

Mode printemps-été 2011

Au premier trimestre, le rapport du COE-Rexecode commandé par le ministère de l'Industrie vantait le modèle allemand. Ce dernier justifierait le succès industriel Rhénan par un coût du travail présenté comme plus bas qu'en France. Ce chiffrage de ce think tank proche du patronat français, décrié par de multiples experts, interpelle à de multiples égards. Que doit-on en effet comprendre de ces travaux qui montrent que le coût du travail français se trouve être supérieur de près de 13 % par rapport à celui de l'Allemagne alors que ce coût du travail figurant dans le rapport COE-Rexecode est supérieur de plus de 16% à celui chiffré par l'INSEE*? Que doit-on penser de ce modèle qui succède au gré de ses performances économiques aux précédents à l'instar de celui de l'Irlande dont le succès fut violemment interrompu avec la crise financière ?

Dans le papier central de ce numéro de La Lettre de l'IREs, Michel Husson revient sur ce rapport et surtout sur le modèle allemand dont les caractéristiques et composantes sont minutieusement analysées, puis il s'attèle à un travail comparatif avec la situation française.

Dans le même esprit qui a présidé la réalisation de l'ouvrage collectif de l'IREs La France du travail, un décryptage rigoureux y est effectué.

L'intérêt du modèle Allemand sur lequel se fonde la démarche de la chancelière Angela Merkel soutenue par le président Nicolas Sarkozy quant à l'adoption d'un pacte de compétitivité au sein de l'Union européenne, mérite d'être examiné attentivement. Lors du 3^{ème} forum franco-allemand des syndicats organisé cet hiver à Paris auquel l'IREs participait, les représentants allemands n'ont pas manqué de souligner que pour eux « la situation économique et sociale est partout caractérisée par des niveaux inquiétants de précarité et d'inégalités, et de fortes incertitudes sur l'avenir économique et l'emploi ». A cette occasion, les syndicats se sont déclarés pour « une refonte d'ampleur de la fiscalité » et « une plus juste redistribution des richesses » ainsi que l'instauration « d'un système de salaires minima (sur la base des négociations collectives ou par voie législative) dans les pays de l'Union européenne pour lutter contre la concurrence sociale et assurer à tous les salariés un revenu décent ».

Benoît Robin

*Tableaux de l'économie française – édition 2011
INSEE

Compétitivité contre modèle social ?

La France perd des parts de marché, alors que l'Allemagne maintient les siennes. Le débat sur la compétitivité a donné lieu à un rapport du COE-Rexecode intitulé Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne (voir références). Il s'est ensuite déplacé sur le terrain statistique avec la publication de données – corrigées par la suite – faisant apparaître un coût du travail plus élevé en France qu'en Allemagne. Il continue au sein d'une mission d'information parlementaire¹ et s'inscrit plus largement dans la mise en place du « pacte pour l'euro » au niveau européen. Cette contribution propose quelques éclairages sur ce débat.

La compétitivité française : une énigme

Le recul des parts de marché de la France à partir de 2002 est en réalité une énigme. Cette inflexion ne peut en effet être expliquée ni par une perte de compétitivité-prix, ni par un décrochage systématique par rapport à la demande mondiale. Ce « mystère » 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 coûts », soulignent Sylvain Broyer et Costa Brunner (2010). Seules l'Italie et l'Allemagne sont conformes au modèle, leurs parts de marché évoluant en sens inverse de leur compétitivité (European Commission, 2010).

L'évolution des salaires en France se situe à mi-chemin entre l'Allemagne et le Royaume-Uni, au voisinage de l'Italie, de l'Espagne et des Pays-Bas. La controverse statistique sur la comparaison entre la France et l'Allemagne est d'ailleurs d'un intérêt limité dans la mesure où elle s'est focalisée sur des comparaisons en niveau, alors que l'évolution des parts de marché dépend évidemment de l'évolution des coûts ou des prix relatifs. De ce point de vue, personne ne conteste la forte modération salariale qui prévaut en Allemagne depuis près de dix ans.

Le taux de change de l'euro. 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. Mais le même indicateur, calculé cette fois sur l'ensemble des pays pris en compte, fait apparaître une nette dégradation dans la première moitié des années 2000. Il faut y voir l'effet de la forte appréciation de l'euro de 40 % qui a pesé sur la compétitivité-prix de la France.

Facteurs structurels. Pour rendre compte de la perte des parts de marchés, il faut introduire d'autres déterminants qui permettent de rendre compte de l'inflexion observée au tournant du siècle. Le déficit d'innovation et la montée des émergents permettent de simuler la perte observée de parts de marché, qui s'explique donc intégralement par des facteurs d'ordre structurel (Cochard, 2008). On peut ajouter un troisième facteur, qui est la structure de la demande. En Allemagne la consommation privée n'a progressé que de 3 % entre 2000 et 2010 (contre 21 % en France), ce qui a contribué à soutenir l'effort d'exportation. Mais les effets dépressifs sur les autres pays européens de ce quasi-blocage du marché intérieur allemand ont été soulignés à plusieurs reprises.

L'effort d'innovation. En 2009, les dépenses de R&D (Recherche et développement) 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. Certes, le taux de marge a baissé dans l'industrie française au cours de la dernière décennie, mais la distribution de dividendes a continué à progresser : 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.

L'Allemagne : un modèle ?

La croissance enregistrée récemment en Allemagne ne doit pas faire oublier qu'il s'agit d'un rattrapage : au dernier trimestre 2010, l'Allemagne comme la France se trouvaient encore à un niveau de PIB inférieur de 1,5 point à son maximum d'avant la crise. La compréhension du modèle allemand doit reposer sur une vision à long terme. La réunification avait conduit à un recentrage de la croissance 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. Mais tout laisse à penser que le mode de croissance qui a permis ce rétablissement sera infléchi au cours de cette décennie.

L'Allemagne dépend beaucoup plus de l'Europe qu'on ne le pense. Son excédent commercial provient essentiellement (à 83 %) de ses échanges intra-européens. Dans ces conditions, l'Allemagne ne peut espérer compenser une croissance trop faible du marché européen par le dynamisme de ses exportations vers le reste du monde. Si la croissance des exportations de l'Allemagne vers l'Europe était divisée par deux, avec un marché intérieur qui continuerait à progresser faiblement, alors le PIB allemand n'augmenterait que de 0,9 % par an (Husson, 2010).

La population en âge de travailler a baissé en Allemagne de 4 % entre 2000 et 2011, alors qu'elle augmentait de 7 % en France. Ce vieillissement explique pourquoi la réponse des entreprises et des pouvoirs publics à la crise a pris la forme d'une spectaculaire rétention d'effectifs (Chagny, 2010). A terme, cela implique des pénuries d'emplois et des tensions sur le marché du travail qui rendent plausible une progression des salaires.

Les firmes industrielles allemandes ont un mode d'organisation de la production spécifique. 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 est en fait du réexport, contrairement à la France. Les deux tiers des gains de parts de marché intra-UE de l'Allemagne entre 2000 et 2006 « reflètent une hausse des réexports directs vers l'UE, ce qui n'a pas grand-chose à voir avec la compétitivité coûts du travail » (Broyer et Brunner, 2010).

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 ?

Si la perte de compétitivité est liée à un coût du travail excessif, il faut donc baisser ce dernier. Le COE-Rexecode propose « 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 ». Mais il y a beaucoup d'arguments pour dire que la voie ainsi esquissée n'est pas une option cohérente :

- si la perte des parts de marché n'est pas liée au coût du travail, rien ne garantit que le surcroît de marge sera utilisé de manière adéquate et non, par exemple, à augmenter les dividendes ;

- 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 comptes 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 (*Liaisons sociales*, 2006) ;

- les conditions financières qui sont faites aux PME introduisent une contrainte de crédit qui constitue un obstacle sans doute aussi important que le coût du travail. Du reste, les PME exportatrices versent des salaires supérieurs de 16 % à la moyenne ;

- la période actuelle n'est sans doute pas la plus appropriée à l'introduction de nouvelles charges sur les finances publiques, ou à l'augmentation de la TVA qui viendrait réduire la demande intérieure.

Remettre en cause le modèle social ?

Le récent « pacte pour l'euro » vise à généraliser à l'ensemble de l'Europe la voie de la « désinflation compétitive » suivie par l'Allemagne depuis dix ans. Cette orientation comporte de nombreux risques et soulève plusieurs objections.

Régression sociale. Les modèles sociaux nationaux sont à des degrés divers remis en cause et c'est sans doute l'Allemagne où ce processus a suivi la pente la plus rapide : on est loin du « capitalisme rhénan » qui servait autrefois de référence. Parmi les grands pays européens, l'Allemagne est sans doute 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 soustraites du financement de la protection sociale seraient utilisées à l'investissement, à l'innovation, et permettraient ainsi de garantir la dynamique de l'emploi et la réindustrialisation. Mais rien ne garantit ce transfert vertueux qui n'aurait d'effet qu'à moyen-long terme. Dans l'immédiat, la triple austérité – fiscale, salariale, sociale – va « concourir à pousser l'économie dans une récession accrue » (CES, 2010).

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.

Le commerce extérieur européen est tendancielle-ment équilibré. 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. L'Europe n'a pas besoin de plus de compétitivité, mais d'un gouvernement économique et social, comme le souligne la CÉS dans une récente résolution (CÉS, 2010).

Michel Husson

¹ Mission sur la compétitivité de l'économie française et le financement de la protection sociale. Cette lettre synthétise le document produit à

l'occasion de l'audition de Michel Husson dans le cadre de cette mission (<http://hussonet.free.fr/missioncp.pdf>)

Références

Banque de France (2011), *Bulletin de la Banque de France* n°183, 1er trimestre, <http://tinyurl.com/BBDF183> (rubrique Statistiques)

Broyer Sylvain et Costa Brunner (2010), « L'évolution récente des parts de marché intra-UE n'a rien à voir avec la compétitivité coûts », *Flash* n°193, Natixis, 27 avril, <http://gesd.free.fr/flash0193.pdf>

CÉS (2010), Résolution sur la gouvernance économique et sociale, 14 Octobre, <http://gesd.free.fr/ces1010.pdf>

Chagny Odile (2010), « De l'équilibrisme dans la restriction budgétaire », *Chronique internationale de l'Ires* n°127, novembre, <http://gesd.free.fr/oc1275.pdf>

Cochard Marion (2008), « Le commerce extérieur français à la dérive ? », *Revue de l'OFCE* n°106, Juillet, <http://gesd.free.fr/marion.pdf>

COE-Rexecode (2011), *Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne*, <http://gesd.free.fr/rexecod1.pdf>

European Commission (2010), « The impact of the global crisis on competitiveness », *Quarterly Report on the Euro Area* n°1, <http://gesd.free.fr/qrea110.pdf>

Husson Michel (2010), « Le modèle allemand n'est pas viable », *note hussonet* n°19, septembre, <http://hussonet.free.fr/ger-viable.pdf>

Liaisons sociales (2006), « La Cour des comptes critique la politique d'allègements de charges », *Liaisons sociales quotidien*, 4 septembre, <http://gesd.free.fr/>

IRES

Biblio

Chronique Internationale de l'Ires n° 129 – mars 2011

Etats-Unis. Le Wisconsin, à l'avant-garde d'une offensive antisyndicale d'envergure
Catherine Sauviat

Pays-Bas. La libéralisation des services postaux : beaucoup de flexibilité, peu de sécurité
Marie Wierink

Suisse. Les évolutions de l'assurance chômage. Le rôle du mouvement syndical
Jean-Pierre Tabin

Syndicalisme international. D'un congrès à un autre : la CSI quatre ans après
Rebecca Gumbrell-McCormick

La Revue de l'Ires n° 67 2010/4

Comment syndicats et outsiders arrivent à se mobiliser conjointement : le cas de l'économie solidaire au Brésil. *Carole Yerochewski*

Dossier : Les salariés porteurs d'un handicap, quelles politiques et quelle représentation dans les entreprises ?

- La question du maintien dans l'emploi après une longue maladie dans les entreprises françaises.
Anne Dujin, Bruno Maresca

- Les pratiques des acteurs d'entreprise face à la longue maladie et au handicap en Allemagne.
Adelheid Hege, Christian Dufour

- Les accords « libérateurs » sur l'emploi des travailleurs handicapés. *Nicole Maggi-Germain*

- Le handicap : objet de négociation collective ou de communication ? *Marion Blatge*