

Les impasses de la compétitivité à tout prix

Michel Husson, *Les Temps Nouveaux* n°5, 2012

Compétitivité dégradée et désindustrialisation : à partir de ce diagnostic, les recettes les plus simplistes occupent les médias. Il faudrait baisser le coût du travail et taxer les importations, voire sortir de l'euro. Ces propositions reposent sur un diagnostic approximatif, des statistiques biaisées et des raisonnements économiques bancals. Pour esquisser une approche alternative, il faut commencer par réfuter un certain nombre de contrevérités et identifier les véritables causes des évolutions constatées.

Contrevérités

*La mondialisation n'est pas la seule cause de la désindustrialisation*¹. Le processus de désindustrialisation correspond à la baisse de la part de l'industrie dans la production ou dans l'emploi. Ce repérage pose des problèmes de mesure, parce que les prix relatifs des biens industriels baissent, et parce qu'une part croissante des emplois auparavant comptabilisés comme industriels sont « externalisés » dans les services aux entreprises. Mais l'essentiel n'est pas là : même en l'absence de mondialisation, la part de l'industrie reculerait. D'abord parce que la part des biens manufacturés dans la demande finale baisse, et surtout parce que les gains de productivité sont plus élevés dans l'industrie que dans le reste de l'économie. On ne peut quantifier ces effets qu'au prix de conventions, mais l'exercice a récemment été mené avec beaucoup de soin² : il montre que, sur la période 2000-2007, les gains de productivité expliquent 65 % des pertes d'emplois industriels en France.

La compétitivité-prix n'explique pas les pertes de parts de marché. Il est indéniable que la France perd des parts de marché de la France depuis dix ans. Mais ce recul ne peut être expliqué par les facteurs classiques : ni par des prix trop élevés par rapport aux prix des concurrents (la compétitivité-prix), ni par un décrochage systématique par rapport à la demande mondiale³. Ce « mystère » n'est pas propre à la France : il n'existe pas de lien solide entre la compétitivité mesurée par les coûts salariaux et l'évolution des parts de marché à l'intérieur de l'Union européenne. Sur la période d'avant-crise (1995-2007) la plupart des pays de la zone euro n'enregistrent que de faibles variations de leur parts de marché (entre + et - 0,5 point) en dépit des gains (Autriche, Belgique, Finlande) ou des pertes (Espagne, Grèce, Irlande, Portugal) de compétitivité. Avec une compétitivité dans la moyenne, les Pays-Bas gagnent deux points de part de marché, tandis que la France en perd plus de deux. Seules l'Allemagne et, dans une moindre mesure l'Italie, sont conformes au modèle, leurs parts de marché évoluant en sens inverse de leur compétitivité.

L'évolution des salaires en France se situe à mi-chemin de l'Allemagne et du Royaume-Uni, au voisinage de l'Italie, de l'Espagne et des Pays-Bas. A l'intérieur de la zone euro, le phénomène majeur est bien la faible progression du salaire par tête en Allemagne. Mais il faut lire correctement les données d'Eurostat⁴ : en 2008, dans l'industrie, le coût d'une heure de travail était équivalent en France (33,2 euros) et en Allemagne (33,4 euros). C'est cette donnée qui compte, puisque le

¹ Pour de plus amples développements, voir Michel Husson, « [Protectionnisme et altermondialisme](#) », février 2009, et le débat avec Jacques Sapir pour [La Revue des Livres](#), septembre 2011.

² Lilas Demmou, « [Le recul de l'emploi industriel en France entre 1980 et 2007](#) », *Économie et Statistique* n°438-440, juin 2011.

³ Marion Cochard, « [Le commerce extérieur français à la dérive ?](#) », *Revue de l'OFCE* n°106, Juillet 2008.

⁴ « [Coûts salariaux en France et en Allemagne: info ou intox ?](#) », L'avis de l'expert, FR3, 19/20 du 27 janvier 2012.

commerce extérieur porte majoritairement sur les biens industriels. Il faut, au passage, enfoncer le clou : les 35 heures n'y sont pour rien, ce qu'une étude de l'Insee établit très clairement : « la diminution du temps de travail effectif n'explique qu'environ 10 % de la hausse du coût horaire de la main-d'oeuvre entre 1996 et 2008 »⁵.

Diagnostic

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 s'est légèrement améliorée (de 3 %) entre 1999 et 2010, selon l'indicateur de la Banque de France⁶. Mais le même indicateur, calculé cette fois sur un plus large ensemble de pays, fait apparaître une nette dégradation dans la première moitié des années 2000. Elle correspond à la réévaluation de l'euro qui augmente de 40 % par rapport au dollar, ce qui vient peser sur la compétitivité-prix de la France.

Pour rendre compte de la perte de marchés, il faut donc faire intervenir d'autres déterminants. Plusieurs tentatives ont été faites en ce sens. Marion Cochard⁷ introduit deux variables supplémentaires prenant en compte l'effort de recherche et développement (R&D) et la montée des émergents. Le déficit d'innovation et les effets mécaniques de la montée des émergents permettent alors de rendre compte des pertes de part de marché de la France, qui ne s'expliquent donc pas par le recul de la compétitivité-prix mais essentiellement par des facteurs d'ordre structurel. S'il fallait encore s'en convaincre, il suffirait de rappeler que les entreprises exportatrices versent des salaires supérieurs de 16 % à la moyenne⁸.

L'effort d'innovation est insuffisant en France. Les chiffres sont sans appel : 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. Un des arguments de l'institut patronal COE-Rexecode⁹ 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 au cours de la dernière décennie. Mais, dans le même temps, la distribution nette de dividendes passe de 19 % à 28 % du profit (EBE, excédent brut d'exploitation) des sociétés non financières. 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 qu'aurait 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.

Les PME françaises sont bridées. Cela fait au moins vingt ans que l'on évoque les faiblesses particulières des PME françaises : leur taille serait trop faible, 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 les pressurent pour qu'elles gèlent leurs salaires et réduisent les 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

⁵ Bertrand Marc, Laurence Rioux, « [Le coût de la main-d'oeuvre : comparaison européenne 1996-2008](#) » dans *Emploi et salaires*, Insee Références Édition 2012.

⁶ Banque de France, [Bulletin de la Banque de France](#) n°182, 4ème trimestre 2010.

⁷ Marion Cochard, déjà citée.

⁸ Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier, [Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne](#), rapport du Conseil d'Analyse Economique n°81, 2008.

⁹ COE-Rexecode, [Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne](#), 2011.

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 le Cac40. Enfin, à la différence de l'Allemagne, les PME ne disposent pas d'une offre bancaire soucieuse de soutenir les dynamiques territoriales.

Impasses

L'Allemagne ne peut être un modèle. La forte croissance des exportations allemandes a eu pour contrepartie, à partir de 2001, un gel de la consommation privée et une montée simultanée de la précarité et des inégalités. Ce n'est donc pas un modèle, et sa généralisation à l'ensemble de l'Europe est impossible, parce que l'excédent commercial de l'Allemagne ne pourrait exister sans les déficits des pays voisins. En 2007, cet excédent - de 270 milliards de dollars - était majoritairement réalisé en Europe : 145 milliards sur la zone euro, 79 sur l'Europe hors zone euro, et 45 seulement sur le reste du monde.

L'Allemagne est en outre sur une trajectoire démographique décroissante dont les effets se manifestent d'ores et déjà. Elle conduira à terme des pénuries d'emplois et des tensions sur le marché du travail qui expliquent une reprise déjà amorcée de la progression des salaires.

Les firmes industrielles allemandes ont un mode d'organisation de la production différent de celui de leurs homologues français. 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. Une étude récente¹⁰ montre 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 ».

Les raisons de la performance allemande ne se réduisent donc pas à la modération salariale et ne peuvent être facilement reproduites. 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.

Baisser le coût du travail n'est pas une réponse au supposé manque de compétitivité. Si la perte de compétitivité était le résultat d'un coût du travail excessif, il faudrait donc baisser ce dernier. Dans son rapport déjà cité, COE-Rexecode propose 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 publiques ». La même argumentation se retrouve dans le cas de la TVA « sociale ». Mais il y a beaucoup d'arguments pour dire que cette voie ne peut répondre au défi de la compétitivité. Le premier est que rien ne garantit que le surcroît de marge potentielle sera utilisé de manière adéquate (baisse des prix, dépenses d'investissement et d'innovation) et ne servira pas à augmenter les dividendes.

¹⁰ Sylvain Broyer et Costa Brunner (2010), « L'évolution récente des parts de marché intra-UE n'a rien à voir avec la compétitivité coûts », Natixis, [Flash Economie n°198](#), 27 avril.

Ensuite, il n'est pas possible de cibler les allègements sur le secteur exposé à la concurrence internationale. Un rapport non publié de la Cour des comptes¹¹ avait déjà souligné en 2006 que les allègements bénéficiaient pour l'essentiel à des activités tertiaires, notamment la grande distribution, non soumises directement à la concurrence internationale pour lesquelles ils constituaient un véritable effet d'aubaine. Dans le même temps, les industries manufacturières plus directement exposées à la concurrence internationale et au risque de délocalisation ont au final peu bénéficié des exonérations. De ce point de vue, la nouvelle baisse de cotisations n'est pas vraiment mieux ciblée. Le reprofilage des allègements bénéficie pour 43 % aux salariés déjà concernés par les allègements Fillon. L'industrie bénéficierait d'une baisse de cotisations de 3,3 milliards, soit un quart seulement du total. Gilles Carrez, le rapporteur (UMP) de la Commission des Finances le souligne : « une part importante de l'allègement de cotisations pourrait bénéficier à des secteurs non exposés à la concurrence internationale »¹².

Enfin, la période actuelle n'est certainement pas la plus appropriée pour réduire la demande intérieure par une augmentation de la TVA. L'augmentation récente du taux réduit de la TVA a suivi l'avis d'un récent rapport de la Cour de comptes¹³ qui proposait notamment un « alignement de la situation française sur celle qui prévaut en Allemagne s'agissant du taux réduit ». Mais cet « alignement » se traduira aussi par une baisse équivalente du pouvoir d'achat et, compte tenu des secteurs concernés (produits alimentaires, restauration, nourriture du bétail, engrais, livres, appareillages destinés aux handicapés et aux diabétiques, transports de voyageurs, travaux d'amélioration, de transformation, d'aménagement et d'entretien des logements) on voit mal quel effet cette mesure pourrait avoir sur les secteurs réellement exposés à la concurrence internationale.

L'impasse de la désinflation compétitive. Derrière la recherche de la compétitivité à tout prix, il y a la volonté de remettre en cause le modèle social européen, qui aurait d'ailleurs « déjà disparu », selon le président de la Banque centrale européenne¹⁴. Cette orientation conduit à une triple régression. Régression sociale, d'abord et il faut rappeler ici que l'Allemagne est le pays où la pauvreté laborieuse et le travail à temps partiel ont le plus progressé. Le dumping social est un puits sans fond. Récession économique ensuite, comme l'illustre déjà la quasi-récession européenne, qui est le produit de la généralisation des politiques d'austérité. Une politique de baisse des coûts salariaux aurait les mêmes effets en réduisant la consommation qui joue un rôle particulièrement important dans la dynamique de l'économie française. Régression européenne enfin : la généralisation à l'ensemble de l'Europe d'une telle orientation reviendrait à abandonner tout projet de construction d'un ensemble européen cohérent. Les divergences entre trajectoires nationales seraient accentuées par une guerre commerciale où un pays ne pourrait améliorer sa situation qu'au détriment de ses voisins. Ce désastre ne saurait être compensé par un hypothétique gain de parts de marché sur le reste du monde.

Produire français ? L'idée d'une forme de patriotisme économique a resurgi parallèlement au thème de la désindustrialisation. C'est un hommage du vice à la vertu, quand il vient de partisans de la « concurrence libre et non faussée ». Elle ne peut en effet avoir d'autre traduction que des taxes sur les importations ou autres mesures de protectionnisme commercial, pouvant aller jusqu'à une dévaluation compétitive rendue possible par une sortie de l'euro. Outre les arguments développés ailleurs¹⁵ à l'encontre d'une telle orientation, il est important de souligner en quoi elle rejoint les préconisations de baisse du coût du travail. Dans les deux cas, l'objectif est le même : rétablir la

¹¹ « [La Cour des comptes critique la politique d'allègements de charges](#) », *Liaisons sociales quotidien*, 4 septembre 2006.

¹² Assemblée nationale, [Rapport n°4339 sur le projet de loi de finances rectificative](#), 8 février 2012, p.40-44.

¹³ Cour des comptes, [Les prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne](#), mars 2011.

¹⁴ Mario Draghi, « [The European social model has already gone](#) », *Wall Street Journal*, 23 Février 2012.

¹⁵ voir Michel Husson, « Protectionnisme et altermondialisme », déjà cité.

compétitivité-prix ; seuls les moyens diffèrent et c'est si vrai que la baisse du coût du travail est dorénavant baptisée « dévaluation interne ». On a vu que cette recommandation ne correspondait pas au diagnostic, mais surtout elle ne peut tenir lieu de politique industrielle. Elle consiste au fond à chercher à vendre moins cher les mêmes produits. Une dévaluation pourrait améliorer les choses de manière transitoire, mais les mêmes causes structurelles produiront ensuite les mêmes effets.

Pour une réindustrialisation écologique

Une politique industrielle alternative devrait s'organiser autour d'un axe central, celui de la réindustrialisation écologique. Ce 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. Sur ce terrain, la France a déjà pris du retard, et elle ne pourra le rattraper 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 type 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. C'est l'un des points où les objectifs écologiques se heurtent frontalement à la logique capitaliste qui fonde une partie de sa rentabilité sur une rotation du capital et sur une obsolescence des produits aussi rapides que possible.

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. Un récent rapport¹⁶ montre que ce mouvement est déjà amorcé en Chine, où les salaires ont augmenté en moyenne de 15 % par an entre 2000 et 2010. Ce mouvement n'est pas compensé par les gains de productivité, de telle sorte que l'avantage comparatif de la Chine se réduit. En outre, le yuan s'apprécie régulièrement : il a augmenté de 30 % par rapport au dollar depuis 2004 (avec une pause en 2009 et 2010). Toute politique industrielle devrait anticiper de telles évolutions.

La zone euro, prise comme un tout, est tendanciellement en équilibre. Mais, à l'intérieur, on assiste à un mouvement de divergence accentué entre les pays du « Nord » en excédent (Allemagne, Belgique, Finlande, Pays-Bas) et ceux du « Sud » en déficit (Espagne, Grèce, Italie, Portugal et France). Vouloir résorber ces déséquilibres en jouant, d'une manière ou de l'autre, sur la

¹⁶ Boston Consulting Group, [Made in America, Again. Why Manufacturing Will Return to the U.S.](#), 2012.

compétitivité-prix ne peut conduire qu'à un ralentissement généralisé de l'activité économique, et certainement pas à une réindustrialisation. Il faut, là aussi, anticiper sur l'épuisement du modèle allemand qui ne peut durablement s'appuyer sur la priorité aux exportations, avec comme contrepartie la montée des inégalités sociales. La sortie par le haut passe par un fonds européen d'investissements sociaux et écologiques, où la politique industrielle serait un outil d'harmonisation notamment en matière de transports et d'énergie. 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.

Enfin, le commerce extérieur européen est tendanciellement équilibré. Une croissance tirée par la demande des pays émergents est destinée à s'épuiser dans la mesure où ceux-ci 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. Plus fondamentalement, il faut aller non pas vers une démondialisation¹⁷ mais vers une autre mondialisation, définie par une division internationale du travail rationnelle. Les exportations ne deviennent pas un but en soi, mais en quelque sorte la « monnaie d'échange » des importations incompressibles et non substituables. Le mot-clé est celui de coopération, qui ne renvoie pas à un idéalisme angélique, mais à la définition d'une communauté d'intérêts et d'objectifs. Il y a deux terrains privilégiés d'application : la lutte commune contre le réchauffement climatique et l'alimentation. Dans les deux cas, il s'agit de biens communs de l'humanité dont la gestion doit échapper au calcul économique marchand et à la spéculation.

Au-delà des arguments économiques, la crise nous place devant cette alternative : ou bien la volonté de perpétuer à tout prix un système économique et social - qui a fait faillite - plonge l'Europe dans la régression. Ou bien s'engage la transition vers un autre mode de développement.

¹⁷ ce mot-valise pourrait être utilisé s'il ne servait pas d'étiquette au protectionnisme fiscal.