



La Compétitivité





La Compétitivité



Les Brochures précédentes

Brochure n°1 – LA GPEC

Brochure n°2 – LA CRISE ECONOMIQUE C'EST EUX, LA SOLUTION C'EST NOUS !

Brochure n°3 – LES RESTRUCTURATIONS D'ENTREPRISE

Brochure n°4 – DECALOGUE POUR UNE REDACTION NON SEXISTE

Brochure n°5 – PORTRAITS DE MARC

Brochure n°5 BIS – HORS-SERIE – LE FRONT NATIONAL OU L'IMPOSTURE SOCIALE

Brochure n°6 – SONDAGE, CENTRES D'APPELS ET INFORMATIQUE

Brochure n°7 – D'UNE CONCEPTION DU SYNDICALISME...A UNE DEMARCHE SYNDICALE

Brochure n°8 – DE LA QUESTION DES DEFICITS ... QUELQUES ELEMENTS D'ANALYSE ET DE REPOSE

Brochure n°9 – LE TELETRAVAIL

Brochure n°10 – LES TEXTES DU 9^{EME} CONGRES DE LA FEDERATION DES SOCIETES D'ETUDES

Brochure n°11 – LA GRANDE CONFERENCE SOCIALE

Brochure n°12 – COMPRENDRE L'ÉVOLUTION DU SECTEUR DES SSII ET CONNAÎTRE SES FONDAMENTAUX POUR MIEUX LIRE ET DÉCRYPTER LES DISCOURS DES FÉDÉRATIONS PATRONALES ET DES DIRECTIONS

Brochure n°13 – ANALYSE SECTORIELLE

Brochure n°14 – PREMIER BILAN DE LA FEUILLE DE ROUTE SOCIALE

Brochure n°15 – GUIDE LA COMPTABILITÉ À USAGE DES SYNDICATS

Brochure n°16 – BUREAUX D'ETUDES, COÛT DU CAPITAL ET SSII

Brochure n°17 – CENTRES D'APPELS / SONDAGE

Brochure n°18 – ABECEDAIRE - 1^{ère} Partie

Brochure n°19 – COMBATTRE LE PROJET DE LOI MACRON

Brochure n°20 – L'HYPER FEMINISATION DU SECTEUR DES CENTRES D'APPELS

Brochure n°21 – RAPPORT COMBREXELLE

Brochure n°22 - L'ACCORD SUR LE TEMPS DE TRAVAIL

Brochure n°23 - ABECEDAIRE - 2^{ème} Partie

Brochure n°24 - LES VIOLENCES FAITES AUX FEMMES

Brochure n°25 - FORFAIT JOURS

Sommaire

- 5 **Préambule**
- 6 **Compétitivité et déconstruction sociale : Claude JACQUIN - Noël LECHAT**
- 20 **Les risques du « tout compétitivité » : Michel HUSSON**

Préambule

La notion de compétitivité est un enjeu de classe. La guerre idéologique que mène le patronat sur le sujet est intense. D'une certaine manière celui-ci a remporté une première victoire puisque le gouvernement a fait sienne au travers de sa politique de l'offre, les exigences en matière de diminution des coûts pour les employeurs et la restriction des dépenses publiques pour l'Etat. Pour ce faire, le patronat a utilisé tous les leviers pour défendre son positionnement. Tout y est passé : les rapports, les médias, le « racisme » anti entreprises, le matraquage fiscal ... difficile de faire mieux en la matière.

Ainsi, toute l'armada des économistes plus ou moins distingués, des journalistes pour la plupart aux ordres du capital, des hommes politiques, quelles que soient leurs étiquettes, se répandent partout où ils le peuvent. La violence du ton, la détermination patronale, l'excès dans l'invective n'avaient que pour objet une offensive globale contre le monde du travail. L'idée est de faire céder tous ceux qui s'élèvent contre les politiques d'austérité. Il s'agit de culpabiliser les travailleurs en les rendant responsables de la crise en générale et des problèmes de compétitivité en particulier. L'enjeu est simple, remettre en cause les conquêtes et les droits sociaux. En effet, pour les capitalistes, c'est ce qui entrave l'économie de marche et l'augmentation du taux de profit. Il faut détruire notre modèle social.

Mais nous le savons, gagner une bataille, ce n'est pas gagner la guerre.

Cela sera rude, difficile et cruciale, d'où la nécessité de démonter les arguments purement idéologiques de ceux « d'en face » et d'imposer des solutions.



Compétitivité et déconstruction sociale

Claude JACQUIN - Noël LECHAT

Essais de définition

Le concept de compétitivité n'a pas de définition unique. Nous retiendrons au niveau macro-économique, celle du Conseil Européen de Lisbonne : la compétitivité est un moyen permettant à un pays « d'améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et de leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale ». C'est donc le plus sérieusement du monde que la stratégie de Lisbonne inscrit la cohésion sociale dans les politiques de compétitivité.

Selon l'OCDE, la compétitivité se définit comme « la mesure dans laquelle un pays peut, dans un contexte de marché libre et loyal, produire des biens et services qui répondent aux normes des marchés internationaux tant en assurant et en argumentant le revenu réel de sa population à long terme ».

Ces approches conjuguent croissance vertueuse, concurrence, libre échange et marchés internationaux.

La compétitivité des entreprises dépend, elle, de leur capacité d'adapter leur offre de produits ou de services à l'évolution des marchés, des technologies, des concurrences et du marché du travail.



La compétitivité est la résultante complexe d'un certain nombre de facteurs qualitatifs et quantitatifs. Souvent abordée dans les débats par le prisme unique du « coût du travail », la compétitivité s'appuie en réalité sur de multiples leviers : la qualité des infrastructures du pays, la qualité de la production, l'innovation, la formation, le taux de change, le coût du capital pour ne citer que ceux-là. On distingue ainsi :

- La compétitivité coût/prix : « coût du travail », coût du capital, matières premières, énergie, consommations intermédiaires, biens d'investissements, taux de change ...
- La compétitivité hors prix : les services liés au produit, l'innovation, la réputation de qualité de produit, son adaptation au besoin des clients, le bon usage des TIC ...

Il nous faut revenir sur deux notions importantes, la compétitivité coût et la compétitivité prix. C'est avec ces notions que l'on impose des politiques antisociales. La compétitivité coût s'appuie sur le « coût du travail » et sur le « coût du capital ».

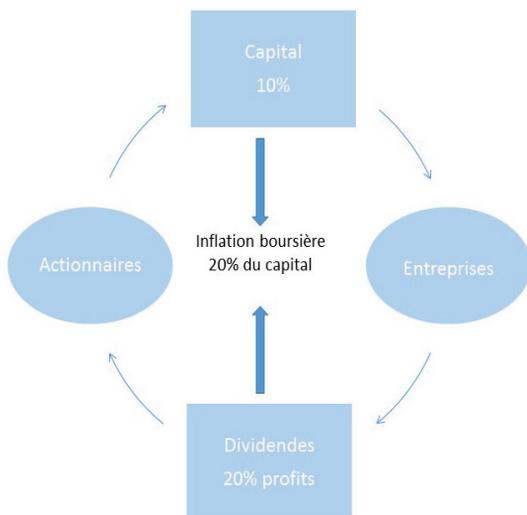
Pourtant ce dernier est totalement ignoré par la plupart des économistes et des politiques.

Monsieur Heyer, Directeur adjoint au département analyse de l'observatoire français des conjonctures économiques (OFCE), déclarait que le coût du capital est « marginal par rapport au coût global ».

Ce n'est évidemment pas ce que les études nous montrent. C'est parce que la part du profit perçue par les apporteurs de capitaux externes (basiques et actionnaires) dépasse une rémunération « normale » de leur contribution au financement du capital, que l'on peut parler de « surcoût du capital ». Ainsi, sur l'ensemble de la période 1996-2012, le surcoût du capital a représenté en moyenne 19% de l'excédent brut d'exploitation (~profit).

Ce surcoût du capital représente aujourd'hui 10% de la masse salariale.

Sur la dernière décennie, l'intégralité du surcoût du capital provient d'une ponction actionnariale sans commune mesure, encore une fois, avec l'apport réel des marchés financiers au financement du capital des entreprises. Cette ponction actionnariale repose sur un mécanisme qui peut être résumé comme suit [M.Husson – un essai de mesure de surcoût du capital – note Hussonet n°73, 2 avril 2014] :



Dans cet exemple, les actionnaires contribuent pour 10% de l'investissement productif des entreprises. Ils devraient ne recevoir qu'au mieux 10% du profit. Mais la hausse des cours conduit à doubler la capitalisation boursière. Les actions seront donc rémunérées à proportion de cette dernière. Aussi les actionnaires ne recevront pas 10% du profit mais 20%. Les actionnaires exercent donc un droit de tirage sur la valeur créée qui ne dépend pas de leur contribution au financement du capital, mais de l'évaluation « fictive » qui en est faite par le marché.

Dans ce cadre, les revenus nets distribués aux actionnaires représentent 9% de la valeur ajoutée des sociétés non financières, niveau historique record depuis la seconde guerre mondiale. La part dévolue aux actionnaires s'est accrue, durant ces dernières années, de façon considérable. La plainte patronale, faisant de la baisse du taux de marge la raison de l'absence d'investissement et du moindre effort en matière de recherche et développement, passe sous silence que la part la plus lourde que les entreprises choisissent de distribuer aux propriétaires de capital affaiblit leur capacité? à faire face aux enjeux de la compétitivité dans le cadre du capitalisme.

L'exigence patronale d'un transfert massif des cotisations sociales vers les ménages, en grande majorité salarié, apparaît pour ce qu'elle est : le refus de toucher aux dividendes versés aux actionnaires. Cette demande est d'autant moins fondée que le bilan des exonérations actuelles de cotisations sociales est pour le moins problématique.

La compétitivité prix se veut être aussi une notion importante dans le discours idéologique du patronat. On parle de compétitivité prix lorsqu'une entreprise offre des produits ou services similaires à leurs concurrents mais à prix inférieurs.

C'est dans ce cadre qu'est appréhendée la problématique des exportations françaises.

De quoi « compétitivité » est-il le nom ?

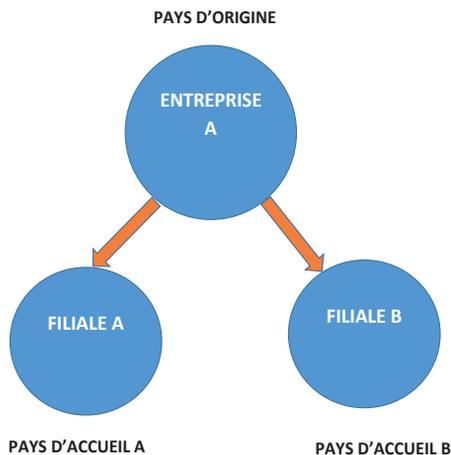
Nous sommes dans un environnement de marché où règnent la compétition et la concurrence. Il y a, par conséquent, des perdants et des gagnants avec des destructions d'emplois et de richesse. Le traité transatlantique, l'OMC ... la « libre concurrence non faussée » y concourent pleinement. De ce point de vue, les fariboles du « gagnant-gagnant » n'ont qu'un objectif, celui de faire passer des mesures impopulaires.

Dans cette situation, le patronat et ses alliés tentent de nous expliquer la difficulté des entreprises françaises à concurrencer les entreprises étrangères sur un même segment de marché. Mais cette tentative d'explication n'échappe pas à une contradiction que le patronat passe sous silence : la distorsion partielle entre le marché du travail national et le périmètre de réalisation du profit des grandes firmes. Le taux de marge n'est plus la simple péréquation des taux de marge nationaux. Il y a désormais des synergies complexes, des prix de cession, des sous-traitance mondiales à prendre en compte.

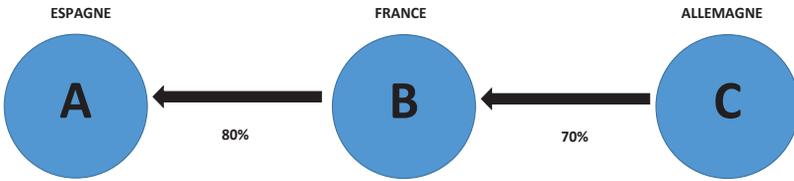
La compétitivité au niveau d'une nation n'est pas pertinente. En effet, les groupes internationaux ne dépendent pas des cadres législatifs des pays où ils sont implantés. Elles jonglent avec tout, en prenant en compte d'autres paramètres tels que l'infrastructure, la stabilité ... c'est d'ailleurs pourquoi l'investissement direct en France est important.

Selon l'UNCTAD en 2011 (United Nations Conference on Trade and Development) qui suit de manière précise les IDE (Investissements Directs à l'Étranger)), la France serait à la 4^{ème} place derrière les États-Unis, la Grande-Bretagne et Hong-Kong.

Les multinationales n'ont plus aujourd'hui d'enracinement national. Les profits se font partout et non plus dans le cadre d'une nation.

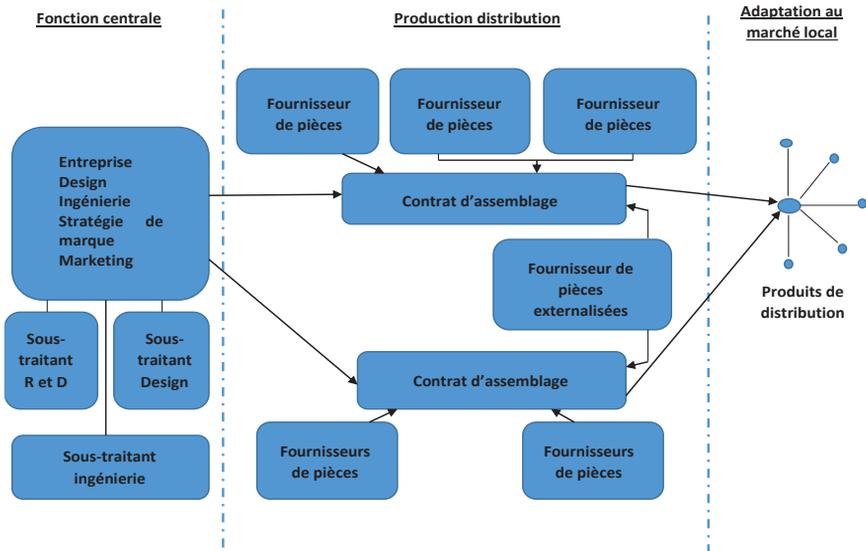


Il est possible aussi d'avoir des contrôles d'entreprise en ligne



Dans ce cas, l'entreprise C contrôle l'entreprise B à 70% et l'entreprise B l'entreprise A à 80%. Mais l'entreprise C contrôle aussi l'entreprise A par l'intermédiaire de l'entreprise B à : $(0,7 \times 0,8) \times 100 = 56\%$.

C'est dans ce cadre que se dessine la diversion internationale de la chaîne valeur.



Dans ce point de vue, l'exemple de la construction du Boeing 787 est révélateur.

Les firmes multinationales ne sont pas présentes sur un seul segment de marché mais sur de nombreux marchés. Le commerce intra firme et les prix de transfert sont des éléments à prendre en compte. En effet, aujourd'hui le commerce mondial se répartit en trois tiers : un tiers d'échange entre filiale, un tiers d'échanges entre maison mère et filiale et un tiers d'échange extra firme.

Le commerce intra firme permet une optimisation fiscale au niveau international. Il suffit de fixer arbitrairement les prix de transferts à l'intérieur du groupe, sans lien avec les coûts de production réels, mais de manière à ce que le produit soit localisé dans les pays les plus intéressants fiscalement.

La compétitivité est synonyme de concurrence. C'est la guerre pour le partage de la marge et la prise des parts de marché. La course à la compétitivité n'a pas lieu entre la France et le monde mais d'entreprise en entreprise avec comme élément de régulation, le licenciement.

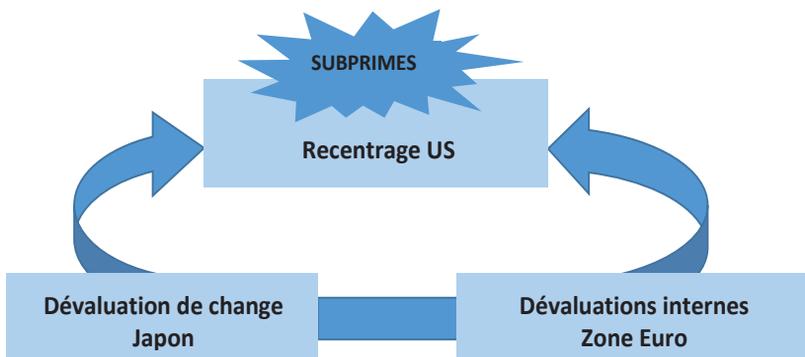
En fait, la compétitivité est un concept purement idéologique qui vise à faire payer la facture des prétentions patronales aux travailleurs. Et cela, au nom d'un argument vicieux et vicié : il faut alléger les « charges » pesant sur le travail.

Mais il ne faut pas jeter le bébé avec l'eau du bain. La compréhension critique de la « compétitivité » ne doit pas exclure la réflexion collective sur :

- L'efficacité,
- La productivité,
- La rationalité et l'économie des moyens.

Le contexte de crise et de mondialisation

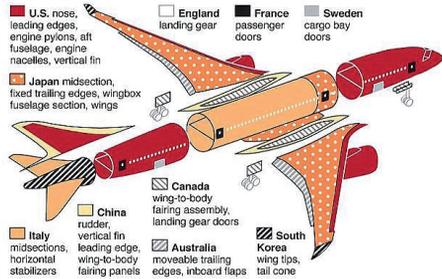
La crise de 2008 n'est toujours pas surmontée.



Boeing 787 Dreamliner's assembly is complex

Boeing's flagship airliner is an ultra-modern jet built with composites of carbon and epoxy instead of aluminum sheeting, offering the jet advantages in fuel savings and extended range. Components are built by contractors in 10 countries. Major assembly is at four key U.S. plants.

Major components, countries of contractors

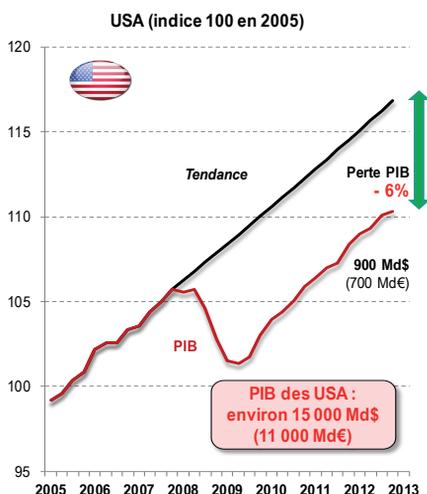
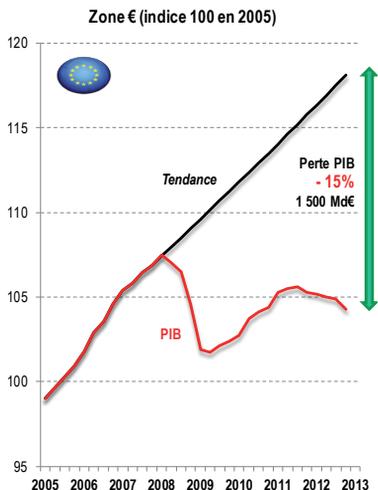


Putting the pieces together

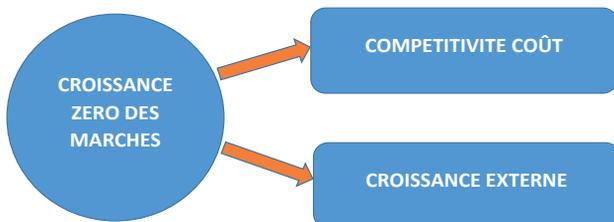


Avant cette crise, il n'y avait pas vraiment de débat sur la compétitivité. Il faut remarquer que l'on ne parle jamais de la crise de 2008 mais de la crise de la dette souveraine qui n'est que la conséquence de la crise bancaire survenue en 2008.

Pourtant la perte de croissance due à la crise a été de 15 points en Europe et de 6 points aux Etats-Unis. Cette perte de croissance ne sera, à l'évidence, jamais comblée.



La très faible croissance des marchés domestiques et des grands marchés oblige une accélération des fusions-absorptions, seul moyen de sortir des marchés plats. La concurrence est exacerbée par la stagnation.



La crise a été particulièrement forte en France et en Europe. Le rôle des nations s'est modifié. La part des exports de biens et services dans le commerce mondial baisse en ce qui concerne la zone euro, alors qu'elle augmente pour les BRICS [Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud]. On va aller chercher ailleurs d'autres croissances dans un contexte où apparaît une nouvelle diversion du travail.

La guerre économique en Europe est loin de se terminer. Nous sommes en présence de l'éclatement du « grand village européen ». Le Brexit en est de début. La zone de libre-échange et la mise en concurrence des facteurs de production entraînent des destructions d'emplois, de la précarité et un appauvrissement des populations. La divergence des finances publiques et des productivités conduit à la fuite en avant des dérèglements sociaux et fiscaux.

Cette divergence productive mérite quelques attentions. Alors que selon la commission Européenne, entre 2001 et 2007, c'est-à-dire 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 » [catching up processes un the euro area – Quaterly Report on the euro area n°1, 2013 chapter 1]. Les flux de capitaux ont privilégié le secteur arbitré à faible productivité ce qui « pourrait suggérer que les choix d'investissement étaient déterminés par la recherche des rentes plutôt que par des considérations d'efficacité » [idem]. La convergence tant promis n'a donc pas fonctionné. Trois mécanismes ont empêché le scénario optimiste de fonctionner :

- 1/ les taux d'inflation n'ont pas convergé pour des raisons d'ordre structurel et non à cause d'une dérive salariale.
- 2/ les taux d'intérêt nominaux ont parfaitement conversé, mais en raison des différentiels d'inflation maintenus, les taux d'intérêt réels ont divergé.
- 3/ Les déficits commerciaux ont été rendus « indolores » par la monnaie unique, dès lors que des entrées de capitaux venaient les financer.

Auxquels il faut ajouter une divergence structurelle liée à :

- Une divergence des performances économiques,
- Un recul de la rentabilité du capital dans le contingent sud,
- Une dépendance à l'égard des entrées de capitaux.

Dans ce contexte, les relations dites « sociales » en Europe posent un réel problème. Le libre-échange met en concurrence les facteurs de production. Et la baisse des « coûts » est le fondement de ce libre-échange, d'où l'homogénéisation des droits sociaux par le bas. En même temps, les multinationales qui existent partout jouent sur la mixité des coûts et des avantages. Elles se moquent bien de la question de la compétitivité. Le « chacun pour soi », sur fonds d'enjeux politiques et de chômage, bénéficie aux grands groupes multinationaux.

Nous assistons à une course à l'échafaud ... ou tout le monde fait pareil. La concurrence sur les politiques fiscales, sociales et salariales en Europe s'exacerbe. En fait chacun s'étripe dans un jeu à somme nulle. Il y a des « gagnants » tels les Etats-Unis et l'Allemagne, au moins jusqu'à un certain point ... dû au pouvoir de marché, à leur concentration de leur capital, à la forte segmentation du marché du travail et des salariés, au coût de l'énergie [gaz de schiste aux Etats-Unis] ... et des perdants réduits à la compression de leurs coûts et la contraction de sphère publique. Cette course à la compétitivité tue la croissance.

La réponse par la politique de l'offre

a. Une définition

« L'économie de l'offre » ou « politique de l'offre » est une école de pensée d'orientation libérale soutenant que la faiblesse de la croissance économique réside dans les freins ou obstacles que rencontrent les acteurs économiques :

Prélèvements excessifs (cotisations sociales et impôts), salaires insuffisamment soumis à la concurrence des marchés ...

Les « producteurs » seraient ainsi « étranglés » par des surcoûts qui empêchent l'initiative privée de produire ses « effets dynamiques », tandis que les travailleurs seraient démotivés au travail du fait de l'existence de prélèvements fiscaux réputés « confiscatoires ». Selon les partisans de « l'économie de l'offre », l'objectif de croissance ne peut être atteint qu'en levant le plus possible les freins fiscaux et réglementaires qui entravent tout développement économique.

Il s'agit donc de lever les freins à l'initiative privée en diminuant l'impôt pesant :

- Sur l'activité des entreprises [impôt sur les sociétés, taxe professionnelle, cotisations sociales ...]
- Sur les revenus des travailleurs [cotisations sociales] des subventions peuvent et doivent être accordées aux entreprises pour accélérer la croissance.

b. Un point d'histoire

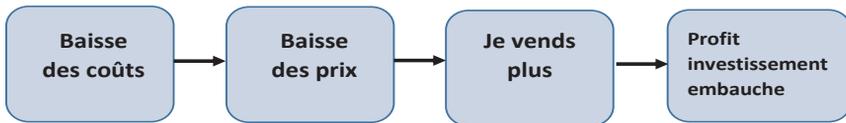
Cette école de pensée a vu le jour dans les années 70. Mais déjà, en leur temps, David RICARDO et Jean-Baptiste SAY avaient exploré ce thème. Ainsi, la loi de SAY dite « Loi des débouchés », pose le principe selon lequel « l'offre crée sa propre demande », c'est-à-dire que « c'est la production qui ouvre des débouchés aux produits ».

A la fin des années 70, deux économistes, Robert MUNDELL et Arthur LAFFER ainsi qu'un journaliste du nom de Jude WANNISKI préconisent une politique économique centrée sur l'offre. Cette pensée libérale a particulièrement accompagné le mandat de Ronald REAGAN aux Etats-Unis, la Reaganomics et Thatcher en Grande-Bretagne, le Thatcherisme.

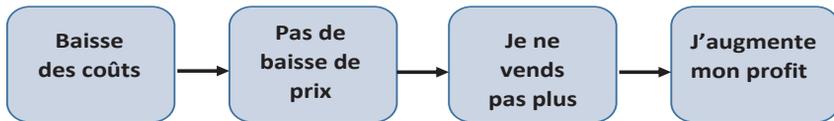
c. Un discours idéologique

La politique de l'offre tourne autour de deux leviers :

L'un théorique



L'autre pratique



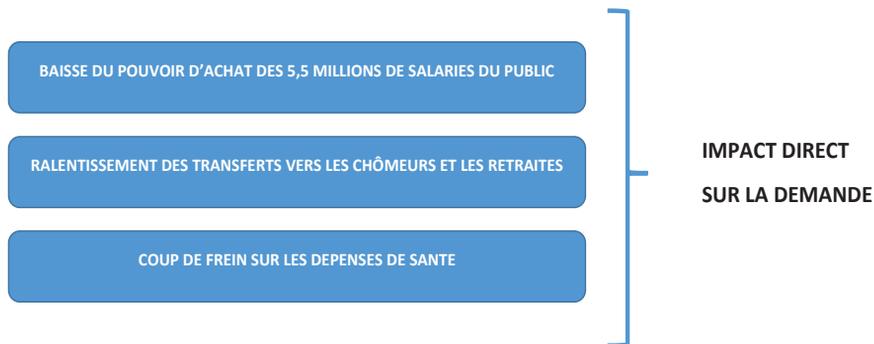
On reste arrivé à une hyprocrisie du « gagnant gagnant » où les seuls gagnants sont les entreprises. Le théorème stipulant que la « baisse des coûts d'aujourd'hui... c'est l'investissement de demain... et les embauches et les rentrées fiscales d'après-demain » et sans cesse remis au goût du jour. Il s'agit en fait d'en persuader les travailleurs puisque cela ne marche pas.

Et ce d'autant que l'on a aucune prise sur les crédits bancaires pour les PME, sur le « bon usage » des profits et sur la fiscalité des dividendes. La politique de l'offre est centrée sur la déréglementation sociale, les ristournes fiscales, les aides publiques... avec la « grande affaire » du travail du dimanche. Il faut remonter en 1976 où le chancelier social démocrate Helmut SCHMIDT déclarait que les « profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après demain ». Cette affirmation indique un lien mécanique de cause à effet entre profit/investissement/emploi. Elle vise à montrer que les demandeurs d'emplois retrouveront un emploi si l'investissement augmente et que celui-ci croîtra si les profits des entreprises augmentent. Ainsi ces derniers pourront s'accroître si le gouvernement intervient moins, prélève moins d'impôts et de « charges » et si le partage de la valeur ajoutée se fait en faveur des profits.

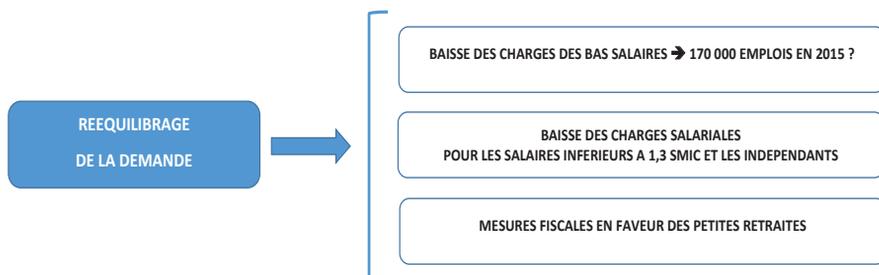
Pourtant, contrairement à cette idée reçue, le profit n'entraîne pas toujours l'investissement. Le patron qui investit, veut en retirer une certaine rentabilité. Et aujourd'hui, il préfère les placements financiers et augmenter les dividendes, d'où l'atonie pour le moins, des investissements.

En même temps, il faut prendre en compte le phénomène de substitution de capital au travail sous pression des actionnaires, les délocalisations, les problèmes de la qualification et la politique de tout numérique.

En tout état de cause, cette politique ne peut pas marcher, sauf à réussir à revenir sur tous les «conquis» sociaux. En effet :

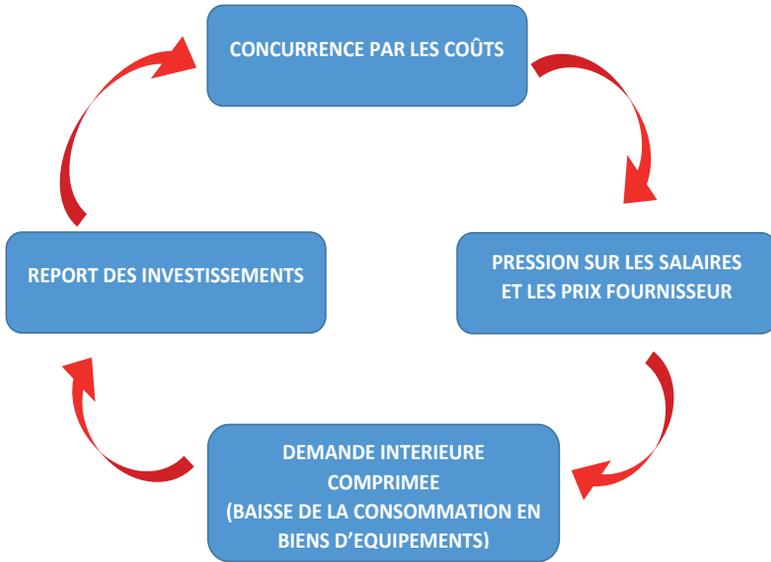


Cet impact se conjugue avec le fantasme d'un équilibre vertueux.



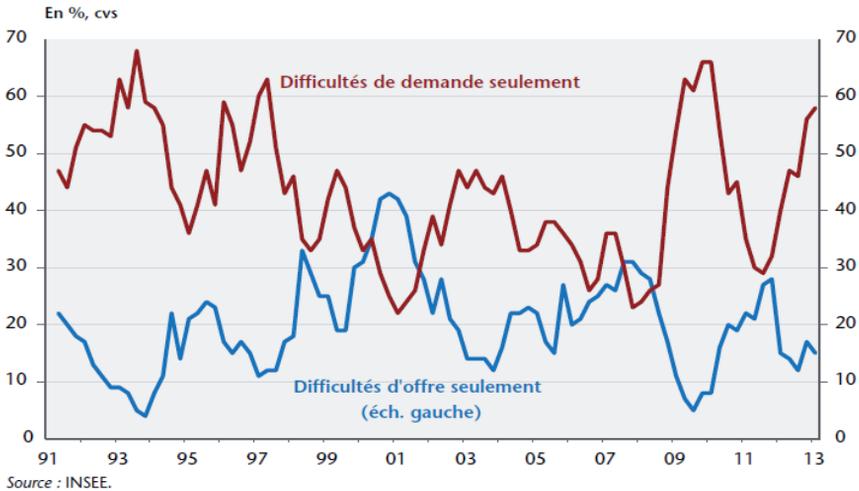
C'est un équilibre vertueux qui bien entendu ne fonctionne pas. D'ailleurs la forte baisse programmée des dépenses publiques : 21 milliards en 2015, moins 16 milliards en 2016 et moins 13 milliards en 2017. D'où le recul des investissements des collectivités territoriales avec les effets négatifs sur le tissu économique local.

Cette politique conduit au cycle infernal de la déflation.

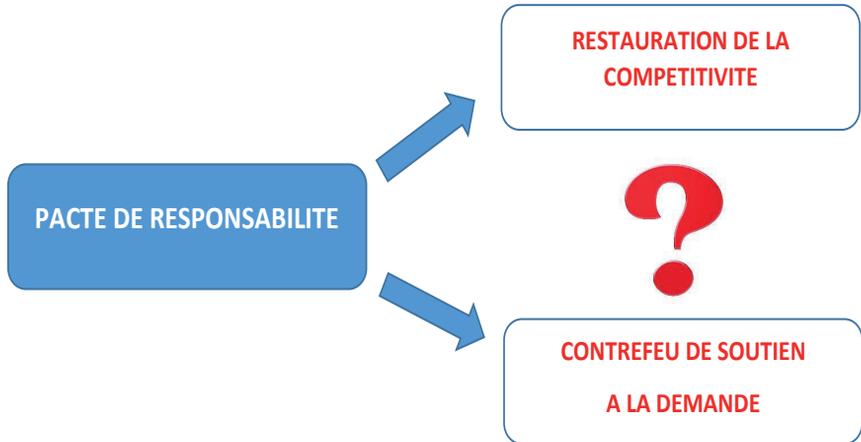


Mais la vérité sort de la bouche ... des entreprises. Le réel problème n'est pas celui de l'offre mais de la demande.

Enquête « entreprises » sur les freins à la production dans l'industrie



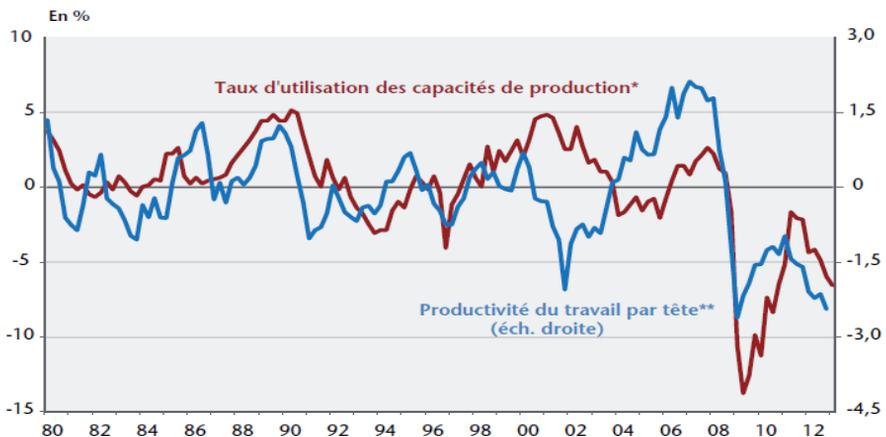
Pourtant trois organisations syndicales, la CFDT, la CGC et la CFTC ont signé avec le MEDEF « un relevé de conclusion » sur la mise en œuvre du pacte de responsabilité qui vise à baisser le « le coût du travail » en supprimant les cotisations familiales versées par les employeurs.



Cette volonté de baisser le coût du travail repose sur plusieurs erreurs, à savoir un raisonnement à partir de la compétitivité hors prix et le fait que la compétitivité des entreprises a lieu au niveau international et non national.

Il faut d'ailleurs y ajouter une nette préférence pour les dividendes. En effet, la baisse des cotisations sociales a eu comme principale contrepartie l'augmentation de la part des dividendes nets versés dans la valeur ajoutée.

Aussi, les entreprises n'utilisent pas leurs capacités de production. Elles sont sous employées depuis 2008.



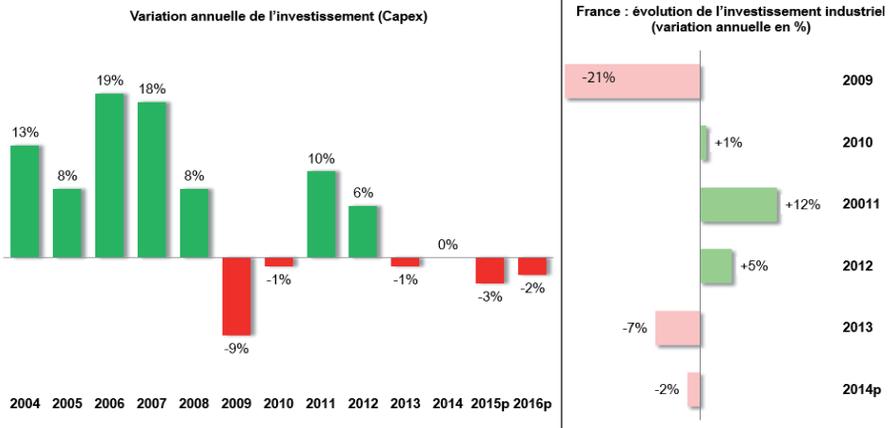
* En écart à la moyenne de longue période.

** En écart à la tendance de long terme.

Sources : INSEE, calculs OFCE.

Le fond de l'affaire, la crise systémique depuis 8 ans

La politique de l'offre est une escroquerie intellectuelle. Les investissements baissent au niveau mondial.



Source : Standard & Poor's via Xerfi (sur un échantillon des 2000 plus grosses entreprises mondiales, réalisations et projets) ; Insee, Banque de France

C'est pourquoi la LSE (Loi Sécurisation Emploi) est une vaste tartufferie. La négociation dans les branches s'est heurtée à la problématique de la rationalisation et à la sous utilisation des capacités de production de l'entreprise. Le taux d'investissement des sociétés non financières s'est tassé. La redistribution des richesses a été de plus en plus inégale qui s'est traduit par une augmentation des dividendes et un affaissement de la fiscalité des entreprises.

Il est de bon ton de mettre en exergue le coût salarial. Mais il n'y a pas que les salarié-e-s dans l'affaire. Si le hors coût est déterminant, il n'est pas le seul paramètre à prendre en compte. Il faut compter avec les effets de change euro/dollar, les dotations aux investissements, les risques clients et leur provisionnement et les frais bancaires. Aussi, parler du coût social se révèle être une forfaiture.

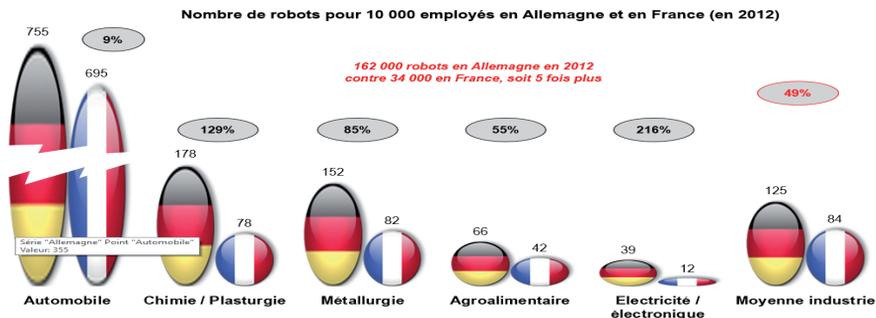
Le propre du cas français

S'il y a un manque de compétitivité, il est lié à un manque patent d'investissement et d'équipement. Le niveau des marges et par conséquent de la profitabilité, n'explique pas la faiblesse de l'investissement.

Cette faiblesse empêche la montée en gamme et le positionnement des prix français. Si le problème de la compétitivité se trouve dans cette faiblesse. Il faut une stratégie et une politique publique d'industrialisation moderne. Les grands groupes français n'investissent pas en France à la différence des groupes allemands qui investissent en Allemagne.

La France tend à devenir un pays de « services » alors que l'Allemagne demeure un pays industriel.

Le taux de robotisation entre les deux pays est éloquent. Il concentre d'une certaine façon l'histoire du capitalisme français.



Source : Eurostat, Roland Berger

Les allègements de cotisation sur les salaires sont problématiques. Les entreprises qui en bénéficient ne sont pas impactées par la compétitivité mondiale. Les allègements servent surtout les grandes entreprises donneurs d'ordre.

Le débat sur l'allègement des charges sur les bas salaires

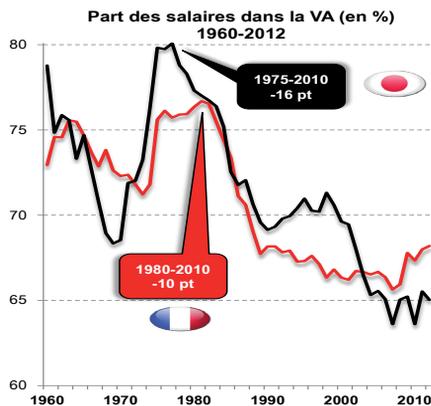


	2011	France	Allemagne	Ecart en €	Ecart en %
Industries		35,5	34,3	-1,2	-3%
Services		34,1	27,5	-6,6	-19%

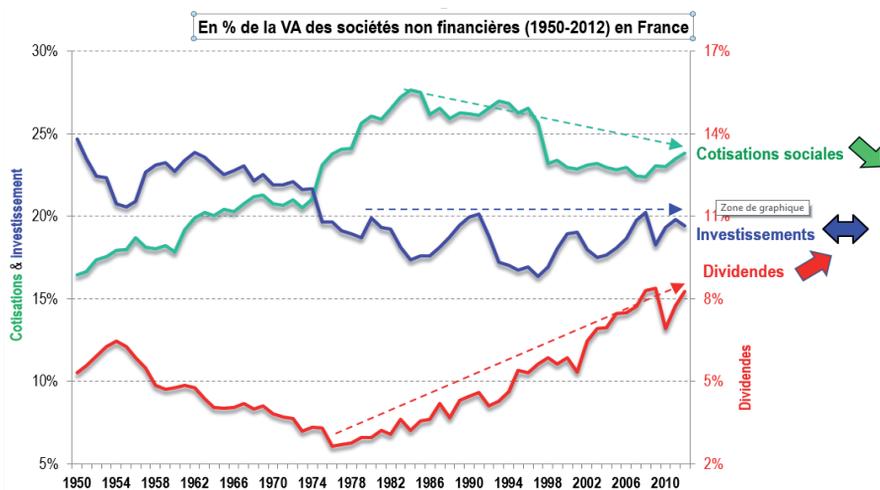
Source : coût horaire de la main d'œuvre en €, 2011, Eurostat/Ires.

Rapport de force, une attaque générale contre les salarié-e-s

La part des salarié-e-s dans le PIB avant la crise a chuté de 10 points.



Le transfert global de richesse est estimé en 20 ans de 20 000 milliards d'euros.



Source : Insee

Il y a eu moins de cotisations sociales, mais pas plus d'investissements. Ce sont les dividendes qui ont fortement augmenté.

LES RECOMMANDATIONS DE LA BCE ET DU FMI

« *La réforme du marché du travail est nécessaire pour réduire les coûts de la main-d'œuvre, doper la productivité. Pour promouvoir la compétitivité, il faut abaisser les coûts et mettre en œuvre des réformes afin de faciliter l'accès aux marchés pour les entreprises.* »

[Bulletin du FMI – 18 juillet 2012]

« *La priorité devrait être de rendre les salaires réactifs (flexibles) aux conditions du marché du travail.* »

« *Une différenciation accrue des salaires entre les différents types de travailleurs et d'emplois est nécessaire* » Mario Draghi, Président de la BCE

« *De telles politiques devraient également contribuer à accroître la pression à la baisse exercée par les chômeurs sur les salaires.* »

« *Les marchés du travail et la crise* », rapport de la BCE (octobre 2012)

Les risques du « tout-compétitivité »

Michel Husson

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

1. La compétitivité française

La compétitivité : définition et mesures

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

Comment mesure-t-on ou évalue-t-on la compétitivité de l'économie française ? On peut distinguer les mesures de performances, d'une part, et les indicateurs visant à repérer les facteurs de compétitivité. La part de marché des exportations françaises est la mesure la plus immédiate : elle est obtenue en rapportant les exportations françaises à la demande mondiale, ou au total des exportations mondiales.

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

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

Les facteurs de compétitivité

Très souvent, la notion de compétitivité renvoie implicitement à la compétitivité-prix autrement dit au rapport des prix des exportations françaises au prix des concurrents. Cette assimilation est un raccourci, dans la mesure où elle suggère une corrélation entre compétitivité-prix et performances à l'exportation qui n'est en aucune façon systématique, comme on le verra plus loin.

Cette compétitivité-prix peut ensuite se décomposer en plusieurs éléments : les coûts de production, le taux de marge et le taux de change.

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

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

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

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

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

La modélisation standard des exportations

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

- la demande adressée,
- la compétitivité-prix.

Autrement dit les exportations d'un pays augmenteront d'autant plus vite que la demande qui lui est adressée augmente et que la compétitivité-prix s'améliore. Cette relation peut être estimée économétriquement en comparant les taux de croissance des grandeurs prises en compte. Cette estimation permet de donner une valeur à un paramètre-clé qui est l'élasticité-prix des exportations. Si cette élasticité est par exemple égale à 0,5 cela veut dire que pour un volume donné de demande adressée, une baisse de 10 % du prix des exportations par rapport à celui des concurrents permettra d'augmenter de 5 % les exportations.

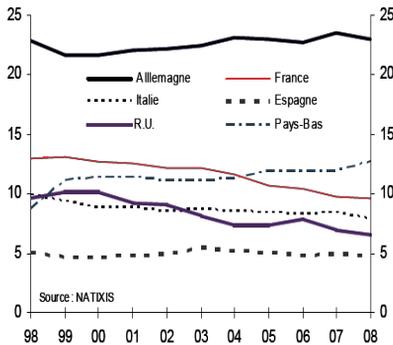
Ce coefficient est censé résumer les caractéristiques structurelles d'une économie, du point de vue de sa sensibilité aux prix. On distinguera alors les pays price-maker et les pays price-taker. Un pays price-maker (faiseur de prix) dont le volume de ses exportations est peu sensible à leur prix, en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

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

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

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

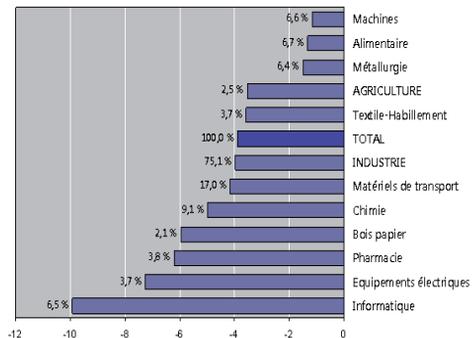
Graphique 1
Parts de marché intra-EU



En % du total des exports intra-EU.

Source : Artus¹

Graphique 2
Le décrochage des exportations par secteurs



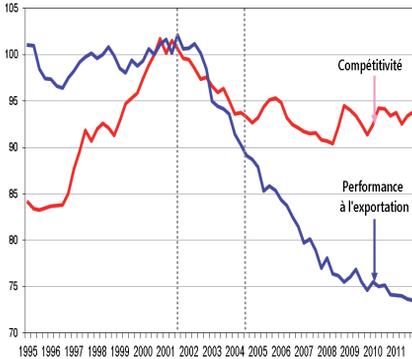
Différence de croissance 2002-2008 / 1990-2002.

Source : Insee.

1. Patrick Artus, « Y a-t-il vraiment un problème de compétitivité-coût dans les pays d'Europe du Sud ? », Flash Economie Natixis n°198, avril 2010, <http://gesd.free.fr/flas0198.pdf>

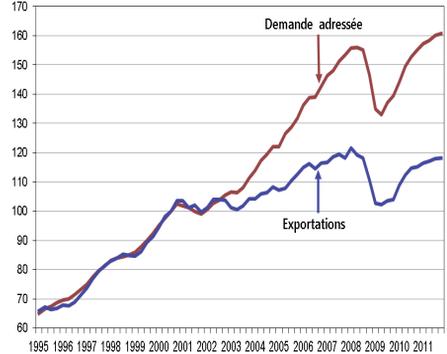
Ce décrochage est une énigme ; en tout cas, on ne peut l'expliquer selon la modélisation standard exposée ci-dessus. Il n'y a eu en effet ni perte de compétitivité-prix (graphique 3), ni décrochage systématique de la demande adressée à la France par rapport à la demande mondiale (graphique 4).

Graphique 4
Exportations françaises et demande adressée
A prix constants, base 100 en 2000.



Base 100 en 2000, Source OCDE

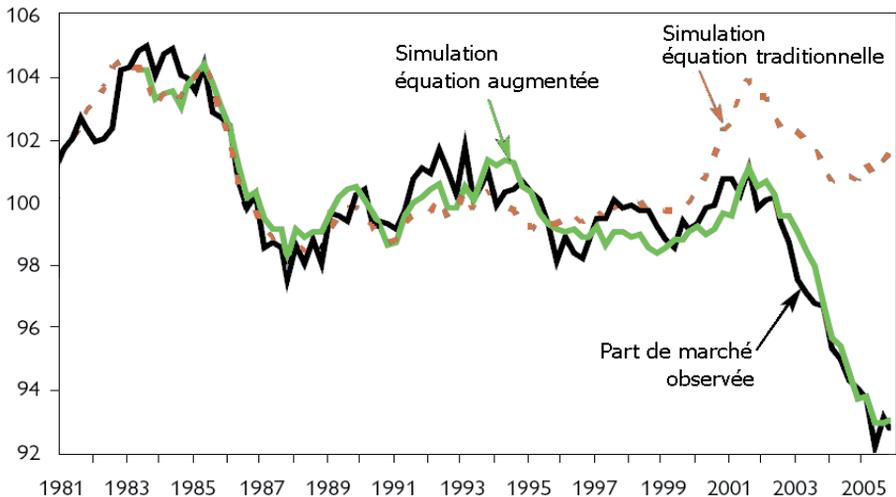
Graphique 3
Compétitivité-coût salarial et performance à l'exportation.
A prix constants, base 100 en 2000.



Source : OCDE.

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

Graphique 5 - Part de marché de la France, effective et simulée - 2000 = 100.



Source : Cochard2.

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

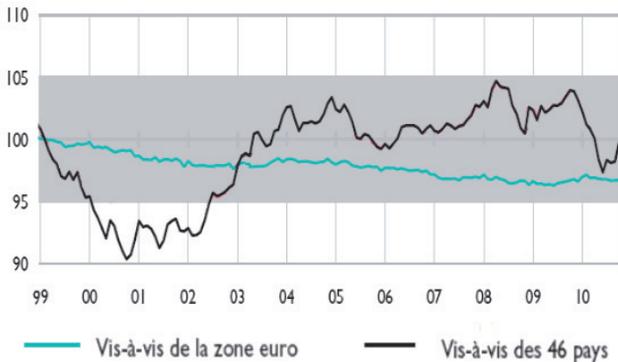
Cette déconnexion entre compétitivité et part de marché n'est d'ailleurs pas propre à la France : « l'évolution récente des parts de marché intra-UE n'a rien à voir avec la compétitivité-coût³ ». La part de marché de la France diminue, alors que sa compétitivité-coût est stable. Mais les Pays-Bas gagnent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

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

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

Graphique 6

Indicateur de compétitivité déflaté par les prix à la consommation - Base 100 au 1^{er} trimestre 1999



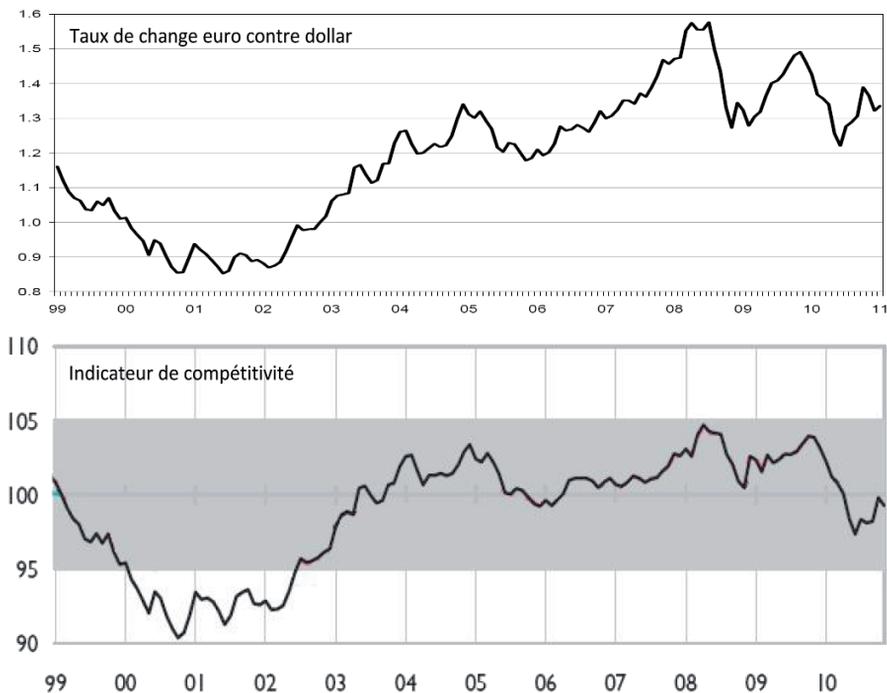
Source : Banque de France./ Note : la compétitivité s'améliore quand l'indicateur baisse.

Mais le même indicateur, calculé cette fois sur l'ensemble des 46 pays pris en compte par la Banque de France, fait apparaître une nette dégradation dans la première moitié des années 2000. Si l'on rapproche cet indicateur du taux de change entre l'euro et le dollar, on constate une forte corrélation (graphique 7). Entre 2000 et 2005, l'euro se réévalue fortement : il passe de 0,9 à 1,3 dollars soit une progression de plus de 40 %.

Dans le même temps, l'indicateur de compétitivité passe de 92 à 103 : les prix français augmentent donc de 12 % par rapport à la concurrence. La montée de l'euro a pesé sur la compétitivité-prix de la France, à laquelle ses exportations sont plus sensibles que celles de l'Allemagne.

3. Sylvain Broyer et Costa Brunner, « L'évolution récente des parts de marché intra-UE n'a rien à voir avec la compétitivité coûts », Flash n°198, Natixis, avril 2010, <http://gesd.free.fr/flas0193.pdf>

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



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

L'effort d'innovation est insuffisant en France

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

Un argument notamment avancé par l'institut patronal Rexecode⁵ consiste à dire que l'effort d'innovation des entreprises françaises est bridé par un taux de marge insuffisant. Effectivement, on peut observer une corrélation entre les deux variables : durant la décennie 1990, le taux de marge tend à augmenter dans l'industrie française, et l'effort de R&D progresse.

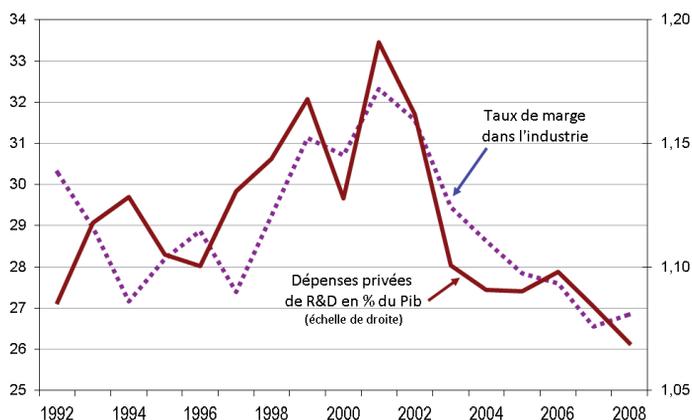
⁴ Marion Cochard, déjà citée.

⁵ COE-Rexecode, *Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne*, 2011, <http://gesd.free.fr/rexecod1.pdf>

La dernière décennie est caractérisée par un mouvement à la baisse dans les deux cas (graphique 8). Mais cette même décennie se caractérise également par la progression très rapide de la distribution nette de dividendes, qui passent de 19 % à 28 % de l'excédent brut d'exploitation des sociétés non financières. En 2008, les dépenses de R&D ne représentent plus que 25 % des dividendes nets versés, contre 35 % durant la seconde moitié des années 1990 (graphique 9).

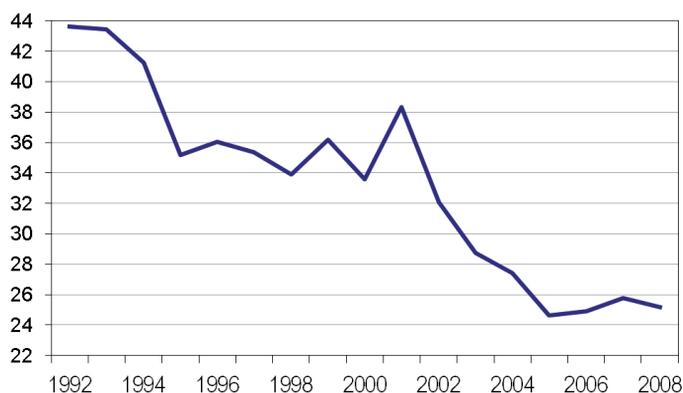
Il existe donc une « préférence pour les actionnaires », qui n'est d'ailleurs pas propre à la France, mais qui conduit à s'interroger sur l'effet d'une baisse du coût du travail sur l'effort d'innovation, compte tenu de ce comportement. La baisse du taux de marge n'a pas en effet empêché que la part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

Graphique 8 - Taux de marge et dépenses de R&D



Source : OCDE

Graphique 9 - Dépenses de R&D en % des dividendes



Et le coût du capital ?

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

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

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

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

De manière générale, les entreprises de taille intermédiaire (ETI) subissent par des canaux multiples une captation par les grands groupes de diverses ressources : polarisation des financements publics (y compris Crédit-Impôt-Recherche) sur les grands groupes, rachat pur et simple des PME en forte croissance, crédits gratuits sous forme de délais fournisseurs (entre 10 et 15 milliards d'euros par an selon l'Observatoire du financement des entreprises). Enfin, à la différence de l'Allemagne, les PME ne disposent pas d'une offre bancaire soucieuse de soutenir les dynamiques territoriales. Les effets d'entraînement des politiques publiques (filières, pôles de compétitivité) sont grandement réduits par cette prépondérance des grands groupes, dont la stratégie combine internationalisation et financiarisation⁷. Les grands groupes français réalisent les deux tiers de leur chiffre d'affaires sur d'autres marchés que le marché intérieur français et privilégient l'investissement à l'étranger, et la distribution de dividendes. Le résultat est que les groupes supprime des emplois en France, quand les PME/ETI en créent : Entre 2009 et 2014, les petites et moyennes entreprises ont créé plus de 100 000 emplois, alors que les grandes entreprises en ont supprimé plus de 50 000⁸.

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

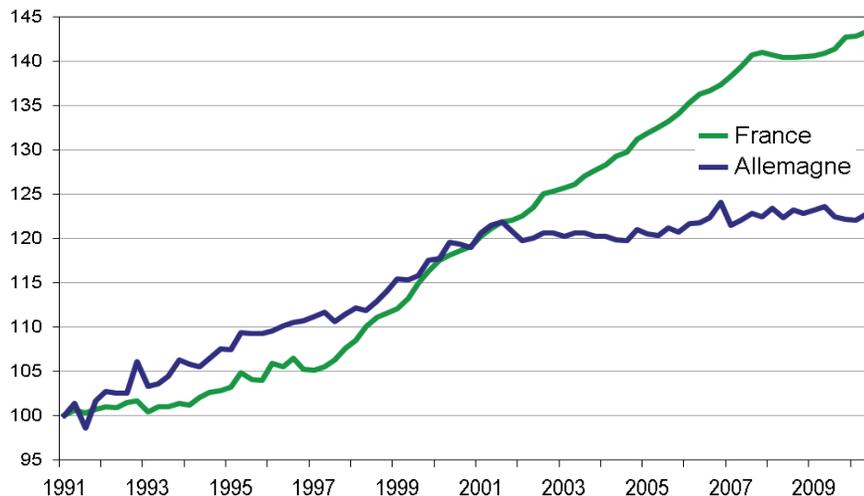
A ces deux facteurs, on peut en ajouter un troisième qui est la structure de la demande. La priorité aux exportations en Allemagne a pour contrepartie un gel de la consommation privée. Entre 1991 et 2001, la consommation avait augmenté dans la même proportion en France et en Allemagne (avec un profil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

6. Voir la Brochure fédérale N°16, Décembre 2013, <http://goo.gl/HRUlp4> ; le rapport pour la CGT de Laurent Cordonnier et alii, *Le coût du capital et son surcoût*, 2013, <http://gesd.free.fr/cordocouk.pdf> et son résumé dans : Laurent Cordonnier, « Coût du capital, la question qui change tout », *Le Monde diplomatique*, juillet 2013, <http://gesd.free.fr/cordomd13.pdf>

7. Catherine Sauviat et Claude Serfati, « Emprise financière et internationalisation des groupes français : un premier état des lieux », *La Revue de l'Ires*, n°82, 2014/3, <http://goo.gl/9MKwVL>

8. Asmep-ETI/Tredeo, « Evolution de l'emploi et de l'investissement dans les ETI 2009-2014 », <http://goo.gl/bucsLa>

Graphique 10 - La consommation des ménages en France et en Allemagne - Base 100 en 1991.



Source : Eurostat

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

Suivre le modèle allemand ?

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

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

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

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

du monde. Dans ces conditions, l'Allemagne ne peut espérer compenser durablement une trop faible croissance en Europe par le dynamisme de ses exportations vers le reste du monde.

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

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

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

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

	Allemagne		France	
	2000	2006	2000	2006
<i>Exports intra UE (Mds euros)</i>	371	630	--	--
<i>Part de marché intra UE (%)</i>	21,6	22,8	12,7	10,5
<i>Réexports directs - intra UE (Mds euros)</i>	61	120	--	--
<i>Réexports directs - intra UE (% exports intra UE)</i>	16,6	19,1	--	--
<i>Réexports directs - intra UE (% marché intra UE)</i>	3,6	4,4	--	--
<i>Exports monde (Mds euros)</i>	671	1030	381	451
<i>Part de marché monde (%)</i>	8,6	9,2	5,1	4,1
<i>Réexports directs monde (Mds euros)</i>	94	167	24	22
<i>Réexports directs monde (% exports monde)</i>	14,0	16,2	6,2	4,8
<i>Réexports directs monde (% marché monde)</i>	1,2	1,5	0,3	0,2

Source : Broyer, Brunner¹⁰

10.Sylvain Broyer et Costa Brunner, « L'évolution récente des parts de marché intra-UE n'a rien à voir avec la compétitivité coûts », Flash n°198, Natixis, 27 avril 2010, <http://gesd.free.fr/flas0193.pdf>

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

La compétitivité française vue par les patrons

Le Forum de Davos (World Economic Forum) établit chaque année un classement des pays en fonction de leur compétitivité. Son dernier rapport (<http://goo.gl/EtKkJ3>) fait apparaître un recul de la France, qui passe de la 21^{ème} place en 2012 à la 23^{ème} en 2013, au profit de la Nouvelle-Zélande et des Emirats arabes unis.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La réponse néo-libérale à la crise ne vaut pas que pour la France et s'étend à l'ensemble de l'Europe. Elle s'appuie sur le même théorème : c'est la hausse excessive des salaires qui est à la source des déséquilibres croissants à l'intérieur de la zone euro, donc leur résorption passe par l'austérité salariale et la précarisation généralisée baptisée « réformes du marché du travail ». De même, le creusement des déficits budgétaires et la montée des dettes publiques rendent nécessaires une réduction des dépenses sociales. Le but de cette deuxième partie est d'abord de rappeler que la mise en oeuvre de ces théorèmes néo-libéraux est contre-productive d'un point de vue économique, mais aussi de montrer que son objectif est de déconstruire les modèles sociaux.

11. COE-Rexecode, déjà cité.

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

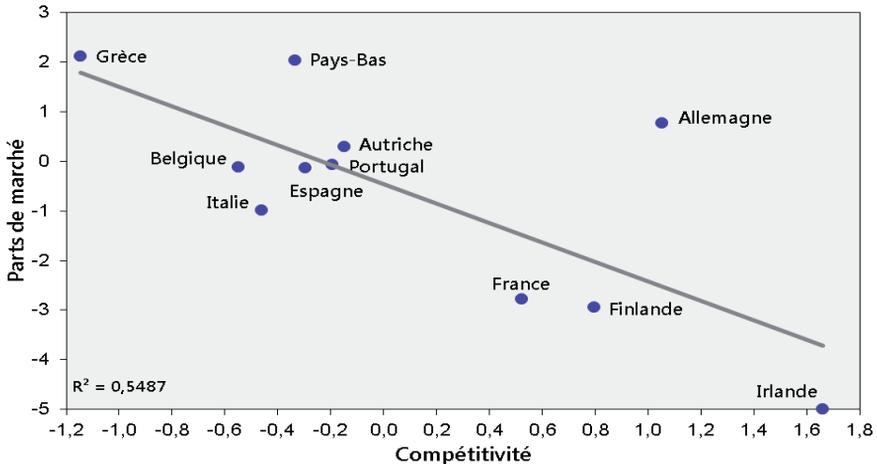
13. Ce rapport n'avait pas été rendu public, mais Liaisons sociales en avait publié une synthèse sous le titre « La Cour des comptes critique la politique d'allègements de charges ».

Les salaires responsables de la crise ?

L'analyse dominante du côté des économistes d'obédience néo-libérale repose sur un schéma désormais classique, qui montre que les coûts salariaux unitaires (par unité produite) ont augmenté dans tous les pays de la zone euro, sauf en Allemagne. Ensuite, le raisonnement s'enchaîne comme suit : les pays où les coûts salariaux unitaires ont le plus augmenté ont vu leur compétitivité se dégrader, ils ont perdu des parts de marché, et leur déficit commercial s'est creusé. La zone euro a été écartelée entre un « coeur » (le « Nord » : Allemagne, Autriche, Finlande, Pays-Bas) et une « périphérie » (le « Sud » : Espagne, Grèce, Irlande, Italie, Portugal) avec la France au milieu qui bascule peu à peu du côté du « Sud ». Ce diagnostic est erroné et le graphique 11 ci-contre suffit à le démontrer. Il compare la compétitivité et les parts de marché de onze pays de la zone euro sur la dernière décennie. La liaison est d'une qualité moyenne, mais surtout elle fonctionne en sens inverse : si un surcroît de compétitivité devait conduire à un gain de part de marché, elle devrait être positive et non pas négative ! Même la Commission européenne reconnaissait dans son rapport sur la compétitivité de 2010 que : « s'il existe une relation entre coûts salariaux unitaires et performances à l'exportation, elle est faible et du second ordre en regard de la dégradation de la balance commerciale, et donc ceux-ci [les coûts salariaux] ne peuvent en être la cause¹⁴ ».

C'est ce que disent aussi trois économistes espagnols lors d'une conférence au siège du FMI : « De manière peut-être surprenante, la grande dispersion des balances courantes entre les pays de la zone euro semble afficher une faible corrélation avec les mesures «étroites» de la compétitivité, en termes de niveaux de prix ou de coûts salariaux unitaires¹⁵ ». Deux économistes de la Banque de France arrivent à la même conclusion : « La dégradation de la compétitivité-coût ne semble pas être la cause des déficits¹⁶ » et, plus récemment, l'OFCE confirme ce résultat : « la corrélation entre les exportations et les ajustements salariaux est nulle depuis 2008¹⁷ ».

Graphique 11 - Compétitivité et parts de marché dans la zone euro



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

14. Commission européenne, *European Competitiveness Report 2010*, <http://goo.gl/uUKYj4>

15. Ángel Estrada, Jordi Galí, David López-Salido, « Patterns of Convergence and Divergence in the Euro Area », November 2012, <http://goo.gl/15t19a>

16. Guillaume Gaulier et Vincent Vicard, « Évolution des déséquilibres courants dans la zone euro : choc de compétitivité ou choc de demande ? », *Bulletin de la Banque de France* n°189, 2012, <http://goo.gl/XdjBMT>

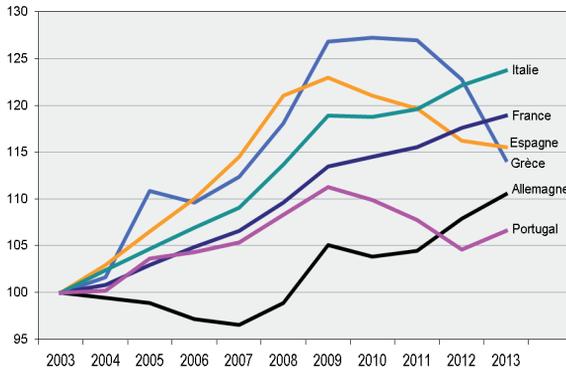
17. Sabine Le Bayon, Mathieu Plane, Christine Riffart, Raul Sampognaro, « La dévaluation par les salaires dans la zone euro : un ajustement perdant-perdant », *Revue de l'OFCE* n°136, 2014, <http://goo.gl/U7WZVI>

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

Un rééquilibrage par l'austérité salariale ?

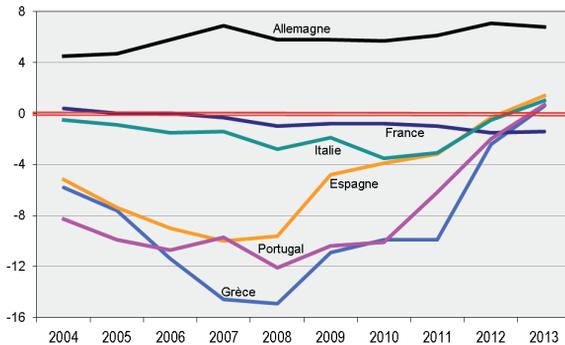
Apparemment, les recettes néo-libérales semblent pourtant fonctionner. Grâce à la compression de leurs coûts salariaux unitaires (graphique 12), les pays de la périphérie ont rétabli leur balance commerciale : l'Espagne, le Portugal et la Grèce dégagent aujourd'hui un léger excédent commercial (graphique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

Graphique 12 - Coûts salariaux unitaires, Base 100 en 2003.



Source : Eurostat

Graphique 13 - Balances commerciales - En % du PIB



Source : Eurostat

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

Il faut alors se demander si le déficit commercial ne recommencerait pas à se creuser si les pays dits « vulnérables » renouaient avec la croissance. A cette question, la Commission européenne répond par cette formule énigmatique : « mais une grande partie de cette contraction [des importations] a été non-cyclique, ce qui peut sembler paradoxal à première vue ». Un peu plus loin, elle ajoute que « l'évolution des prix relatifs à l'intérieur des pays et entre pays rend plus facile la nécessaire réallocation des ressources des secteurs non échangeables vers les secteurs échangeables ». Ces explications peuvent sembler obscures, et il faut faire un détour pour bien comprendre ce qu'elle signifie.

Vers une dévaluation du « taux de change interne » ?

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

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

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

Patrick Artus va dans le même sens, en proposant une « décorrélation des salaires entre l'industrie et le reste de l'économie, obtenue en organisant les négociations salariales pour qu'il y ait un lien fort localement entre les hausses de salaire et la profitabilité, la compétitivité, de chacune des entreprises » et accroître « la concurrence en dehors de l'industrie pour y faire baisser les prix²⁰ ». Dans une note pour la Commission de l'emploi et des affaires sociales du parlement européen²¹, Stefan Collignon part lui aussi du constat de non-convergence des performances productives.

18. Commission européenne, *European Economic Forecast, Winter 2014*, <http://goo.gl/6DW4QK>

19. Mouhamadou Sy, « Réduire le déficit des échanges extérieurs de la France. Le rôle du taux de change interne », *France Stratégie, note d'analyse, Septembre 2014*, <http://goo.gl/JxCsoJ>

20. Patrick Artus, « Quels mécanismes et quelles politiques économiques dans une économie où l'industrie a un problème d'offre et le reste de l'économie un problème de demande ? », *Natixis, Flash Economie n° 666, 5 Septembre 2014*, <http://goo.gl/NyZAOj>

21. Stefan Collignon, « *European Wage Bargaining, Social Dialogue and Imbalances in the Euro Area* », *Note to the Committee on Employment and social Affairs of the European Parliament, 18 Février 2013*, <http://goo.gl/hl0mGS>

Il considère que les coûts salariaux unitaires d'un pays sont « surévalués » s'ils conduisent à un taux de profit inférieur à la moyenne européenne et propose alors une norme salariale prenant en compte « non seulement la productivité du travail, mais aussi la productivité du capital²² ». Les négociations salariales devraient donc prendre comme référence un salaire assurant le maintien du taux de profit, autrement dit conduire à une indexation du salaire sur le taux de profit. Cela a au moins le mérite de la clarté ! Un nouveau ballon d'essai a été lancé dans une autre note de France Stratégie qui propose d'améliorer la coordination des négociations salariales notamment dans les pays du « Sud » (y compris en France) où cette coordination est « faible » parce que « les salaires des secteurs non exposés ont beaucoup plus augmenté que ceux des secteurs exposés à la concurrence internationale²³ ». Il se trouve que cette dernière assertion est fautive, en tout cas en ce qui concerne la France, comme l'établit très clairement une étude fort bien argumentée de la Banque de France : « La cause des pertes de parts de marché françaises à l'exportation n'est donc pas à rechercher du côté d'une dérive supposée des coûts du travail qui serait spécifique aux services incorporés aux exportations manufacturières mais qui en réalité n'existe pas²⁴ ».

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

Dévaluation salariale et compétitivité : la thérapie de choc

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

Tableau 2

Différentiel d'évolution 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

22. 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, <http://goo.gl/3uv62f>

23. Marine Boisson-Cohen et Bruno Palier, « Un contrat social pour l'Europe : priorités et pistes d'action », *France Stratégie*, note d'analyse n°19, décembre 2014, <http://goo.gl/IH9b0c>

24. Vincent Vicard et Laura Le Saux, « Les coûts du travail des services domestiques incorporés aux exportations pèsent-ils sur la compétitivité-coût ? », *Bulletin de la Banque de France* n°197, 3e trimestre 2014, <https://goo.gl/L2j5m0>

25. Pour une analyse plus détaillée, voir : Odile Chagny, Michel Husson, « Quel régime salarial optimal pour la zone euro ? », *La Revue de l'Ires* n°81, 2014, <http://goo.gl/yMDa2P>

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

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

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

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

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

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

- L'alternative consiste à refonder la logique de la construction européenne en s'appuyant sur les avantages compétitifs qui découlent de la qualification de la main-d'œuvre et de l'innovation des entreprises. Il y a cela deux conditions qui impliquent une rupture avec les tendances qui ont conduit à la crise.

La première est de revenir sur la « préférence pour la finance » qui consiste à transférer aux actionnaires la majeure partie de l'amélioration des taux de marge fondée sur la compression salariale. La seconde est de donner à l'Europe les moyens de sa cohésion, à travers l'élargissement du budget européen, l'harmonisation (vers le haut) de la fiscalité sur le capital, et la valorisation de ses atouts qualitatifs.

• Pour une réindustrialisation écologique

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

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

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

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

En guise de conclusion

Nous sommes en présence d'un aveuglement idéologique où le patron se veut être au centre du monde et croit au marché vertueux. Il est clair qu'une séquence économique et sociale est terminée. Macron a reformé la parenthèse des 30 glorieuses. Il veut tourner définitivement la page et propose d'accepter le monde tel qu'il est et tel qu'il voudrait qu'il soit, à savoir un monde de recul social. Valls lui a emboité le pas avec sa loi travail.

La crise n'est pas conjoncturelle mais structurelle. Elle est maintenant globale : économique, financière, sociale et écologique, mondialisation, financiarisation, libéralisation et déréglementation en sont l'origine. C'est une crise du système capitaliste du XXI^{ème} siècle. La montée des dettes et des déficits publics correspond à la socialisation des pertes et à l'étatisation de la bulle financière privée. La récession traduit l'affaissement du marché solvable et le ralentissement du commerce mondial induit par le tour de vis général.

La crise est aggravée par les politiques d'austérité, qui n'ont pas la croissance pour priorité :

- Elles ne sont pas une « erreur » mais une orientation délibérée contre le travail,
- Car l'enjeu de la phase actuelle est, pour le capital, de créer les conditions et un nouveau mode d'accumulation et de profit basé sur la régression sociale et l'approfondissement des inégalités.

Claude JACQUIN, dit Gabriel...

est décédé le 16 avril 2016. Il fut un ami et un camarade avec lequel la Fédération a eu un réel plaisir de travailler.

Toujours disponible, il nous a été d'une grande pour nous aider à comprendre ce monde que nous voulons changer.

Ces interventions toujours très appréciées, son talent oratoire, ses compétences dans nombre de domaines et ses qualités humaines faisaient de Claude un personnage incontournable dans notre paysage syndical et sociétal.

Mon camarade ... mon ami, tu nous manques.



#FSEtud-CGT

Vous pouvez retrouver les activités et les travaux de la Fédération CGT des Sociétés d'Etudes sur le Net !

Pour nous suivre, n'hésitez pas à consulter et à diffuser nos pages :

Notre fil d'actualité de la Revue de Presse Syndicale du Numérique (Numer'Action) sur Facebook : <https://www.facebook.com/numeraction/?fref=ts>

La revue de presse Numer'Action en format pdf : <http://www.soc-etudes.cgt.fr/nos-publications/numeraction>

Notre site Internet : <http://www.soc-etudes.cgt.fr/>

La page de présentation des études du Colloque Impact du Numérique sur l'Emploi et le Travail du 6 décembre 2016 : <http://www.soc-etudes.cgt.fr/vie-federale/etudes/2772-colloque-concernant-l-impact-du-numerique-sur-l-emploi-et-le-travail-documents-preparatoires>

Nos études fédérales : <http://www.soc-etudes.cgt.fr/nos-publications/brochures>

Des liens sur les rapports, études et analyses concernant nos branches professionnelles :

<http://www.soc-etudes.cgt.fr/nos-branches/bureaux-d-etudes-techniques-de-conseil/325-rapports>

<http://www.soc-etudes.cgt.fr/nos-branches/bureaux-d-etudes-techniques-de-conseil/etudes>

Notre page Twitter : <https://twitter.com/fsetud>

Notre page Facebook : <https://www.facebook.com/fsetud/?fref=ts>





Fédération des Sociétés d'Etudes

263, rue de Paris - Case 421 - 93514 Montreuil - Cedex - Téléphone : 01 55 82 89 41
Fax : 01 55 82 89 42 - E-mail : fsetud@cgt.fr - Site Internet : www.soc-etudes.cgt.fr