

Alternatives Economiques

GÉNÉRATION Y : LE NOUVEAU
GADGET POUR DRH P. 36

FAUT-IL TAXER
LES RETRAITÉS ? P. 30

LES LOIS AUROUX,
TRENTÉ ANS APRÈS P. 74

NOVEMBRE 2012 | NUMERO 318 | 3,80 €

www.alternatives-economiques.fr

COMPÉTITIVITÉ : LE TRAVAIL COÛTE-T-IL TROP CHER ?

L'industrie française va mal.
Mais le coût du travail
n'est pas l'alpha et l'oméga
de sa compétitivité.

P. 6



Belgique/Luxembourg 4,50 € ■ Allemagne/Espagne/Italie/Grèce/Portugal (cont) 5 € ■ Suisse B CHF ■ DOM/A 4,50 € ■ Maroc 49 MAD ■ Zone CFA 3 600 CFA ■ Canada 7,50 CAD

M 02125 - 318 - F: 3,80 €



(France métropolitaine)

Open space : l'enfer
c'est les autres ! P. 32

Comment l'économie allemande
pourrait tirer l'Europe P. 70

L'ÉVÉNEMENT

LE TRAVAIL COÛTE-T-IL TROP CHER ?

7 / Un choc de compétitivité ? Non merci

Un tel choc ne rendrait service ni à la France ni à l'Europe

12 / Au-delà des coûts

Pour redresser l'industrie, il faut agir aussi sur beaucoup d'autres leviers

On peut et on doit aussi s'attaquer sans tarder aux problèmes structurels qui handicapent depuis longtemps l'industrie dans ce pays

Le « choc de compétitivité » : nombreux sont ceux qui l'attendent comme le retour du Messie. Un tel choc est en effet censé, dans l'esprit de ses promoteurs, nous sortir d'un coup de la nasse de la désindustrialisation et du chômage de masse. Comment réalise-t-on un tel miracle ? Pour l'essentiel, il suffirait, nous dit-on, d'abaisser brutalement le coût du travail pour les entreprises. Autrement dit, quel que soit le mode opératoire retenu, il n'y aurait qu'à diminuer un bon coup les revenus des salariés et de leurs familles. Que ce soit via des taxes supplémentaires amputant leurs salaires nets pour compenser la diminution des cotisations sociales patronales, si on souhaite conserver le niveau actuel de la protection sociale. Ou en taillant dans les revenus de transfert procurés par cette protection sociale, si on veut limiter la hausse des prélèvements sur les ménages. Dans l'esprit de ses partisans, un tel choc permettra de redresser les marges des entreprises, de limiter les déficits extérieurs en exportant davantage et d'attirer les investisseurs en France. Avec à la clef plus d'emplois et donc moins de chômage. Le problème c'est que les inconvénients certains d'un tel choc – l'appauvrissement des salariés et de leurs familles – se réaliseraient à coup sûr, tandis que les avantages que le pays est censé en tirer ont en revanche très peu de chances de se matérialiser dans le contexte actuel.

Un remède inadapté

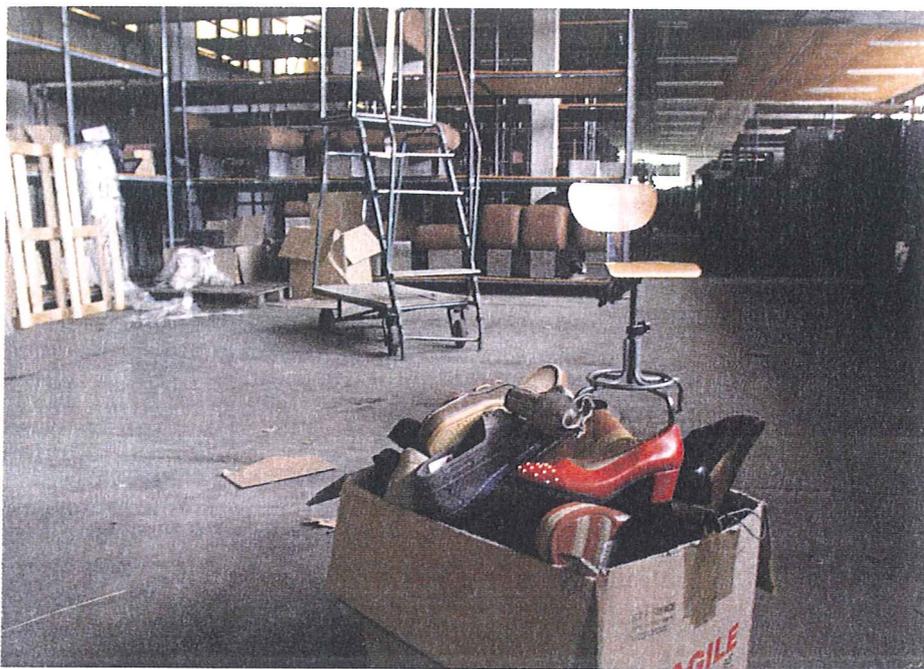
Entendons-nous bien : la gravité de la situation de l'économie française ne fait

guère de doute avec une désindustrialisation qui progresse à pas de géant, des déficits extérieurs abyssaux, des marges laminées... Mais la France se trouve déjà au bord de la récession et l'austérité budgétaire, programmée par ailleurs, va amputer lourdement l'activité au cours des prochains mois. Dans un tel contexte, un choc de compétitivité ne pourrait qu'aggraver encore les choses par ses effets récessifs à court terme, tant en France qu'en Europe. En choisissant de rétablir d'abord, et à marche forcée, les comptes publics, le gouvernement s'est *de facto* privé de toute marge de manœuvre pour mener une politique de l'offre favorable aux entreprises.

N'y a-t-il donc rien à faire ? Si. Malgré cela, on peut, et on doit, remettre à plat le financement de la protection sociale qui pénalise aujourd'hui l'industrie. Mais il s'agit plutôt de transférer des charges entre les entreprises. On peut et on doit aussi s'attaquer sans tarder aux problèmes structurels qui handicapent depuis longtemps l'industrie dans ce pays. En améliorant le financement des entreprises et le soutien à l'innovation, bien sûr, mais aussi en corrigeant les défauts chroniques d'un système éducatif qui ne forme correctement qu'une élite, au prix bien souvent de l'échec des autres, et en s'attaquant aux modes de management autoritaires qui ne laissent pas de place aux salariés et à leurs représentants. De telles actions ne peuvent certes avoir d'effets qu'à long terme, mais raison de plus pour les engager sans tarder. ■

GUILLAUME DUVAL





Anciens locaux de Myrys à Limoux (Aude). L'industrie française a déjà perdu 270 000 postes entre l'été 2008 et le printemps 2012, soit 8 % de ses effectifs.

INDUSTRIE Malgré la gravité indéniable des difficultés actuelles, un « choc de compétitivité » ne rendrait service ni à la France ni à l'Europe.

UN CHOC DE COMPÉTITIVITÉ ? NON MERCI

La gravité de la situation de l'industrie française ne fait guère de doute. Les difficultés de PSA, d'Arcelor Mittal ou encore d'Alcatel, qui viennent d'annoncer fermetures de sites et plans sociaux massifs, ne sont même que la partie émergée de l'iceberg : ils entraînent en effet dans leur chute une foule de PME et de sous-traitants. L'industrie, qui avait déjà perdu 450 000 emplois entre 2000 et 2008, a encore vu 270 000 postes disparaître entre l'été 2008 et le printemps 2012, soit 8 % de ses effectifs. Et ce n'est pas fini. Avec 10 % seulement de sa valeur ajoutée produite par l'industrie manufacturière, deux fois moins qu'en Allemagne, la France figure désormais parmi les pays développés les plus désindustrialisés, aux côtés de la Grèce et du Royaume-Uni.

Parallèlement, les marges du secteur manufacturier ont fondu comme neige au soleil : l'excédent brut d'exploitation (*), autrement dit les profits bruts des entreprises, ne représentait plus que 21 % de sa valeur ajoutée en 2012, moitié moins que dans les services marchands, contre 34 % en 2000. Et le déficit extérieur se creuse de façon inquiétante. Les échanges de produits manufacturés accusaient à eux seuls, l'an dernier, un déficit de 42 milliards d'euros, soit 2 points de produit intérieur brut (PIB).



Excédent brut d'exploitation : ce qui reste aux entreprises une fois qu'elles ont payé leurs fournisseurs et leurs salariés.

L'impact de l'optimisation fiscale

On peut certes relativiser quelque peu ces chiffres. La France est tout d'abord un des pays où le recours aux intérimaires, qui représentent près du dixième des employés dans

l'industrie, est le plus massif. Mais ces emplois, comme la valeur ajoutée qu'ils créent, sont comptabilisés dans le secteur des services. De plus, l'industrie est aussi le secteur le plus largement dominé par les multinationales. Or, celles-ci pratiquent l'optimisation fiscale de façon de plus en plus agressive, via les « prix de transferts » auxquels les différentes entités d'un groupe se vendent ou s'achètent produits et prestations de services afin de localiser les profits là où l'imposition des bénéfices est la plus faible, ce qui n'est pas le cas de la France. Comme le souligne l'économiste Philippe Askenazy (1), ce facteur peut avoir un effet non négligeable tant sur leur valeur ajoutée que sur leurs profits et le déséquilibre des échanges extérieurs.

Le cas de l'Irlande montre l'ampleur de ces manipulations. Les Français restent parmi les plus productifs au monde : en 2012, un Français qui occupe un emploi aura produit 75 000 euros de richesses, contre 63 000 seulement en Allemagne et 65 000 en moyenne dans la zone euro. Mais les Irlandais sont censés être beaucoup plus efficaces encore avec 89 000 euros par emploi, 17 % de plus qu'en France et 36 % de plus que dans la zone euro. Une fiction qui ne résulte que des manipulations frauduleuses des multinationales pour transférer en Irlande les bénéfices réalisés ailleurs en Europe.

Il n'empêche, la tendance reste très inquiétante. La France est certes une des destinations touristiques les plus recherchées, d'où un excédent extérieur sur ce poste, mais celui-ci n'atteignait en 2009 (dernière année connue) que 7,8 milliards d'euros, soit 0,4 point de PIB... Pour pouvoir durablement s'offrir un déficit de 42 milliards d'euros sur les produits manufacturés, auxquels il faut ajouter 62 milliards d'euros pour le gaz, le pétrole, les produits raffinés et autres matières premières, il faudrait attirer encore des dizaines de millions de touristes en plus...

Ces problèmes ont suscité un débat centré sur la question du coût du travail et des moyens de l'abaisser afin de corriger ces déséquilibres croissants. C'est notamment le cas du rapport que Louis Gallois, ancien patron d'EADS, doit remettre au gouvernement au cours des prochains jours. Selon les éléments qui ont filtré, il devrait plaider en particulier pour un allègement du coût du travail de l'ordre de 30 milliards d'euros. En 2011, le travail des salariés avait ■■■

1. Voir « Un choc de compétitivité en baissant le coût du travail ? Un scénario bancal qui évince des pistes alternatives », Document de travail du Ce-Premap n°12-08 www.cepremap.ens.fr/depot/docweb/docweb1208.pdf

LE TRAVAIL COÛTE-T-IL TROP CHER ?

globalement représenté une dépense de 1 068 milliards d'euros. Il s'agirait donc d'une baisse de l'ordre de 3 % (ou encore 1,5 point de PIB). L'opportunité d'une telle politique n'a rien d'évident dans les circonstances actuelles, mais avant d'y revenir, il convient de se pencher plus précisément sur ces fameux coûts salariaux.

Pas de dérive des coûts français

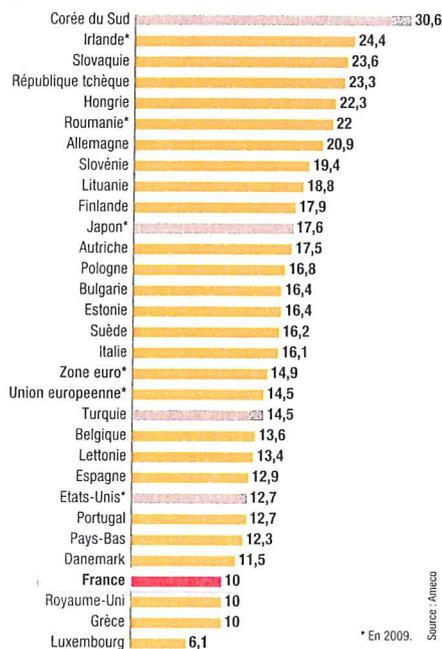
Partons des chiffres fournis (depuis 1975) par le Bureau of Labor Statistics (BLS) du ministère américain du Travail (2). Selon le BLS, une heure de travail dans le secteur manufacturier coûtait 40,6 dollars en moyenne en France en 2010, contre 40,4 dans la zone euro et 43,8 en Allemagne, soit un écart de 8 % avec la France. Ce n'est

donc pas parce que le coût du travail serait devenu moins cher en Allemagne que les industriels allemands font des étincelles à l'international, alors que leurs collègues français sont à la peine. Le BLS confirme en revanche que l'évolution de ce coût a été significativement plus modérée outre Rhin ces dernières années : en 2000, cet écart France-Allemagne était encore de 19 %. Pour autant, le coût du travail français n'a pas connu de dérive particulière au cours de cette période : il a nettement moins augmenté qu'en Espagne, en Italie, au Portugal, en Irlande et en Grèce, mais aussi qu'en Belgique, aux Pays-Bas ou encore au Danemark. Au sein de la zone euro, il n'y a, en dehors de l'Allemagne, qu'en Autriche où ce coût a un (tout petit) peu moins progressé qu'en France.

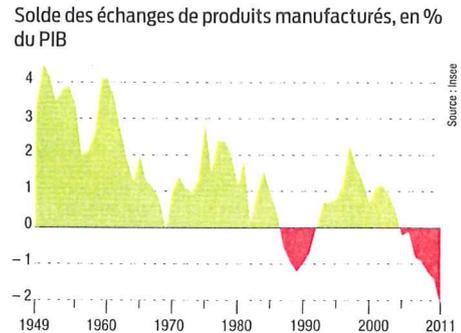
Cette modération des coûts salariaux allemands doit certes aux réformes de la protection sociale introduites par Gerhard Schröder et poursuivies par Angela Merkel, notamment avec la hausse de 3 % du taux de TVA, mise en œuvre en 2007 en échange d'une baisse des cotisations sociales. Ce précédent est souvent invoqué dans les débats français en faveur d'un choc de compétitivité, via le transfert de cotisations sociales vers une TVA dite « sociale » ou vers la contribution sociale généralisée (CSG). Mais en réalité, avec cette mesure, Angela Merkel visait surtout un accroissement des recettes publiques pour assainir la situation budgétaire dégradée laissée par Gerhard Schröder. La baisse des cotisations sociales réalisée en contrepartie n'a été en effet qu'homéopathique : moins 1,1 point réparti par moitié entre cotisations patronales et cotisations salariales, soit une baisse du coût du travail de 0,55 %. En fait, ce ne sont pas tant les réformes de la protection sociale de Gerhard Schröder et d'Angela Merkel qui ont permis à l'Allemagne de regagner en compétitivité-coût que l'absence de bulle immobilière (voir encadré).

LA FRANCE, CHAMPIONNE DE LA DÉSINDUSTRIALISATION

Part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale en 2010, en %



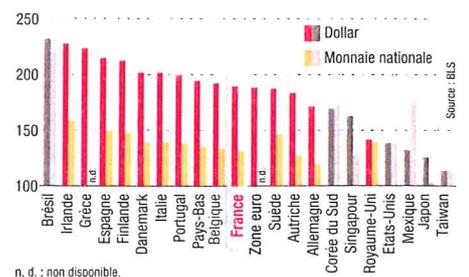
LA PLONGÉE SANS PRÉCÉDENT DU SOLDE INDUSTRIEL



Sur le plan économique cependant, l'évolution des seuls coûts salariaux ne dit pas tout : il faut combiner celle-ci avec l'évolution de la productivité (la quantité de richesses produite pendant une heure de travail). Car l'une peut, au moins en partie, compenser l'autre. C'est pourquoi les coûts unitaires de main-d'œuvre (*), qui combinent les deux, sont l'indicateur le plus pertinent pour apprécier les évolutions de la compétitivité-coût. Selon le BLS, la productivité horaire du travail dans le secteur manufacturier a significativement plus progressé en France (+ 36 %)

L'EUROPE PLOMBÉE PAR L'EURO FORT

Coût horaire du travail dans le secteur manufacturier en 2010, base 100 = 2000, en dollar et en monnaie nationale



Rouen. Il faudrait attirer des dizaines de millions de touristes en plus pour continuer à s'offrir les produits manufacturés que nous ne fabriquons plus.

qu'en Allemagne (+ 28 %) sur la période 1999-2010. Ce qui limite d'autant l'écart réel de coût du travail : au bout du compte, les coûts unitaires de main-d'œuvre allemands ne se sont accrus que de 0,6 % dans le secteur manufacturier tandis que les coûts français augmentaient de 5,5 %, un écart de 4,9 points de pourcentage. Ce qui ne traduit, une fois de plus, aucune dérive particulière des coûts français : durant la même période, les coûts unitaires italiens ont progressé de 33 %, les espagnols de 25 % et les coûts britanniques de 14 %.

La formidable hausse de l'euro

Cet écart d'un peu moins de 5 % entre les deux rives du Rhin peut-il expliquer à lui seul que l'industrie allemande se porte comme un charme tandis que son homologue française, ainsi que celle d'à peu près tous les autres pays de la zone euro, rament péniblement ? Non, bien sûr. Ce qui a surtout handicapé l'industrie européenne depuis le début des années 2000, c'est la formidable hausse qu'a subie l'euro face au dollar : en 2000, il valait 0,90 dollar ; en 2008, il était monté jusqu'à 1,60 dollar et il en valait encore 1,50 en 2010. Et cela alors que les monnaies de la plupart des pays émergents, et notamment la monnaie chinoise, sont elles aussi indexées sur le dollar. Du coup, alors qu'une heure de travail américaine coûtait 17 % de plus qu'une heure de travail française en 2000, elle en coûtait 14 % de moins en 2010. Et c'est encore pire pour le Japon : on est passé dans le même temps de + 18 % à - 21 %... Surtout, l'écart de coût du travail avec la plupart des pays émergents s'est creusé : une heure de travail coréenne valait 46 % de celle d'un Français en 2000 et 41 % seulement en 2010 ; une heure de travail taïwanaise 34 % en 2000 et 21 % en 2010... Bref, les industriels français et européens ont subi durant la période 2000-2010 un choc de compétitivité d'une violence incroyable.

La modération salariale a incontestablement limité ce choc pour l'industrie allemande, mais sa bonne tenue s'explique aussi (et sans doute davantage) par l'intégration productive réussie de l'industrie allemande avec celle des pays d'Europe centrale et orientale (Peco). L'industrie de notre voisin a pu ainsi profiter pleinement d'un *Hinterland* (*) dont elle a tiré composants et sous-ensembles fabriqués à bas coûts, qui lui ont permis



Coûts unitaires de main-d'œuvre : évolution des salaires corrigée de celle des gains de productivité.
Hinterland : aire d'influence d'une ville ou ici d'un pays.

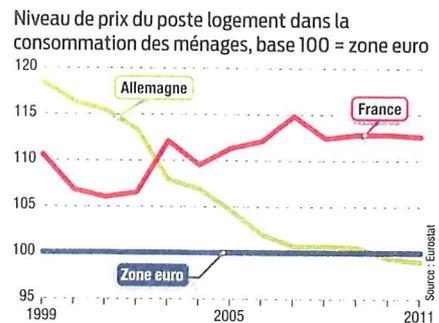
L'EFFET (MASSIF) DES PRIX DE L'IMMOBILIER

La modération salariale allemande a en fait été, en bonne partie, un résultat inattendu du vieillissement accéléré de la population de notre voisin. Entre 2000 et 2012, la France a gagné 4,9 millions d'habitants quand l'Allemagne en a perdu 370 000. Ce qui a notamment entraîné une stabilité des prix de l'immobilier (et donc du coût du logement) que n'a connue aucun autre pays européen durant cette période. Alors qu'en France les prix de l'immobilier ont été multipliés par 2,5 entre 1996 et 2010, quasiment autant qu'en Espagne, ils n'ont pas bougé d'un iota en Allemagne.

Résultat : en moyenne,



Famille en Allemagne. La stabilité des prix immobiliers outre-Rhin a permis de faire accepter aux salariés du pays la modération salariale.



un logement coûtait 3 800 euros du mètre carré en France en 2011, contre 1 300 euros en Allemagne, un rapport de 1 à 3 ! En 1999, les prix du poste logement étaient, selon Eurostat, supérieurs en Allemagne de 18,3 % à la moyenne de la zone euro (+ 10,6 % en France). En 2011, ils étaient devenus outre-Rhin inférieurs à cette moyenne (contre + 12,5 % en France). L'écart phénoménal qui s'est ainsi creusé en une décennie entre l'Allemagne et le reste de la zone euro sur le plan du coût du logement pour les ménages a permis de faire passer la pilule de la modération salariale prolongée.

d'accroître sensiblement la compétitivité-coût de ses propres produits malgré la hausse de l'euro. Depuis 2001 déjà, les Peco exportent davantage vers l'Allemagne que la France, qui n'a pas profité de l'envolée des importations allemandes. Et depuis 2005, les investissements allemands dans les Peco ont dépassé les investissements de notre voisin en France, dont le stock a même diminué ces dernières années.

La France figure désormais parmi les pays développés les plus désindustrialisés, aux côtés de la Grèce et du Royaume-Uni

et des équipements électriques. Alors que la France, qui représente 12 % des emplois européens, n'en pèse que 8 % dans ce domaine, quatre fois moins que l'Allemagne. C'est pourquoi quand les Chinois, les Indiens, les Brésiliens ou encore les producteurs de pétrole

se sont mis à construire des usines par centaines à partir de la fin des années 1990, les exportations allemandes ont connu un boom.

L'autre point fort de l'économie allemande, c'est sa position dominante sur le segment des voitures haut de gamme, avec Mercedes, Porsche, Audi, BMW... Un domaine où les constructeurs français ont perdu pied depuis les années 1980. Du coup, quand une fraction des 1,3 milliard de Chinois est devenue suffisamment riche pour rouler en grosse cylindrée, ils se sont précipités sur les voitures allemandes ■■■

2. Le BLS mène en effet l'enquête à une échelle mondiale, ce que ne fait pas Eurostat dont les données sur le sujet sont par ailleurs très contestées.

LE TRAVAIL COÛTE-T-IL TROP CHER ?

III et pas sur les Renault ou les Citroën. Et ce succès n'a pas grand-chose à voir avec le coût du travail : en 2008, dernière année où les chiffres d'Eurostat sont connus, un salarié allemand de l'automobile coûtait en moyenne 62 700 euros par an, contre 52 100 pour son collègue français. Mais dans le même temps, chaque véhicule produit en Allemagne dégagait un chiffre d'affaires moyen de 49 400 euros, contre 26 900 en France, 83 % de plus ! C'est pourquoi, malgré des coûts salariaux significativement plus élevés, les constructeurs allemands gagnent de l'argent quand les français en perdent.



Usine Volkswagen de Wolfsburg. Malgré des coûts salariaux plus élevés, un véhicule produit en Allemagne dégage en moyenne un chiffre d'affaires très supérieur à celui des véhicules fabriqués en France.

La baisse de l'euro profite à... l'Allemagne

Depuis 2010 cependant, le taux de change de l'euro tend plutôt à baisser face au dollar. Cet automne, il tourne autour de 1,30 dollar, soit 20 % de moins qu'à son sommet en 2008. Cette baisse est une condition *sine qua non* pour espérer rendre un peu de compétitivité-coût à la Grèce, à l'Espagne ou encore à l'Italie. Il faudrait même qu'il baisse encore plus et revienne à la quasi-parité des débuts de l'euro. Une telle dévaluation ne serait pas indolore : elle se traduirait par un renchérissement important du prix des biens importés, et notamment du gaz et du pétrole, libellés en dollar. C'est une des principales raisons pour lesquelles il est indispensable que l'Europe réussisse à accélérer sa transition vers une économie « bas carbone », malgré la crise de ses finances publiques.

Dans l'immédiat cependant, le premier bénéficiaire de cette baisse de l'euro a été... l'industrie allemande. En effet, comme

Dans le contexte actuel, le choc de compétitivité est une fausse bonne idée

c'était déjà elle qui, de très loin, exportait le plus hors d'Europe, c'est aussi elle qui a profité le plus du coup de fouet en termes de compétitivité-coût apportée par la baisse de l'euro. D'où la bonne tenue de l'économie allemande depuis 2008, malgré la crise de la zone euro.

On ne peut pas en dire autant de l'industrie française. S'il n'y a pas eu de dérive

particulière des coûts salariaux en France dans les années 2000, ce n'est plus tout à fait vrai depuis la fin de la

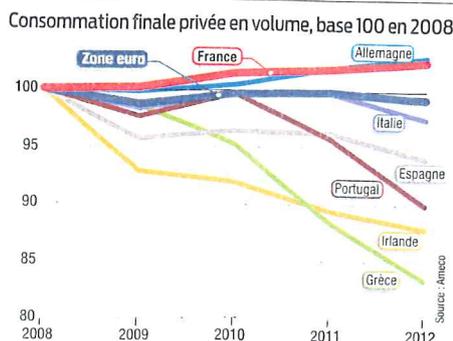
dernière décennie : la déflation salariale dans les pays en crise a changé la donne. En Irlande, le coût du travail moyen est passé de 107 % du coût français à 92 % entre 2008 et 2012, et en Grèce de 59 % à 49 %. Et la tendance est la même quoique moins violente en Italie ou en Espagne. Surtout, cet écart s'est creusé de nouveau avec les pays européens hors zone euro (Pologne,

Roumanie, Hongrie, République tchèque, Royaume-Uni), du fait de l'évolution du change des monnaies de ces pays. De plus, comme nombre de ces économies en crise ont procédé à des ajustements brutaux en termes d'emplois, et donc gagné en productivité, ce que pour l'instant les entreprises françaises n'ont pas fait, la tendance au renchérissement des coûts est encore plus marquée en termes de coûts unitaires de main-d'œuvre : mesurés sur la période 2000-2012, ils ont davantage augmenté en France qu'en Espagne, en Irlande, au Portugal ou encore en Pologne, alors que c'était l'inverse sur la période 2000-2008.

La course au moins-disant salarial

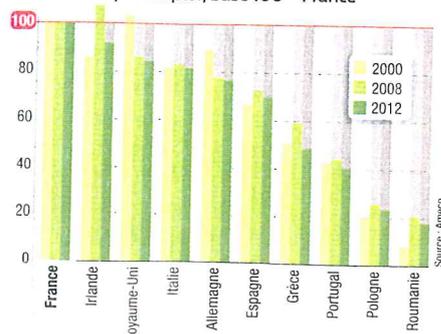
C'est donc dans ce contexte difficile que se pose la question d'un éventuel choc de compétitivité en France. A hauteur d'environ 30 milliards d'euros, soit 3 % du coût du travail ou encore 1,5 point de PIB, comme envisagé par certains, il n'aurait qu'un impact négligeable sur les relations avec des pays comme la République tchèque, la Pologne, la Hongrie ou encore la Roumanie, vis-à-vis desquels les écarts de coût du travail vont de 1 à plus de 3. Il permettrait surtout d'éviter que nos voisins immédiats (Espagne, Italie, Royaume Uni, Irlande...) ne tirent profit de l'avantage nouveau en termes de compétitivité-coût lié à la déflation salariale dans laquelle ils sont engagés depuis 2010. Autrement dit, quelle que soit la façon dont on emballe l'affaire (transferts de cotisations patronales sur la CSG, la TVA ou création d'éventuelles écotaxes), ce choc de compétitivité consisterait à engager à son tour l'économie française dans la course intra-européenne au moins-disant salarial.

LA CONSOMMATION FRANÇAISE EMPÊCHE LA ZONE EURO DE S'EFFONDRE



L'ÉCART SE CREUSE À NOUVEAU ENTRE LA FRANCE ET LES AUTRES

Coût salarial par emploi, base 100 = France



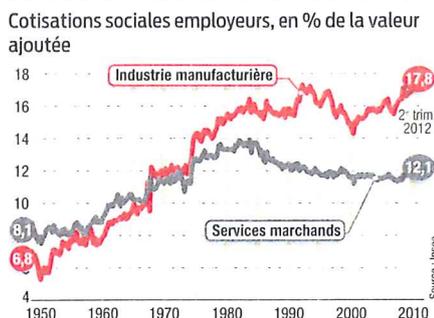
PROTECTION SOCIALE : UN FINANCEMENT PROBLÉMATIQUE

Dans sa structure actuelle, le financement de la protection sociale pénalise l'industrie.

Depuis vingt ans, les gouvernements successifs ont donné la priorité à l'allègement du coût du travail à proximité du Smic au nom du raisonnement suivant : nous avons beaucoup de chômeurs peu qualifiés, c'est le signe que nous manquons d'emplois peu qualifiés, il faut donc en créer davantage. Du coup, le taux de cotisations sociales n'a cessé d'être abaissé pour les salariés proches du Smic, passant de 41 % du coût salarial total en 1992 à 32 % en 2009. Alors que dans le même temps il montait à 45 % au-delà de 1,6 Smic, limite de ces exonérations de cotisation.

L'équation a fonctionné : on a créé beaucoup d'emplois payés au Smic en France. 10 % du total en 2011, mais 35 % dans l'hôtellerie-restauration et 16 % dans le secteur sanitaire et social, contre 6 % seulement dans l'industrie manufacturière. Grâce à cette politique, la France est un des pays d'Europe qui compte le plus de bas salaires.

Le sort des chômeurs peu qualifiés n'en a cependant guère été amélioré : ce ne sont pas eux qui ont occupé ces emplois, mais souvent des jeunes plus diplômés que leurs aînés, qui se retrouvent du coup souvent insatisfaits de leur sort. Cela d'autant plus que les exonérations de cotisation sociales à proximité du Smic ont créé



ce qu'on appelle une trappe à « bas salaire » : comme les taux de cotisations sociales augmentent quand on s'éloigne du Smic (les exonérations sont maximales au niveau du Smic et décroissent ensuite jusqu'à 1,6 Smic), les chefs d'entreprise sont dissuadés d'augmenter les smicards. Ces exonérations n'ont cependant pas que des inconvénients. Elles contribuent aussi à rendre le système social et fiscal français plus redistributif qu'on ne le dit généralement : les cotisations des cadres paient *de facto* une part significative de la protection sociale des smicards.

Elles introduisent toutefois un biais défavorable à l'industrie, car celle-ci compte moins de smicards que les services. Alors que jusqu'aux années 1970, les cotisations sociales patronales représentaient une part plus faible de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière que dans les services marchands, c'est aujourd'hui l'inverse : l'industrie y consacre 18 % de sa valeur ajoutée, contre 12 % seulement dans les services, soit 1,5 fois plus. Considérable. Du coup, l'industrie manufacturière, qui ne représente que 10 % de la valeur ajoutée française, acquitte 14 % de l'ensemble des cotisations sociales employeurs, quand les services marchands, qui pèsent 57 % de la valeur ajoutée totale, n'en paient que 52 %. Pas étonnant dans ces conditions que les services soient plus rentables que l'industrie... Ce constat est à la base des réflexions visant à concentrer d'éventuels abaissements de cotisations nouveaux sur le milieu de la hiérarchie des salaires, entre 1,6 et 2,6 Smic, pour alléger les coûts pesant plus spécifiquement sur l'industrie.



Ouvrière de Selni (Nevers). L'industrie manufacturière, qui ne représente que 10 % de la valeur ajoutée française, acquitte 14 % de l'ensemble des cotisations sociales employeurs.

Transférer d'une façon ou d'une autre vers les ménages une partie des cotisations sociales patronales, devrait permettre de regonfler les marges des entreprises. Et selon les promoteurs de ce choc de compétitivité, les inciter à investir davantage en France. Mais dans le contexte actuel, il y a fortement lieu

d'en douter. Ce choc aurait inévitablement un effet récessif marqué en limitant d'autant les revenus des ménages. Et cela dans un contexte où la volonté de ramener les déficits publics de 4,5 % du PIB en 2012 à 3 % dès 2013 suscite déjà de fortes inquiétudes quant à ses effets sur l'activité.

Si l'économie de la zone euro ne s'est pas davantage repliée pour l'instant – malgré un recul de la consommation privée de 17 % en Grèce, de 10 % au Portugal, de 6 % en Espagne, de 5 % aux Pays-Bas ou encore de 3 % en Italie depuis 2008 –, c'est surtout parce que cette consommation a progressé un peu en Allemagne et en France. Si, du fait d'un éventuel choc de compétitivité, la consommation des Français devait à son tour chuter, la situation économique risquerait de s'aggraver dangereusement, en France comme en Europe. De plus, faute de perspectives de croissance, les entreprises n'investiraient certainement pas davantage en France malgré la hausse de leurs profits : elles consacraient ces sommes à rémunérer encore mieux leurs actionnaires étrangers ou elles les investiraient dans les pays émergents. Ce ne serait donc en fait ni un plus pour l'économie française ni un service à rendre à l'économie européenne. C'est la raison pour laquelle, dans le contexte actuel, le choc de compétitivité est le type même de la fausse bonne idée. Ce que, semble-t-il, le gouvernement de Jean-Marc Ayrault a compris.

Cela ne devrait toutefois pas empêcher de réformer en profondeur le financement de la protection sociale. Il est à bien des égards aujourd'hui problématique. Les exonérations de cotisations sociales concentrées à proximité du Smic créent une trappe à bas salaire et pénalisent l'industrie (voir encadré). Des prestations à caractère universel, comme les prestations familiales, restent encore financées en grande partie par des cotisations sociales perçues uniquement sur le travail, alors qu'elles devraient en bonne logique être fiscalisées pour concerner tous les revenus.

Enfin, la France reste un des pays d'Europe où les taxes environnementales sont les plus faibles ; leur hausse – inévitable pour hâter la conversion écologique de notre économie – devrait pouvoir être compensée, au moins en partie, par une baisse du coût du travail. Sans oublier les nombreux chantiers à engager d'urgence pour améliorer la compétitivité hors-coût de l'économie française (voir page 12). Bref, le refus d'un choc de compétitivité, inopportun dans le contexte de forte austérité budgétaire actuel, ne doit pas signifier pour autant le statu quo. ■ **G. D.**

En savoir plus

Bureau of Labor Statistics : données internationales sur www.bls.gov/fls
Eurostat : données européennes sur <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
Base de données Ameco : http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco
Insee : données françaises sur www.insee.fr

INNOVER Pour redresser l'industrie française, il faudrait surtout mieux former les salariés, leur donner davantage de pouvoir et réorienter l'épargne abondante des ménages vers des usages productifs.

AU-DELÀ DES COÛTS

La montée du débat sur la nécessité d'un « choc de compétitivité » par la baisse du coût du travail a occulté les graves problèmes de compétitivité hors-coûts de l'industrie française. Différentes études (1) montrent pourtant que la dégradation des performances de la France à l'export durant la décennie 2000 s'explique avant

tout par une moindre capacité des entreprises tricolores à capter la demande par d'autres canaux que le prix.

Les difficultés relevées dans ces enquêtes touchent à la qualité, au contenu en innovation technologique, à l'ergonomie ou au design des produits et/ou à des caractéristiques davantage liées aux entreprises, tels que l'image de marque,

l'adaptation au marché local, l'étendue de leur réseau de distribution, leurs délais de livraison, la disponibilité de leur service après-vente ou encore leur réactivité à la demande (2). Remonter cette pente est une tâche de longue haleine, d'où la nécessité de l'entreprendre au plus vite

1 INNOVER PLUS ET AUTREMENT

Premier chantier : la qualité et le caractère innovant des produits. Partant du constat que les entreprises françaises dépensent peu en recherche et développement (R&D), les gouvernements successifs ont tous cherché, depuis les années 2000, à stimuler ce type de dépenses, en espérant qu'elles se traduiraient par la mise sur le marché d'un nombre croissant de produits innovants. D'où les pôles de compétitivité, qui soutiennent financièrement des coopérations entre grands groupes, petites et moyennes entreprises (PME) et centres de recherche publics et privés autour de projets collaboratifs de R&D. Ou encore le crédit impôt recherche, qui permet aux entreprises de déduire une part importante de leurs dépenses de R&D de leur impôt sur les sociétés.

Ces dispositifs mobilisent des sommes conséquentes : plus de 4 milliards d'euros entre 2005 et 2011 pour les projets menés dans le cadre des pôles de compétitivité et près de 15 milliards d'euros entre 2009 et 2011 pour le crédit impôt recherche. Le recul manque cependant pour apprécier si ces politiques ont eu un réel effet stimulant sur l'innovation, et même simplement sur les dépenses de R&D des entreprises, ou bien si elles ne génèrent pas surtout des effets d'aubaine.

Trop orientés vers le *high-tech* et les grandes entreprises, trop marqués par une conception étroite de l'innovation, tels sont néanmoins les reproches qu'on peut d'ores et déjà adresser à ces dispositifs. Ils ont tendance en effet à laisser de côté les activités de moyenne technologie (c'est-à-dire la plus large partie du tissu industriel) et les PME, alors qu'il serait essentiel pour elles d'innover pour monter en gamme. Ils ne s'intéressent pas non plus suffisamment à la phase cruciale de mise sur le marché des innovations et négligent les formes d'innovation non technologiques, celles qui interviennent sur le design, l'ergonomie ou même le marketing des produits, voire sur le



Pierre Bessard - Réa

La robotisation industrielle est à la traîne en France : 3 000 robots y sont vendus chaque année, contre 20 000 en Allemagne. Et les PME ne détiennent que 20 % du parc.

modèle d'affaires des entreprises. Alors que ces formes d'innovation sont bien souvent décisives.

Afin de combler certaines de ces lacunes, le gouvernement entend créer un crédit impôt innovation à destination des PME dans le cadre du budget 2013. L'idée est louable, mais encore faut-il que ces PME, moins expertes dans ce domaine que les grands groupes, se saisissent effectivement de ce nouvel outil.

Surtout, innover s'apprend. Il n'est pas forcément nécessaire pour cela d'embaucher une équipe de chercheurs, ce dont la plupart des PME n'ont pas les moyens. Il leur faudrait plutôt s'inscrire dans une démarche d'*open innovation*, c'est-à-dire d'innovation ouverte : « Les idées de nouveaux produits, de solutions techniques nécessaires à leur mise en œuvre peuvent venir de n'importe où dans l'entreprise : du marketing, des commerciaux, de la production ou même des livreurs, souligne Christian Travier, directeur de Laval Mayenne Technopole. Elles peuvent également venir des clients, des fournisseurs, de centres de recherche extérieurs à l'entreprise, voire d'entreprises implantées dans des secteurs totalement différents. » Si les grands groupes ont souvent intégré déjà cette logique, ce n'est encore que très rarement le cas des PME.

2 INVESTIR DAVANTAGE

L'innovation n'est cependant pas seulement une affaire de produits ; elle concerne aussi les processus de production. L'innovation de *process* (*), comme on dit, consiste à mettre en œuvre des méthodes de production permettant de gagner en productivité et en qualité. Le maintien d'une base de production solide dans l'Hexagone n'est possible qu'à la condition de disposer d'équipements et de procédés de fabrication au meilleur niveau. Or, le Symop, le syndicat professionnel des machines de production, qui n'est bien sûr pas désintéressé en la matière, tire la sonnette d'alarme à propos du vieillissement de l'outil de production dans l'Hexagone.

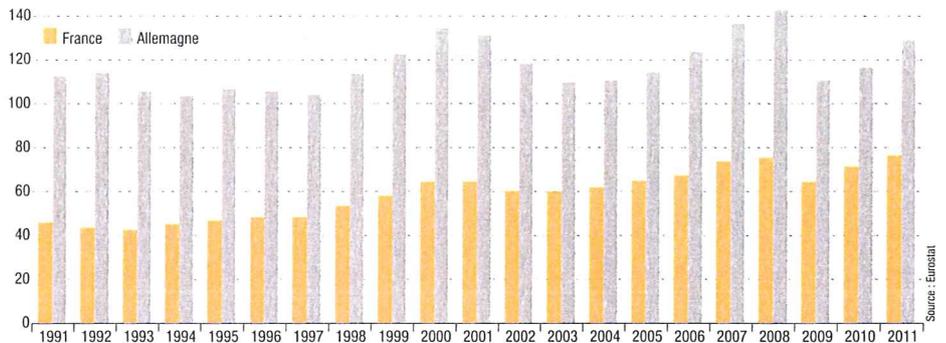
En 1998, lors de la dernière grande enquête à ce sujet, menée par le ministère de l'Industrie, l'âge moyen des machines-outils était déjà de dix-sept ans en France, contre dix en Italie et neuf



Process : ensemble des étapes ou des transformations nécessaires à la fabrication d'un produit.

LES ENTREPRISES ALLEMANDES INVESTISSENT DAVANTAGE DANS LEUR OUTIL DE PRODUCTION

Dépenses d'investissement dans les machines et les équipements de production, en milliards d'euros



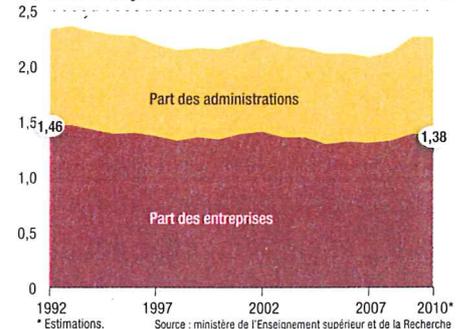
en Allemagne. Un écart qui s'est probablement creusé depuis, les entreprises allemandes, notamment dans l'industrie automobile, ayant multiplié les investissements dans l'automatisation des processus de production au cours de la décennie 2000. Tandis que leurs homologues françaises, avec leurs marges comprimées, se sont enfoncées dans le sous-investissement. En 2010, le rapport final des Etats généraux de l'industrie estimait le déficit de l'investissement industriel en France à 100 milliards d'euros.

L'Hexagone apparaît en particulier en retard dans une tendance qui pourrait rebattre les cartes à l'échelle mondiale : la robotisation. L'abaissement du coût de ces technologies permet désormais de limiter l'avantage compétitif des pays à bas salaires et pourrait faciliter le maintien, voire le rapatriement, de certaines activités industrielles vers l'Europe. A condition toutefois de ne pas attendre : Foxconn, le sous-traitant (à la mauvaise réputation) d'Apple en Chine, a ainsi annoncé récemment son intention d'installer un million de robots dans ses usines d'ici à 2014. Comment encourager ce mouvement en France ? Le cabinet de consultants Roland Berger propose de créer un crédit d'allègement de charges patronales qui ne bénéficierait qu'aux entreprises investissant dans la modernisation de leur appareil industriel. Une proposition qui a retenu l'attention d'Arnaud Montebourg, le ministre du Redressement productif.

Enfin, le processus de production est aussi affaire d'efficacité de l'organisation. Là encore, le *lean management* (littéralement le management « maigre »), qui vise à éliminer

LES DÉPENSES DE R&D DES ENTREPRISES FRANÇAISES STAGNENT DEPUIS VINGT ANS

Part des administrations et des entreprises dans les dépenses françaises de R&D depuis 1992, en % du PIB



le gaspillage et les opérations inutiles, a conquis les grandes entreprises, mais reste encore trop étranger au monde des PME.

3 RÉORIENTER L'ÉPARGNE VERS LES ENTREPRISES

Au-delà des produits et du processus de production, l'accès aisé au financement constitue un des aspects centraux de la compétitivité. Depuis des années déjà, et de manière redoublée depuis le début de la crise, les petites entreprises se plaignent de la frilosité des banques lorsqu'il s'agit de leur prêter, ce qui les freine dans leur développement. Tandis que le capital-risque, celui qui

1. Voir par exemple « Les mauvaises performances françaises à l'exportation : la compétitivité-prix est-elle coupable ? ». La lettre du Cepii n° 313, 12 septembre 2011, sur www.cepii.fr/francgraph/publications/lettre/pdf/2011/let313.pdf
2. Voir www.coe-rexecode.fr/indicateurs-et-Graphiques/Enquete-qualite-prix-apres-des-importateurs-europeens

LE TRAVAIL COÛTE-T-IL TROP CHER ?

III finance les débuts des entreprises, déjà très peu développé en France avant la crise, a vu son activité régresser fortement depuis : il n'a plus mobilisé que 84 millions d'euros l'an dernier, contre 569 millions en 2008 (3).

Promesse de campagne de François Hollande, la création le mois dernier de la Banque publique d'investissement (BPI), dotée d'une capacité de financement de 40 milliards, est donc une bonne nouvelle. D'autant que les régions, qui connaissent souvent mieux que les services de l'Etat le tissu local des entreprises, seront associées à son pilotage. Reste cependant à voir comment cet attelage va fonctionner en pratique sur le terrain. Par ailleurs, la fiscalité de l'épargne privilégiait jusqu'ici largement les investissements dans l'immobilier ou dans la dette publique, via l'assurance-vie. C'est l'un des enjeux majeurs du chantier de la réforme en cours de cette fiscalité de contribuer à réorienter enfin la très abondante épargne des Français vers des investissements productifs.

Ces questions d'accès au capital ne concernent pas que les *start-up*. Un quart des dirigeants de PME françaises souhai-

traient passer la main d'ici à deux ans, selon une étude sans précédent réalisée par la banque BPCE en janvier dernier (4).

Les dispositifs de soutien à la R&D ont négligé les PME et les innovations dans le design, l'ergonomie ou le marketing des produits

Le vieillissement des dirigeants a des conséquences lourdes sur le dynamisme de l'économie française, observe BPCE : au-delà de 55 ans, ils ont tendance à privilégier la consolidation des fonds propres de l'entreprise, plutôt que l'investissement, ce qui entrave leur développement. En facilitant la transmission de ces

entreprises à des repreneurs en dehors du cercle familial, l'Etat permettrait de les relancer. Et donc de doper la compétitivité du pays.

4 MANAGER AUTREMENT

Autre levier important : la formation des salariés. De celle-ci dépend en effet étroitement la productivité des entreprises. Or, le système éducatif français cumule les défauts sur ce plan : modèle trop élitiste qui multiplie les « décrocheurs » (qui finalement quittent l'école sans bagage), enseignement professionnel dévalorisé, formation continue

pas assez développée et ne profitant pas aux moins qualifiés (5). Le contraste sur ce plan est particulièrement fort avec l'Allemagne, où l'apprentissage est pris très au sérieux et où les salariés peuvent davantage progresser au sein des entreprises (6).

Ce souci de faire évoluer les salariés est lui-même le produit d'une culture développée du dialogue social, qui distingue là encore l'Allemagne de la France. La mauvaise qualité des relations sociales dans l'Hexagone est imputable en particulier, selon l'économiste Thomas Philippon (7), à son système de production des élites : il « tend à privilégier l'héritage, qu'il soit direct (sous la forme de la transmission successorale) ou sociologique (sous la forme de la reproduction sociale par le diplôme et le statut) ». Avec comme conséquence, des modes de management excessivement hiérarchiques et autoritaires et une capacité limitée à promouvoir les salariés les plus performants. Ce qui génère méfiance, rancœurs et, *in fine*, faibles performances économiques.

Que peut faire l'Etat pour changer la donne sur ce plan ? C'est à coup sûr une priorité de « refonder l'école », comme Vincent Peillon en affiche la volonté, pour qu'elle donne à tous une éducation de qualité, et pas seulement à la petite élite qui accède aux grandes écoles. Il faut également démocratiser la formation des élites managériales, en élargissant le recrutement des grandes écoles au-delà des programmes limités de promotion de la diversité qu'elles mènent depuis quelques années dans le sillage de Sciences-Po. Mais, surtout, parmi les éléments clés du fameux « modèle allemand », il faut acclimater en priorité en France la codetermination et les pouvoirs très importants qu'elle confère aux représentants des salariés, tant dans les comités d'entreprise que dans les conseils d'administration (8). Cette pratique explique les succès industriels de notre voisin bien davantage que les réformes antisociales menées par l'ex-chancelier Gerhard Schröder au début des années 2000. ■

MARC CHEVALLIER



Hamilton - Risa

Centre de formation industrielle à Asnières (Hauts-de-Seine). L'enseignement professionnel hexagonal est dévalorisé et la formation continue, peu développée, ne profite pas aux moins qualifiés.

3. Voir « Le capital-risque en crise », *Alternatives Économiques* n° 312, avril 2012, disponible dans nos archives en ligne.

4. Voir www.observatoire.bpce.fr/Cession-Transmission.html

5. Voir notre dossier « Ecole : ce qui doit changer », *Alternatives Économiques* n° 317, octobre 2012, disponible dans nos archives en ligne.

6. Voir « La formation et le dialogue social, clés de la compétitivité », *Alternatives Économiques* hors-série n° 93, « Comment sauver l'industrie », 3^e trimestre 2012, p. 78, disponible dans nos archives en ligne.

7. Voir *Le capitalisme d'héritiers. La crise française du travail*, par Thomas Philippon, La République des idées-Le Seuil, 2007.

8. Voir « La cogestion allemande a fait ses preuves », *Alternatives Économiques* n° 310, février 2012, disponible dans nos archives en ligne.