



attac

Fondation Copernic



EN FINIR AVEC LA COMPÉTITIVITÉ

Thomas Coutrot, Jean-Marie Harribey, Norbert Holcblat
Michel Husson, Pierre Khalfa, Jacques Rigaudiat, Stéphanie Treillet

OCTOBRE 2012

Sommaire

Synthèse	p. 3
1. Les faiblesses de l'industrie française	p. 6
2. Les faux-semblants de la compétitivité	p. 9
3. Coût du travail ou coût du capital ?	p. 12
4. Allègements de cotisations sociales : une politique perdante	p. 19
5. L'enjeu de la flexibilité du travail	p. 21
6. La logique « sociale » de la compétitivité	p. 23
7. En finir avec la compétitivité	p. 25

Les auteurs remercient Christiane Marty pour les suggestions pertinentes qu'elle a proposées et la relecture attentive qu'elle a faite, ainsi que Suzy Lornac pour le travail de mise en forme et de maquetage du document.

Le thème de la compétitivité est un marronnier des débats de politique économique. C'est une obsession tenace malgré la difficulté à en proposer une définition claire et admise par tous, sinon sous une forme tellement vague qu'elle se prête à toutes les interprétations : « La définition généralement retenue de la compétitivité d'une nation est la capacité à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale », nous dit le CAE¹. Les auteurs ne cachent pas « les réserves méthodologiques que le concept suscite »² et ils rapportent même le propos de Paul Krugman « contre la "dangereuse obsession" de compétitivité de l'administration Clinton et de l'Union européenne » car « la compétitivité est un mot vide de sens lorsqu'il est appliqué aux économies nationales »³. Vide de sens, mais symbolisant très bien les stratégies patronales de pousser encore plus avant la libéralisation de l'économie et du « marché » du travail en particulier, malgré « l'inscription de la cohésion sociale dans les politiques de compétitivité »⁴ affirmée par la Stratégie de Lisbonne.

Concernant la France, la rengaine est connue : notre pays souffrirait d'un déficit de compétitivité dû à un coût du travail trop élevé. Les pertes de part de marché et la comparaison avec l'Allemagne sont évoquées pour justifier ce diagnostic, le patronat prônant un « choc de compétitivité » basé sur un allègement massif des cotisations sociales transférées sur les ménages par le biais d'une augmentation de la CSG et/ou de la TVA. *Le Journal du Dimanche*, dans son édition du 28 octobre, titrait à sa une : « L'ultimatum des grands patrons ». Dans ce journal, le lobby du haut patronat, regroupé dans l'Association française des entreprises privées (AFEP), fait valoir haut et fort ces exigences : une baisse massive des dépenses publiques et du coût du travail.

Les vraies raisons de la fragilité de l'industrie française

Certes, les aspects compétitivité hors-prix, c'est-à-dire liés à la qualité des produits, leur degré d'innovation technologique, l'adaptation à la demande... ne sont pas totalement ignorés. Il serait difficile en effet de ne pas voir, si on en reste à la comparaison avec l'Allemagne, le niveau insuffisant de la R&D en France : 2,1 % du PIB contre 2,8 %. Ce différentiel est également très marqué si l'on considère les dépenses en R&D du secteur privé : 15 milliards d'euros de ce côté-ci du Rhin, contre 31 milliards de l'autre en 2008.

De même, tout le monde s'accorde pour pointer le problème des rapports entre les grands groupes industriels et leurs sous-traitants. L'externalisation des activités des grandes firmes a uniquement pour objectif de faire baisser les coûts en les reportant sur les PME sous-traitantes, multipliant ainsi les pratiques abusives. La dépendance par rapport aux grands groupes, qui peuvent les abandonner pour accroître leur rentabilité, explique en partie la difficulté des PME à avoir accès au crédit bancaire. Sur ces points aussi, la différence avec l'Allemagne est patente.

Enfin, la sensibilité des exportations françaises au taux de change de l'euro est largement connue. Entre janvier 2002 et avril 2008, l'euro s'est réévalué de 78 % par rapport au dollar. Conséquence, depuis 2002 cette hausse aurait freiné les exportations françaises à la hauteur de 0,3 point en moyenne par trimestre. Le contraste est manifeste avec l'Allemagne qui, se situant sur des créneaux haut de gamme, est moins sensible aux variations de prix.

Ces faiblesses de l'industrie française, si elles ne sont pas ignorées, sont de fait, laissées de côté par la plupart des commentateurs. Les résultats du commerce extérieur sont mobilisés pour dramatiser la situation sans que jamais la validité des chiffres ne soit elle-même interrogée. Ainsi, la stratégie des firmes dans la mondialisation n'est que très rarement évoquée. Le redéploiement des processus productifs a pour conséquence une différence croissante, et variable selon les pays, entre la compétitivité d'un espace national et celle des firmes « nationales ». Dans le cas des firmes allemandes, la sous-traitance internationale est utilisée systématiquement, mais la phase finale d'assemblage se fait en Allemagne. Une part importante des exportations allemandes correspond donc, en fait, à du simple réexport pour une bonne partie du produit fini. *A contrario* par exemple, les importations vers la France des « Logan » produites dans les usines Renault de Roumanie sont comptées comme exportations roumaines. La contribution à la performance du pays peut se dégrader à partir du moment où les firmes réalisent une partie croissante de leur chiffre d'affaires à l'étranger. C'est le cas des grands groupes français, dont le chiffre d'affaires réalisé en France augmente très lentement, toute la croissance se faisant en Europe et dans le reste du monde.

Ce phénomène de croissance sur le marché mondial peut se combiner avec l'utilisation des prix de transfert entre sociétés membres d'un même groupe, de manière à localiser le bénéfice final dans un pays à fiscalité avantageuse, voire dans un paradis fiscal. Rappelons que le commerce entre filiales d'un même groupe représente environ un tiers des échanges de la France. Les statistiques des exportations nationales s'en trouvent donc largement biaisées. Ainsi, plus de la moitié du déficit commercial de la France vis-à-vis de l'Allemagne (10 milliards d'euros) serait due à une manipulation des prix de transferts.

Le coût du travail, bouc émissaire

Le débat public se concentre sur le coût du travail sur la base de données souvent discutables. En effet, les données de référence d'Eurostat posent problème tant sur la comptabilisation des heures de travail qui sous-estime la durée du travail en France, que sur le calcul de la masse salariale qui surestime le poids, en France, de la formation professionnelle dans le coût du travail. De plus, ce débat est en général biaisé. D'une part, il ne prend que rarement en compte la productivité du travail, c'est-à-dire le coût salarial unitaire. Or les écarts de productivité entre pays sont plus grands que les écarts de coût horaire. D'autre part, il mêle allégrement coût du travail dans l'industrie et dans les services marchands. Or la productivité augmente plus faiblement dans les services que dans l'industrie.

Le coût salarial unitaire baisse en moyenne dans la zone euro sauf pour le Royaume-Uni, le Danemark, l'Italie, l'Espagne et la Grèce. En France, il baisse de 0,5 % par an de 1996

1. Conseil d'analyse économique (CAE), « Compétitivité », Rapport de Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, 2003, Paris, La Documentation française, p. 8, <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/034000199/0000.pdf>.

2. *Ibid.*, p. 11.

3. *Ibid.*, p. 7.

4. *Ibid.*, p. 11.

à 2008, en Allemagne de 0,7 %. Globalement, on constate une tendance à la convergence des coûts salariaux unitaires dans la zone euro, avec une baisse dans l'industrie et une hausse dans les services. Ces constats, combinés au caractère biaisé de certaines données statistiques, démentent l'affirmation selon laquelle il y a eu en France une dérive du coût du travail qui plomberait la compétitivité des entreprises.

Le coût du capital passé sous silence

Mais surtout, on met toujours en avant le coût du travail alors que le coût du capital n'est quasiment jamais évoqué. Pourtant, les revenus nets distribués représentent aujourd'hui 9 % de la valeur ajoutée des sociétés non financières, niveau historique record depuis la Seconde Guerre mondiale, contre 5,6 % en 1999. La part dévolue aux actionnaires a donc crû dans des proportions considérables ces douze dernières années. Autrement dit, la plainte patronale faisant de la baisse du taux de marge la raison profonde des faibles investissements et du moindre effort en matière de recherche et développement, passe sous silence le fait que, crise ou pas crise, la part de plus en plus lourde que les entreprises choisissent de distribuer aux propriétaires du capital affaiblit leur capacité à faire face à tous les aspects de la compétitivité.

Dans cette situation, l'exigence patronale d'un transfert massif des cotisations sociales vers les ménages (en grande majorité salariés) 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. Voici ce qu'en dit la Cour des comptes en 2009 : « la Cour avait relevé que les nombreux dispositifs d'allègement des charges sociales étaient insuffisamment évalués en dépit de la charge financière croissante qu'ils représentaient pour les finances publiques (27,8 milliards d'euros en 2007, soit 1,5 % du PIB). S'agissant des allègements généraux sur les bas salaires, leur efficacité sur l'emploi était trop incertaine pour ne pas amener à reconsidérer leur ampleur, voire leur pérennité. »

Pourtant, c'est une nouvelle baisse de cotisations sociales que préconise le rapport Gallois. L'argument de l'emploi est laissé de côté au profit de celui de la compétitivité. Les 30 milliards d'allègements qu'il prône se décomposeraient en 20 milliards d'allègements de cotisations patronales et, plus inédit, 10 milliards d'allègements de cotisations salariales.

Dans le cas d'une baisse des cotisations employeurs, il y a gain pour les employeurs, neutralité pour les salariés en termes de salaire direct et baisse de pouvoir d'achat des ménages, s'il y a compensation par la fiscalité et si celle-ci prend la forme d'une augmentation de la CSG et/ou de la TVA. Dans le cas d'une baisse des cotisations salariales, il y a, en instantané, neutralité pour les employeurs et gain de salaire direct pour les salariés, ce gain pouvant toutefois être plus ou moins annulé par une augmentation correspondante de la fiscalité. Au total, il s'agit bien de faire payer aux salariés et aux ménages une prétendue déficience de compétitivité, le niveau des profits, surtout celui des profits distribués, restant bien sûr incontesté.

La compétitivité au détriment du travail est une voie non coopérative sans issue

La baisse du coût du travail ne prend pas comme seule forme celle des allègements de cotisations sociales. S'y combine un accroissement de la flexibilité du travail. La déréglementation brutale du marché du travail est un élément essentiel des politiques de compétitivité. Assouplissement des conditions de licenciements, modulation de la durée du travail, temps partiel imposé touchant essentiellement les femmes, remise en cause de la durée légale du travail..., la liste est longue des mesures visant à remettre en cause la norme du contrat de travail à durée indéterminée. On assiste partout en Europe à une attaque sans précédent des droits des salariés.

Il s'agit en théorie avec ces politiques de favoriser les exportations. Comprimer les coûts pour gagner des parts de marché à l'export, tel est l'impératif catégorique que l'on veut nous imposer. Mais cette logique est prise dans des contradictions dont elle ne peut sortir. En effet, l'essentiel des relations commerciales des pays de l'Union européenne a lieu à l'intérieur de l'Union. Les clients des uns sont les fournisseurs des autres et les déficits des uns font les excédents commerciaux des autres. Vouloir, dans cette situation, que tous les pays copient le modèle allemand et se transforment en exportateurs est impossible. La contraction de la demande interne dans tous les pays, produite par la réduction des coûts salariaux et les coupes dans les dépenses publiques, pèse sur le commerce extérieur de tous. Où exporter lorsque tous les pays réduisent leur demande ? La baisse de la demande interne ne peut qu'entraîner une réduction des exportations et aboutir à une récession généralisée. C'est la situation actuelle en Europe qui voit même l'Allemagne aujourd'hui touchée par la contraction économique.

Vers un autre modèle de développement

La compétitivité est donc une voie sans issue, économiquement absurde et socialement destructrice. C'est un autre modèle de développement qu'il faut aujourd'hui promouvoir tant pour des raisons écologiques que pour des raisons sociales. Il faut en finir avec la logique même de la compétitivité qui, basée sur la concurrence de tous contre tous, aboutit à un état de guerre économique permanent qui appauvrit les populations et détruit les équilibres écologiques. Ce nouveau modèle de développement doit être fondé sur les principes de la coopération, de la rupture avec un consumérisme destructeur, de la réponse aux besoins sociaux, de la réduction des inégalités et de l'ouverture d'une transition écologique. Cette dernière suppose notamment une véritable révolution énergétique aux antipodes de la fuite en avant dans le nucléaire, dans les combustibles non conventionnels tels que les gaz de schiste, comme le préconise, de fait, le rapport Gallois, ou dans des projets d'infrastructures inutiles et destructrices et de surcroît rejetées par les populations⁵.

C'est dire que le débat sur la compétitivité ne peut se réduire à une discussion étreiquée sur des recettes, inefficaces au demeurant, pour soi-disant relancer la croissance, mais doit poser la question de la société dans laquelle nous voulons vivre.

5. L'exemple actuel étant celui du nouvel aéroport de Notre-Dame-des-Landes.

RÉACTION DU GOUVERNEMENT AU RAPPORT GALLOIS

un petit pas en avant, deux grands pas en arrière

Le rapport Gallois a été rendu public le 5 novembre. Dès le lendemain, le gouvernement s'est empressé, après un « séminaire » d'une demi-journée, d'y réagir en annonçant un certain nombre de mesures. On ne peut que s'étonner d'une telle précipitation. Ce rapport, dont le contenu est très discutable, et la question de la compétitivité, qui renvoie à la société même dans laquelle nous voulons vivre, n'auraient-ils pas mérité, avant toute décision gouvernementale, de faire l'objet d'un véritable débat public ? François Hollande et son gouvernement ne l'ont pas souhaité, soucieux visiblement de répondre rapidement aux desiderata du patronat.

Si on peut donner acte au gouvernement d'avoir refusé de suivre le rapport Gallois au sujet des gaz de schiste, le « pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi » reprend une grande partie des recommandations du rapport. Au-delà de toute une série de mesures convenues, dont l'impact reste à déterminer, trois mesures attirent l'attention. Le crédit impôt-recherche est maintenu alors qu'il profite essentiellement aux grandes entreprises et constitue même selon Gilles Carrez, député UMP, « une politique de la recherche peu efficace et très coûteuse ». Il n'a pas permis le développement de la R&D des entreprises françaises et il est, pour beaucoup, un simple outil d'optimisation fiscale¹. Cet effet d'aubaine pour les entreprises va donc se poursuivre.

Les salariés auront des représentants au sein du conseil d'administration ou de surveillance des grandes entreprises. Bien que présentée comme une réforme fondamentale de la « gouvernance des entreprises », il est douteux que cette mesure change quoi que ce soit au comportement d'un capitalisme marqué par la préférence donnée aux actionnaires. Si cette mesure n'est pas inutile, elle ne peut remplacer la nécessité de donner de véritables droits aux salariés et à leurs représentants pour peser sur les stratégies des entreprises.

Mais la mesure phare reste le « crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi » pour les entreprises. Un cadeau de 20 milliards d'euros sur trois ans, dont 10 milliards dès la première année (au titre de l'exercice 2013, donc payable en 2014). Cela devrait représenter une baisse de 6 % du coût du travail. Le gouvernement a décidé, pour le moment², de ne pas transférer directement sur les ménages les cotisations sociales payées par les entreprises. L'allègement du coût du travail, réclamé par le patronat, va prendre la forme d'un crédit d'impôt sur les cotisations sociales, ciblé sur les bas et moyens salaires (jusqu'à 2,5 fois le SIMC). Au passage, toute réforme de l'impôt sur les sociétés, qui profite actuellement aux plus grandes³, semble abandonnée.

Pour donner une idée de ce qui est en jeu, l'Institut Montaigne a chiffré à 2 milliards d'euros par an le coût des 60 000 enseignants promis par François Hollande. Sur cette base, le cadeau de 10 milliards d'euros qui sera

fait aux entreprises en 2014 représente l'équivalent de 300 000 emplois publics nouveaux.

Quelle sera l'utilisation de la mesure par les entreprises ? Quelle garantie a-t-on que les entreprises vont effectivement baisser leurs prix ou bien investir ? Et non pas rémunérer encore mieux leurs actionnaires ? En fait, le gouvernement s'apprête à faire un chèque en blanc de 20 milliards d'euros au patronat. Aucune conditionnalité n'est mise à cette mesure. Il y aura tout juste, comme l'a déclaré le premier ministre, « un comité de suivi du pacte associant l'État et les partenaires sociaux pour dresser à intervalles réguliers un constat partagé sur le bon fonctionnement du dispositif ».

Cette baisse du coût du travail sera financée de deux façons. Directement par les ménages à travers une augmentation de la TVA, qui devrait rapporter 10 milliards d'euros : le taux normal de TVA passera de 19,6 à 20 %, le taux intermédiaire de 7 à 10 % ; pour faire passer la pilule, le taux réduit baissera de 5,5 à 5 %. La TVA est un impôt particulièrement injuste, car il touche de manière disproportionnée ceux qui consomment l'essentiel de leur revenu, c'est-à-dire les classes populaires. Il s'agit du retour de la « TVA sociale » que Nicolas Sarkozy voulait mettre en œuvre, que le candidat Hollande avait condamnée et que son gouvernement avait abrogée. Un tel reniement à quelques mois d'intervalle laisse songeur.

Mais ce ne sera pas tout, car les ménages vont aussi payer indirectement avec une baisse supplémentaire des dépenses publiques de 10 milliards d'euros, ce qui signifie encore moins de services publics, de protection sociale, d'investissements pour l'avenir. Cette baisse des dépenses publiques va se rajouter à celles, massives, déjà programmées jusqu'en 2017. C'est donc une véritable cure d'austérité que le gouvernement est en train de préparer. Alors que la France est en stagnation économique, de telles orientations ne peuvent qu'aggraver la situation en impulsant une logique récessive qui enfoncera notre pays dans la crise avec des conséquences sociales catastrophiques. Au total, le « pacte » du gouvernement constitue un triple ralliement aux dogmes libéraux : à celui des salaires et des cotisations sociales comme cause de la désindustrialisation et du chômage, à celui de la nécessité de la baisse des dépenses publiques, et à celui de la TVA antisociale. Un tel pacte faustien, par lequel la gauche vend sa raison d'être, ne donnera hélas rien en échange.

1. Le crédit impôt-recherche est passé de 1,5 milliard d'euros en 2008 à 4 milliards d'euros en 2009 alors même que le volume des investissements en R&D n'a progressé que de 200 millions d'euros.

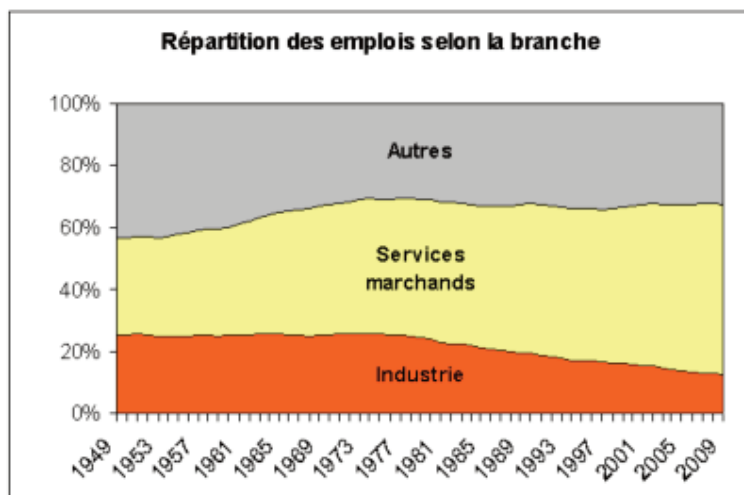
2. Jean-Marc Ayrault a décidé de saisir le Haut conseil du financement de la protection sociale afin que ce dernier réfléchisse à la manière de réformer le financement de la protection sociale.

3. Le taux implicite d'imposition des bénéfices des sociétés s'élève à 28 % pour les très petites entreprises, contre 13 % pour les grandes et 8 % pour celles du CAC 40.

I. Les faiblesses de l'industrie française

L'industrie française se porte mal. La plupart des pays développés sont certes touchés par ce phénomène. Dans la zone euro, la part de l'industrie dans la valeur ajoutée est passée de 19,2 % à 15,5 % entre 2000 et 2010. En France, elle est passée dans la même période de 17 % à 13 %. Même si ce chiffre est à relativiser car il reflète en partie la baisse des prix relatifs de l'industrie par rapport à ceux du secteur des services⁶, le processus de désindustrialisation, commencé à la fin des années 1970, se poursuit et semble s'amplifier. Le poids de l'industrie française dans la valeur ajoutée est maintenant inférieur à celui de la Belgique, de l'Espagne et du Royaume-Uni qui tournent autour de 17 %, sans même parler de l'Allemagne (26 %).

Selon une étude de la direction générale du Trésor⁷, l'industrie française est passée sur la période 1980-2007 de 5,3 à 3,4 millions d'emplois, soit une baisse de 36 %, alors même que dans le même temps, le nombre total d'emplois continuait à augmenter passant de 19,4 millions à 25,5 millions. L'industrie ne représente plus ainsi en 2007 que 13 % de l'emploi total contre 24 % en 1980. La crise financière de 2007-2008, la récession qui s'en est suivie en 2009 et l'installation dans la stagnation n'ont fait qu'amplifier ce phénomène comme en témoigne l'avalanche actuelle de plans sociaux.



Source : données Insee, graphique Sénat

Il faut certes relativiser cette baisse de l'emploi industriel car une partie des emplois auparavant considérés comme industriels sont aujourd'hui comptabilisés dans les services. En effet, les entreprises ont externalisé toute une série d'activités (transport, logistique, informatique, sécurité...) qu'elles prenaient auparavant en charge vers des prestataires extérieurs du secteur des services, le contenu des emplois

restant fondamentalement le même. Ces transferts d'emplois correspondraient à 25 % des pertes d'emplois industriels sur la période 1980-2007⁸.

Depuis les années 1980, l'emploi industriel n'a cessé de décliner. Ce déclin, connu dans tous les pays développés, a été continu et n'a jamais pu être durablement enrayer. Jamais ? Si, de la mi-1997 à la fin 2002, pendant cinq années, ce déclin a été stoppé et, même si les facteurs explicatifs sont multiples, la crête des 4 millions d'emplois industriels tenue.

Cependant, même en tenant compte de ce phénomène, le déclin industriel de la France est indéniable et, même si les chiffres du commerce extérieur sont à relativiser (voir le chapitre 2), la France perd des parts de marché depuis plus de dix ans. Pour le patronat et certains économistes, le diagnostic est simple : le coût du travail est trop élevé en France par rapport à ses concurrents directs. Nous montrerons plus loin (chapitre 3) ce qu'il faut penser de cet argument. Notons ici qu'il fait l'impasse sur les faiblesses structurelles de l'industrie française. Ce sont celles-ci qui sont en grande partie responsables de la situation actuelle. Les problèmes de l'industrie française tiennent essentiellement à sa compétitivité hors-prix, qui renvoie à la qualité des produits, leur fiabilité, leur degré d'innovation technologique, l'adaptation à la demande, les délais de livraisons...

Un effort d'innovation très insuffisant

La comparaison avec l'Allemagne est sans appel. En 2009, les dépenses totales (publiques et privées) de R&D représentaient 2,8 % du PIB en Allemagne contre 2,1 % en France. Ce différentiel entre la France et l'Allemagne ne date pas d'aujourd'hui. Il existait déjà dès les années 2000 et s'est creusé dans le temps. Il est très marqué aussi si l'on considère uniquement les dépenses en R&D du secteur privé : en 2008 elles sont de 19 milliards de dollars en France contre 40 milliards en Allemagne⁹.

L'évolution de la productivité globale des facteurs, c'est-à-dire la combinaison productive du capital et du travail, permet de mesurer l'impact de l'évolution du niveau technologique. À partir d'une référence de 100 en 1999, la France a reculé pour être aujourd'hui à l'indice 98 alors que l'Allemagne est à 108¹⁰. Le nombre de brevets déposés est un autre indicateur des performances technologiques des pays. Si la France fait nettement mieux que l'Espagne ou l'Italie, elle est néanmoins nettement distancée par l'Allemagne : en 2010, cette dernière a déposé 69,5 brevets triadiques¹¹ par million d'habitants contre 39 pour la France¹² et entre 2001 et 2010, l'Allemagne a déposé trois fois plus de brevets que la France.

Une conclusion s'impose : comparée à son principal concurrent, la France souffre d'un déficit d'innovation important qui se traduit par un niveau moyen de gamme des produits, donc plus sensible aux variations de prix contrairement aux produits allemands qui, positionnés sur des segments hauts de gamme, peuvent, par leur qualité, soutenir plus facilement une augmentation des prix à l'exportation.

L'argument patronal consiste à expliquer que c'est l'existence d'un taux de marge insuffisant qui empêcherait les entreprises d'investir dans l'innovation. S'il est vrai que la

6. En France, entre 2000 et 2007, la hausse du prix de services a été deux fois plus élevée que celle des prix à la production dans l'industrie (http://www.industrie.gouv.fr/etats_generaux/industrie_en_france.pdf).

7. Trésor-Éco, n° 77, septembre 2010.

8. Lilas Demmou, « La désindustrialisation en France », Document de travail de la DG Trésor, n° 01, juin 2010, <http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326045>.

9. Michel Husson, *Compétitivité et coût du travail*, février 2012.

10. *Flash économie Natixis* n° 641, 27 septembre 2012.

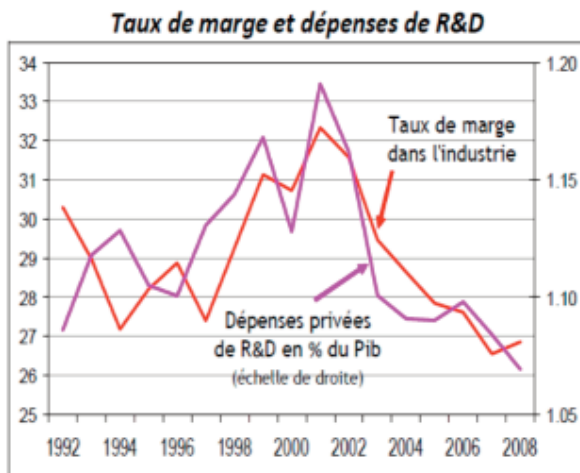
11. Un brevet triadique permet de protéger une invention sur les marchés américain, japonais et européen.

12. *Flash économie Natixis* n° 641, 27 septembre 2012.

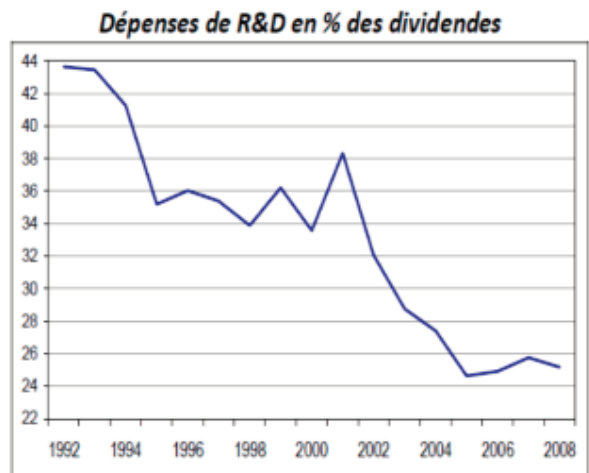
dernière décennie a été marquée par un mouvement à la baisse du taux de marge, ce n'était pas le cas lors de la décennie précédente qui a vu ce dernier augmenter dans l'industrie française. Pourtant, à l'époque, l'effort en R&D est resté globalement stable. Par contre, on peut remarquer que, malgré la baisse du taux de marge, la rémunération des actionnaires a continué à connaître une augmentation prodigieuse dans les années 2000, la récession de 2009 n'entraî-

les faiblesses de l'industrie française

nant qu'une baisse momentanée et limitée. La part des revenus nets distribués par les sociétés non financières en 2011 a ainsi atteint 9 % de leur valeur ajoutée, point le plus haut depuis la Seconde Guerre mondiale. Le choix des entreprises a donc été de continuer à augmenter les dividendes plutôt que d'investir dans l'innovation. Ainsi, les dépenses en R&D qui représentaient 44 % des dividendes en 1992, n'en représentent plus qu'environ 25 %.



Source : OCDE



Sources : OCDE, Insee

Source : Michel Husson, « Compétitivité et coût du travail », février 2012, <http://hussonet.free.fr/compet12.pdf>

Des PME pressurées

Le tissu industriel allemand est caractérisé par une présence dense des petites et moyennes entreprises (PME) et d'entreprises de taille intermédiaire (ETI) – le Mittelstand allemand – centrées sur leur cœur de métier, tournées vers l'exportation et s'appuyant sur un réseau bancaire implanté localement. L'Italie, surtout au nord, présente des caractéristiques approchantes. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : l'Allemagne compte quatre fois plus d'entreprises exportatrices¹³ que la France. Les PME allemandes représentent 40 % des exportations du pays, les italiennes 60 %, contre 24 % en France.

Une des raisons de cette situation renvoie à la structuration du tissu industriel français dominé par des grands groupes industriels qui ont soumis les PME à leur logique financière. La moitié des PME françaises est insérée dans des réseaux de sous-traitance. L'externalisation des activités des grandes firmes a uniquement pour objectif de faire baisser les coûts en les reportant sur les PME sous-traitantes, multipliant ainsi les pratiques abusives qui touchent particuliè-

rement les sous-traitants de deuxième rang¹⁴. Cela crée un terrain favorable aux pratiques patronales de réduction des droits sociaux de leurs salariés et de mise en danger de leur santé. Par ailleurs, ces PME sous-traitantes ne peuvent développer une stratégie propre, étant totalement dépendantes des grands groupes qui peuvent les abandonner du jour au lendemain pour accroître leur rentabilité.

Cette situation d'incertitude dans laquelle se trouvent les PME explique, pour partie, leur difficulté à avoir accès au crédit bancaire. Elle prend d'autant plus d'importance qu'elle entre en résonance avec une profonde transformation du système bancaire. Les banques ont de plus en tendance à délaisser leur métier traditionnel, le financement de l'économie, au profit d'activités spéculatives, certes plus risquées, mais plus profitables.

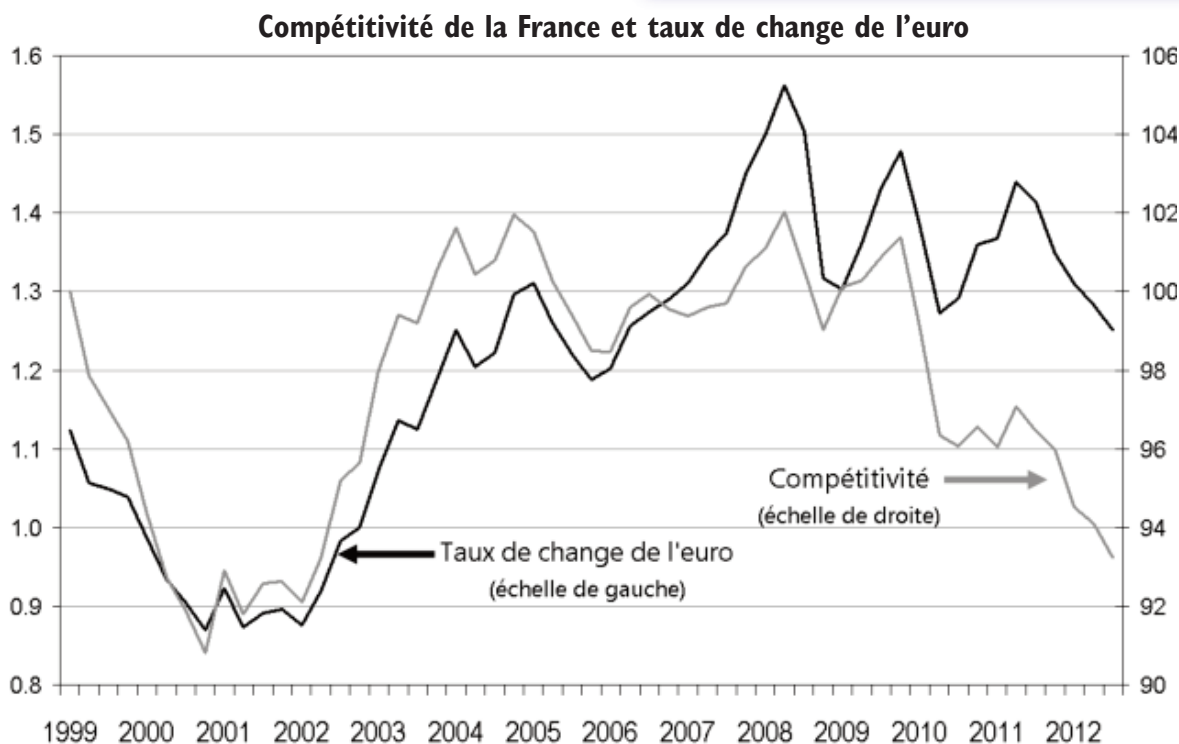
Des exportations sensibles au taux de change de l'euro

Contrairement à ce qui est souvent affirmé, à l'intérieur de la zone euro, la compétitivité-prix de la France ne connaît aucune dégradation : l'indicateur publié par la Banque de France montre qu'elle s'est améliorée d'environ 4 % depuis 1999¹⁵. Mais ce même indicateur, calculé cette fois sur un ensemble plus large de 46 pays, se dégrade nettement dans la première moitié des années 2000. Cette dégradation est étroitement corrélée au taux de change de l'euro par rapport au dollar, comme le montre le graphique ci-dessous.

13. Conseil économique, social et environnemental, *La compétitivité, enjeu d'un nouveau modèle de développement*, octobre 2011.

14. Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, *Rapport sur le dispositif juridique concernant les relations interentreprises et la sous-traitance*, juillet 2010.

15. Franck Cachia, « Les effets de l'appréciation de l'euro sur l'économie française », *Note de conjoncture de l'Insee*, juin 2008.



Taux de change de l'euro : dollars pour un euro. Compétitivité : indicateur de la Banque de France (prix français par rapport aux prix moyens de 46 pays). La compétitivité se dégrade quand cet indicateur augmente.
Lecture : quand l'euro s'apprécie par rapport au dollar, la compétitivité de la France se dégrade.

Le taux de change de l'euro par rapport au dollar a connu de très amples fluctuations. Entre 2000 et 2005, l'euro se réévalue de 50 % par rapport au dollar. Conséquence : la compétitivité passe de 92 à 102, soit une dégradation de 11 %. Si l'on prend la période allant de janvier 2002 et avril 2008, la réévaluation de l'euro est encore plus importante : 78 % par rapport au dollar, 42 % par rapport au yen, 29 % par rapport à la livre sterling. On estime ainsi que, entre 2002 et 2008, la hausse de l'euro aurait freiné les exportations françaises à hauteur de 0,3 point en moyenne par trimestre¹⁶.

Le cas d'Airbus, dont les prix sont libellés en dollars et ses coûts très majoritairement en euros, en est une illustration bien connue. Selon EADS, Airbus perdrait ainsi un million d'euros à chaque augmentation de 0,10 dollar par rapport à l'euro.

L'Allemagne est moins sensible que la France à la réévaluation de l'euro, et ce pour deux raisons. Tout d'abord, se situant sur des créneaux haut de gamme, la réaction de la demande à une variation des prix de ses produits est faible. De plus, si l'assemblage final des produits se fait en Allemagne, les unités de production se situent pour beaucoup dans les pays d'Europe centrale et orientale, notamment dans des pays qui ne sont pas passés à la monnaie unique. L'Allemagne profite donc, dans ce cadre, de la surévaluation de l'euro. Ainsi, en 2010, près de 56 % de l'excédent commercial allemand est généré dans la zone euro et près de 80 % en Europe.

On le voit donc, l'industrie française possède des faiblesses structurelles : faible capacité d'innovation avec une

préférence pour les dividendes versés aux actionnaires plutôt que pour l'investissement dans la recherche, asservissement des PME/ETI à la logique financière des grands groupes, forte sensibilité des exportations au taux de change de l'euro. On voit mal dans ces conditions comment une baisse de coût du travail pourrait permettre de résoudre ces problèmes, contrairement à la rengaine patronale, hélas reprise, au moins en partie par le gouvernement.

Il y a un peu plus d'un an paraissait un rapport de l'institut patronal COE-Rexecode¹⁷ que lui avait demandé le ministre de l'économie de l'époque. Ce rapport faisait état d'une enquête menée auprès de directeurs d'achat. Elle montre que ces derniers perçoivent « une rupture à partir du début des années 2000 avec un accroissement de l'écart déjà négatif de score sur les critères hors-prix alors que cet écart avait tendance à se réduire légèrement dans les années 1990 ». En particulier, « la qualité et le contenu en innovation technologique sont les critères les plus mal jugés » et de pointer le déficit de la R&D des entreprises françaises.

En dépit de cette analyse pertinente, le rapport patronal conclut en entonnoir sur cette seule proposition chiffrée : « L'objectif est 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 ». On admirera au passage la clause « autant que possible », mais il faut surtout souligner cette contradiction, qui ne semble pas propre au patronat : d'un côté, on montre que les salaires ne sont pas responsables des pertes de parts de marché et que celles-ci s'expliquent par des arguments qualitatifs (hors-prix ou en l'occurrence hors-coût salarial) ; mais d'un autre côté, on préconise un « choc de compétitivité » qui se ramène en pratique à une « baisse des charges ».

16. *Ibid.*

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

2. Les faux-semblants de la compétitivité

Depuis le milieu des années 2000, les exportations françaises ne suivent plus la demande mondiale et la France perd des parts de marché. Ce qui peut être qualifié de perte de compétitivité si on admet la définition la plus générale de la compétitivité qui renvoie à la capacité à conserver (ou augmenter) ses parts de marché. L'explication qui vient « naturellement » aux esprits néolibéraux est que cette perte de compétitivité provient d'une croissance excessive du « coût du travail » en France. Ils s'empressent logiquement de préconiser un « choc de compétitivité », synonyme de baisse du salaire.

Les coûts salariaux ne sont pas la cause des pertes de parts de marché

Il se trouve que ce diagnostic est erroné. Depuis 10 ans, les coûts salariaux unitaires français (salaire par unité produite) ont en effet évolué comme la moyenne européenne. Les pertes de parts de marché sont donc un mystère si l'on s'en tient à cette seule causalité. Et ce « mystère » ne concerne pas seulement le cas français. Pour s'en rendre compte, il suffit de comparer, pour chaque pays, ses parts de marché et ses prix comparés à ceux de ses concurrents (la compétitivité-prix) : sur la dernière décennie, on constate une absence totale de liaison. La France, la Finlande ou l'Irlande ont plutôt amélioré leur compétitivité-prix mais sont aussi les pays dont la part de marché a le plus reculé. L'Allemagne est conforme à la théorie, puisqu'elle améliore sa compétitivité et gagne des parts de marché. Mais la Grèce et les Pays-Bas ont eux aussi gagné des parts de marché, alors que leur compétitivité s'est dégradée.

Ce constat est bien établi et partagé par la Commission européenne, qui écrit par exemple que « plus de 60 % » des différences de performances entre pays « ne peuvent être expliquées par le taux de change effectif réel »¹⁸. Elle met les points sur les i en expliquant que « s'il existe une relation entre coûts salariaux unitaires et performances à l'exportation, elle est faible et du second ordre par rapport à la dégradation de la balance commerciale, et donc ceux-ci [les coûts salariaux] ne peuvent en être la cause »¹⁹.

Tout le monde pourrait aussi se mettre d'accord sur cette « loi » de l'économie, ou plutôt de l'arithmétique : si un pays a perdu des parts de marché, c'est que d'autres pays en ont gagné. Cette vérité de La Palice mérite pourtant d'être rappelée, car bien des discours sur la compétitivité l'oublie facilement en recommandant à tous les pays de mener des politiques supposées leur faire gagner des parts de marché. De ce point de vue, le bilan du commerce intra-européen montre que, parmi les grands pays, la France, le Royaume-Uni²⁰, et à un moindre degré l'Italie, sont les grands perdants. L'Allemagne est, sans surprise, la grande gagnante. Parmi les pays gagnants, on trouve aussi les Pays-Bas, mais aussi toute une série de nouveaux pays membres qui tirent leur épingle du jeu : Pologne, Tchéquie, Slovaquie, Hongrie, Roumanie, etc.

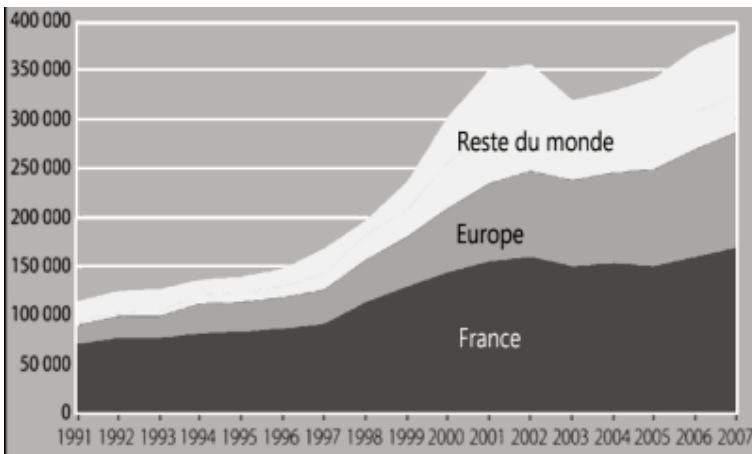
La mondialisation près de chez nous brouille les cartes

Les différences de performance entre la France et l'Allemagne ne proviennent pas, globalement, d'une moins bonne spécialisation française, qui exporterait sur les « mauvais » secteurs vers les « mauvais » pays²¹. Mais si on entre un peu plus dans le détail, on constate que « la France a eu de moins bonnes performances que l'Allemagne pour les produits de haut de gamme comme pour les produits technologiques, en particulier sur le marché européen ».

En revanche, le bilan des gagnants et des perdants sur le marché européen suggère une interprétation qui va au-delà du constat que l'Allemagne a amélioré sa compétitivité-prix en gelant les salaires. Elle prend en compte les modalités de l'internationalisation des structures productives. Plus concrètement, l'Allemagne a beaucoup utilisé la délocalisation de segments productifs vers les PECO et fondé un avantage compétitif spécifique sur cette restructuration. Du coup, elle joue un rôle de locomotive pour un sous-ensemble de l'économie européenne²².

Et cette mondialisation à l'intérieur de l'Europe brouille les cartes. Le redéploiement des processus productifs a pour conséquence une différence croissante, et variable selon les pays, entre la compétitivité d'un espace national et celle des firmes « nationales ». La contribution des grands groupes aux performances de leur pays de rattachement peut se dégrader à partir du moment où elles réalisent une partie croissante de leur chiffre d'affaires à l'étranger. L'exemple classique est celui des importations françaises de « Logan » produites dans les usines Renault de Roumanie sont comptées comme exportations roumaines. De manière générale, le chiffre d'affaires réalisé en France par les grands groupes français augmente très lentement, et la croissance de ce chiffre d'affaires se fait pour l'essentiel en Europe et dans le reste du monde (voir graphique ci-contre).

Répartition géographique du chiffre d'affaires des grandes entreprises françaises



Millions d'euros. Sociétés non financières cotées à l'indice SBF 250 (hors France Télécom et Vivendi).
Source : Renaud du Tertre et Yann Guy, « Les traits stylisés des grandes entreprises cotées en France à l'ère du capitalisme financier »,
La Revue de l'Ires, n° 62, 2009/3, <http://gesd.free.fr/rdt2010.pdf>

18. « The impact of the global crisis on competitiveness », *Quarterly Report on the Euro Area* n° 1, 2010, <http://gesd.free.fr/qrea110.pdf>. Le taux de change effectif réel est une mesure de la compétitivité-prix qui tient compte de la structure des exportations en prenant aussi en compte le rythme d'inflation des partenaires commerciaux.

19. *European Competitiveness Report 2010*, SEC(2010) 1276 final, 28 Octobre 2010, <http://gesd.free.fr/ecomp2010.pdf>

20. Malgré la possibilité pour le Royaume-Uni de dévaluer sa monnaie.

21. Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier, *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, Rapport du Conseil d'analyse économique n° 81, 2008, <http://gesd.free.fr/cae81.pdf>

22. Les performances surprenantes des Pays-Bas (un pays très exportateur) s'expliquent sans doute par leur imbrication économique avec l'Allemagne.

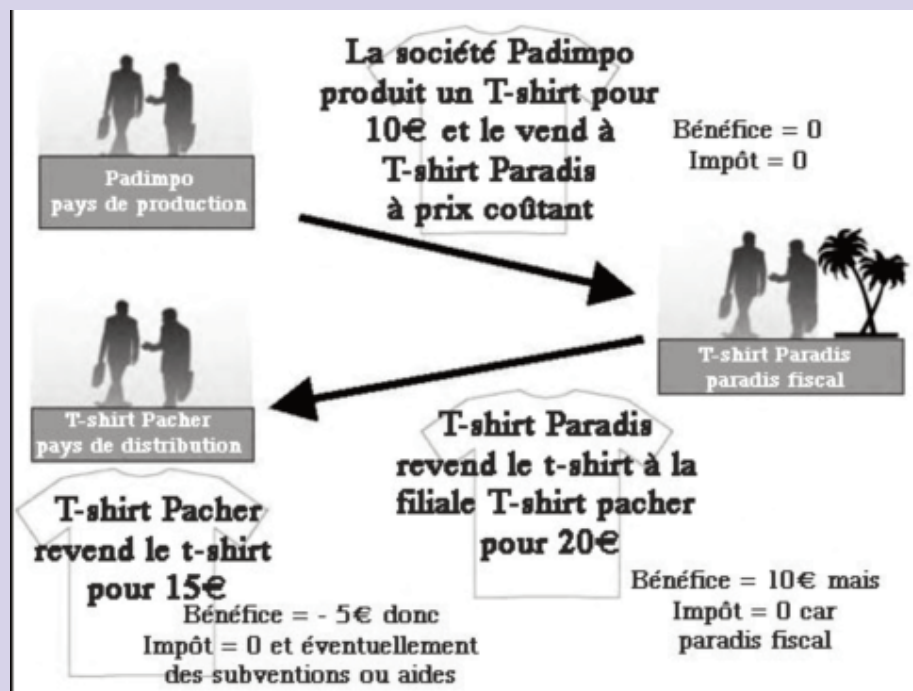
Ce phénomène de croissance sur le marché mondial peut se combiner avec l'utilisation des prix de transfert entre sociétés membres d'un même groupe, de manière à localiser

le bénéfice final dans un pays à fiscalité avantageuse. Les statistiques des exportations nationales s'en trouveront donc biaisées (voir encadré).

Commerce intra-firmes et prix de transfert

Le commerce intra-firme concerne les échanges à l'intérieur des groupes transnationaux. Aujourd'hui, le commerce mondial se répartit en gros en trois tiers : un tiers d'échanges entre filiales, un tiers d'échanges entre maisons mères et filiales, et un tiers d'échanges « extra-firme ». Le commerce intra-firme permet une optimisation fiscale au niveau international : il suffit de fixer arbitrairement les prix de transfert à l'intérieur du groupe, sans lien avec les coûts de production réels, mais de manière à

ce que le profit soit localisé dans les pays les plus intéressants fiscalement, voire dans des paradis fiscaux. Le schéma ci-dessous illustre ce procédé qui existe aussi à l'intérieur de l'Europe. Ce type de manipulation fausse l'évaluation des échanges internationaux : le prix des achats à partir de filiales situées dans des pays à faible fiscalité sont artificiellement gonflés et il en va évidemment de même pour les importations des pays à fiscalité plus élevée.



Source : Des sociétés à irresponsabilité illimitée, CCFD-Terre Solidaire-Oxfam France-Agir ici, Mars 2009, <http://gesd.free.fr/repolimi.pdf>

Les performances relatives des pays européens sont aussi faussées par les différences dans les stratégies d'externalisation (outsourcing) de leurs firmes. Les grands groupes allemands ont ainsi développé une pratique consistant à délocaliser la production de biens intermédiaires dans les pays à bas salaires, notamment les PECO, puis à les réimporter pour réaliser l'assemblage sur le territoire allemand. La partie exportée apparaît alors comme exportations allemandes.

Ce phénomène peut être repéré par le recours plus important en Allemagne aux consommations intermédiaires in-

dustrielles importées, et par la baisse de leur prix. Le résultat est une évolution très différente, en France et en Allemagne, du prix relatif de l'industrie, quand on le mesure au niveau de la valeur ajoutée. Une étude récente²³ montre que la part des réexportations directes dans le total des exportations allemandes vers l'Union européenne est en augmentation constante et atteint 22,8 % en 2006. Dans le cas de la France, le taux de réexport stagne à un niveau bien inférieur. Les auteurs de l'étude notent que « sur les 1,2 point de parts de marché intra-UE 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 ».

23. Sylvain Broyer et Brunner Costa, « 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, un anti-modèle

Puisque François Hollande a fait implicitement référence à l'Agenda 2010 en évoquant son Agenda 2014, il n'est pas inutile de rappeler les grandes étapes des réformes en Allemagne. Les lois Hartz (du nom de l'ex-DRH de Volkswagen et conseiller de Gerhard Schröder) se sont échelonnées entre 2003 et 2005. *Hartz I* oblige les chômeurs à accepter l'emploi qui leur est proposé, même pour un salaire inférieur à leur indemnité chômage. *Hartz II* institue des *mini-jobs* à moins de 400 euros mensuels (exemptés de cotisations sociales salariées). *Hartz III* limite à un an le versement des allocations chômage pour les travailleurs âgés et en durcit les conditions d'attribution. *Hartz IV* fusionne l'allocation chômage de longue durée et les aides sociales, et les plafonne à 345 euros par mois. Aux lois Hartz s'ajoutent les réformes successives des retraites et du système d'assurance-maladie : retraite par capitalisation (retraites *Riester*) ; hausse des cotisations, report de l'âge légal de départ à la retraite (objectif 67 ans en 2017).

L'ensemble de ces réformes a conduit à une impressionnante montée des inégalités sociales. C'est un aspect souvent oublié du « modèle allemand » et cela vaut donc la peine de donner quelques chiffres détaillés. L'Allemagne est devenue un pays très inégalitaire : un avant-projet de rapport parlementaire sur la pauvreté et la richesse¹ vient d'établir que la moitié la plus pauvre de la société possède seulement 1 % des actifs, contre 53 % pour les plus riches.

Entre 2003 et 2010, le pouvoir d'achat du salaire médian a baissé de 5,6 %. Mais cette baisse a été très inégalement répartie : - 12 % pour les 40 % de salariés les moins bien payés, - 4 % pour les 40 % de salariés les mieux payés². Les données officielles montrent que la proportion de bas salaires est passée de 18,7 % en 2006 à 21 % en 2010 et cette progression des bas salaires – c'est à souligner – se fait pour l'essentiel en Allemagne de l'Ouest. Résultat : en 2010, 23 % des salariés gagnent moins de 9,15 euros de l'heure, si bien que l'introduction d'un salaire minimum légal de 8,50 euros conduirait à une revalorisation de salaire pour 25 % des femmes et 15 % des hommes³. Depuis une quinzaine d'années, la réduction du temps de travail se fait à 80 % par la montée du temps partiel ; sur la période récente, l'ajustement du temps de travail a certes permis d'amortir le choc de la crise sur l'emploi, mais cette modulation a fortement contribué aux inégalités salariales⁴.

Du côté de l'emploi, on assiste à la montée des emplois atypiques (CDD, temps partiel, *mini-jobs*, intérim). En 2008, le nombre d'actifs salariés est supérieur de 1,2 million à ce qu'il était en 1999, mais cette progression correspond à une augmentation de 1,9 million du nombre d'emplois atypiques, et donc à une baisse d'un demi-million du nombre d'emplois « normaux » (CDI à plein temps). Un quart des salarié(e)s occupent aujourd'hui un emploi atypique, et cette proportion (la même désormais qu'aux États-Unis) monte à 40 % chez les femmes. Les emplois salariés atypiques sont majoritairement (à 70 %) destinés aux femmes⁵. La proportion de chômeurs indemnisés a chuté de 80 % en 1995 à 35 % en 2008 et toutes les personnes au chômage depuis plus d'un an ont basculé vers l'aide sociale. L'Allemagne est ainsi la seule économie européenne où le volume d'heures travaillées a baissé au cours des années 1990 (y compris dans les anciens *Länder*) et il stagne depuis.

Comme le note Arnaud Lechevalier⁶, cette évolution s'inscrit « dans un contexte plus général d'érosion de la protection des salariés par les conventions collectives : la part des salariés couverts a baissé de 76 % à 62 % en dix ans et ces conventions ne concernaient plus que 40 % des entreprises allemandes en 2008. De plus, les syndicats ont dû concéder de multiples dérogations aux conventions collectives de branche au niveau des entreprises ».

Les succès de l'Allemagne repose donc sur un dualisme croissant. Il y a en fait deux Allemagne : d'un côté les salariés des industries exportatrices, en majorité des hommes, couverts par les conventions collectives ; de l'autre les salariées des services, les précaires, les retraités pauvres, etc. On ne peut faire le tri entre ces deux visages indissociables du « modèle allemand ».

La volonté de prendre l'Allemagne comme référence est en tout état de cause une absurdité d'un strict point de vue économique et repose sur un diagnostic erroné des racines de la crise européenne. Il faut d'abord enfoncer le clou : l'envers des surplus allemands à l'exportation, ce sont les déficits commerciaux d'autres pays, dans une proportion qui est bien supérieure à ce que l'on imagine. En 2007, compte tenu du poids relatif de ses exportations et de ses importations, ce sont 83 % des excédents de l'Allemagne qui étaient réalisés dans ses échanges avec les autres pays de l'Union européenne (145 milliards d'euros sur la zone euro, 79 milliards sur l'Europe hors zone euro, et 45 milliards sur le reste du monde)⁷. La résorption des déficits commerciaux de ses clients européens entraînerait la résorption des excédents allemands et cette configuration serait forcément associée à une récession bien plus grave que celle que traverse l'Europe. D'ailleurs, ce processus de rééquilibrage participe de fait à la récession actuelle et l'Allemagne n'y échappe pas, puisque son taux de croissance ralentit depuis un an.

L'Allemagne est un pays vieillissant, dont la population a commencé à reculer légèrement à partir de 2003 (82,5 millions en 2003, 81,8 en 2011, en lien avec le manque sévère de modes d'accueil de la petite enfance, les femmes étant obligées de choisir entre avoir un emploi ou avoir des enfants), alors que dans le même temps la population française augmentait de 3,2 millions. La dynamique de la consommation des ménages est différente dans les deux pays : elle a augmenté en volume de 2,1 % par en France entre 2000 et 2007, contre 0,4 % en Allemagne. Mais la réaction à la crise n'a pas été la même dans les deux pays : en France, la consommation totale ralentit et stagne si on raisonne en consommation par tête ; en Allemagne, elle augmente plus vite et la consommation par tête augmente aussi, puisque la population stagne. Cela montre que la stagnation de la population en Allemagne a permis d'amortir l'effet sur le niveau de vie d'une quasi-stagnation du marché intérieur avec comme contrepartie la croissance très rapide des exportations.

Enfin, le paradoxe serait de vouloir prendre modèle sur l'Allemagne en baissant le « coût du travail » au moment même où ce dernier augmente outre-Rhin dans les secteurs les plus exportateurs, la métallurgie et la chimie⁸.

1. *Lebenslagen in Deutschland. Entwurf des vierten Armuts- und Reichtumsberichts der Bundesregierung*, projet du 17 septembre 2012 <http://gesd.free.fr/arb912.pdf>
2. Source : Karl Brenke et Markus M. Grabka, « Schwache Lohnentwicklung im letzten Jahrzehnt », *DIW Wochenbericht*, n° 45, 2011 <http://gesd.free.fr/brenke11.pdf>
3. Source : Thorsten Kalina et Claudia, Weinkopf, « Niedriglohnbeschäftigung 2010 : Fast jede/r Vierte arbeitet für Niedriglohn », *IAQ-Report*, 2012/01, <http://gesd.free.fr/kalina12.pdf>
4. *Toujours plus d'inégalité*, OCDE, 2012, <http://goo.gl/11wek>
5. Source : destatis.de (Office fédéral de statistique)
6. à qui nous avons emprunté une partie de ces données, voir : « Un modèle qui ne fait guère envie », *Alternatives économiques*, n° 300, mars 2011, <http://gesd.free.fr/allmodel.pdf>
7. Source : OCDE, *International Trade by Commodity Statistics* (SITC Revision 3).
8. Adelheid Hege, « Négociations salariales 2012 : offensive syndicale réussie dans un paysage conventionnel fragmenté », *Chronique internationale de l'Ires*, n° 138, septembre 2012, <http://goo.gl/zgQP2>

3. Coût du travail ou coût du capital ?

Les responsables politiques et économiques, confortés par le discours des économistes libéraux, ont l'habitude d'affirmer que le chômage est dû à un coût trop élevé du travail et que les aides publiques aux chômeurs incitent ces derniers à « choisir » de ne rien faire plutôt que de rechercher activement un emploi. Tout dément cette thèse quasi officielle : pourquoi une soudaine paresse aurait-elle saisi les millions de travailleurs privés d'emplois depuis trente ans ? pourquoi se précipitent-ils vers l'emploi quand celui-ci redémarre ? pourquoi le coût du travail est-il tenu pour excessif alors que la part des salaires dans la valeur ajoutée est à son plus bas niveau jamais atteint ?

Que sait-on exactement du coût du travail ?

Mais l'aggravation de la crise actuelle est l'occasion pour les hérauts du système de développer une variante de la thèse précédente : la désindustrialisation de la France, la multiplication des faillites ou des difficultés des entreprises entraînant licenciements et restructurations, ainsi que la dégradation du solde du commerce extérieur, seraient dus à un coût salarial trop élevé, tandis que les taux de marge se

dégraderaient. Dans ce diagnostic, il y a une manipulation des chiffres du coût du travail et un grand absent, le coût du capital.

Puisque l'accent est mis sur la nécessité de provoquer un « choc de compétitivité » selon les déclarations du Medef, il faut pouvoir effectuer une comparaison des coûts français et des coûts de nos partenaires commerciaux, à la fois en niveau et en termes d'évolution.

À partir des données statistiques d'Eurostat, trois faits significatifs peuvent être dégagés.

Hétérogénéité des coûts de main-d'œuvre entre les pays membres de l'UE à 15

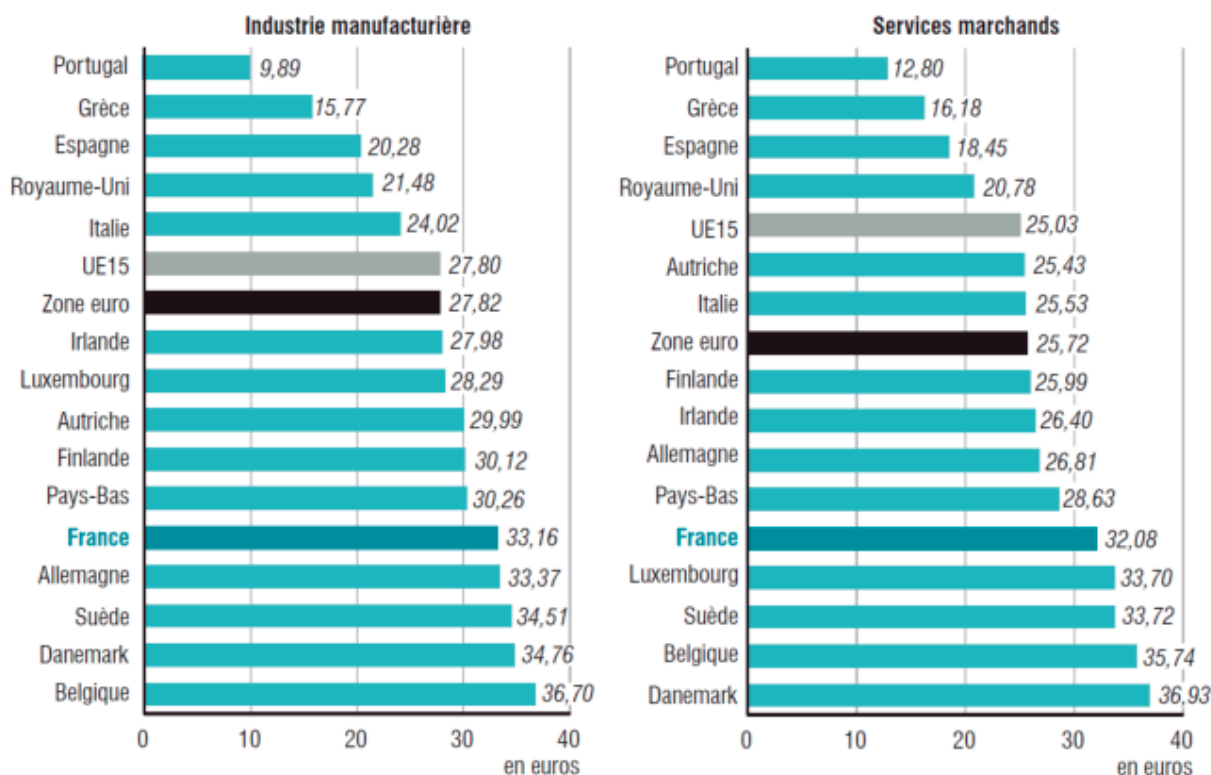
Une étude de l'INSEE établit qu'entre les pays membres de l'UE à 15, l'écart des coûts salariaux horaires était en 2008 de 1 à 4 dans l'industrie manufacturière et de 1 à 3 dans les services marchands. La France se situait au 5e rang des plus élevés dans les deux secteurs, très légèrement en dessous de l'Allemagne dans l'industrie (33,16 € contre 33,37 € de l'heure), au-dessus dans les services marchands (32,08 € contre 26,81 €).

Le coût du travail en France, en 2008

Secteurs	Coûts en euros	Coût horaire	Industrie = 100	Coût annuel temps plein	Industrie = 100
Industrie		33,16	100	52.181	100
Dont :					
Electricité, gaz		46,09	139,6	76.251	146,1
Tertiaires		31,75	95,8	51.010	97,8
Dont :					
Activités financières		49,01	148,0	79.098	151,6
Commerce					
Hébergement, restauration		26,87	81,1	43.348	83,1
		21,11	63,7	34.673	66,4

INSEE, « Les déterminants du coût du travail en 2008, *INSEE première*, février 2012

Coût horaire de la main-d'œuvre dans les entreprises de 10 salariés et plus en 2008 (apprentis exclus), dans l'industrie manufacturière et dans les services marchands



Source : Eurostat, Enquête européenne sur le coût de la main-d'œuvre 2008, dans INSEE, Bertrand Marc, Laurence Rioux, « Le coût de la main-d'œuvre : comparaison européenne 1996-2008 », INSEE, *Emplois et salaires*, 2012.

Si l'on se tourne vers le Bureau of Labor Statistics américain qui fournit des données sur le monde entier, on retrouve le constat général précédent : le coût horaire du travail dans l'industrie manufacturière était en 2010 de 40,4 dollars dans la zone euro, 40,6 dollars en France, et 43,8 dollars en Allemagne. Le coût français est donc à peine supérieur de 0,5 % à la moyenne de la zone euro et inférieur de 7,3 % à celui de l'Allemagne.

L'évolution des coûts salariaux : une évolution différenciée

Entre les pays de l'UE à 15, les coûts salariaux se sont un peu rapprochés, à l'exception de l'Allemagne, l'Autriche et l'Irlande, où ils ont cru moins vite qu'ailleurs de 1996 à 2008. Il faut dire que les coûts allemands étaient les plus élevés dans l'industrie et la modération salariale a produit son effet à partir de 2003 avec la mise en œuvre de l'austérité Schröder-Hartz, des réformes du marché du travail et de la baisse des cotisations patronales compensée par l'augmentation d'un point de TVA.

Dans les services marchands, le Danemark, la Belgique, la Suède, le Luxembourg et la France sont restés les pays où les coûts salariaux sont les plus élevés, mais c'est dans les pays où les coûts étaient les plus bas qu'ils se sont accrus le plus vite : Irlande, Grèce et Portugal.

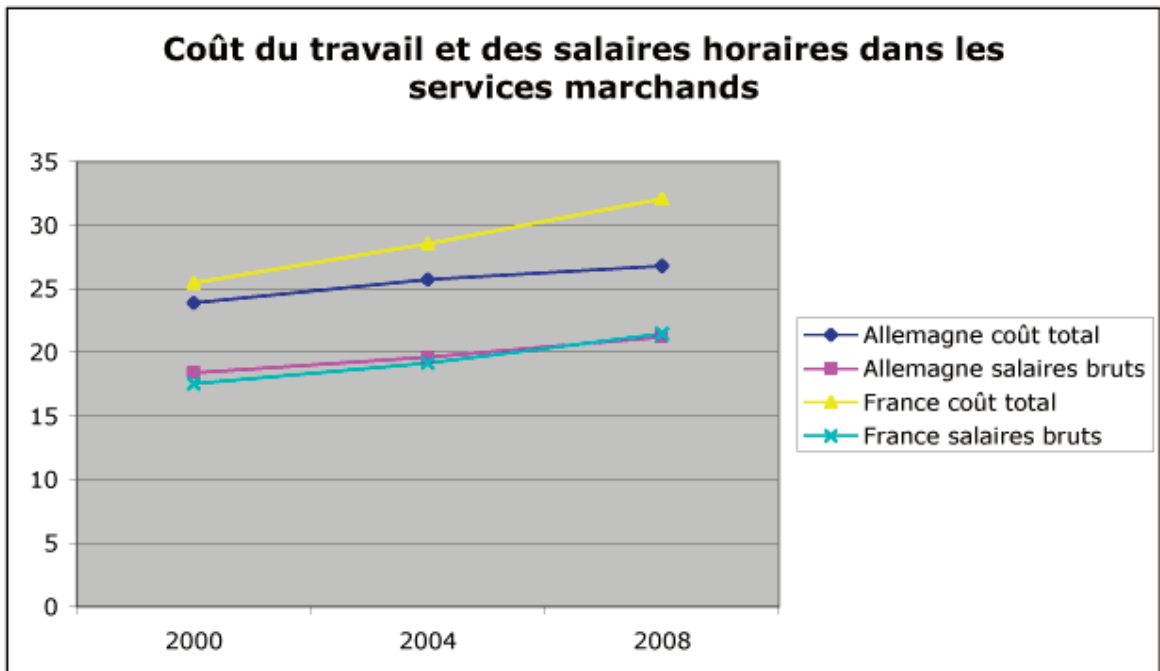
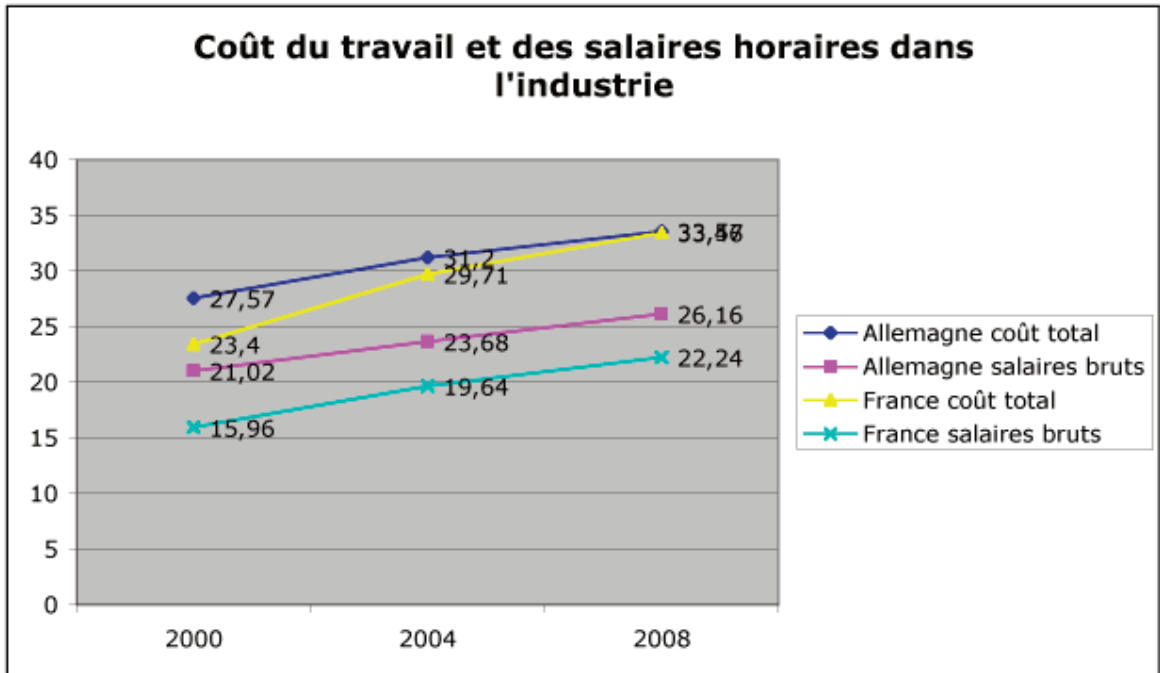
Toutefois, ces évolutions sont différenciées en fonction de la taille des entreprises et des secteurs d'activité. Le coût

salarial augmente avec la taille des entreprises, particulièrement dans l'industrie allemande où il y a un écart du simple au double entre les entreprises de 10 à 49 salariés et celles de plus de 1000, alors que ce même écart est de 1 à 1,5 dans l'industrie française et beaucoup moins encore au Danemark, en Finlande ou dans les Pays-Bas. On note que, dans un secteur aussi sensible que l'automobile, le coût salarial allemand est encore 29 % supérieur au coût français. Les écarts sectoriels ou en fonction de la taille des entreprises sont également faibles dans les services marchands.

L'évolution du temps de travail effectif influence celle du coût salarial : l'UE à 15 se partage en deux, dans une moitié de pays le temps de travail a augmenté de 1996 à 2008, dans l'autre il a diminué. En France, il a baissé de 71 heures annuelles dans l'industrie et de 83 dans les services marchands, mais cela n'explique qu'un dixième de la hausse du coût du travail.

En réalité, les plus grandes différences entre les pays se trouvent dans la structure du coût du travail, c'est-à-dire dans la répartition entre salaires directs et financement de la protection sociale, mais sans que cela se traduise par un plus ou moins grand coût global. Autrement dit, la compétitivité des entreprises n'est pas liée au poids des « charges sociales » comme le clament sans relâche les milieux patronaux : en effet, les comparaisons internationales montrent que la part salariale dans la valeur ajoutée ne dépend pas de l'importance des cotisations sociales.

Comparaison France-Allemagne



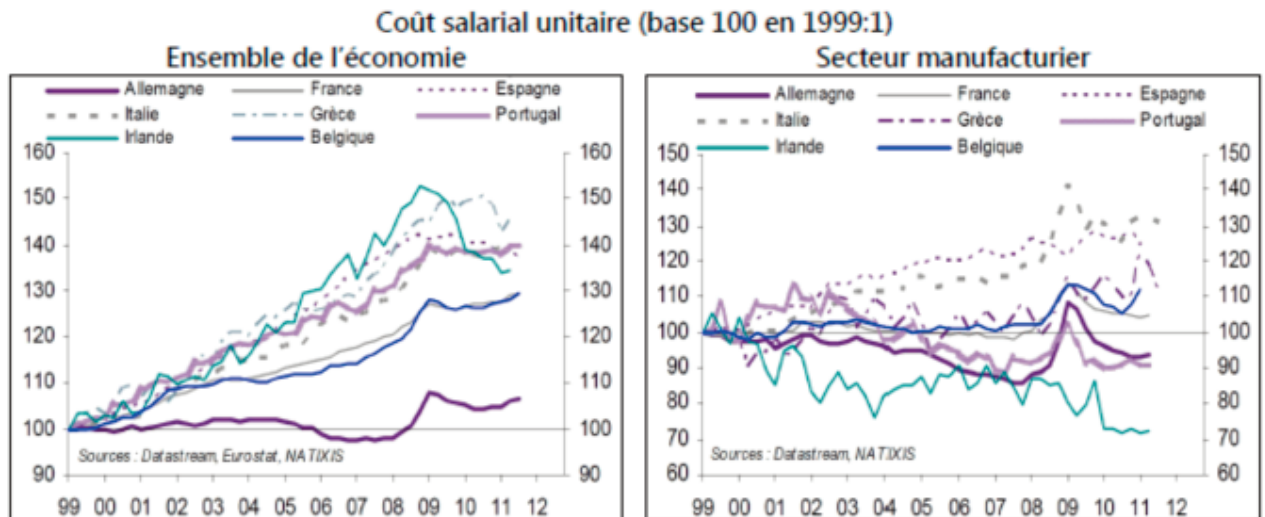
Le coût salarial horaire doit être pondéré par la productivité

Le coût salarial dit unitaire, défini comme le rapport du coût horaire et de la production, offre un visage très différent car les écarts entre pays se réduisent considérablement parce que les écarts de productivité sont plus grands que les écarts de coût horaire. On mesure ces écarts par la dispersion autour de la moyenne²⁴ : alors que la dispersion atteint 26,5 % pour le coût horaire du travail dans les pays de l'UE à 15, elle n'est plus que de 9,3 % pour le coût unitaire qui tient compte de la productivité du travail.

Premier constat : la productivité augmente plus faiblement dans les services marchands que dans l'industrie. De ce fait, en moyenne, le coût unitaire baisse sensiblement dans l'industrie (en France, en Allemagne, en Irlande comme dans les 15 et la zone euro) et augmente dans les services marchands.

Deuxième constat : le coût salarial unitaire dans l'industrie baisse en moyenne dans l'UE à 15 et dans la zone euro, parce que la productivité augmente plus vite que le coût horaire, sauf en Grèce, en Espagne, en Italie, au Royaume-Uni et au Danemark. Le coût unitaire français baisse en moyenne de 0,5 % par an de 1996 à 2008 et le coût unitaire allemand baisse de 0,7 % par an. Ce sont ces différences d'évolution qui expliquent la relative convergence des coûts unitaires puisque c'est dans les pays où ils étaient les plus bas qu'ils progressent le plus.

24. Cette dispersion est définie par le rapport entre l'écart-type (racine carrée de la moyenne des écarts au carré à la moyenne) et la moyenne.



Source : Patrick Artus, « Quels pays de la zone sont compétitifs, quels pays ne le sont pas ? » ; *Flash Économie*, n° 124, 13 février 2012, <http://cib.natixis.com/flushdoc.aspx?id=62437>.

Les problèmes méthodologiques posés par la mesure du coût du travail

La plupart des données statistiques permettant de comparer les coûts du travail dans les pays européens sont fournies par Eurostat qui procède à des enquêtes sur le coût de la main-d'œuvre (ECMO). Mais les comparaisons internationales obligent à des harmonisations qui ne sont pas sans défaut. Ainsi, la durée du travail influe sur le coût horaire du travail : celui-ci étant défini par le rapport du coût annuel et du nombre annuel d'heures effectivement travaillées, il faut retrancher des heures rémunérées celles qui sont rémunérées mais non effectuées (congés payés, maladie, maternité...). Les durées différentes dans chaque pays doivent être traitées de manière à ne pas biaiser les résultats comparatifs.

Comme le note Philippe Askenazy²⁵, la mesure du temps de travail pose elle-même des problèmes quand on veut le comparer de pays à pays. Ainsi, les lois des 35 heures en France ont entraîné la multiplication de nouveaux statuts qui perturbent la mesure de la durée du travail : forfaits-temps pour les cadres, comptes

épargne-temps. Selon les sources statistiques, la baisse de la durée du travail dans l'industrie manufacturière française entre 2000 et 2004 serait de 11,4 % (ECMO) ou simplement de 2,2 % (KLEMS de l'UE). Cette différence énorme vient du fait que l'enquête ECMO sous-estime la durée du travail en France, ce qui a pour résultat mécanique de surestimer le coût.

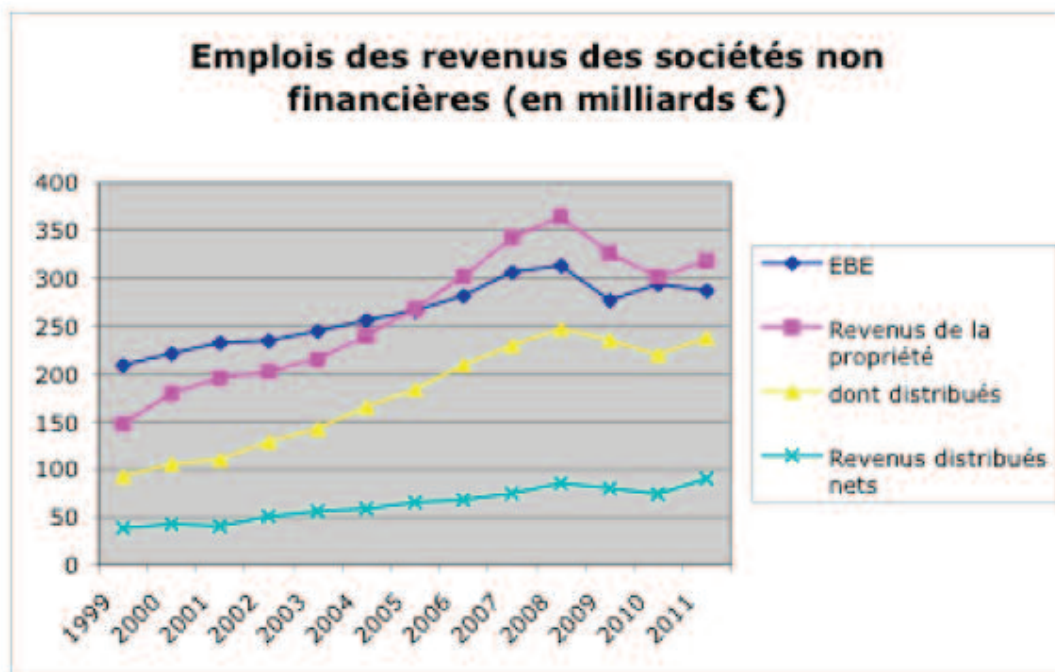
La définition du coût du travail est une autre source de biais : dans le cas français, la formation professionnelle est incluse, mais pas dans les autres pays. La nature juridique des entreprises est différente selon les pays : en Allemagne, 80 % des entreprises manufacturières sont des sociétés de personnes, dans lesquelles les revenus des dirigeants ne sont pas salariaux mais sous forme de dividendes ; or, ce sont ces revenus, non intégrés dans le coût du travail, qui sont les plus élevés. Enfin, les intérimaires employés dans l'industrie manufacturière ne sont pas comptabilisés parmi les salariés de l'industrie ; or leur proportion est de 10 % en France (ce sont surtout des ouvriers), deux fois plus qu'en Allemagne (où ce sont surtout des ingénieurs et techniciens), ce qui rend peu rigoureuse une comparaison des coûts du travail.

25. Philippe Askenazy, « Un choc de compétitivité en baissant le coût du travail ? Un scénario bancal qui évince des pistes alternatives », Document de travail n° 1208, <http://www.cepremap.ens.fr/depot/docweb/docweb1208.pdf>.

Le coût du capital

L'examen de l'évolution des utilisations (colonnes « Emplois » des tableaux économiques d'ensemble de l'INSEE) des revenus des sociétés non financières françaises montre que, au cours des douze dernières années, les revenus dis-

tribués par ces sociétés (ici essentiellement sous forme de dividendes) augmentent plus rapidement que leur excédent brut d'exploitation (EBE), et que l'ensemble des revenus de la propriété deviennent à partir de 2005 (donc avant le déclenchement de la crise actuelle) supérieurs à l'EBE.



Source : INSEE, TEE de 1999 à 2011

En l'espace de douze ans, la part des revenus distribués par les sociétés non financières a pratiquement doublé par rapport à leur EBE, et presque doublé par rapport à leur valeur ajoutée brute (VAB), déjouant donc la coupure avant/après la crise, au point d'absorber plus des 4/5 de leur EBE. Autrement dit, la plainte patronale faisant de la baisse du taux de marge la raison profonde des faibles investissements et du moindre effort en matière de recherche et développement, passe sous silence le fait que, crise ou pas crise, la part de plus en plus lourde que les entreprises choisissent de distribuer aux propriétaires du capital affaiblit leur capacité à faire face à tous les aspects de la compétitivité.

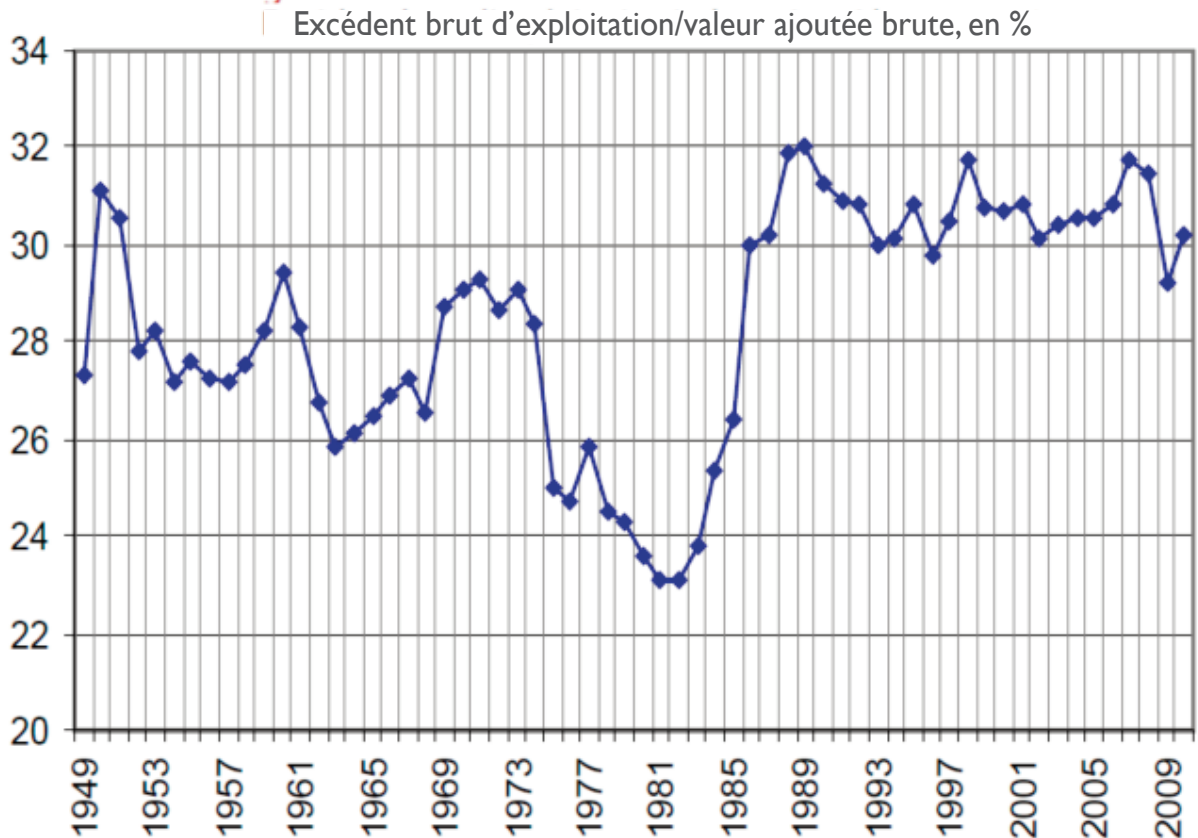
Si l'on rapporte enfin les revenus nets distribués (emplois-ressources) par les sociétés non financières à leur VAB, on voit que, hormis les années 2009 et 2010, la part dévolue aux actionnaires a crû dans des proportions considérables, passant en douze ans de 5,6 % à 9 % de la VAB des SNF.

Dans son avis rendu en 2011, le Conseil économique, social et environnemental notait : « Des dividendes plus élevés que la moyenne européenne. Pour la période 2006-2009, si le résultat après impôt de nos sociétés non financières se trouve – avec 37,5 % de l'Excédent brut d'exploitation (EBE) en 2009 – sensiblement dans la moyenne des autres pays européens, les « dividendes et autres revenus distribués » (24,7 % en 2009) sont parmi les plus élevés de l'Union européenne. L'autofinancement disponible pour les investissements en est réduit d'autant et se situe, avec 12,8 % de l'EBE en 2009, parmi les plus bas d'Europe. Selon le rapport Cotis, les politiques de versement de dividendes sont très différentes selon la taille des entreprises. De fait, seules 16 % des PME distribuent des dividendes ; cette proportion est trois fois plus importante pour les grandes entreprises. Celles dont la valeur ajoutée est la plus élevée versent le plus de dividendes. »²⁶

Par ailleurs, on ne peut guère accorder de crédit à l'affirmation du Medef selon laquelle les taux de marge des entreprises françaises auraient évolué de façon à les rendre incapables d'investir pour faire face à la concurrence.

²⁶ CESE, La compétitivité : enjeu d'un nouveau modèle de développement », 2011, p. 22, http://www.lecese.fr/sites/default/files/pdf/Avis/2011/2011_11_competitivite.pdf.

Le taux de marge des sociétés non financières en France de 1949 à 2010



Source : Insee (comptes nationaux base 2005)

Source : CESE, *op. cit.*, p. 78

La compétitivité ne dépend pas donc uniquement du coût salarial, ni même de la seule compétitivité par les prix. C'est ainsi que, en dépit de la corrélation entre taux de marge et dépenses en recherche-développement, ces dernières, exprimées en pourcentage des dividendes distribués, baissent considérablement (voir les deux graphiques « Taux de marge et dépenses de R&D » et « Dépenses de R&D en % des dividendes » dans le chapitre I).

La conclusion s'impose donc de relier la baisse de la compétitivité de l'économie française, particulièrement de son industrie, au choix du capitalisme néolibéral de donner la priorité quasi exclusive à la rémunération des actionnaires sur toute autre considération. Incriminer les salaires, dont l'évolution suit les hauts et les bas (et surtout les bas) de l'activité, tandis que celle de la rémunération du capital ne quitte pas les sommets, voire grimpe toujours plus haut, relève de l'affabulation la plus grossière. Ainsi, puisque ce que coûte le capital à la collectivité prend le pas sur ce que « coûte le travail », un projet politique alternatif consisterait à inverser radicalement ces deux tendances contraires.

Annexes au chapitre 3

Revenus distribués par les sociétés non financières par rapport à leur EBE et à leur VAB (en %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
/ EBE	44,4	47,7	47,3	54,9	58,2	64,4	68,9	74,4	75,0	78,1	83,1	74,8	82,8
/ VAB	13,6	14,6	14,6	16,5	17,7	19,7	21,0	22,9	23,8	24,4	24,7	22,5	23,7

Source : INSEE, TEE de 1999 à 2011

Revenus nets* distribués (emplois-ressources) par les sociétés non financières par rapport à leur VAB

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Revenus distribués Mds €	92,7	105,6	110	128,9	142,2	165,1	183,6	209,3	229,9	247,6	235,5	219,8	237,8
Revenus reçus Mds €	54,5	63,4	69,5	78,6	86,7	106,8	118,4	141,1	155,4	165,1	155,4	146,1	147,9
Revenus nets	38,2	42,2	40,5	50,3	55,5	58,3	65,2	68,2	74,5	85,5	80,1	73,7	89,9
VAB Mds €	679,4	721,6	755,8	779,6	803,5	839	873,1	912,1	965,8	995,1	954	976,6	1004,1
Revenus nets/VAB %	5,6	5,8	5,4	6,5	6,9	6,9	7,5	7,5	7,7	8,6	8,4	7,5	9,0

Source : INSEE, TEE de 1999 à 2011.

* Les revenus nets distribués par les entreprises correspondent à la différence entre les revenus distribués et les revenus reçus. En effet, une entreprise peut être actionnaire d'une autre entreprise et recevoir à ce titre des dividendes. Elle en distribue par ailleurs à ses actionnaires. Il faut donc faire la différence entre les deux pour éviter de comptabiliser plusieurs fois des dividendes.

4. Allègements de cotisations sociales, emploi et compétitivité : une politique perdante

Les allègements de cotisations sociales font un retour en force avec le rapport Gallois qui préconise 30 milliards d'allègements (soit un doublement de leur montant actuel) se décomposant en deux parties : 20 milliards d'allègements de cotisations patronales et, plus inédit, 10 milliards d'allègements de cotisations salariales. Il s'agit dans les deux cas d'une baisse de la partie socialisée du salaire. Cette baisse aboutit à une moindre protection sociale quand les exonérations ne sont pas compensées ou bien à un transfert de coûts des entreprises vers les ménages (par le biais d'une hausse de la fiscalité) quand elles le sont.

À l'intérieur de ce cadre général, il y a des nuances pour ce qui est du salaire net. Dans le cas d'une baisse des cotisations des employeurs, il y a gain pour ces derniers, neutralité pour les salariés en termes de salaire direct et baisse de pouvoir d'achat des ménages s'il y a compensation par la fiscalité qui pèse sur ceux-ci ; elle prend toutefois un sens différent selon qu'il s'agit d'une augmentation de la CSG et/ou de la TVA, ou d'un prélèvement sur les revenus du capital.

Dans le cas d'une baisse des cotisations salariales, il y a, en instantané, neutralité pour les employeurs et gain de salaire direct pour les salariés, ce gain pouvant toutefois être plus ou moins annulé par une augmentation correspondante de la fiscalité pesant sur les ménages par le biais de la CSG et/ou de la TVA. Cependant, une autre incertitude règne pour l'avenir. Dans une situation de chômage de masse, il n'est pas impossible que les employeurs tirent argument de cette augmentation du salaire direct pour réduire les revalorisations ultérieures²⁷.

Au total, il s'agit bien de faire payer aux salariés et aux ménages (en grande majorité salariés), une prétendue déficience de compétitivité. Et de faire baisser ce que la députée socialiste Karine Berger qualifie de « prix du travail »²⁸. Le « prix du capital » – le profit – restant bien sûr incontesté, qu'il soit réinvesti ou distribué aux actionnaires.

La politique de l'emploi réduite aux allègements de cotisations

Les allègements de cotisations sociales employeurs sont apparus comme élément de la politique de l'emploi et comme incitations à l'embauche. C'est vrai tout d'abord, dans le cadre de dispositifs ciblés (chômeurs de longue durée, jeunes...), dont toutes les évaluations ont montré que

l'impact sur l'emploi est faible, mais qui permettent d'agir sur l'ordre de la file du chômage. Ensuite, à partir de 1993, commence une politique d'allègement général des cotisations sociales employeurs. En 2012, ces exonérations représentaient au total 30,7 milliards d'euros, soit 12,5 % du total des cotisations. Ce cadeau aux entreprises équivaut à 3 % de leur masse salariale et pèse pour l'essentiel sur le budget de l'État, puisque ce dernier compense (avec des retards défavorables à la trésorerie de la Sécurité sociale) le plus gros (95 % en 2012) du manque à gagner des régimes sociaux.²⁹

Cette politique, suivie avec constance par les gouvernements de droite comme de gauche, était justifiée par la nécessité d'« enrichir la croissance en emplois » selon la terminologie utilisée³⁰. Les effets supposés d'un « coût du travail » trop élevé, découragerait l'embauche notamment des non-qualifiés. Par ailleurs, ils pèseraient sur la compétitivité. Cet aspect est à l'époque secondaire dans l'argumentation.

Pour ce qui est de l'impact sur l'emploi, la Cour des comptes écrit en 2009³¹ : « la Cour avait relevé que les nombreux dispositifs d'allègement des charges sociales étaient insuffisamment évalués en dépit de la charge financière croissante qu'ils représentaient pour les finances publiques (27,8 Md€ en 2007, soit 1,5 % du PIB). S'agissant des allègements généraux sur les bas salaires, leur efficacité sur l'emploi était trop incertaine pour ne pas amener à reconsidérer leur ampleur, voire leur pérennité. »

Effets insignifiants sur l'emploi

Les effets éventuels sur l'emploi de l'allègement général de cotisations employeurs sont particulièrement difficiles à évaluer. Les études disponibles fournissent des résultats assez fortement disparates. Une des plus rigoureuses³² conclut à un impact limité des allègements intervenus entre 1993 et 1997 : « l'effet net sur l'emploi total reste modéré avec 60 000 à 80 000 emplois supplémentaires ». Durant la période ultérieure, celle de l'instauration des 35 heures, le coût du travail a été à peu près maintenu constant, de telle sorte que le surcroît d'emplois créés au-delà d'une bonne conjoncture peut être imputé à la réduction du temps de travail. De tels résultats n'ont rien à voir avec ceux d'une étude publiée en 2007 par la revue de l'INSEE³³ et selon laquelle la mesure aurait permis de créer 460 000 emplois (avec une marge d'erreur de plus ou moins 205 000 emplois) de fin 1994 à fin 1997. Cette étude a été fort contestée tant du point de sa méthode que de son résultat selon lequel, en l'absence de l'exonération, l'emploi aurait stagné en France entre 1994 et 1997³⁴. Ce qui est totalement invraisemblable au vu de la conjoncture de l'époque.

Pourtant un chiffre circule : la suppression des exonérations détruirait quelque 800 000 emplois. Mais comment a-t-il été fabriqué ? Comme on peut le montrer, à partir justement de cette étude contestée, les prétendus 800 000 emplois sont issus d'une recette un peu bizarre : on prend une étude fortement critiquée lors de sa parution, on accepte ses résultats, on fait une règle de trois, et on trouve 800 000.³⁵ Ce chiffre que l'on ressort ensuite régulièrement est donc le résultat d'une triple tricherie : utiliser une étude ancienne de mauvaise qualité, extrapoler indûment ses résultats à la période actuelle, et postuler une symétrie douteuse entre baisses et augmentations de cotisations.

27. Sur le lien entre évolution des cotisations et des salaires, voir Abderrahim Loufir, Jean-Philippe Cotis, « Formation des salaires, chômage d'équilibre et incidence des cotisations sur le coût du travail », *Économie & prévision*, n° 92, 1990-1-2.

28. Karine Berger : « La réduction du prix du travail n'est pas une priorité », *lemonde.fr*, 5 octobre 2012.

29. En 2012 : 231,3 Mds d'euros de cotisations, 30,7 Mds d'exonérations dont 2,9 Mds compensées.

30. Dares, « Les politiques de l'emploi et du marché du travail », Paris, La Découverte, Repères, 2003.

31. Cour des comptes, Rapport annuel 2009.

32. Islem Gafsi, Yannick L'Horty, Ferhat Mihoubi, « Allègement du coût du travail et emploi peu qualifié : une réévaluation », 2004, reproduit dans Dominique Méda et Francis Vennart (dir.), *Le travail non qualifié, permanences et paradoxes*, Paris, La Découverte, 2004.

33. Bruno Crépon et Rozenn Desplatz, « Une nouvelle évaluation des effets des allègements de charges sociales sur les bas salaires », *Économie et Statistique*, n° 348, 2001.

34. Henri Sterdyniak, « Une arme miracle contre le chômage ? », *La Revue de l'OFCE* n°81, avril 2002.

35. Michel Husson « Allègements de cotisations sociales et emploi » note hussonet n°43, 21 juin 2012.

En matière de compétitivité, un rapport de la Cour des comptes de 2006 soulignait que les allègements bénéficiaient, pour l'essentiel, à des activités tertiaires, notamment la grande distribution, où « les exonérations de charge sur les bas salaires n'ont pas impacté significativement la politique de recrutement »³⁶. Les industries manufacturières directement exposées à la concurrence internationale et au risque de délocalisation ont quant à elles peu profité de ces exonérations. En effet, après un débat initial sur la forme et l'ampleur de l'exonération, l'option a été prise d'un allègement dégressif, maximum au niveau du SMIC et s'annulant présentement à 1,6 SMIC (ce seuil d'annulation a varié selon les époques). Ce profil du dispositif entraîne que l'avantage est maximal dans les activités tertiaires ou artisanales aux salaires plus faibles que dans l'industrie. Mais ce choix avait été fait car on considérait que le ratio emploi créé par franc puis euro dépensé était maximal si les exonérations étaient concentrées sur les bas salaires.

Poursuite d'une politique en échec ?

Loin de tirer les bilans d'une politique de cadeaux au patronat poursuivie avec constance depuis 1993, Louis Gallois propose d'en doubler le volume avec un habillage transformé

par rapport au discours initial : ce qui est désormais mis en avant, c'est la compétitivité, et c'est en son nom que le champ des allègements est tiré vers le haut. Si cette option était retenue par le gouvernement (même dans une version adoucie, par exemple avec un étalement dans le temps), il s'agirait d'une triple forfaiture :

- institutionnelle : une poursuite du transfert du financement de la protection sociale des entreprises aux ménages et en premier lieu aux salariés. Si le choix d'une compensation par la TVA, l'injustice sera évidente car la TVA pèse proportionnellement plus fort sur les ménages les plus modestes, qui consomment la plus grande partie de leur revenu, alors que les ménages à revenu élevé épargnent une part plus grande de leur revenu. Si le choix se porte sur une compensation par la CSG, les salariés supporteront encore l'essentiel du fardeau.³⁷
- budgétaire : si 30 milliards d'euros sont déversés sur les entreprises, comment vont-ils être gagés dans la logique de la loi de programmation budgétaire 2012-2017 ? Quelles utilisations alternatives auraient pu être faites de telles sommes ?
- sociologique et politique, et c'est peut être, en l'espèce, la plus grave pour la gauche : le ralliement renouvelé à l'idée que les salariés ne valent pas ce qu'ils coûtent aux entreprises. Quoi de plus significatif que l'estompement du lien entre la gauche gouvernante et sa base sociale naturelle : on cède sans combattre du « blé » (800 millions d'euros semble-t-il) aux « pigeons », tandis que les salariés ont droit à la potion néolibérale.

36. 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 ».

37. 70 % du produit de la CSG proviennent des salaires, 18 % des retraites, 11 % des revenus du capital (le 1 % restant revois à des divers).

Des taxes écologiques à la place des cotisations sociales ?

Parce que les pollutions abondent, qu'il faut économiser l'énergie et réduire les émissions de gaz à effet de serre, l'idée d'imposer des taxes écologiques est aujourd'hui dans le débat public. Mais cette nouvelle fiscalité a-t-elle vocation à se substituer aux cotisations sociales, notamment les cotisations patronales, dans une perspective de baisse globale du coût du travail, ainsi que le préconise le rapport Gallois ?

Remarquons d'abord que plus une fiscalité dont l'assiette est environnementale est efficace en termes de transformation des processus de production et de consommation, plus elle a tendance à raréfier sa base même. C'est d'ailleurs le propre de toute fiscalité à vocation incitative, comme par exemple une taxe sur les transactions financières internationales qui vise à faire reculer drastiquement la spéculation et simultanément son propre produit. Il y aurait donc un premier paradoxe à assurer une protection sociale pérenne sur la base d'un financement dont il faudrait souhaiter, en termes écologiques, qu'il s'amenuise. Cela n'empêche pas le Medef de prôner une neutralité fiscale : il serait prêt à accepter des taxes écologiques en échange des baisses de « charges » au moins équivalentes.

En imposant une taxe écologique assise sur la consommation d'énergie ou la quantité de polluants émis, on vise surtout les secteurs de l'industrie. Mais les produits industriels ou bien entrent dans la fabrication d'autres biens et de services, ou bien ce sont des biens de consommation. Dans les deux cas, les taxes seront répercutées dans les prix, payés au final par les consommateurs. Si les allègements de cotisations sociales accordés en contrepartie sont intégrés par les entreprises pour diminuer les prix en proportion de la hausse consécutive aux taxes, les prix finaux resteront stables. Auquel cas, il n'y a pas d'incitation à modifier les

comportements de production et de consommation. Si, au contraire, l'introduction de taxes nouvelles conduit à renchérir les prix, cela signifiera une perte de pouvoir d'achat. On ne peut donc pas gagner sur les deux tableaux et la neutralité fiscale est donc un piège, soit un piège social (baisse du financement de la protection sociale ou baisse du pouvoir d'achat), soit un piège écologique (pas d'incitation).

Puisqu'on ne peut pas trop espérer avoir à la fois gain de pouvoir d'achat et efficacité écologique, a-t-on plus de chances d'améliorer en même temps l'efficacité écologique et l'emploi par le biais de la baisse du coût du travail consécutive à la substitution taxe écologique/cotisations ? Imaginons la mise en place d'une taxe sur l'énergie. Pour obtenir les deux effets positifs il faudrait que cette taxe conduise à une substitution énergie/travail pour produire la même quantité. Mais comment penser que cette substitution est réaliste, même en situation de sous-emploi important ? Autrement dit, une taxe sur l'énergie peut inciter les entreprises à être plus économe en la matière, mais il ne s'ensuit pas mécaniquement une incitation à embaucher au vu de la baisse du coût salarial. Sauf à supposer que, macroéconomiquement, l'emploi est fonction du salaire, oubliant le rôle de la demande de consommation et d'investissement, ce qui nous ferait retomber dans la faillite libérale en termes de politique d'emploi à l'œuvre depuis trois décennies.

Il est donc à craindre que les taxes écologiques, si elles étaient conçues comme un substitut aux cotisations sociales, n'atteindraient véritablement aucun des objectifs affichés, et risqueraient au contraire, d'un côté, d'affaiblir la position salariale soit par diminution du financement de la protection sociale, soit par baisse du pouvoir d'achat des plus pauvres, et de l'autre de ruiner tout débat sur la fiscalité écologique.

5. L'enjeu de la flexibilité du travail

L'accroissement de la flexibilité du travail et de la précarisation de l'emploi est un axe majeur des politiques de l'emploi menées en France et dans toute l'Union européenne, et l'envers des « politiques de compétitivité ». En Grèce, en Espagne, au Portugal, mais aussi en Allemagne, la déréglementation la plus brutale des marchés du travail apparaît bien comme le complément des politiques d'austérité budgétaire. Mais ces politiques viennent parachever une entreprise de longue haleine.

Depuis une trentaine d'années, la flexibilité a en effet constitué pour les classes dominantes un mécanisme central de modification des conditions d'exploitation de la force de travail, en contrepoint des transformations structurelles du capitalisme. On distingue la flexibilité interne ou qualitative et la flexibilité externe ou quantitative.

La flexibilité interne ou qualitative

La première forme de flexibilité est couramment présentée comme constitutive d'un modèle de production alternatif au taylorisme, censé mobiliser les qualifications des travailleurs à travers la recombinaison et l'enrichissement des tâches, de façon à organiser la production de séries variées de biens, destinées à répondre aux variations de la demande. En réalité, ces réorganisations de la production, visant à éliminer le plus possible les stocks et les invendus (lean production, zéro stocks, juste-à-temps, contrôle qualité, etc.) ont abouti, dans l'industrie comme dans les services, à diverses modalités de néo-taylorisme. Les procédures autoritaires de commandement au travail, loin d'avoir reculé, se sont combinées avec les méthodes de contrôle du management par objectifs, de l'intégration par les salariés eux-mêmes des exigences de la clientèle et de nouvelles méthodes d'évaluation des résultats. La chasse aux « temps morts », qui permettaient aux salariés d'avoir des moments de respiration dans leur travail, s'est généralisée. Cette évolution a abouti dans l'ensemble à une intensification du travail et à une aggravation sans précédent de la souffrance au travail.

La flexibilité externe ou quantitative

La flexibilité quantitative et externe comprend toutes les mesures visant, pour le patronat, à adapter en permanence la masse salariale aux exigences de la valorisation du capital et aux fluctuations de l'activité économique. Elle revêt ainsi plusieurs formes complémentaires :

- Flexibilité du temps de travail : la forme la plus anciennement pratiquée est le fractionnement des périodes de travail effectif afin d'assurer une plus longue durée d'utilisation des équipements ou d'ouverture des commerces ou services : travail en équipes, de nuit, le week-end. Auparavant réservée aux activités où des contraintes de service public (hôpitaux, transport en commun) ou techniques (sidérurgie) l'imposaient, cette flexibilité s'est de plus en plus étendue à d'autres secteurs pour de strictes raisons de rentabilisation accrue des équipements. À partir des années 1990 est également apparue la modulation de la durée du travail (par exemple sous forme d'annualisation), consistant à faire fluctuer la durée effective du travail au-dessus ou en dessous d'une durée moyenne de référence, afin d'adapter les heures travaillées à l'irrégularité du niveau d'activité de l'entreprise,

sans avoir à rémunérer les heures supplémentaires dans la limite de cette durée moyenne. Le temps partiel imposé a constitué un complément essentiel de ce type de flexibilité.

- Flexibilité des statuts et des contrats de travail : elle se traduit par le recul de la norme du CDI à temps plein, par la multiplication des contrats atypiques (CDD, intérim, sous-traitance, sans parler de la succession des diverses formes d'emplois aidés).

- Flexibilité des effectifs : il s'agit de démanteler le plus possible les dispositifs permettant d'assurer une sécurité de l'emploi et d'encadrer les licenciements, de manière à permettre au patronat de se rapprocher le plus possible d'une situation où la variation des effectifs de l'entreprise (embauches mais surtout licenciements) se ferait en totale liberté.

- Flexibilité des salaires : différents dispositifs ont conduit à faire reculer toujours davantage la négociation collective de branche au profit de la négociation d'entreprise, voire d'établissement, à individualiser une part croissante de la rémunération et à augmenter la part variable dépendant des résultats de l'entreprise et surtout des stratégies patronales de mise en concurrence des salariés.

- Flexibilité des seuils : il s'agit de remettre en cause les seuils (effectifs de salariés à partir desquels se déclenchent un certain nombre de droits sociaux (comité d'entreprise, délégués du personnel, etc.).

- Flexibilité des identités de métier permettant de muter le salarié sans tenir compte de sa qualification.³⁸

La flexibilité pour marchandiser davantage la force de travail

L'ensemble de ces modalités constitue depuis le début des années 1980 un dispositif cohérent du patronat pour ramener la force de travail à son pur statut de marchandise.

En France et dans les autres pays de l'Union européenne, les politiques publiques des différents gouvernements, de gauche comme de droite, ont mis en place, à des rythmes divers en fonction des résistances rencontrées, tout un arsenal de mesures pour faire avancer la flexibilité dans ses différentes formes et répondre aux exigences patronales. Le temps partiel a bénéficié de mesures incitatives (exonérations de cotisations sociales) à partir du début des années 1980 et n'a cessé de s'étendre depuis, principalement au détriment des femmes. L'autorisation administrative de licenciement a été supprimée en 1986. La décennie 1990 a vu la mise en place de dispositifs visant à instaurer dans les entreprises des accords d'annualisation du temps de travail, présentés alors comme une contrepartie d'une réduction du temps de travail. Les lois Aubry sur les 35 heures constituent, assez largement, une manifestation de cette logique, car une grande partie des emplois qui auraient pu être créés ont été perdus du fait des procédures d'annualisation et d'intensification du travail (notamment par la suppression des pauses).

Une stratégie européenne cohérente

Tout cela s'inscrit dans la Stratégie européenne de l'emploi lancée à la fin des années 1990, qui prévoit des mécanismes visant à faire converger de façon complémentaire les politiques de l'emploi, de protection sociale et de formation des pays de l'Union européenne. La contre-réforme des retraites (en France comme dans les autres pays), la loi d'autonomie des Universités (loi LRU) en sont des traductions

38. Comme le cible l'Observatoire du stress et des mobilités forcées mis en place par les syndicalistes de France Telecom, <http://www.observatoiredustressft.org>.

directes. De même, toujours en France, la large tolérance dont bénéficie, au-delà des dispositions légales, le recours permanent de certains secteurs professionnels aux CDD, à l'intérim et (pour les jeunes) à diverses formes de stages. La Stratégie européenne de l'emploi repose sur l'idée que le chômage n'est dû ni à une faible croissance ni à des créations d'emplois insuffisantes, mais à une adaptation insuffisante des chômeurs aux besoins des entreprises (thématique de l'« employabilité ») et à une réactivité insuffisante des marchés du travail. Ceux-ci doivent donc être réformés de façon à obliger les chômeurs et les inactifs à se présenter sur le marché du travail et à accepter n'importe quel emploi : la loi Hartz IV en Allemagne avec les « jobs à 1 euro » en a été un exemple ; réformes et privatisation des systèmes de placement des chômeurs ; et mise en place des différents aspects de la flexibilité.

En Allemagne, les conventions collectives de branche jouent un rôle central et elles sont rarement étendues, c'est-à-dire ne sont applicables qu'aux entreprises membres des organisations patronales signataires, alors que c'était de fait la règle jusqu'à une date récente. Depuis les années 80, le patronat a fait pression sur les fédérations syndicales pour affaiblir la portée de ces conventions collectives en y introduisant des « clauses d'ouverture » par lesquelles les syndicats et organisations patronales acceptent de déléguer une partie de leurs pouvoirs (notamment sur la durée du travail habituelle) à l'employeur et au conseil d'établissement, ce qui entraîne des accords locaux moins favorables aux salariés. Par ailleurs, depuis les années 90, on a enregistré un phénomène massif dit de « fuite » des entreprises des conventions de branche, lequel peut emprunter différentes voies juridiquement (démission de l'organisation patronale, externalisation...). Enfin, beaucoup d'entreprises ont choisi depuis quinze ans de violer la convention collective de branche avec l'accord des salariés, en faisant du chantage à l'emploi au sein de leur établissement. Ainsi, elles ont proposé aux salariés de travailler plus pour le même salaire, ou de travailler autant mais à un salaire inférieur moyennant l'engagement de ne pas licencier pour motif économique pendant une certaine durée (un an, deux ans ou plus) ou de ne pas délocaliser l'établissement à l'Est. La menace de délocalisation est d'autant plus crédible et prise au sérieux que la Pologne est un pays limitrophe. Dernière astuce patronale : négocier de telles conventions d'entreprise avec non pas des syndicats du DGB (IG Metall, IG Chemie, Ver.di...), mais avec des syndicats chrétiens beaucoup moins hostiles à ces compromis sur l'emploi. Ce sont certains de ces syndicats chrétiens qui ont accepté de conclure un salaire inférieur à 5 euros dans certaines branches. Une offensive patronale majeure est ainsi à l'œuvre dans toute l'Europe.

Dans l'automobile, notamment, tous les moyens sont bons. En Italie, le patron de Fiat, S. Marchionne, a commencé en 2011 à imposer aux salariés dans deux sites, sous la me-

nace d'une délocalisation, un référendum conduisant à l'acceptation d'un triplement des heures supplémentaires et à une augmentation des horaires de nuit, les usines devant tourner 24 heures sur 24, six jours par semaine, avec une réduction des pauses, une quasi-suppression du droit de grève (le seul syndicat ayant refusé de signer l'accord s'étant vu interdire toute représentation dans l'entreprise). Dans un deuxième temps, Marchionne a généralisé le modèle en quittant la Cofindustria, l'organisation patronale italienne, pour avoir la possibilité de déroger à la convention collective de la métallurgie et de renégocier dans toute l'entreprise (et ses sous-traitants) les contrats de travail autour notamment des horaires. En France, dans son usine de Sevelnord, la direction de PSA a obtenu, en mettant dans la balance l'assemblage d'un nouveau modèle, la signature par certains syndicats (la CGT a refusé) d'un accord dit de « compétitivité ». L'accord comprend un gel des salaires avec comme « contrepartie » une augmentation de l'intéressement et une prime supplémentaire. Il porte également sur une gestion plus flexible des RTT et du temps de travail des salariés. La direction s'est engagée à ce qu'il n'y ait pas de licenciements économiques pendant la durée de l'accord de trois ans, reconductible pour deux ans (mais d'autres moyens sont bien sûr utilisables pour supprimer des emplois).

En France aussi

Pendant le quinquennat de N. Sarkozy, l'instauration de la rupture conventionnelle du contrat de travail a conduit à une situation où nombre de salariés ont été contraints d'accepter cette solution moins contraignante pour l'employeur qu'un licenciement économique. Les 35 heures ont été détricotées et les heures supplémentaires défiscalisées, le projet étant de faire disparaître toute référence à une durée légale et collective du travail. Enfin, et surtout, le projet d'« accords de compétitivité-emploi », dont le lancement avait été annoncé début 2012 par Sarkozy puis repris par le Medef, a été conçu pour parachever le démantèlement des garanties collectives : ces accords devaient permettre au patronat d'obliger les salariés, sous la menace de licenciements, à accepter des modifications substantielles de leur situation³⁹ à travers des accords d'entreprise, voire des accords individuels, sur la durée du travail, les salaires, les règles encadrant le travail de nuit ou du dimanche, etc. Il s'agit d'une remise en cause, déjà présente dans l'Accord national interprofessionnel de janvier 2008, de la hiérarchie des normes de droit faisant prévaloir la négociation d'entreprise, voire la négociation du contrat de travail lui-même sur la loi.⁴⁰

La voie empruntée par le gouvernement Ayrault reprend, sous un autre nom, le chantier des accords de compétitivité qui n'avait pas abouti pendant le quinquennat précédent, même si ponctuellement certaines mesures, comme l'abandon de la défiscalisation des heures supplémentaires, veulent se démarquer symboliquement de l'ère Sarkozy. L'approche mise en avant est celle de la « flexi-sécurité » : il s'agit so-disant de promouvoir pour les salariés des garanties contre la précarité, en échange de plus de flexibilité pour les entreprises. En réalité, le document d'orientation pour la négociation sociale fourni par M. Sapin aux syndicats et au Medef, comme les déclarations successives de F. Hollande et de JM. Ayrault, le montrent : le projet de fond est bien de faire baisser le coût du travail.

39. Fondation Copernic, « Le code du travail en sursis ? », *lemonde.fr*, 2 mai 2012 : « Le refus du salarié d'accepter de se voir appliquer les dispositions de l'accord entraîne son licenciement sui generis » le contrat de travail devenant ainsi une émanation d'un « contrat d'entreprise » soumis aux « besoins de l'entreprise ».

40. L'accord national interprofessionnel de janvier 2008 prévoyait que « le contrat de travail doit déterminer ceux de ses éléments qui ne pourront être modifiés sans l'accord du salarié » (art.11), autrement dit ouvrait la possibilité de changer les autres éléments du contrat sans l'accord du salarié. Cette clause ne sera pas reprise dans la Loi de modernisation sociale de juillet 2008.

6. La logique « sociale » de la compétitivité

Vouloir ériger la compétitivité en principe premier de la politique économique, c'est faire du commerce extérieur l'alpha et oméga de la politique économique et de la recherche de son excédent le but ultime. Les économies mondialisées contemporaines impliquent de se plier au diktat de la « contrainte extérieure » : pas de salut possible hors de la compétitivité, il n'y a qu'une seule politique possible. Voilà ce que l'on veut nous faire croire.

Accepter cela, c'est, inéluctablement, s'enfermer dans une logique mortifère. Adopter cette une stratégie néo-mercantiliste, rechercher sans cesse des débouchés accrus à l'extérieur du territoire, conduit en effet, qu'on le veuille ou non, à une logique de régression, sociale tout autant qu'économique. Sortir de la crise implique, au contraire, de rechercher les voies d'un développement autonome.

Le néomercantilisme entraîne une nouvelle logique salariale...

Dès lors qu'elles se trouvent focalisées sur la recherche de débouchés extérieurs, les entreprises sont, en effet, conduites à transformer du tout au tout leur fonctionnement, et elles le sont d'autant plus qu'elles s'exposent à la concurrence internationale. Il ne s'agit plus pour elles de gérer un compromis – que les économistes appellent « fordien » – entre coûts salariaux et débouchés intérieurs autour de la productivité, qui est la norme autour de laquelle les salaires se trouvaient jusqu'alors indexés, mais de s'aligner sur un seul impératif : celui de compression des coûts, pour gagner des parts de marché à l'export. Au nom de la compétitivité, les salaires sont ainsi en première ligne : l'ouverture pousse le patronat à peser sur leur évolution de toutes les manières possibles : directe, dans les négociations salariales, indirecte, en remettant en cause tout ce qui concourt au pouvoir d'achat réel, les retraites et l'assurance maladie, en particulier, mais aussi l'indemnisation du chômage. De cela, l'Allemagne d'après les lois Hartz IV (cf. encadré dans le chapitre 2) fournit le prototype le plus récent.

Le néo mercantilisme, c'est donc d'abord un changement radical pour les salaires, dont la progression est dès lors déconnectée de la productivité. Le résultat le plus direct en est la transformation du partage des richesses au détriment des salariés et au profit des revenus du capital. En effet, dans le régime précédent, les salaires et les revenus du capital s'accroissent grosso modo au même rythme, la part de la ri-

chesse produite revenant à chacun était à peu près stable. Résultat de cette pression patronale, ce n'est désormais plus le cas.

Depuis le milieu des années 1970, l'ensemble des pays membres de l'OCDE a connu cette mutation radicale : sans exception aucune, dans tous ces pays la part des salaires dans la richesse produite a diminué. L'OCDE le reconnaît d'ailleurs sans ambages : « Au cours des deux décennies qui ont précédé la crise économique mondiale actuelle, le revenu réel disponible des ménages a augmenté en moyenne de 1,7% par an dans les pays de l'OCDE. Dans une grande majorité de ces derniers, toutefois, le revenu des 10% de ménages les plus riches a progressé plus vite que celui des 10% les plus pauvres, de sorte que les inégalités de revenus se sont amplifiées. Au fil du temps, les inégalités de revenus affichent dans la zone OCDE des profils différents. Elles ont d'abord augmenté à la fin des années 1970 et au début des années 1980 dans certains pays anglophones, dont notamment les États-Unis et le Royaume-Uni et Israël. À compter de la fin des années 1980, cet accroissement s'est répandu. Les dernières tendances, enregistrées pendant les années 2000, montrent un creusement de l'écart entre les riches et les pauvres non seulement dans certains des pays déjà fortement inégalitaires tels que les États-Unis et Israël, mais aussi, pour la première fois, dans des pays traditionnellement peu inégalitaires, à l'instar de l'Allemagne, du Danemark et de la Suède (et des autres pays nordiques), où les inégalités ont progressé plus que partout ailleurs dans les années 2000 »⁴¹. Quelques années auparavant, constatant déjà cette inégalité croissante, l'organisation l'avait imputée à « un recul significatif de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Dans les 15 pays de l'OCDE pour lesquels les données couvrent toute la période depuis 1976, cette part a reculé d'environ 10 points »⁴².

Le constat est donc clair et sans appel : le néomercantilisme, c'est une aggravation de l'exploitation des salariés et une inégalité croissante des revenus.

...qui s'étend progressivement à l'ensemble de l'économie et conduit au dualisme salarial

En France, ce « modèle », alors nouveau, s'est d'abord appliqué aux entreprises industrielles de ce que, dans le courant des années soixante-dix⁴³, on appellera le « secteur exposé » (à la concurrence internationale). Mais, pour reprendre la métaphore guerrière alors utilisée, le « front » ne saurait être durablement dissocié de « l'arrière ». De proche en proche, cette logique contaminera bientôt le « secteur abrité » (de la concurrence internationale), tertiaire compris. Au bout de ce chemin, après les services marchands aux entreprises et aux ménages, ce sont les services non marchands et les administrations qui seront concernés. La « RGPP » n'est ainsi que l'ultime avatar de cette transformation. Sous l'empire allégué de la « contrainte extérieure », cette norme, celle de la compétitivité, initialement spécifique au « secteur exposé », est désormais devenue générale.

Mais il y a plus encore. Aujourd'hui les tertiaires⁴⁴ représentent environ les trois quarts de l'emploi, en France comme d'ailleurs dans l'ensemble des pays de l'OCDE, Allemagne exceptée⁴⁵, et l'essentiel des couches populaires⁴⁶.

41. OCDE, « Tour d'horizon des inégalités croissantes de revenus dans les pays de l'OCDE », texte de présentation de « Toujours plus d'inégalités de revenus », avril 2012.

42. OCDE, « Croissance et inégalités : distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE », 2008.

43. En France, c'est, en effet, sous G. Pompidou que le VIème Plan (1971-1975) marquera en quelque sorte d'un sceau officiel cette entrée dans une « économie ouverte », où « il ne saurait suffire [...] de développer la demande intérieure [...] cette conception, défendable dans une économie protégée, n'est pas adaptée aux réalités d'une économie ouverte [...] elle ne convient pas en effet aux branches exposées à la concurrence extérieure [...] le niveau d'activité de ces branches dépend non de la demande interne mais de leur propre compétitivité ».

44. Les tertiaires, en effet, car ce secteur qui regroupe les services aux entreprises dont le secteur financier et bancaire, les services marchands aux ménages et les services non marchands, est particulièrement hétérogène.

45. L'emploi tertiaire y est, en effet, plus faible qu'ailleurs.

46. Les employés (8,2 millions dont 6 millions de femmes) sont désormais plus nombreux que les ouvriers (6,5 millions).

Dans le contexte général qui vient d'être décrit, le contrôle de l'évolution de leur masse salariale est donc particulièrement central pour le patronat. Largement composés, contrairement à l'industrie, de petites unités où la syndicalisation est particulièrement faible, et d'un salariat moins qualifié et très fortement féminisé, les tertiaires, – du moins hors finances, immobilier et communication⁴⁷ – sont aujourd'hui le lieu privilégié de la précarisation et du développement du salariat pauvre. Résultat du temps partiel et du sous-emploi qui lui est lié, de la généralisation des CDD et, au final, d'une très forte instabilité de l'emploi⁴⁸, les salaires de ces tertiaires-là sont notablement inférieurs, de l'ordre de 4/5 à 2/3, à ceux de l'industrie !

Là encore, l'Allemagne d'après Hartz IV montre le chemin que voudrait emprunter le patronat français. Le développement du précaire, du temps partiel et des petits boulots y a installé un modèle que l'on peut à bon droit qualifier de dual, tant les conditions d'emploi et de salaire du tertiaire sont radicalement différentes de celles de l'industrie. Ainsi, le salaire horaire dans les tertiaires – en moyenne et secteurs financier, immobilier et communication compris – n'y est-il que de 80 % de celui de l'industrie, quand il est encore, de 96% en France. On comprend mieux ainsi que le patronat français ait les yeux de Chimène pour le modèle décidément vraiment exemplaire que représente pour lui l'Allemagne !

Du néomercantilisme à la transformation sociale: solidarité et développement autonome

L'ouverture des économies, et avec elle la recherche de compétitivité à tout crin qu'elle entraîne, rend plus difficile le pilotage d'une politique de transformation sociale, alors même que l'état de fait qu'elle constitue en rend nécessaire la prise en compte. C'est pourquoi les conditions d'une politique de transformation doivent être redéfinies à partir de ce qui est aujourd'hui une réalité massive.

Dans des économies aussi étroitement imbriquées que le sont celles des pays membres de l'Union européenne, en effet, les nécessaires mesures de relance prises par un pays

la logique « sociale » de la compétitivité

bénéficient aussi, via les importations supplémentaires qu'elles impliquent, à ses principaux partenaires, autant parfois qu'à lui-même, et entraînent ainsi des déséquilibres extérieurs nouveaux. C'est ce qui s'est passé en France entre 1981 et 1983. À l'inverse, les mesures d'austérité prises par l'un pèsent sur tous les autres. *A fortiori*, lorsqu'elles sont simultanément le fait de plusieurs, nul ne peut s'exempter de leurs effets et tous sont touchés ; c'est alors la récession qui est au bout. C'est elle qui menace aujourd'hui.

Loin, comme on voudrait nous le faire croire, de la rendre impossible, ce double écueil indique, au contraire, les voies économiques de la transformation sociale.

Il s'agit d'abord d'œuvrer pour une Europe de la solidarité et non de la compétitivité. Dans une Union où les relations intra-européennes représentent 60% du commerce extérieur de chacun de ses membres, les excédents commerciaux des uns sont l'essentiel des déficits des autres⁴⁹. Ainsi, se trouvent aujourd'hui opposées deux Europe : celle du Nord, allemande pour l'essentiel, qui, par une politique d'austérité menée depuis une dizaine d'années, s'est constitué un excédent, symétrique du déficit de l'Europe du Sud, France comprise. Cette dernière est désormais invitée, voire autoritairement et brutalement contrainte, à décliner à son tour « l'exemple allemand », le TSCG n'étant que le dernier en date de ces moyens de coercition. Cette voie est sans issue. Outre les effets économiquement désastreux et socialement dramatiques qu'on lui connaît en Grèce, Portugal ou Espagne, elle est, aussi, collectivement suicidaire et entraînera tous, Allemagne comprise, dans une récession durable. Il faut donc une autre Europe, une Europe de la solidarité, qui se rééquilibre non pas en enfonçant les peuples dans la spirale de l'austérité, mais en accroissant les salaires et les dépenses publiques dans les pays trop excédentaires, et en construisant un vrai budget et une vraie fiscalité européens.

Est-ce à dire que rien n'est possible au plan national ? En aucun cas. Sans attendre la réorientation radicale de la construction européenne, mais en visant à y contribuer par l'exemple, un pays ou un groupe de pays peuvent entamer une politique de rupture avec le néolibéralisme. Une condition à cela : que les mesures mises en œuvre visent à produire le minimum d'effets extérieurs. C'est pourquoi toute relance de l'activité doit viser à l'autonomie de développement. Ainsi, l'accroissement du pouvoir d'achat passe par une augmentation des bas salaires, mais doit aussi se faire par ses formes indirectes et socialisées que sont les services collectifs : transport, logement, santé, éducation, crèches... De même, la relance de l'activité doit-elle viser à développer prioritairement les secteurs qui permettent de se libérer de la « contrainte extérieure », tout en réduisant l'empreinte écologique : au premier rang d'entre eux figurent les économies d'énergie et les énergies renouvelables.

47. Soit moins de 2 millions d'emplois sur les quelque 19,5 millions que compte l'ensemble des tertiaires.

48. Ainsi, le taux de rotation dans l'emploi, moyenne des taux d'entrée et de sortie dans l'année, est-il de 64 % dans le tertiaire, contre moins de 19% dans l'industrie. En clair, moins d'un salarié de l'industrie sur cinq change de contrat de travail dans l'année, alors que c'est le cas de près de deux salarié-e-s sur trois dans le tertiaire marchand. Cf. Ministère du travail, « Les mouvements de main-d'œuvre en 2011 ; une rotation élevée dans le tertiaire », DARES, Analyses, septembre 2012.

49. Rappelons que la France importe deux fois plus d'Allemagne, qui est son premier partenaire commercial, que de Chine, et autant de Belgique ou d'Italie que de celle-ci !

50. Plus précisément : 5,743 millions à mi-1974, devenus 3,281 millions à la mi-2012. Source : Banque de données macroéconomiques, INSEE.

7. En finir avec la compétitivité

Après Nicolas Sarkozy qui voulait aller « chercher la croissance avec les dents », François Hollande s'est juré de « redonner toutes ses chances à la croissance ». Mais par quel miracle, alors que sa politique d'austérité bloque la croissance de la demande interne, qu'il s'agisse de la consommation des ménages ou des dépenses publiques ? La réponse du rapport Gallois est claire : la croissance ne peut alors venir que des exportations. Au-delà des invocations rituelles sur le nécessaire effort de recherche et d'innovation, son programme pour la compétitivité comporte un point clef, la baisse de la masse salariale et une préconisation, celle de relancer, de fait, l'exploitation du gaz de schiste. Mais accélérer la destruction sociale et écologique pour relancer la croissance est un programme suicidaire.

La stratégie néo-mercantiliste est une impasse

On va donc chercher à imiter le modèle allemand des années 2000, qu'on a pu qualifier de « néo-mercantiliste »⁵¹ en souvenir de ces économistes du XVII^e siècle qui recommandaient aux souverains d'exporter le plus possible de marchandises pour faire affluer l'or dans le royaume. C'est aussi le modèle promu inlassablement par le FMI depuis trente ans sous le nom « d'ajustement structurel » et pratiqué depuis le gouvernement Bérégovoy sous le nom de « désinflation compétitive ». Regagner des parts de marché sur les concurrents européens et mondiaux, tel est désormais l'alpha et l'oméga de la politique du gouvernement français. La priorité nouvellement affichée envers la compétitivité traduit ce virage par rapport à une campagne électorale où ce thème avait été préempté par Nicolas Sarkozy.

Pourtant, toute l'expérience des trente dernières années prouve que la recherche généralisée de la compétitivité ne peut fournir un modèle durable de croissance. Quand chacun comprime sa demande interne pour être compétitif et exporter son chômage, la croissance ne peut être qu'inégalitaire et chaotique. Inégalitaire car la compression des salaires profite aux détenteurs du capital. Chaotique car la bulle de l'endettement privé, qui permet de soutenir la consommation malgré la stagnation ou la baisse des salaires, débouche sur des crises inéluctables.

« La croissance est derrière nous »

Mais il y a plus grave encore. On pourrait relancer à court terme la croissance en renonçant aux illusions de la compétitivité et en stimulant de façon coordonnée la consommation privée et l'investissement public en Europe. Mais cela

ne constitue pas un scénario durable de sortie de crise. Au delà même des objecteurs de croissance, des économistes écologistes comme Tim Jackson ou de ceux du Conseil scientifique d'Attac⁵², même des économistes orthodoxes (mais lucides) comme Robert Gordon se sont aperçus qu'au moins pour les pays riches, « la croissance économique est derrière nous »⁵³. Les raisons avancées par Gordon sont multiples : absence d'innovations majeures susceptibles de changer en profondeur la vie des personnes, trop fortes inégalités, ralentissement des progrès du niveau éducatif des populations, endettement excessif des ménages et des États... Mais, plus fondamentalement – cette raison s'appliquant aussi aux pays du Sud – la raréfaction des ressources naturelles non renouvelables, l'épuisement des sols et de nombre de ressources renouvelables entraîneront (et entraînent déjà) une hausse tendancielle inéluctable des prix de ces matières premières, voire des pénuries physiques, qui ne peuvent qu'entraver durablement la croissance⁵⁴.

En outre, même si elle était encore possible, la croissance économique rapide ne serait pas souhaitable : car on sait désormais qu'elle n'est pas dissociable de la croissance des émissions de gaz à effet de serre⁵⁵. Même avec un gros effort d'investissements pour faire baisser deux fois plus vite qu'aujourd'hui l'intensité de la croissance en CO₂, il faudrait non pas une croissance mais une diminution de 1,8% par an du PIB entre 2007 et 2050 pour atteindre l'objectif recommandé par les scientifiques du GIEC (- 85% d'émissions de gaz à effet de serre en 2050). Se contenter d'une réduction de moitié serait hautement risqué, mais n'autoriserait de toute façon qu'une croissance inférieure à 1% par an.

Compétitivité suicidaire

Ce serait l'honneur de dirigeants politiques responsables que de prendre au sérieux ces données objectives et de rechercher les voies d'une bifurcation équitable et démocratiquement organisée. Mais nos dirigeants ne sont pas responsables. La recherche effrénée de la croissance dans un marché mondial libéralisé et dans un monde fini les amène à appuyer sur l'accélérateur du réchauffement climatique au lieu de freiner.

En effet, le rétablissement de la compétitivité des économies européennes suppose de se concentrer sur les marchés en croissance rapide, ceux que stimulent le consumérisme et l'industrie publicitaire mondiale. D'alimenter la course des classes moyennes et des riches du monde entier – et notamment des pays émergents – au dernier gadget ou au dernier 4x4 à la mode. Le modèle allemand basé sur l'exportation dans le monde entier des Mercedes, Audi et autres BMW est suicidaire pour les écosystèmes. Cette course à la compétitivité détourne des efforts et des investissements de long terme nécessaires – économies d'énergie, développement des énergies renouvelables, reformulation des politiques de transports et d'urbanisme... – pour redéfinir les modes de production et de consommation.

La compétitivité passe aussi par la baisse des salaires, la fameuse « dévaluation interne » prônée par le FMI dans les pays du Sud de l'Europe, ou le « choc » prôné par le rapport Gallois sur les cotisations sociales (voir chapitre précédent). Elle suppose également le maintien ou l'aggravation de l'intensité du travail, qui a atteint des niveaux insoutenables dans

51. Till Van Treeck, « Victoire à la Pyrrhus pour l'économie allemande », *Le Monde diplomatique*, septembre 2010

52. J.-M. Harribey, « Développement ne rime pas forcément avec croissance », *Le Monde diplomatique*, juillet 2004 ; M. Husson, « Pourquoi la croissance n'est pas la solution », *Lettre du Conseil scientifique d'Attac* n° 37, décembre 2010, <http://www.france.attac.org/archives/spip.php?article12044> ; J. Gadrey, « Adieu à la croissance », Paris, Les Petits Matins, 2010.

53. Voir l'article de Martin Wolf dans le *Monde* du 8 octobre 2012 (gesd.free.fr/wolfgrow.pdf) et l'article original de R. Gordon (gesd.free.fr/w18315.pdf).

54. Les gisements de plomb (utilisé pour les batteries) exploitables à un coût admissible seront épuisés vers 2030. L'épuisement de l'argent est prévu entre 2021 et 2037. Les gisements de cuivre (câbles, bobinages) exploitables à un coût admissible seront épuisés vers 2040. Les gisements de nickel (piles bouton, batteries d'ordinateurs portables) exploitables à un coût admissible seront épuisés vers 2050. Etc.

55. Michel Husson, « Croissance sans CO₂ ? », note Hussonet n°24, oct. 2010 hussonet.free.fr/crco2.pdf.

la plupart des pays européens. Les salariés, soumis à des exigences intenable avec des moyens en diminution constante, essaient coûte que coûte de maintenir un niveau de qualité de la production, en prenant sur eux, sur leur santé. Alors même que le patronat considère que le coût du travail est trop élevé, en réalité c'est le travail qui assure *malgré tout* la performance, mais au prix de sa mise en danger quotidienne. Non seulement du fait des millions d'accidents du travail qui se produisent chaque année en Europe, mais aussi de la généralisation des troubles musculo-squelettiques, des dépressions d'origine professionnelle, non reconnues comme telles et d'autant plus douloureuses à vivre.

Enfin, la compétitivité est suicidaire car sa recherche effrénée amène aujourd'hui les dirigeants à prendre des risques écologiques insensés en essayant à tout prix de réduire tous les coûts de production, en particulier ceux de l'énergie, notamment par l'exploitation du gaz de schiste.

Folies énergétiques

La fameuse « réindustrialisation » américaine fait aujourd'hui rêver les hommes politiques et les industriels français. En effet, depuis le krach de 2009, « l'essentiel de la croissance américaine a été portée par les biens de production, et le marché du travail a vu une progression inédite des emplois industriels, exactement le contraire de ce que l'on a pu observer lors de précédents cycles économiques »⁵⁶. C'est que, grâce à l'extraction forcée de gaz de schiste, le prix du gaz aux USA a chuté de 6 à 2,5 dollars par MMBtu (l'unité de mesure du volume de gaz naturel)⁵⁷. À comparer aux prix en Europe (10 \$) et au Japon (18 \$). S'ajoutant à la baisse continue des salaires ouvriers dans l'industrie états-unienne depuis le début des années 1980, ce phénomène explique pour une large part le redressement de la compétitivité des États-Unis et leur début de « réindustrialisation ».

Au Japon, à l'inverse, la catastrophe de Fukushima a entraîné l'arrêt de toutes les centrales nucléaires. Le gaz naturel a été appelé comme source d'énergie de substitution, mais l'augmentation de la demande dans la zone a provoqué une hausse des prix de 50 % début 2012 par rapport au prix de fin 2011. L'industrie japonaise se retrouve en situation compétitive gravement défavorable du fait de l'augmentation du prix de l'énergie. Le gouvernement est sous forte pression des industriels pour faire redémarrer les centrales nucléaires. Le Premier ministre a affirmé début juin que « la société japonaise ne pouvait pas survivre si nous maintenons à l'arrêt tous les réacteurs » et annoncé le redémarrage des réacteurs 3 et 4 de la Centrale d'OI ainsi que de la Centrale de Tomari dans le nord du Japon. Mais l'opposition de l'opinion publique pourrait rendre ce projet délicat.

Aux États-Unis en revanche, les mouvements sociaux se sont divisés à propos des gaz de schistes. Les syndicats y voient surtout les promesses de créations d'emplois, alors que les écologistes dénoncent les dégâts irréversibles pro-

voqués par la fracturation hydraulique (contamination des nappes phréatiques et des terrains alentours, tremblements de terre, raréfaction des ressources en eau, risques de fuites de gaz massives...). Enfin, le développement du gaz de schiste freine celui des énergies renouvelables, qui seront pourtant nécessaires à long terme.

Mais l'exemple américain, qui a inspiré le rapport Gallois, fait visiblement rêver les cercles patronaux européens, et pas seulement. Si Arnaud Montebourg veut rouvrir la question des gaz de schiste – et déclare le nucléaire « filière d'avenir » ! –, c'est pour la sacro-sainte compétitivité. Le gouvernement Ayrault vient de lancer une « Commission nationale de suivi des gaz de schistes » pour « évaluer les risques environnementaux liés aux techniques de fracturation hydraulique ou aux techniques alternatives ». Dans cette commission siège un haut fonctionnaire du ministère du Redressement productif, le directeur général... de la compétitivité.

En finir avec la compétitivité

C'est donc la logique même de la compétitivité qu'il faut abandonner. Beaucoup a déjà été écrit sur la nécessité absolue d'une nouvelle trajectoire économique durable fondée sur l'économie des ressources et la qualité des productions. Ce nouveau modèle de développement devra reposer sur le principe de la coopération et non plus celui de la compétitivité.

Les principaux traits d'un tel modèle de développement ont souvent été esquissés et sont déjà présents dans nombre d'expériences concrètes. L'innovation restera vitale mais portera sur la qualité et la sobriété des procédés et des produits, ainsi que sur la qualité des interactions sociales, non plus sur l'invention perpétuelle de nouveaux besoins et de nouveaux produits à obsolescence programmée. Comme c'était le cas dans tous les laboratoires de recherche scientifique jusqu'à peu, elle ne sera pas fondée sur la concurrence et l'appât du gain mais sur la recherche de la reconnaissance et du prestige.

Il faudra rompre avec le consumérisme. Même si les ménages les plus défavorisés verront leur consommation augmenter, la priorité sera donnée non plus à la croissance sans fin de la consommation individuelle, mais à celle des services publics de toute nature, à la sobriété énergétique, à une transformation et à une meilleure répartition des consommations matérielles qui devra aboutir à leur réduction globale. La recherche du profit comme seul critère de décision économique cédera la place à la délibération démocratique autour d'objectifs pluriels, afin de trouver les compromis correspondant à l'intérêt général, basés sur le principe de l'accès égal de toutes et tous aux droits fondamentaux. Ainsi, les banques ne seront plus gérées pour verser des profits à leurs actionnaires mais pour servir le financement des projets utiles à la société. Le profit ne sera plus un but en soi mais une simple contrainte d'équilibre économique, dans le cadre de marchés régulés démocratiquement et d'une planification participative⁵⁸.

L'avenir de l'emploi serait bien mieux assuré dans une société soutenable débarrassée de l'obsession de la croissance compétitive, génératrice de chômage de masse. Il reposerait notamment sur les deux piliers que sont la poursuite du mouvement historique de réduction du temps de travail et

56. « Les États-Unis sont entrés dans une phase de réindustrialisation », *Les Échos*, 6 août 2012.

57. « La 'révolution' du gaz de schiste aux États-Unis : bilan et perspectives », *Flash Économie*, n° 683, Natixis, 10/10/2012, cib.natixis.com/flushdoc.aspx?id=66326.

58. P. Devine, « Participatory planning through negotiated coordination », *Science and society*, vol. 66, n° 1, Spring 2002 ; T. Coutrot, « Socialisme, marchés, autogestion : un état du débat », 2002, gesd.free.fr/tcsoz.pdf

la montée en qualités sociales et environnementales de la production⁵⁹. Cette dernière est un grand « gisement » d'emplois de bonne qualité, pour une raison simple : il faut nettement plus de travail utile pour produire les mêmes quantités de biens ou de services de haute qualité sociale et écologique que pour les produire sous le régime actuel du productivisme compétitif, destructeur de qualité du travail, de vie, et de l'environnement. Comme de nombreux scénarios le montrent⁶⁰, une telle montée en qualités sociales et écologiques de la production ferait plus que compenser les réductions d'emplois dans les activités les plus « insoutenables ». Ces dernières réductions seraient négociées sur la base d'une sécurisation professionnelle assurant aux salariés des reconversions sans perte de salaires ni de compétences dans leurs territoires, ce qui implique une « planification démocratique » des transitions.

La transition vers une économie démocratique et écologique ne se fera pas en quelques mois, ni même en quelques années. Bien des crises économiques, écologiques et politiques seront encore nécessaires pour assurer la redistribution et la redéfinition des richesses, seules de nature à nous désintoxiquer de cette obsession de la croissance. Mais cette transition ne pourra progresser significativement dans le cadre d'une économie mondialisée et dérégulée. Une des questions décisives consiste à penser un nouvel ordre économique international alternatif à la compétitivité.

Avec la réduction continue des droits de douane et la libéralisation commerciale, la course à la compétitivité a entraîné une hausse de 6 % par an du commerce mondial depuis vingt ans. Au sein des pays européens, le transport routier de marchandises n'a cessé de gagner des parts de marché ces dernières années. La croissance des transports de marchandise entraîne celle des émissions de gaz à effet de serre (camions, cargos, avions). La libéralisation du commerce favorise la mise en concurrence des salariés des différents pays et continents, accélérant la précarisation générale du salariat.

Le protectionnisme est classiquement présenté comme la seule alternative possible au libre-échange. Il consiste, pour un pays ou une région donnée, à se protéger de la concurrence étrangère en érigeant des barrières douanières ou

réglementaires à ses frontières. Le protectionnisme est une politique qui vise à protéger les capitalistes nationaux de la concurrence étrangère, en espérant éventuellement que cela profitera aussi aux salariés.

Le protectionnisme est par essence unilatéral : l'Union européenne (UE) – ou plus vraisemblablement la France – imposerait des taxes dissuasives aux marchandises provenant de l'étranger, notamment des pays pauvres et des émergents. Il est aussi par essence nationaliste : la taxation se produit au passage de la frontière, renforçant l'identification des populations au cadre territorial national. Il appelle inévitablement des mesures de rétorsion et une dynamique de conflits commerciaux entre nations. Il ne peut pas être durablement l'outil d'une politique de transition.

Et pourtant il faudra bien inverser la tendance à la croissance exponentielle des transports, et limiter les effets de concurrence entre systèmes salariaux et sociaux de niveaux différents. Il faudra bien relocaliser les tissus productifs, développer les circuits courts, favoriser la proximité. Une mesure alternative aux droits de douane, aux effets économiques en partie similaires mais aux effets politiques bien plus prometteurs, pourrait être une taxe globale sur le kilomètre parcouru par les marchandises : une sorte de taxe Tobin pour les transactions commerciales. Si on taxe à 0,01 % chaque km parcouru par un bien, cela revient à une hausse du prix de 1 % pour 100 km, 10 % pour 1000 km et 100 % pour 10 000 km. (Évidemment la taxe pourrait aussi être dégressive, de façon à dissuader les transports intracommunautaires ; elle pourrait aussi être combinée avec une taxe sur les émissions de CO₂).

La taxe sur le kilomètre n'est pas agressive : elle s'applique aussi bien aux exportations du pays qui la décide qu'à ses importations. Elle n'est pas nationaliste : elle ne dépend pas du passage d'une frontière. Elle est d'emblée symétrique et coopérative. Même si un pays ou une union régionale l'adopte de façon unilatérale, elle est fondée sur des justifications qui font appel au bien commun : la lutte contre le réchauffement climatique, la préservation des standards sociaux.

Plutôt que de s'acharner à prolonger artificiellement la vie d'un modèle de développement insoutenable en aggravant encore ses dégâts écologiques et sociaux, un gouvernement progressiste devrait explorer les voies d'un autre modèle de développement. Aux antipodes de la compétitivité.

59. J.-M., *L'économie économe, Le développement soutenable par la réduction du temps de travail*, Paris, L'Harmattan, 1997.

60. T. Coutrot, J. Gadrey, « La "croissance verte" en question », ETUI Policy Brief n° 3, 2012, <http://www.etui.org/fr/Publications2/Policy-Briefs/European-Economic-Employment-and-Social-Policy/Green-growth-is-called-into-question>.