

Déclinisme et compétitivité

Michel Husson, version 15 avril 2005

1) en guise de prologue : l'affaire Eurostat

L'institut européen avait livré des chiffres faisant apparaître une baisse relative du PIB par tête en France. Cet argument avait beaucoup été mobilisé durant la campagne présidentielle de 2002. Cependant, les chiffres étaient faux.

Reprise aménagée et condensée d'une tribune publiée dans Le Monde¹ :

La dernière livraison des données d'Eurostat a connu un succès inhabituel. On y apprend que le produit intérieur brut (PIB) français par habitant équivaut en 2001 à 99,6 % de la moyenne européenne, contre 108,8 % en 1992. Dès la publication de ces chiffres, des économistes réagissent. Michel Godet pousse un nouveau cri d'alarme : « *la France recule !* » (*Le Monde* du 15 janvier). Jean Gadrey dénonce la « *dictature du PIB* » (*Le Monde* du 23 janvier) et nous rassure en évaluant à 10 ou 15 % l'imprécision de sa mesure. Daniel Cohen commente à son tour « *le déclin français* » en insistant sur le faible taux d'emploi en France. Enfin, cet argument du « déclin » est largement repris par une droite qui semble oublier sa présence aux affaires durant la moitié de la dernière décennie. Ces débats sont évidemment passionnants, mais conduisent à oublier la nécessaire discussion des chiffres d'*Eurostat*, qui devraient pourtant intriguer les commentateurs avertis.

C'est un fait assez solidement établi que le PIB français évolue comme la moyenne européenne. Vérification faite sur les données d'Eurostat, il a augmenté de 19,3 % entre 1992 et 2001, contre 19,6 % pour l'Union européenne (UE). Sur cette même période, la population française a augmenté de 4,2 %, soit un peu plus que la moyenne européenne (+2,7 %), ce qui explique une légère perte de position relative de 1,5 % sur 9 ans. Si l'on examine l'efficacité productive, en rapportant le PIB au nombre de personnes employées, on découvre même un léger avantage de la France par rapport à la moyenne européenne (+0,5 % sur la décennie).

Nulla trace donc du fameux « déclin », illustré dans les données d'Eurostat par une perte de position relative de 9 % en 9 ans. Au lieu de sauter aux commentaires, les économistes auraient mieux fait de chercher à éclairer ce mystère. L'explication réside dans les corrections effectuées pour traduire les PIB nationaux en « standards de pouvoir d'achat ». L'utilisation de tels indicateurs permet, selon l'Office statistique européen, de prendre en compte les « *rapports de prix moyens entre différents pays* » et « *de comparer, par exemple, les volumes du PIB par habitant* ». Il paraîtrait plus simple d'avoir recours aux taux de change courants, mais ceux-ci « *reflètent assez souvent d'autres éléments que les seules différences de niveau des prix* ».

Il va de soi que de telles corrections sont incontournables quand il s'agit de comparer des niveaux de pouvoir d'achat. Mais elle est superflue, et donc inutilement perturbatrice, quand on s'intéresse aux évolutions relatives d'un pays à l'autre. Pour illustrer cette idée, on aura ici recours à un « *conte de deux pays* » que l'on appellera l'Italie et la France.

Le PIB italien se compose de 100 millions d'assiettes de spaghettis, celui de la France de 100 millions de steak-frites. On suppose que, sur la période considérée, le PIB et la population restent constants dans chacun des pays. Il paraît raisonnable d'en déduire que la position relative d'un pays par rapport à l'autre n'a pas changé. Si l'Italie avait réussi à augmenter sa production de spaghettis plus vite que celle de steak-frites en France, on serait en droit de parler de déclin de la France. Cette comparaison peut être menée sans que l'on dispose d'un taux de change spaghettis-steak-frites : dans chaque pays, on apprécie la progression du niveau de vie en fonction de ses normes de consommation.

Il n'en va pas de même si l'on souhaite comparer les niveaux de vie d'un pays à l'autre. Un premier mode de conversion consiste alors à passer par une monnaie commune, par exemple l'euro. On traduit ainsi l'indicateur « spaghettis par tête » en euros par tête, et on le rend commensurable avec l'indicateur « steak-frites par tête ». Mais ce mode de comparaison n'est valide que si les taux de change reflètent exactement les différences de prix. Or, ce n'est pas forcément le cas. Le « standard de pouvoir d'achat » consiste alors à comparer le prix d'un

¹ Michel Husson, « Mais de quel déclin parle-t-on ? », *Le Monde*, 26 février 2002.

même panier de biens dans chacun des pays. Cette convention introduit forcément des biais que notre conte permettra d'illustrer.

On suppose que le prix du steak-frites, 20 francs, est resté fixe sur la période observée ; mais que le prix de l'assiette de spaghettis a augmenté de 20 %, passant de 6000 à 7200 livres. Le PIB français est de 2 milliards de francs en début et en fin de période ; en Italie, il est passé de 600 milliards de livres à 720 milliards de livres. Le standard de pouvoir d'achat sera composé d'une demi-assiette de spaghetti et d'un demi-steak-frites. Pour des taux de change de 3 euros pour 20 francs, et de 1 euro pour 2000 livres, ce panier de bien vaut, initialement, 3 euros. En fin de période, son prix est passé à 3,3 euros, soit une hausse de 10 % ; c'est logique, puisque le prix d'une moitié de ce panier a augmenté de 20 %, celui de l'autre moitié restant inchangé.

On suppose ensuite que, malgré ces variations de prix relatifs, les taux de change sont restés les mêmes : c'est précisément leur incapacité à refléter intégralement les variations de prix qui justifie le calcul en standard de pouvoir d'achat. En France, le PIB en euros n'a pas augmenté et, face à une hausse de l'indice de prix de 10 %, il a donc baissé de 10 %. En Italie, le PIB en euros a progressé de 20 %, ce qui, rapporté à cette même hausse du prix, laisse une progression de pouvoir d'achat de 10 %. Bref, la mesure en standard de pouvoir d'achat fait apparaître un déclin de 20 % de la France par rapport à l'Italie, alors que ni le PIB, ni la population, n'ont varié dans aucun des deux pays.

Ce résultat absurde découle logiquement de la convention retenue : si Français et Italiens se nourrissaient à égalité de spaghettis et de steak-frites, alors les Français auraient perdu du pouvoir d'achat à cause de la hausse du prix du spaghetti. Cette convention est parfois légitime, mais elle n'est pas adaptée à ce que l'on veut étudier ici : dès lors qu'on s'intéresse aux évolutions relatives, elle introduit une distorsion parasite. Les données d'Eurostat, et les commentaires qu'elles ont suscités, sont systématiquement biaisés. Déclin de l'économie ou du débat économique ?

2) repérages de l'idéologie décliniste

au sein d'une abondante littérature, on retiendra un corpus composé principalement de deux ouvrages : Baverez² et Camdessus³

Dans une tribune du *Monde*⁴, Baverez résumait son livre autour de trois thèses. La première est que la France se distingue, de longue date, par une « exceptionnelle difficulté à s'adapter aux grandes transformations du système géopolitique et du capitalisme mondial ». Vient ensuite un constat selon laquelle la France est engagée depuis un quart de siècle dans une phase de déclin « en raison de son incapacité à se moderniser ». Et Baverez termine par une proposition, qui est d'engager une « thérapie de choc comparable à celle conduite en 1958 ».

Baverez récuse à l'avance les critiques que l'on pourrait adresser à la thèse du déclin. Elle ne peut se réduire à un « vieux mythe politique propre à la droite française » ; elle ne peut être relativisée en confondant le déclin de la France avec celui de l'Europe par rapport aux États-Unis ou à l'Asie ; enfin, ce déclin ne aurait être limité à la seule sphère économique.

Or, l'ensemble de cette argumentation repose sur une profonde mauvaise foi, bien mise en lumière dans un article de Denis Clerc⁵ auquel on emprunte ici quelques exemples chiffrés. Commençons par le déclin de l'économie française. Selon Baverez, le PIB de la France « qui était de 25 % supérieur à celui du Royaume-Uni dans les années 70 est désormais inférieur de 9 % ». Pour obtenir un tel résultat, il aurait fallu que le taux de croissance soit chaque année inférieure d'un point en France sur l'ensemble de cette période. Or, les données de l'OCDE montrent que la croissance du PIB a été équivalente dans les deux pays entre 1973 et 2002 : 2,2 % par an en France, contre 2,1 % au Royaume-Uni. Les élucubrations d'Eurostat sont largement dépassées.

² Nicolas Baverez, *La France qui tombe. Un constat clinique du déclin français*, Perrin, 2003.

<http://ecocritique.free.fr/bav2003.pdf>

³ Michel Camdessus, *Le sursaut. Vers une nouvelle croissance pour la France*, La Documentation française, 2004.

<http://www.ladocfrancaise.gouv.fr/brp/notices/044000498.shtml>

⁴ Nicolas Baverez, « Regarde la chute et tais-toi », *Le Monde*, 16 septembre 2003.

⁵ Denis Clerc, « Mauvaise foi », *Alternatives économiques* n° 219, décembre 2003.

<http://ecocritique.free.fr/bavclerc.pdf>

Et tout est à l'avenant. Ainsi, Denis Clerc signale que les créations d'entreprises n'ont pas régressé « de 2 % par an depuis la fin des années 80 » mais qu'elles sont restées à peu près stables : 178000 en 2002 contre 184000 en 1985.

De manière très classique (c'est là une obsession de la droite française) les effectifs des fonctionnaires seraient pléthoriques, coûteux, et en forte croissance : « 5,1 millions en 2003 contre 4 millions en 1980 ». Ces chiffres sont faux : Baverez confond les effectifs des fonctionnaires (3,8 millions en poste dans la fonction publique d'Etat, territoriale ou hospitalière) et oublie les non-titulaires qui portent à 4,6 les emplois dans la fonction publique. On lui concédera que les données sont opaques en ce domaine, mais il n'en va pas de même avec les retraites à propos desquelles Baverez soutient que le taux de remplacement serait de 75 % du salaire dans la fonction publique, contre 62 % dans le privé. C'est encore faux, et le Conseil d'orientation des retraites avait clairement établi que les taux de remplacement étaient similaires.

C'est sur la base de ces données falsifiées, que Baverez dresse un tableau hallucinant de la réalité française : faillite économique du modèle « social-étatiste », faillite diplomatique, faillite des élites, etc. La France serait, nous dit-on, en voie de « désertification industrielle et entrepreneuriale » et l'une des raisons essentielles de ce déclin serait qu'on ne travaille pas assez en France. En 1938, Edouard Daladier, nouveau président du Conseil, déclarait déjà qu'il fallait « remettre la France au travail ». Il n'y a rien de neuf sous le soleil, sinon l'expérience des 35 heures dont Baverez parle comme d'une « arme de destruction massive » qui conduirait à l'« euthanasie du travail ». La réduction du temps de travail aurait notamment conduit les gains de productivité à « plafonner autour de 1,1 % ». Il se trouve, on y reviendra, que la France est l'un des pays où la productivité par tête est la plus élevée, et que le ralentissement des gains de productivité est un phénomène général en Europe. Et il faut un sacré culot pour oublier que les modalités du passage aux 35 heures ont permis, grâce à la flexibilité et à l'intensification du travail, un bond en avant de la productivité horaire.

Mais le fond très réactionnaire de la pensée décliniste est apparu encore plus crûment dans un entretien accordé par Baverez au quotidien gratuit *20 minutes* dans son édition du 7 octobre 2003. Toujours à propos des 35 heures, Baverez y reprend le vieil argumentaire cynique des penseurs patronaux du XIX^{ème} siècle, quand ils bataillaient contre les premières lois sur le temps de travail : « le temps libre, c'est le versant catastrophe sociale. Car autant il est apprécié pour aller dans le Lubéron, autant, pour les couches les plus modestes, le temps libre, c'est l'alcoolisme, le développement de la violence, la délinquance, des faits malheureusement prouvés par des études ».

Le rapport Camdessus est évidemment moins excessif que le livre de Baverez et constitue de ce point de vue une synthèse des idées à la mode sur ce thème. Le bilan qu'il dresse est en grande partie acceptable, mais c'est l'identification des causes qui ne va évidemment pas. On le rapprochera de deux autres rapports qui le complètent : le rapport Beffa développe une thématique de la désindustrialisation, même s'il est centré sur des propositions visant précisément à la réindustrialisation ; le rapport Cahuc-Kramarz constitue un contrepoint à Camdessus mais est centré sur le marché du travail.

3) la baudruche de la compétitivité

Le discours décliniste entretient un discours étroit avec celui de la compétitivité. Si la France tombe, comme le dit Baverez, c'est parce que sa compétitivité est insuffisante.

Le problème avec l'argument de la compétitivité, c'est d'abord qu'il est sans fin. Chaque concession à cet « impératif économique » en appelle une autre, qui permet aux détenteurs de capital de capter une fraction toujours plus grande de la richesse produite. Or, la répartition du revenu n'obéit pas à des lois économiques intangibles, mais à l'évolution des rapports sociaux. Si les générations passées avaient pris au mot ce type d'arguments, nous connaîtrions encore les conditions de travail du XIX^{ème} siècle.

Les arguments que l'on entend aujourd'hui sont en effet aussi vieux que le capitalisme. En 1770, l'auteur anonyme d'un *Essay on Trade and Commerce* publié à Londres, expliquait déjà qu'il fallait travailler plus : « la cure ne sera pas complète tant que nos pauvres de l'industrie ne se

résigneront pas à travailler six jours pour la même somme qu'ils gagnent maintenant ». Un peu plus tard, en 1850, l'auteur des *Sophismes sur le libre échange* se lamentait ainsi : « la difficulté de se procurer des ouvriers à des prix raisonnables devient en réalité insupportable ». En 1865, toujours à Londres, la Commission sur l'emploi des enfants indiquait : « Nos objections contre le non-emploi de garçons au-dessous de 18 ans au travail de nuit seraient tirées de ce que nos dépenses subiraient une augmentation mais c'est aussi la seule raison. Nous croyons que cette augmentation serait plus grande que notre commerce, avec la considération que l'on doit à son exécution prospère, ne pourrait convenablement le supporter. Le travail est rare ici et pourrait devenir insuffisant par suite d'un règlement de ce genre ». Un éditorialiste du *Times* du 3 septembre 1873, que l'on croirait daté d'hier, avertissait les irresponsables : « si la Chine devient un grand pays manufacturier, je ne vois pas comment la population industrielle de l'Europe saurait soutenir la lutte sans descendre au niveau de ses concurrents »⁶.

Plus près de nous, le discours de la compétitivité consiste à dire que la baisse du coût du travail (salaire direct et « charges ») a des effets vertueux sur l'économie et l'emploi :

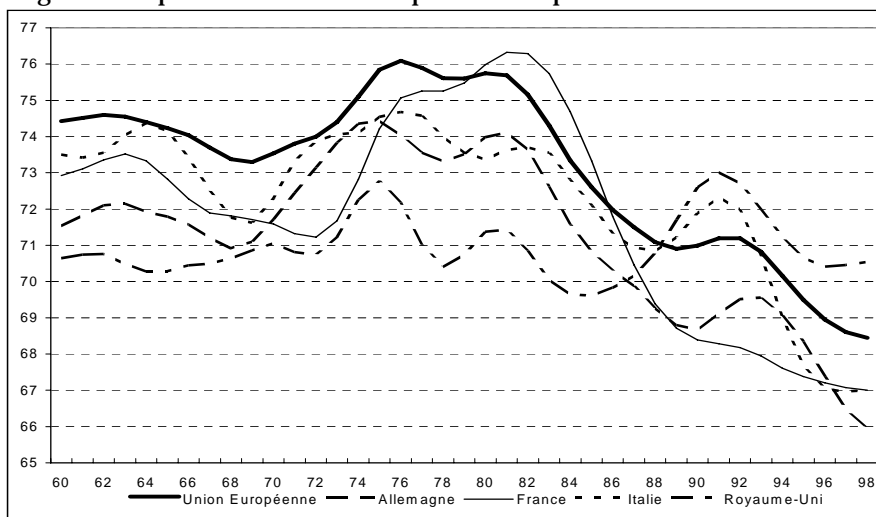
- elle permet de baisser les prix et donc de gagner des parts de marché à l'étranger, ou de les protéger sur le marché intérieur ;
- elle permet de rétablir le taux de marge et donc l'investissement qui va améliorer la « compétitivité-hors-prix » qui passe par la qualité ;
- elle évite les délocalisations vers les pays à bas coût de main-d'œuvre ;
- elle est attractive pour les capitaux qui, autrement, iraient voir ailleurs.

Réciproquement une augmentation induite du coût du travail serait donc défavorable à l'emploi. A ces affirmations, on peut opposer une double critique : d'une part, les choses ne fonctionnent pas ainsi en pratique ; d'autre part, la baisse du coût du travail a des effets négatifs sur l'emploi, susceptibles de contrecarrer les éventuels effets positifs.

3.1. Le discours de la compétitivité ne fonctionne pas

Depuis vingt ans environ, on constate une baisse de la part des salaires dans le revenu national, un peu partout en Europe (figure 1). Or, la part salariale est un bon indicateur de la compétitivité-coût : sa baisse signifie en effet que le salaire réel a progressé moins vite que la productivité du travail, et que le coût salarial unitaire a donc baissé. Il est important de constater que la France ne se situe pas en dehors du mouvement général et qu'elle se trouve en phase avec l'évolution moyenne.

Figure 1. La part salariale en Europe baisse depuis 20 ans



Part salariale corrigée, ensemble de l'économie (en % du PIB)

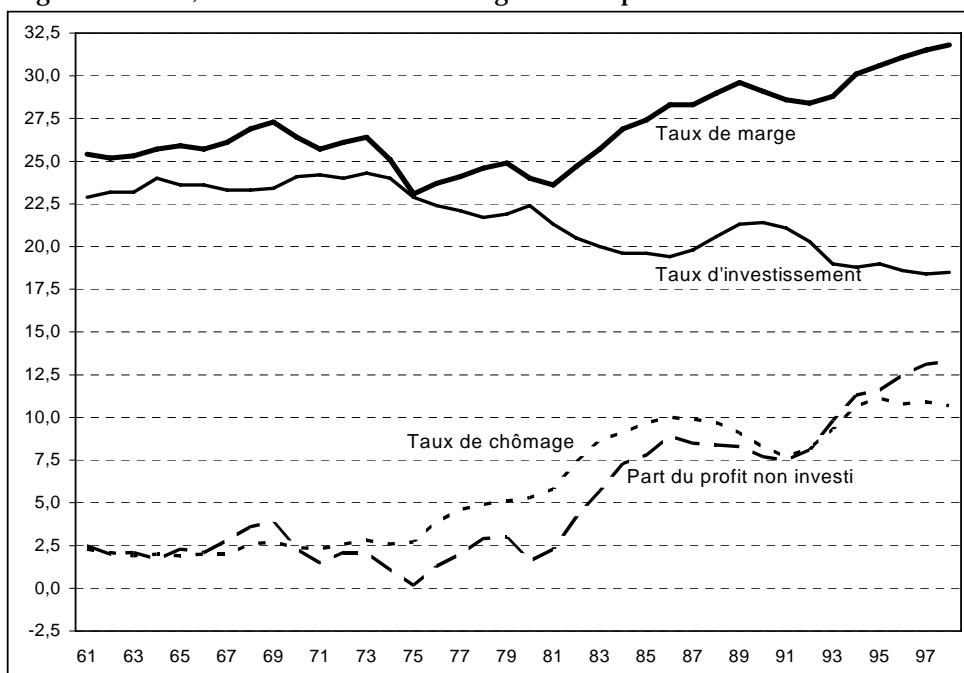
Source : Eurostat

⁶ Ces citations savantes n'ont pas demandé de longues recherches, puisqu'elles ont été glanées dans le chapitre X du Livre 1 du *Capital*, intitulé « La journée de travail ».

Si sa compétitivité-prix ne s'est pas rétablie, cela ne peut provenir d'une modération salariale trop timide, mais d'autres éléments à prendre en compte, notamment le taux de marge des entreprises et le taux de change. Ce constat est d'ailleurs évident : la baisse de la part des salaires implique que celle des profits augmente. Mais cela revient à dire que la baisse salariale n'a pas été entièrement répercutée dans les prix. Autrement dit, la baisse du coût salarial n'a pas conduit à une augmentation de la compétitivité par baisse des prix, mais à une augmentation des profits.

Dans le discours libéral, celle-ci avait une justification, résumée par le théorème de Schmidt, formulé par le chancelier allemand au milieu des années quatre-vingt : « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ». Or, ce théorème n'a pas fonctionné : le rétablissement du profit n'a pas conduit à un relèvement du taux d'investissement (figure 2). C'est un phénomène très frappant de la période, qui est d'ailleurs une bonne mesure de la financiarisation : le freinage du coût salarial a nourri les profits financiers et non les profits investis.

Figure 2. Profit, investissement et chômage en Europe



Source : IRES, *Les marchés du travail en Europe*, La Découverte, 2000

Points à développer ici ou plus loin :

La concurrence des pays à bas salaires est évidemment très forte dans certains secteurs comme le textile ou l'électroménager mais pèse de manière relativement secondaire sur l'ensemble de la production. Les emplois délocalisés sont par ailleurs en partie compensés par l'excédent des exportations, notamment de biens d'équipement, vers les pays à bas salaires même si le contenu en emploi n'est pas le même.

Quant à l'attractivité des capitaux, il ne faut pas oublier la mondialisation et dresser un bilan d'ensemble. On constate de ce point de vue une forte dynamique vers l'intégration transnationale des capitaux : l'investissement français à l'étranger d'un côté, l'investissement étranger en France de l'autre, augmentent nettement plus vite que l'investissement domestique. Le phénomène de baisse d'attractivité du territoire français est donc une fable. Quant à l'investissement français à l'étranger, il ne se dirige que marginalement vers les pays à bas salaires.

3.2. Les effets pervers de la compétitivité à tout prix

La baisse du salaire n'a pas que des vertus. Le capitalisme a en effet besoin de profits élevés, mais aussi de demande. Or, la recherche de la compétitivité par baisse des salaires déprime la demande. Et cet effet est démultiplié quand tous les pays d'une zone économique intégrée, comme l'Europe, mènent de manière coordonnée ce type de politique.

Le meilleur exemple – il s'agit plutôt d'un contre-exemple – de cette assertion est la période d'« embellie » 1997-2000, avec 10 millions d'emplois créés dans l'Union européenne. Ces créations d'emplois (qui rompaient avec une longue période de stagnation de l'emploi et de montée du chômage) ne sont pas le résultat d'une compétitivité accrue mais au contraire d'un certain relâchement des préceptes néo-libéraux.

Certes, il y a eu des gains de compétitivité mais qui résultaient exclusivement du renchérissement du dollar par rapport aux monnaies européennes. Jusque là, tout se passait au contraire comme si le blocage salarial devait compenser des politiques de surévaluation monétaire peu favorable à la compétitivité mais très efficace en tant que discipline salariale.

En réalité, la reprise a été soutenue par une progression enfin à peu près parallèle des salaires et du PIB. Les créations d'emplois ont entretenu ce dynamisme, et résorbé au passage une bonne partie du déficit de la Sécu et du budget (ce qu'on a appelé « effet-cagnotte »). Cet enchaînement vertueux a été également sous-tendu par la réduction du temps de travail en France, où l'on a enregistré le chiffre record de deux millions d'emplois créés en 4 ou 5 ans.

Les politiques néolibérales, de plus en plus étroitement coordonnées au niveau européen, ont conduit à un retournement de conjoncture et à un nouveau blocage salarial de fait. La quête sans fin de la compétitivité secrète les récessions périodiques car les salaires bloqués des uns sont les carnets de commande des autres. Tout le monde est compétitif mais ... en récession.

Enfin, la recherche effrénée d'une compétitivité fondée sur les bas salaires est une illusion : sur ce terrain, effectivement, on ne concurrencera jamais les pays à bas salaires. En revanche une telle orientation est contradictoire avec une compétitivité fondée sur d'autres facteurs que le prix, à savoir la qualification du travail, la qualité, et l'incorporation des nouvelles technologies. Il faut choisir entre le discours sur l'économie de la connaissance et celui de la compétitivité.

On ne doit surtout pas se laisser impressionner par l'invocation de prétendues lois de l'économie. Si les néo-libéraux les maîtrisaient vraiment, cela finirait par se savoir. Après deux décennies de « modération salariale » très vigoureuse, on aurait dû voir se multiplier les créations d'emplois et s'amorcer le retour au plein-emploi. Mais on aurait tort de penser que tel est vraiment l'objectif poursuivi. Il s'agit tout simplement de conserver les avantages d'un partage du revenu extraordinairement favorable aux rentiers.

Il y a aurait un moyen très simple de renforcer la fameuse compétitivité, c'est de réduire les profits financiers et de les réaffecter aux salaires et aux retraites. C'est non seulement plus juste socialement, mais ce serait aussi plus efficace économiquement (soutien à la demande), à condition toutefois de prendre l'emploi comme critère d'efficacité.

3.3. Le bluff de la fuite des capitaux (et des cerveaux)

Une fiscalité abusive ferait fuir les capitaux et les cerveaux. S'il s'agit de décrire une réalité actuelle, ce tableau est un pur effet d'optique. La France n'a pas le caractère répulsif que lui attribuent les avocats de la fiscalité zéro. C'est ce que confirme, après de nombreuses autres études, un tout récent rapport sur le sujet⁷.

Mais il ne s'agit pas simplement d'un bluff, car l'enjeu est la défense des droits de tirage sur la valeur créée. Toute remise en cause un peu vigoureuse de ces avantages entraînerait évidemment des mesures de rétorsion, sous forme de délocalisations, de sorties de capitaux ou d'évasion

⁷ Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, *Compétitivité*, rapport au Conseil d'analyse économique, La documentation Française, 2003.

fiscale. Cette mobilité du capital, sciemment organisée par la déréglementation, est sa grande supériorité sur le travail. Il y a malgré tout des limites objectives à ces mesures de représailles : quitter un pays, c'est aussi perdre un marché ; on peut (plus ou moins facilement) faire sortir des capitaux mais on ne peut pas aussi aisément déplacer les véritables forces productives : les hommes, les savoir-faire, les machines et les réseaux, etc.

L'extension au niveau européen de nouvelles modalités de la répartition du revenu est, comme dans le cas de la taxe Tobin, la condition de viabilité de telles mesures. Mais il reste un degré d'affrontement que les dispositifs techniques de contrôle des changes et des mouvements de capitaux peuvent réduire, sans jamais les supprimer. C'est d'autant plus vrai que l'impératif de compétitivité ne s'auto-limite jamais et que toute concession encourage une nouvelle pression régressive. Dans le cas des retraites, l'enjeu est au fond de savoir si la part des pensions va augmenter avec le nombre de retraités ou si les rentiers vont imposer une enveloppe constante, autrement dit la baisse des pensions. Une étude demandée par le Conseil d'orientation des retraites (COR) à un institut économique indépendant, l'OFCE, montre qu'une augmentation de la part salariale compensée par une baisse des revenus financiers est neutre du point de vue de la croissance et de l'emploi. La faisabilité politique de cette opération est certes une autre affaire, mais qui ne saurait être tranchée à coup d'esbroufe économique.

A rédiger

sur la compétitivité-prix

- a) mise en cause de l'idée selon laquelle le coût du travail serait excessif, donc : comparaisons internationales en niveau et en évolution des coûts salariaux, et du poids des charges sociales, avec cette morale : la France est dans la moyenne et y reste (en particulier malgré les 35 heures)*
- b) l'effet des taux de change : la recherche d'une monnaie forte, tant en France qu'au niveau européen, pèse sur la compétitivité ;*
- c) l'effet des revenus financiers*

sur la compétitivité-hors-prix (facteurs qualitatifs)

- a) on déblaiera le thème de la désindustrialisation en montrant que c'est un phénomène universel dans les économies développées ;*
- b) on reprendra l'argument de l'attractivité : si la France est un tel cauchemar, pourquoi est-elle l'un des pays du monde qui reçoit le plus d'investissements étrangers ?*
- c) enfin celui de l'innovation : retard des dépenses de RD, investissement flageolant, spécialisation insuffisamment tournée vers le high tech*

exercice appliqué : la baisse de l'excédent commercial français

on montrera qu'il ne peut s'expliquer par une pure compétitivité mesurée par les coûts salariaux, mais par trois facteurs : le taux de change, la spécialisation, et la montée des pays émergents.

4) une contre-expertise

4.1. le carcan européen

le diagnostic du déclin pourrait être porté sur les performances (notamment de croissance) de l'Union européenne. Une partie de l'argumentation pourrait donc être déplacée à ce niveau, où apparaissent des problèmes spécifiques :

- le type de politique économique qui plombe le marché intérieur ;
- la stratégie des grands groupes qui visent plutôt les marchés en expansion au-delà de l'Europe et dont l'investissement est plus dynamique à l'extérieur ;
- l'absence de positionnement européen à l'égard de la baisse du dollar ;
- l'interdiction de politique industrielle européenne.

4.2. la contradiction fondamentale des politiques néo-libérales

y compris au niveau européen, elles poursuivent deux lièvres à la fois, pour aller vite : la précarisation et l'économie de la connaissance. C'est a priori difficilement conciliable, à moins d'instituer un dualisme total du marché du travail. Mais cela suppose une déconstruction encore plus rapide de tout ce qui contribue à l'unifier encore. C'est une grille de lecture utile pour comprendre le caractère global des « réformes » qui s'attaquent non seulement au salaire mais aussi au droit qui régit le rapport salarial.

4.3. l'alternative en creux

fondamentalement, le programme libéral vise à adapter le capitalisme européen à la concurrence mondialisée, mais sans toucher aux situations acquises en matière de répartition des richesses. On voit s'esquisser une alternative dont les deux principaux volets seraient :

- une nouvelle répartition de la richesse, par réduction des prélèvements financiers qui permettrait de dynamiser le marché intérieur sans même dégrader la sacro-sainte compétitivité ;
- un recentrage sur la satisfaction des besoins et sur une économie de la connaissance appuyé sur une homogénéisation accrue des situations salariales.

Conclusion

On insistera donc sur la méthode commune à tout discours décliniste que l'on peut décortiquer ainsi :

- a) dresser un tableau apocalyptique de la situation en mélangeant le sort fait aux entreprises, d'un côté, et aux salariés, précaires et chômeurs de l'autre ;
- b) mettre en avant les prétendues rigidités qui seraient les causes d'une telle situation ;
- c) proposer des réformes néo-libérales favorables aux entreprises, mais qui n'ont aucune raison d'améliorer le sort du plus grand nombre ;
- d) fabriquer ainsi une idéologie selon laquelle entreprises et travailleurs seraient victimes des mêmes causes et donc co-bénéficiaires des réformes proposées.

Annexe délocalisations à condenser et intégrer

1. Mondialisation et délocalisations

Dans bien des secteurs, les délocalisations et restructurations sont vécues comme le résultat d'une tendance permanente des employeurs à déplacer les emplois vers les zones de l'économie mondiale que les bas salaires, ainsi que des législations faiblement contraignantes, rendent attractives. Ce phénomène est indéniable et il constitue en quelque sorte l'essence du rapport social capitaliste, qui a toujours cherché à mettre les travailleurs en concurrence. La mondialisation démultiplie les possibilités de le faire. Il n'empêche que ce phénomène est plus ambivalent qu'il y paraît.

En premier lieu, la mondialisation ne se traduit pas par un transfert net et continu des emplois vers les pays à bas salaires. Elle fonctionne dans tous les sens : Nord-Sud, Sud-Nord et Nord-Nord. Les rapports Nord-Sud fonctionnent dans les deux sens. D'un côté, on assiste effectivement à des déplacements d'emplois dans tous les secteurs où le Sud est suffisamment attractif. Le champ des secteurs concernés s'élargit : au textile traditionnellement concerné, il faut ajouter de nombreuses autres industries (électronique, automobile, chimie) ainsi qu'un certain nombre de services qui peuvent faire l'objet de formes de travail à distance. Cependant ce mouvement est limité par deux grands facteurs. Le premier est que le choix de la localisation ne dépend pas du coût salarial, mais du coût salarial unitaire. Ce que l'on compare, ce ne sont pas les écarts absolus de salaires, mais les écarts relatifs rapportés à la productivité du travail. Dans bien des pays où les salaires sont peu élevés, la productivité du travail est en moyenne faible et peut donc compenser les avantages salariaux absolus. Mais il est vrai que certains pays, ou certaines zones de l'économie mondiale peuvent combiner de bas salaires et d'assez bons niveaux de productivité. C'est le cas par exemple des pays de l'Est en Europe, ou encore de certaines régions du Mexique. Mais il s'agit d'un avantage constamment remis en cause par les luttes sociales des pays concernés, dans la mesure où la progression de la productivité du travail est la base sur laquelle peuvent se développer les revendications salariales. L'exemple classique est ici la Corée, où les luttes ouvrières ont obtenu un rattrapage des salaires sur les performances de productivité. Si un tel alignement ne se produit pas, l'économie des pays concernés sont tôt ou tard soumis aux contradictions d'un modèle économique et social déséquilibré. Ils ne peuvent en effet conserver leur attractivité qu'au prix de l'acceptation d'un gel du marché intérieur qui fait obstacle à leur propre développement. Dans ce cas, les gains de productivité profitent pour l'essentiel aux groupes multinationaux qui les rapatrient sous forme de sur profits. Ou bien, ils sont captés par une couche sociale étroite, mais dans ce cas on débouche sur un modèle social profondément inégalitaire difficilement soutenable.

Le second obstacle aux délocalisations correspond à l'environnement nécessaire à la bonne marche des entreprises. Celles-ci ont besoin d'autre chose que des bas salaires, sinon les principaux bénéficiaires des délocalisations seraient les pays les plus pauvres d'Afrique, d'Asie ou d'Amérique latine. Or, ce n'est pas ce que l'on constate, parce que ces pays manquent d'infrastructures et de main-d'œuvre qualifiée. Ils manquent d'autre chose encore, à savoir d'un marché local suffisamment dynamique et de synergies interindustrielles, et c'est un facteur que l'on retrouve aussi dans les choix d'implantation à l'intérieur même de l'Europe. Une récente étude de l'INSEE⁸ montre que la stratégie de localisation des entreprises multinationales françaises entre les pays de l'Union européenne prend en compte le niveau des salaires au niveau national, mais combine ce critère dans le choix de la région avec la proximité de firmes françaises et de concurrents locaux. On peut parler ici de « pôle local d'agglomération industrielle ».

Les mouvements de délocalisations-restructurations exercent un double effet de levier concurrentiel. D'abord, ils mettent en concurrence les pays récepteurs et une autre étude

⁸ Jean-Louis Mucchielli et Florence Puech, « Internationalisation et localisation des firmes multinationales : l'exemple des entreprises françaises en Europe », *Economie et Statistique* n°363-364-365, 2003
<<http://guesde.free.fr/es363g.pdf>>

portant sur les multinationales des Etats-Unis⁹ montrent que c'est le ressort premier de leurs stratégies.

La substitution entre l'emploi dans les filiales et l'emploi dans les maisons-mères apparaît comme marginal. En revanche, on observe un fort mouvement de substitution entre les différentes filiales. Les auteurs notent ainsi que « le développement de l'investissement dans des pays comme le Brésil menace beaucoup moins l'emploi dans les maisons-mères des Etats-Unis que l'emploi dans les filiales des pays en développement d'Asie ». Dans un second temps, les deux économètres comparent les différentes filiales entre elles et élargissent ce résultat, pour montrer que « les activités des filiales dans les pays en développement sont complémentaires avec celles des filiales des pays développés plutôt que substituables ». Même entre filiales, on retrouve donc la même idée, celle d'une mise en concurrence des travailleurs, mais entre filiales appartenant à des pays comparables du point de vue de la qualification du travail. Bref, « le degré le plus élevé de concurrence se trouve entre la main-d'œuvre des différents pays en développement, notamment dans les branches à faible valeur ajoutée. La main-d'œuvre dans les filiales des pays industrialisés entre également en concurrence avec celle des autres pays industrialisés, mais à un degré bien moindre ». On voit donc se mettre en place, à l'intérieur des grands groupes, une « séparation verticale des activités qui cherche à tirer avantage des différentiels de salaires, avec des filiales dans les pays en développement qui prennent en charge les segments les plus sensibles aux coûts salariaux ».

La mondialisation concerne aussi, et au moins autant, les rapports Nord-Nord. Il s'est mis en place une configuration Europe/Etats-Unis très particulière, déséquilibrée et de plus en plus tendue. On peut, au total, distinguer au moins cinq cas de figure qui se situent de manière très différente par rapport aux avantages de coût salarial.

a) les Etats-Unis ont pu être appelés la Grande Machine à Créer des Emplois. On imagine bien que ce n'est pas sur la base de ses bas salaires, et cela tient à sa capacité à soutenir sa croissance en jouant sur le fait que le déficit extérieur est financé par le reste du monde. Pourtant avec l'Alena, le traité de commerce signé avec le Canada et le Mexique, toute l'industrie des Etats-Unis aurait dû passer au Sud du Rio Grande, où les salaires sont 5 à 10 fois plus bas (selon les fluctuations du taux de change). C'est ce que craignait le syndicat AFL-CIO qui figurait parmi les opposants à la signature du Traité. Pour toutes les raisons invoquées plus haut, le transfert s'est produit mais de manière limitée, et sa fonction de mise en concurrence est apparue assez clairement pour que d'importants secteurs du syndicalisme étasunien passe à une ligne de coordination avec les syndicats mexicains indépendants pour lutter contre une dégradation parallèle de la condition salariée des deux côtés de la frontière.

b) l'Europe et le Japon paient le prix de la domination des Etats-Unis qui ont imposé au milieu des années 80 une dévaluation de fait du dollar qui a plombé durablement l'économie japonaise. Ce facteur a joué en Europe, et s'est combiné avec les politiques néolibérales que les gouvernements se sont autoinfligées depuis une bonne quinzaine d'années. Ces politiques ont pour but presque avoué de créer et maintenir un volant de chômage. Ce serait les dédouaner que de faire de la montée du chômage en Europe le résultat de la concurrence des pays à bas salaires. Les causes en sont principalement internes.

Le meilleur exemple – il s'agit plutôt d'un contre-exemple – de cette assertion est la période d'« embellie » 1997-2000, avec 10 millions d'emplois créés dans l'Union européenne. Ces créations d'emplois (qui rompaient avec une longue période de stagnation de l'emploi et de montée du chômage) ne sont pas le résultat d'une compétitivité accrue mais au contraire d'un certain relâchement des préceptes néolibéraux. Il faut insister sur ce point : il ne viendrait à personne de dire que ces 10 millions d'emplois créés ont été « repris » sur les emplois délocalisés, selon un pur mécanisme de vases communicants.

Certes, il y a eu des gains de compétitivité mais qui résultaient exclusivement du renchérissement du dollar par rapport aux monnaies européennes. Jusque là, tout se passait au

⁹ D.A. Riker et L.S. Brainard, « U.S. Multinationals and competition from low wage countries », *Working Paper* n°5959, NBER, mars 1997 <<http://hussonet.free.fr/br5959.pdf>> ; L.S. Brainard et D.A. Riker, « Are U.S. Multinationals exporting U.S. jobs ? », *Working Paper* n°5958, NBER, mars 1997 <<http://hussonet.free.fr/br5958.pdf>>

contraire comme si le blocage salarial devait compenser des politiques de surévaluation monétaire peu favorable à la compétitivité mais très efficace en tant que discipline salariale. En réalité, la reprise a été soutenue par une progression enfin à peu près parallèle des salaires et du PIB. Les créations d'emplois ont ensuite entretenu ce dynamisme, et résorbé au passage une bonne partie du déficit de la Sécu et du budget (ce qu'on a appelé « effet-cagnotte »). Cet enchaînement vertueux a été également sous-tendu par la réduction du temps de travail en France, où l'on a enregistré le chiffre record de deux millions d'emplois créés en 4 ou 5 ans.

Les politiques néolibérales, de plus en plus étroitement coordonnées au niveau européen, ont conduit à un retournement de conjoncture et à un nouveau blocage salarial de fait. La quête sans fin de la compétitivité sécrète les récessions périodiques car les salaires bloqués des uns sont les carnets de commande des autres. Tout le monde est compétitif mais ... en récession.

Enfin, la recherche effrénée d'une compétitivité fondée sur les bas salaires est une illusion : sur ce terrain, effectivement, on ne concurrencera jamais les pays à bas salaires. En revanche une telle orientation est contradictoire avec une compétitivité fondée sur d'autres facteurs que le prix, à savoir la qualification du travail, la qualité, et l'incorporation des nouvelles technologies. Il faut choisir entre le discours sur l'économie de la connaissance et celui de la compétitivité.

c) certains petits pays, au Nord comme au Sud, tirent bien leur épingle du jeu et se trouvent pratiquement en situation de plein emploi. On peut citer l'Irlande ou l'Île Maurice, et le fait que ce sont deux îles n'est pas tout à fait un hasard, car il s'agit d'économies très ouvertes pour lesquelles le choix d'un bon créneau tire l'ensemble de l'économie. On pourrait citer aussi la Finlande, tirée par l'industrie électronique. Ces pays sont évidemment donnés en modèle de réussite des préceptes libéraux, mais c'est oublier leurs traits spécifiques : leur réussite n'est pas extensible parce qu'elle est reposée sur un positionnement que tout le monde ne peut adopter.

d) d'autres pays du Sud connaissent une insertion de type dualiste sur le marché mondial. Une partie du pays se positionne sur un créneau porteur et crée les conditions pour attirer les capitaux. On pourrait parler d'un « îlot » de dynamisme économique, mais qui n'existe que dans la mesure où le reste du pays est tenu à l'écart. Dans de nombreux pays, les zones franches matérialisent cette nécessité. On peut citer deux pays aussi différents que le Mexique et la Chine qui articulent, de manière plus ou moins réussie, un secteur extraverti dynamique et compétitif et un secteur traditionnel sur lequel il exerce des effets d'entraînement très réduits, et qui ne sont d'ailleurs pas vraiment souhaités par ceux qui bénéficient de ce mode de croissance.

e) il y a enfin les pays à peu près totalement marginalisés ou encore soumis à une surexploitation de type colonial de leurs ressources primaires.

Synthèse : Il n'a pas que les coûts salariaux (à rédiger)

- ✓ *Les performances relatives sur l'emploi ne se retrouvent pas à partir de seuls indicateurs de coûts salariaux. Effets de domination, de dynamisme du marché intérieur, de taille, etc.*
- ✓ *la détermination de l'emploi se trouve au centre : contre-exemple de l'embellie*
- ✓ *la mise en concurrence ne se traduit pas par des transferts nets mais par une dégradation générale de la condition salariée*
- ✓ *les délocalisations ne concernent pas que le Sud mais ça joue aussi au niveau européen*
- ✓ *les délocalisations n'expliquent pas tout dans les secteurs en recul relatif comme le textile-habillement*

2) cela nous fait une belle manche

L'analyse qui précède est juste, mais ne fonde pas une politique. Par rapport aux délocalisations et aux restructurations, réelles ou simplement utilisées comme menace, l'action organisée des salariés se heurte à une double difficulté.

2.1. le niveau asymétrique des décisions

La politique des grands groupes se déploie à un niveau de plus en plus élargi à l'échelle de l'Europe, voire du monde. Les décisions prises dans ce cadre s'appliquent et suscitent des résistances au niveau de l'établissement et du bassin d'emploi concerné. C'est un élément décisif

du rapport de forces. Il est d'abord matériel, en ce sens que le patronat s'appuie sur le fait que ses capacités de production sont par définition ailleurs (d'où ces luttes visant à empêcher le déménagement des machines). Mais il est aussi idéologique, de manière à présenter la résistance comme une lutte d'arrière-garde, du pot de terre contre le pot de fer. Tout cela explique en grande partie la nature même des luttes sociales concernées, souvent désespérées dans leurs formes de lutte et dans leurs objectifs.

Ces éléments sont évidemment renforcés chaque fois qu'il s'agit de restructurations justifiées par le recul des branches concernées, qui ferait de la recherche de bas salaires le seul moyen de créer de l'activité. Le problème est que ce n'est pas entièrement faux : les secteurs les plus habituellement touchés par les délocalisations (textile-habillement, petite industrie électronique) se caractérisent par une croissance très faible du volume du marché intérieur. Rapportée à des gains de productivité élevés, cette stagnation des débouchés se traduit par un recul des effectifs, indépendamment même du commerce extérieur et des délocalisations. Sur de tels marchés, avec une relative standardisation des processus de production, l'attrait des bas salaires va jouer très fort et accentuer le recul de l'emploi.

Des transferts de main-d'œuvre de secteurs à l'autre ont toujours existé, et la défense de l'emploi ne peut vouloir dire le maintien pour toujours de tel ou tel poste. La structure de l'emploi évolue logiquement en fonction de l'évolution de la demande sociale et de la productivité relative de chacun des secteurs. Quand les besoins sont saturés dans des industries qui font des gains de productivité, il est rationnel que l'emploi y diminue. Le problème, c'est qu'il faut qu'il augmente ailleurs, ou que tout le monde travaille un peu moins. Le problème n'est donc pas en soi la nécessité de reconversion et de déplacements de main-d'œuvre, mais provient d'un environnement macro-économique insuffisamment dynamique pour créer l'appel d'air nécessaire. Et si celui-ci fait défaut, toute reconversion devient une source de licenciement et de misère sociale.

2.2. la tentation du « produisons français » comme moyen de peser sur les situations immédiates versus une véritable logique de contrôle

Pourquoi alors ne pas demander purement et simplement l'interdiction des délocalisations et des restructurations à échelle supranationale ? Cela apparaît comme la solution la plus simple et la réponse la plus directe. Il est important de bien détailler les raisons pour lesquelles cette voie n'est pas la meilleure.

a) une première série de raisons tient à ce que cette réponse ne correspond pas à la réalité des phénomènes à l'œuvre. Elle fait comme s'il s'agissait d'une ponction d'emplois à sens unique sans tenir compte des emplois créés par les exportations en direction du reste du monde ou par l'investissement français à l'étranger. De manière plus générale, c'est le degré d'interpénétration des capitaux qui est sous-estimée.

b) une seconde raison tient à l'inefficacité d'une telle orientation. Elle passe à côté des vrais moyens de créer des emplois (RTT, répartition plus juste des revenus, croissance soutenable) mais oublie les effets en retour qui découleraient des mesures de rétorsion prises.

c) il y a enfin des raisons plus politiques qui sont de deux ordres. Il y a d'abord une incompréhension des rapports entre Etat et capital. Le capital dont l'Etat est l'instrument est partisan d'une liberté totale de mouvements de ses investissements. Il faudrait donc imaginer un changement de nature de l'Etat, et cela conduit au risque principal d'une telle orientation, c'est d'être récupérée par l'extrême-droite, en alliance avec la boutique et le petit patronat le plus réactionnaire. L'un des thèmes de la prochaine campagne du FN va d'ailleurs être « non aux délocalisations ».

Conclusion: il faut mettre en avant l'idée d'un contrôle des travailleurs sur les décisions mettant l'emploi en jeu. Le refus des délocalisations doit être fondé sur la défense des intérêts des travailleurs et non sur la défense de l'intérêt national.