



Europe. Le tout-compétitivité contre les salaires  
Michel Husson, [A l'encontre](#), 24 décembre 2014

La réponse néo-libérale à la crise est simple : c'est le tout-compétitivité. Elle repose sur un postulat : puisque la hausse excessive des salaires a été la source des déséquilibres croissants à l'intérieur de l'Union européenne, leur résorption passe donc par l'austérité salariale et la précarisation généralisées. De la même manière, le creusement des déficits budgétaires et la montée des dettes publiques rendent nécessaires des réformes structurelles qui impliquent une réduction des dépenses sociales. Le but de cet article est d'abord de rappeler pourquoi les théorèmes néo-libéraux ne correspondent pas à la réalité. Mais il voudrait aussi essayer de faire le tri entre ce qui relève du dogmatisme (qui conduirait à des politiques absurdes) et ce qui correspond à une offensive brutale visant à instaurer les conditions d'un fonctionnement « pur » du capitalisme.

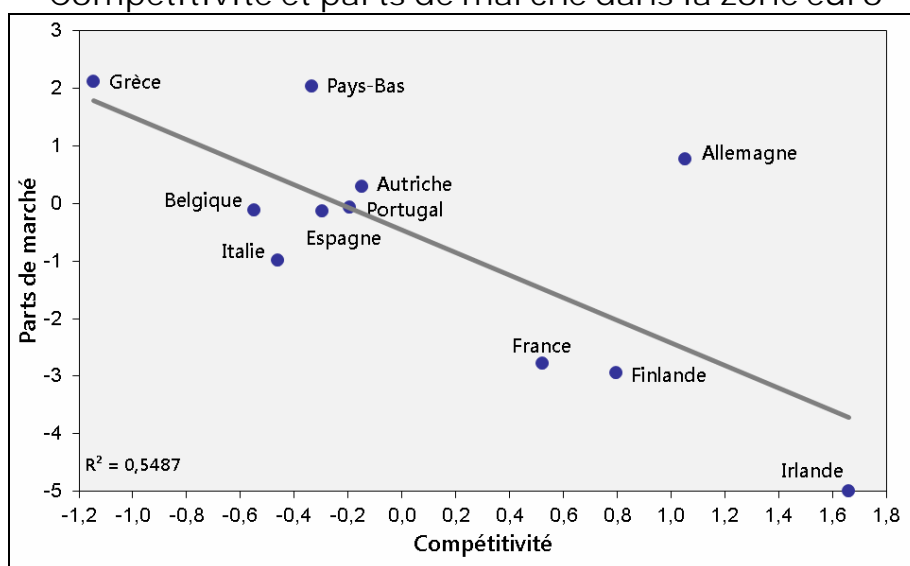
Les salaires responsables de la crise ?

L'analyse dominante du côté des économistes d'obédience néo-libérale repose sur un graphique 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 1 ci-contre suffit à l'illustrer. Il compare la compétitivité et les parts de marché de 11 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 le reconnaît dans son rapport sur la compétitivité de 2010 : « 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 cause » [1].

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 unitaires. » [2]. Deux économistes de la Banque de France arrivent à la même conclusion : « La dégradation de la compétitivité-coût ne semble pas être la cause des déficits » [3] et, plus récemment, l'OFCE confirme ce résultat : « la corrélation entre les exportations et les ajustements salariaux est nulle depuis 2008 » [4].

Graphique 1  
Compétitivité et parts de marché dans la zone euro



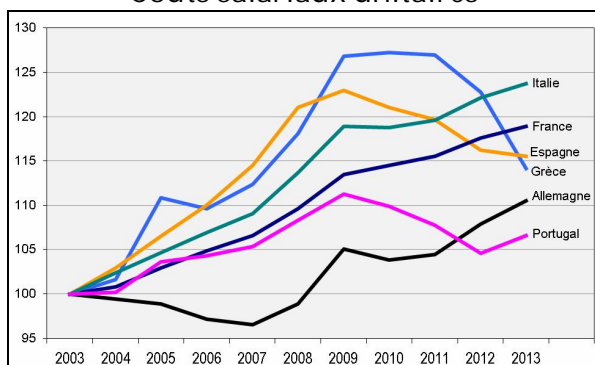
Taux de croissance moyen entre 2002 et 2012. Source : Ameco.

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 ?

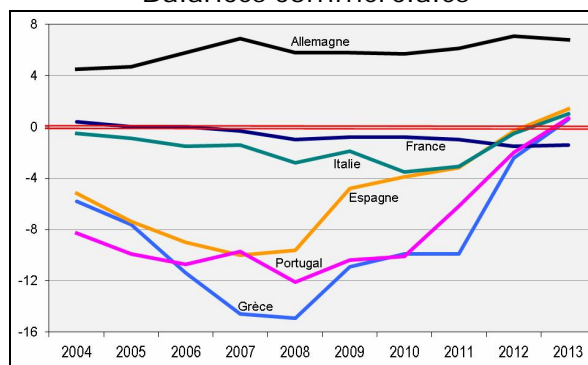
Apparemment, les recettes néo-libérales semblent fonctionner. Grâce à la compression de leurs coûts salariaux unitaires (graphique 2), les pays de la périphérie ont rétabli leur balance commerciale : l'Espagne, le Portugal et la Grèce dégagent aujourd'hui un léger excédent commercial (graphique 3). Leur 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 2  
Coûts salariaux unitaires



Base 100 en 2003. Source : Eurostat

Graphique 3  
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 a été due à une contraction de leur demande intérieure, et donc de leurs importations » [5]. 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 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 ». L'explication peut sembler obscure, et il faut faire un détour pour bien comprendre ce qu'elle signifie.

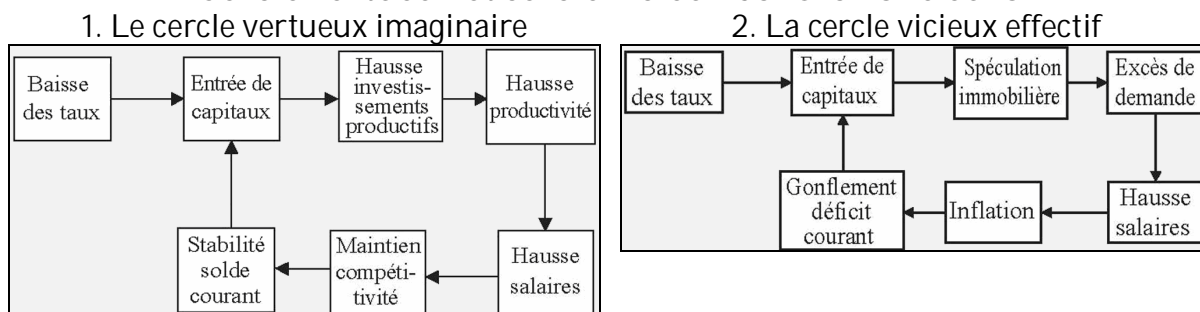
### Les fondements économiques de la divergence

Il faut revenir sur les contradictions inhérentes à la construction de la zone euro. La crise n'est pas le résultat d'une croissance excessive des salaires, et elle ne se résume pas non plus à une crise des dettes souveraines. C'est pourquoi le refrain des analyses de type keynésien (« l'austérité est absurde parce qu'elle crée de la récession ») est juste mais insuffisant.

Le fond du problème est que la convergence des performances productives n'a pas fonctionné. Dans la version optimiste, les mouvements de capitaux allant des pays du centre de la zone euro vers ceux de la périphérie auraient dû conduire à des gains de productivité dans les secteurs exposés à la concurrence et à un rattrapage. Mais ce n'est pas ce qui s'est passé, et c'est un cercle vicieux qui s'est mis en place, comme le reconnaît d'ailleurs la Commission européenne. Elle souligne qu'entre 2001 et 2007 - c'est-à-dire dès les premières années de la mise en place de l'euro - « le capital a continué à affluer vers la plupart des pays en rattrapage, attiré plutôt par des taux de marge plus élevés dans certains secteurs de services et industries de réseaux, plutôt que par la productivité marginale du capital [ce qui] « pourrait suggérer que les choix d'investissement étaient déterminés par la recherche de rentes plutôt que par des considérations d'efficacité » [6]. Dans son dernier livre, Michel Aglietta a bien résumé la dynamique imaginaire et la dynamique effective par les deux schémas reproduits ci-dessous (graphique 4).

Graphique 4

#### Cercle vertueux et cercle vicieux dans la zone euro



Source : Michel Aglietta, *Sortir de la crise et inventer l'avenir*, Michalon, 2014

## 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 exposé à la concurrence internationale, et un secteur des biens non-échangeables, 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 secteurs exposé et abrité. Il faudrait donc dévaluer ce « taux de change », autrement dit 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 compétitif » [7].

La préconisation est claire : les salaires dans les secteurs protégés doivent s'ajuster à la productivité propre de ces secteurs (qui est inférieure), 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 cet objectif est même chiffré pour la France : 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 prix » [8].

Dans une note pour la Commission de l'emploi et des affaires sociales du parlement européen [9], Stefan Collignon part lui aussi du constat de non-convergence des performances productives (mesurées par la productivité globale des facteurs). 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 capital » [10]. 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 le « 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 internationale » [11]. Cette dernière assertion est fautive, mais elle permet de repérer la cible de cette floraison de propositions.

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 secteurs [12].

### Salaire minimum et allocation chômage

C'est dans ce contexte qu'il faut replacer deux projets esquissés au niveau européen. Le premier porte sur un fonds européen d'indemnisation du chômage [13], conçu comme un « stabilisateur automatique » permettant d'amortir les effets sur les revenus des variations de l'activité économique [14]. Mais, outre qu'il oublie le chômage structurel et de longue durée, ce dispositif risque de conduire à un alignement par le bas, par exemple un taux de remplacement de 50 % et une durée maximale de 12 mois, selon le calibrage d'une étude récente [15].

Le second projet porte sur un système de salaire minimum européen. En 2014, le nouveau président de la Commission européenne, Jean-Claude Juncker pouvait déclarer : « Je veux que chaque pays adopte le principe d'un salaire minimum qui permette à chaque travailleur de vivre réellement des fruits de son labeur » [16]. Le ministère français de l'Economie vient de publier un plaidoyer en ce sens [17]. L'instauration d'un salaire minimum en Allemagne donne du poids à une telle perspective et ce projet est également porté par une majorité du mouvement syndical européen [18].

Mais là aussi, le risque est grand d'un alignement vers le bas. Les documents, comme celui du ministère français de l'Economie, insistent beaucoup sur la nécessité de fixer dans chaque pays le salaire minimum à un niveau « adéquat » ou « approprié ». Or, quand on creuse un peu, on découvre que ce niveau adéquat est ridiculement bas puisqu'il serait seulement de 40 % du salaire médian [19]. Définir le salaire minimum en fonction du salaire médian est certes la manière correcte de formuler cette revendication puisque cette règle serait la même dans tous les pays, tout en tenant compte de leur niveau de développement relatif. En France, le salaire minimum représente environ 60 % du salaire médian, et c'est bien un minimum.

### Déévaluation 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 1).

Tableau 1  
Différentiel d'évolution 2009-2013 des salaires moyens  
entre les services et l'industrie manufacturière

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

Ce constat général permet de mieux comprendre les coordonnées de la situation en Europe :

1. Les politiques menées ne sont pas absurdes d'un point de vue capitaliste. Elles sont certes contradictoires (récession) et risquées (mouvements sociaux) mais elles cherchent à passer en force pour établir la compétitivité comme règle absolue, parce que c'est la manière de rétablir la rentabilité du capital.

2. La cible est non seulement les salaires et les dépenses sociales mais plus profondément encore tout régime salarial relativement homogène. L'objectif est de bloquer particulièrement les salaires dans les secteurs qui ne sont pas directement engagés dans la concurrence sur le marché mondial.

3. Cette stratégie est fondée sur une grille de lecture qui fournit une meilleure compréhension du fonctionnement de la zone euro que les analyses qui en restent au niveau des politiques budgétaires. Les dominants ont compris, mieux que beaucoup d'économistes hétérodoxes, l'incomplétude du système-euro, et ils ont leur propre solution pour lui donner plus de cohérence. Elle passe par une fragmentation systématique du salariat, entre pays et à l'intérieur de chaque pays : d'un côté les salariés susceptibles d'être mobilisés dans la guerre compétitive (qui est la logique profonde du capitalisme), de l'autre les salariés (et les pays) *low cost*.

4. Cette conjoncture d'ensemble explique la disparition de tout projet social-démocrate et l'inanité des projets de réforme de la « gouvernance » économique européenne. L'alternative cohérente serait une refondation radicale du fonctionnement actuel de la zone euro, qui remette en cause la logique de concurrence capitaliste qui lui est inhérente. S'il faut continuer à dessiner une telle alternative, fondée sur une appréciation correcte du degré de rupture nécessaire, il est tout aussi nécessaire de mettre en avant des revendications intermédiaires. De ce point de vue, le principe d'un système de salaire minimum européen, fixé à un niveau décent, apparaît le seul à même d'empêcher une dégringolade générale des salaires dans les secteurs désignés comme autant de freins à la compétitivité.

## Notes

- [1] Commission européenne, [European Competitiveness Report 2010](#).
- [2] Ángel Estrada, Jordi Galí, David López-Salido, « [Patterns of Convergence and Divergence in the Euro Area](#) », November 2012.
- [3] 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.
- [4] 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.
- [5] Commission européenne, [European Economic Forecast](#), Winter 2014.
- [6] Commission européenne, « [Catching-up processes in the euro area](#) », *Quarterly Report on the Euro Area*, Volume 12, n° 1, 2013.
- [7] 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.
- [8] 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.
- [9] 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.
- [10] dans la revue de l'Institut syndical européen (ETUI) ! Voir : Stefan Collignon, « [Macroeconomic imbalances and competitiveness in the euro area](#) », *Transfer*, vol.19, n°1, 2013.
- [11] 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.
- [12] pour une analyse plus détaillée, voir : Odile Chagny, Michel Husson, « [Looking for an "optimal wage regime" for the Euro zone](#) », document de travail Ires, Décembre 2014, ; ou en français : « Quel régime salarial optimal pour la zone euro ? », à paraître dans *La Revue de l'Ires*.
- [13] L'idée a d'abord été avancée dans le rapport du groupe Tommaso Padoa-Schioppa : « [Completing the Euro. A road map towards fiscal union in Europe](#) » de June 2012. Elle a été reprise récemment par l'ex-commissaire à l'emploi, László Andor : « [A Basic European Unemployment Insurance](#) », *WWWforEurope*, September 2014. Voir aussi pour une évaluation des effets : Henrik Enderlein, Lucas Guttenberg, Jann Spiess, « [Blueprint for a cyclical insurance in the euro area](#) », *Notre Europe*, September 2013.
- [14] Sebastian Dullien, « [A euro-area wide unemployment insurance as an automatic stabilizer](#) », Paper prepared for the European Commission, December 2013.
- [15] Mathias Dolls, Clemens Fuest, Dirk Neumann, Andreas Peichl, « [An Unemployment Insurance Scheme for the Euro Area?](#) », IZA, October 2014.
- [16] Jean-Claude Juncker, « [Je rêve d'une Europe qui respecte mieux ceux qui travaillent](#) », *20 minutes*, 15 Mai 2014.
- [17] DGT, « [Pistes pour l'instauration d'une norme de salaire minimum européenne](#) », *Trésor-Eco* n°133, Juillet 2014.
- [18] Thorsten Schulten, « [Contours of a European Minimum Wage Policy](#) », Friedrich Ebert Stiftung, October 2014.
- [19] le salaire médian est le niveau de salaire tel que la moitié des salariés gagne moins et l'autre moitié gagne plus.