4,9% et 9,7% ».

Patrick Artus va dans le même sens, en proposant une « décorrélation des salaires entre l'industrie et le reste de l'économie, obtenue en organisant les négociations salariales pour qu'il y ait un lien fort localement entre les hausses de salaire et la profitabilité, la compétitivité, de chacune des entreprises » et accroître « la concurrence en dehors de l'industrie pour y faire baisser les prix²⁰ ».

Dans une note pour la Commission de l'emploi et des affaires sociales du parlement européen²¹, Stefan Collignon part lui aussi du constat de non-convergence des performances productives. Il considère que les coûts salariaux unitaires d'un pays sont « surévalués » s'ils conduisent à un taux de profit inférieur à la moyenne européenne et propose alors une norme salariale prenant en compte « non seulement la productivité du travail, mais aussi la productivité du capital²² ».

¹⁹ Mouhamadou Sy, « [Réduire le déficit des échanges extérieurs de la France](#). Le rôle du taux de change interne », France Stratégie, *note d'analyse*, Septembre 2014.

²⁰ Patrick Artus, « [Quels mécanismes et quelles politiques économiques](#) dans une économie où l'industrie a un problème d'offre et le reste de l'économie un problème de demande ? », Natixis, *Flash Economie* n° 666, 5 Septembre 2014.

²¹ Stefan Collignon, « [European Wage Bargaining, Social Dialogue and Imbalances in the Euro Area](#) », Note to the Committee on Employment and social Affairs of the European Parliament, 18 Février 2013.

²² Dans la revue de l'Institut syndical européen (ETUI) !

Les négociations salariales devraient donc prendre comme référence un salaire assurant le maintien du taux de profit, autrement dit conduire à une indexation du salaire sur le taux de profit. Cela a au moins le mérite de la clarté !

Un nouveau ballon d'essai a été lancé dans une autre note de France Stratégie qui propose d'améliorer la coordination des négociations salariales notamment dans les pays du « Sud » (y compris en France) où cette coordination est « faible » parce que « les salaires des secteurs non exposés ont beaucoup plus augmenté que ceux des secteurs exposés à la concurrence internationale²³ ». Il se trouve que cette dernière assertion est fautive, en tout cas en ce qui concerne la France, comme l'établit très clairement une étude fort bien argumentée de la Banque de France : « La cause des pertes de parts de marché françaises à l'exportation n'est donc pas à rechercher du côté d'une dérive supposée des coûts du travail qui serait spécifique aux services incorporés aux exportations manufacturières mais qui en réalité n'existe pas²⁴ ».

Quelle que soit leur pertinence, cette floraison de propositions a une cible précise. Cette cible, c'est le « régime salarial » qui dominait en Europe jusqu'à la crise, à l'exception de l'Allemagne : dans la majorité des pays de la zone euro, les salaires progressaient (ou stagnaient) à peu près de la même manière entre les deux grands secteurs de l'économie (exposé et abrité). Les recommandations que l'on vient de passer en revue prennent en compte le rôle essentiel de la dynamique intersectorielle des salaires, des prix et de la productivité. Mais si elles étaient mises en œuvre, elles conduiraient à une déconnexion entre les salaires dans le secteur abrité et la productivité du travail dans l'ensemble de l'industrie. Autrement dit, ces propositions conduisent à généraliser le régime salarial allemand, qui se caractérise par un écart croissant dans l'évolution des salaires entre ces deux secteurs²⁵.

Dévaluation salariale et compétitivité : la thérapie de choc

On pourrait objecter que les diverses propositions que l'on vient de passer en revue ne sont que des projets. Mais ces orientations sont déjà entrées dans les faits : depuis 2009, ont été mises en place des réformes visant à modérer l'évolution des salaires et à flexibiliser les marchés du travail, avec il est vrai une intensité variable selon les pays. Il n'empêche que, dans la plupart d'entre eux, les salaires ont moins progressé (ou plus reculé) dans les services que dans l'industrie manufacturière (tableau 2).

Tableau 2. Différentiel d'évolution des salaires entre les services et l'industrie manufacturière (2009-2013)

Portugal	-9,5	Belgique	-3,2
Italie	-5,1	France	-3,1
Zone euro	-4,4	Pays-Bas	-2,1
Grèce	-4,8	Irlande	-1,9
Espagne	-3,8	Autriche	-1,6
Allemagne	-3,4	Finlande	-0,5

En %. Source : base de données Ameco

Voir : Stefan Collignon, « [Macroeconomic imbalances and competitiveness in the euro area](#) », *Transfer*, vol.19, n°1, 2013.

²³ Marine Boisson-Cohen et Bruno Palier, « [Un contrat social pour l'Europe](#) : priorités et pistes d'action », France Stratégie, *note d'analyse* n°19, décembre 2014.

²⁴ Vincent Vicard et Laura Le Saux, « [Les coûts du travail des services domestiques incorporés aux exportations pèsent-ils sur la compétitivité-coût ?](#) », Bulletin de la Banque de France n°197, 3e trimestre 2014.

²⁵ Pour une analyse plus détaillée, voir : Odile Chagny, Michel Husson, « [Quel régime salarial optimal pour la zone euro ?](#) », *La Revue de l'Ires* n°81, 2014.

Remise en cause du modèle social ou nouveau modèle de développement ?

Le choix du « tout-compétitivité » dans un contexte durable d'austérité budgétaire est une menace pour l'avenir de l'Europe et tourne le dos à la nécessaire bifurcation vers un nouveau modèle de développement.

- **Régression sociale.** Les modèles sociaux nationaux sont à des degrés divers remis en cause et c'est sans doute l'Allemagne où ce processus suit la pente la plus rapide. On est donc loin du « capitalisme rhénan » qui servait autrefois de référence. Parmi les grands pays européens, l'Allemagne est celui où la pauvreté laborieuse et le travail à temps partiel ont le plus progressé. Le dumping social est un puits sans fond : après s'être aligné sur l'Allemagne, faudra-t-il le faire sur la Chine ?

- **Récession économique.** Le pari est le suivant : les ressources qui seront retirées au financement du modèle social seront utilisées à l'investissement, à l'innovation, et permettront ainsi de garantir la dynamique de l'emploi et la réindustrialisation. Mais rien ne garantit ce transfert vertueux. De plus, ses éventuelles conséquences positives ne pourraient se manifester qu'à moyen-long terme, alors que ses effets récessifs sont immédiats. C'est ce qu'illustre la quasi-récession européenne : elle est le produit de la généralisation des politiques d'austérité qui ont réduit la progression de la demande. Les politiques de pression sur les salaires y contribuent en réduisant la consommation qui joue un rôle particulièrement important dans la dynamique de l'économie française.

- **Spirale non-coopérative.** En engageant un processus généralisé de désinflation compétitive à l'ensemble de l'Europe, on tourne le dos au projet d'un ensemble européen cohérent et on accentue la divergence entre les trajectoires nationales qui était déjà apparue avant l'éclatement de la crise. La généralisation à l'ensemble de l'Europe d'une telle orientation conduit à une guerre commerciale où un pays ne peut faire progresser sa part de marché qu'au détriment des pays voisins.

Et ses effets récessionnistes ne sauraient être compensés par un hypothétique gain de parts de marché sur le reste du monde. Une croissance tirée par la demande des pays émergents est destinée à s'épuiser dans la mesure où ces derniers auront tendance à recentrer leur croissance sur la demande intérieure au profit de leur production industrielle nationale. La perspective doit donc être une nouvelle division internationale plus coopérative fondée notamment sur les transferts technologiques nécessaires pour accompagner la lutte contre le réchauffement climatique à l'échelle de la planète.

- L'alternative consiste à refonder la logique de la construction européenne en s'appuyant sur les avantages compétitifs qui découlent de la qualification de la main-d'œuvre et de l'innovation des entreprises. Il y a cela deux conditions qui impliquent une rupture avec les tendances qui ont conduit à la crise. La première est de revenir sur la « préférence pour la finance » qui consiste à transférer aux actionnaires la majeure partie de l'amélioration des taux de marge fondée sur la compression salariale. La seconde est de donner à l'Europe les moyens de sa cohésion, à travers l'élargissement du budget européen, l'harmonisation (vers le haut) de la fiscalité sur le capital, et la valorisation de ses atouts qualitatifs.

• *Pour une réindustrialisation écologique*

Une politique industrielle alternative devrait s'organiser autour d'un axe central, celui de la réindustrialisation écologique. Ceci n'est pas un oxymore, dans la mesure où toute mesure contre le réchauffement climatique implique des investissements matériels, qu'il s'agisse par exemple d'énergies renouvelables ou d'isolation des logements. La France ne pourra rattraper son retard que par des programmes d'investissement publics, par un effort d'innovation, bref par une planification écologique. A terme, la moindre dépendance énergétique à l'égard du pétrole, dont le prix est appelé à augmenter tendanciellement, ne peut que détendre la contrainte extérieure.

Un nouveau mode de développement suppose aussi de produire de nouveaux types de biens de consommation et de moyens de transport, fondés sur les principes de durabilité et de modularité. Il faut donc parier sur une réorientation de l'appareil productif plutôt que de nourrir l'illusion d'une « reconquête de l'offre productive » (comme on disait dans les années 1980) qui se fixerait comme objectif de revenir à une division internationale du travail antérieure à la mondialisation. Cela n'implique en rien une acceptation béate du libre échange. Il faut au contraire enclencher un processus de relocalisation de la production, que trois arguments justifient. Le premier, qui est rarement discuté, est qu'une bonne partie des exportations françaises vont à l'encontre du développement humain : les ventes d'armement et de centrales nucléaires y occupent une place importante, de même que les biens de luxe à destination du « 1 % ». Un pays devrait aussi être jugé à ce qu'il exporte.

Le deuxième argument porte sur l'irrationalité de toute une série de courants commerciaux favorisés à la fois par les différentiels de coûts et par la non-prise en compte des dégâts environnementaux de l'intensification des transports. Une taxe kilométrique permettrait de jouer sur ce dernier facteur. Mais l'argument le plus opérationnel renvoie au fait que le processus de mondialisation va de toute manière atteindre une limite, et même sans doute se retourner, en raison du rattrapage des salaires dans les pays émergents.

Le « tout-compétitivité » apparaît finalement comme une option dangereuse à trois niveaux. Economiquement : la concurrence de tous contre tous engendre la récession. Socialement : la recherche de la compétitivité à tout prix passe par la remise en cause des acquis sociaux. Ecologiquement : le « tout-compétitivité » est aussi un « tout-marchandise » qui tourne le dos à la bifurcation vers un modèle écologiquement soutenable.