

# Compétitivité et coût du travail\*

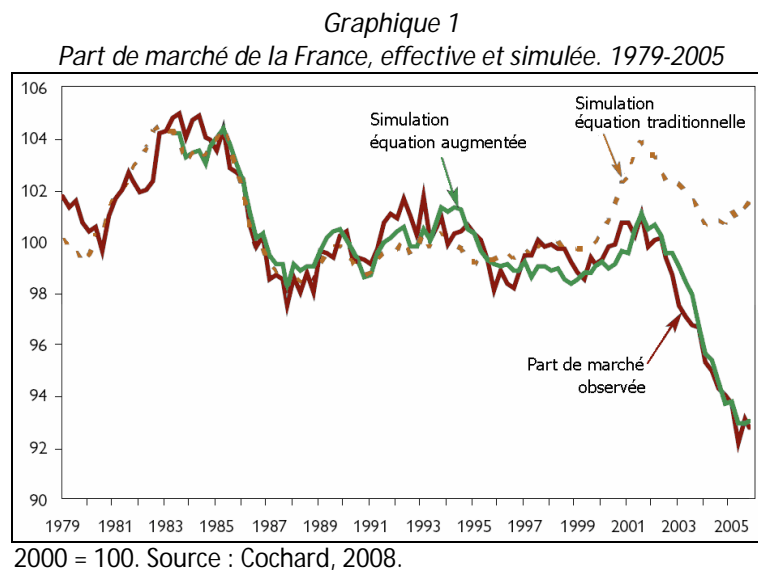
Michel Husson, février 2012

Compétitivité dégradée et désindustrialisation : autour d'un diagnostic partagé, les recettes les plus simplistes occupent les médias. Il faudrait baisser le coût du travail et taxer les importations, voire sortir de l'euro. Ces propositions reposent sur un diagnostic approximatif, des statistiques biaisées et des raisonnements économiques bancals. Ce texte propose un constat qui repose sur 8 propositions :

1. La perte des parts de marché de la France est une énigme
2. Le taux de change de l'euro pèse plus que le coût du travail
3. L'effort d'innovation est insuffisant en France
4. Les PME françaises n'ont pas les moyens de leur développement
5. La demande dépend plus de la consommation en France qu'en Allemagne
6. La référence allemande repose sur une image déformée
7. Baisser le coût du travail n'est pas une réponse au supposé manque de compétitivité
8. Le projet de remise en cause du modèle social conduit à l'impasse.

## 1. La perte des parts de marché de la France est une énigme

La France perd des parts de marché de la France depuis 2002, c'est indéniable. Mais cette dégradation est en réalité une énigme, parce qu'on ne peut l'expliquer ni par une perte de compétitivité-prix, ni par un décrochage systématique par rapport à la demande mondiale. Ces explications classiques fonctionnent bien jusqu'au début des années 2000, mais sont incapables de rendre compte de l'inflexion qui intervient ensuite (graphique 1).

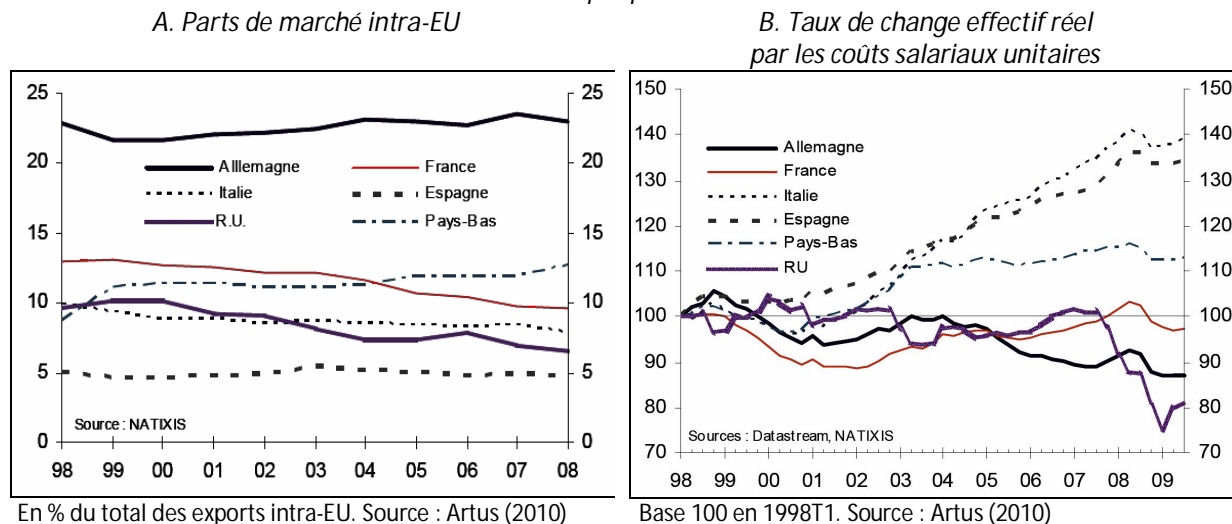


Ce « mystère » n'est pas propre à la France : « *l'évolution récente des parts de marché intra-UE n'a rien à voir avec la compétitivité coûts* », comme le soulignent Sylvain Broyer et Costa Brunner (voir références). La part de marché de la France diminue, alors que sa compétitivité-coûts est stable. En dépit d'une forte baisse de compétitivité, les Pays-Bas gagnent en part de marché et l'Espagne maintient la sienne, tandis que la forte dévaluation de la livre est sans effet sur la part de marché du Royaume-Uni, qui continue de baisser. Seuls l'Italie et l'Allemagne sont conformes au modèle, leurs parts de marché évoluant en sens inverse de leur compétitivité (voir graphiques 2A et 2B ci-dessous).

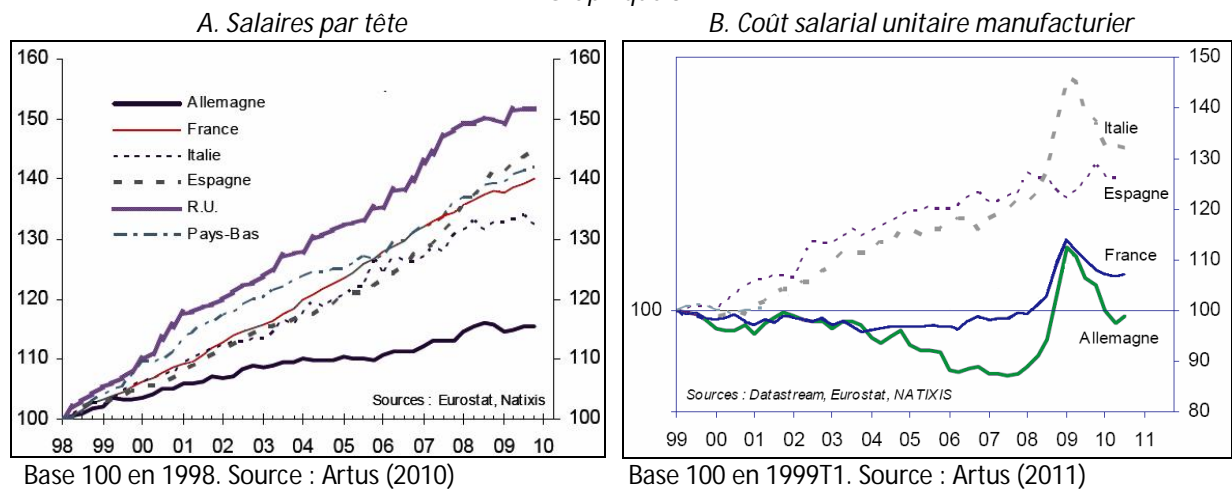
\* Ce texte reprend pour l'essentiel un document accompagnant une audition par la Mission sur la compétitivité de l'économie française et le financement de la protection sociale, 9 mars 2011, <http://hussonet.free.fr/i3929-.pdf>

Concernant l'évolution des salaires, la France se situe à mi-chemin entre l'Allemagne et le Royaume-Uni, au voisinage de l'Italie, l'Espagne et les Pays-Bas (graphique 3A). A l'intérieur de la zone euro, le phénomène majeur est bien la faible progression du salaire par tête en Allemagne.

Graphique 2



Graphique 3

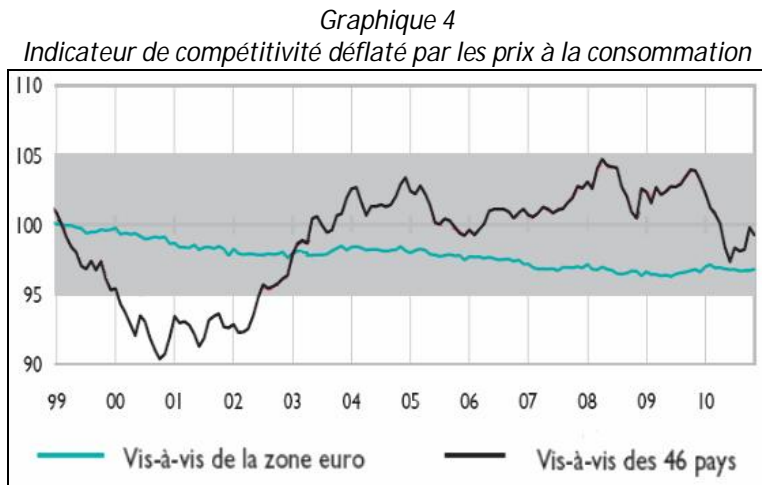


L'Allemagne est constamment prise comme référence pour alimenter un argumentaire simpliste. Mais elle n'explique pas tout. Il faut commencer par rappeler les chiffres d'Eurostat (FR3, 2012) : dans l'industrie en 2008, le coût d'une heure de travail était équivalent en France (33,16 euros) et en Allemagne (33,37 euros). C'est cette donnée qui compte, puisque le commerce extérieur porte majoritairement sur les biens industriels. Il se trouve que les salaires dans les services sont nettement inférieurs en Allemagne, de telle sorte que, sur l'ensemble de l'économie cette fois, le coût moyen d'une heure de travail est plus élevé en France (31,50 euros) qu'en Allemagne (28,90 euros). On pourrait s'arrêter là et retourner le raisonnement : en chiffres arrondis, l'Allemagne a un excédent de 150 milliards d'euros, la France un déficit de 75 milliards.

Il faut insister sur le fait que ce qui compte dans la mesure de la compétitivité, c'est le coût salarial unitaire, obtenu en tenant compte non seulement du salaire horaire mais aussi de la productivité horaire. Or, toujours dans l'industrie, la France a décroché dans une moindre proportion par rapport à l'Allemagne (graphique 3B). Ces deux pays ayant le même coût du travail, il faut aller chercher ailleurs les causes de ce grand écart.

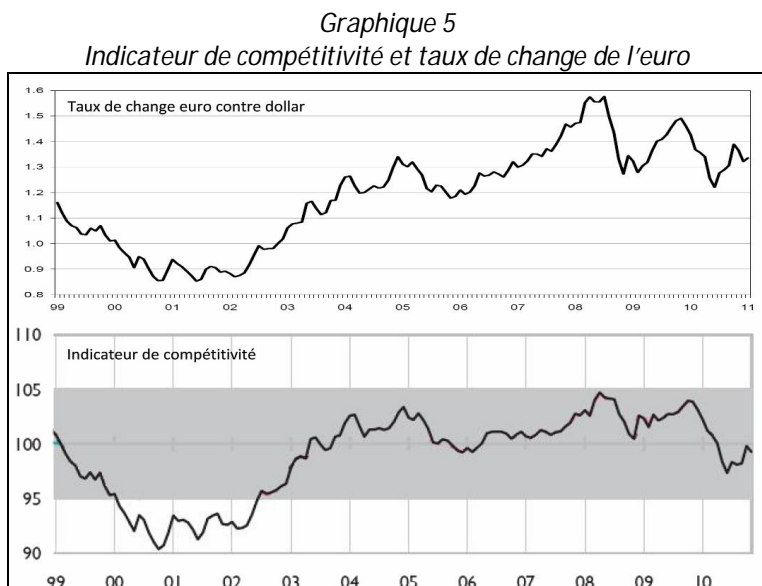
## 2. Le taux de change de l'euro pèse plus que le coût du travail

A l'intérieur de la zone euro, la compétitivité-prix de la France ne se dégrade pas, et s'améliore même depuis le début des années 2000, selon l'indicateur régulièrement publié par la Banque de France (graphique 4). Sur une base 100 en 1999, cet indicateur de prix relatifs est aujourd'hui à 92, ce qui veut dire que la compétitivité-prix s'est améliorée de 8 %.



Base 100 en 1999T1. La compétitivité s'améliore quand l'indicateur baisse  
Source : Banque de France (2010)

Mais le même indicateur, calculé cette fois sur l'ensemble des pays pris en compte, fait apparaître une nette dégradation dans la première moitié des années 2000. Si l'on rapproche cet indicateur du taux de change entre l'euro et le dollar, on constate une forte corrélation (graphique 5). Entre 2000 et 2005, l'euro se réévalue fortement : il passe de 0,9 à 1,3 dollars soit une progression de plus de 40 %. Dans le même temps, l'indicateur de compétitivité passe de 92 à 103 : les prix français augmentent donc de 12 % par rapport à la concurrence. La montée de l'euro a pesé sur la compétitivité-prix de la France, à laquelle ses exportations sont plus sensibles que celles de l'Allemagne.



Pour rendre compte de la perte de marchés, il faut introduire d'autres déterminants. Plusieurs tentatives ont été faites en ce sens. Marion Cochard (2008) introduit deux variables supplémentaires traduisant l'effort de R&D et l'ouverture au marché mondial. Elles permettent de rendre compte de l'inflexion observée au tournant

du siècle. Autrement dit, le déficit d'innovation et les effets mécaniques de l'ouverture (montée des émergents) permettent de simuler la perte observée de parts de marché (voir à nouveau le graphique 1). Cette dernière ne s'explique donc pas par le recul de la compétitivité-prix mais intégralement par des facteurs d'ordre structurel.

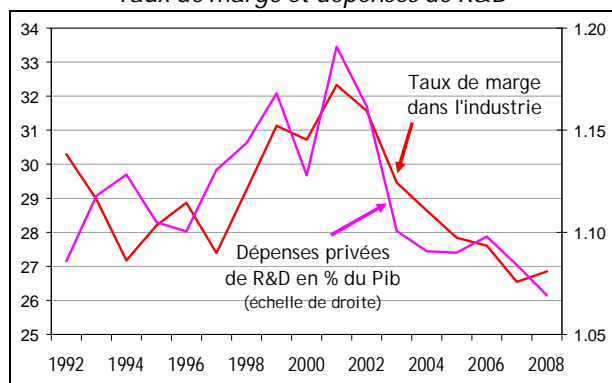
### 3. L'effort d'innovation est insuffisant en France

Les chiffres sont connus : en 2009, les dépenses de R&D représentent 2,2 % du PIB en France, contre 2,8 % en Allemagne, et ce différentiel se maintient dans le temps, voire se creuse. L'écart est encore plus important si l'on raisonne sur les sommes consacrées par le secteur privé à la R&D : en 2008, elles sont de 19 milliards de dollars en France contre 40 milliards en Allemagne.

Un des arguments du rapport de Rexecode consiste à dire que l'effort d'innovation des entreprises françaises est bridé par un taux de marge insuffisant. Effectivement, on peut observer une corrélation entre les deux variables : durant la décennie 1990, le taux de marge tend à augmenter dans l'industrie française, et l'effort de R&D progresse. La dernière décennie est caractérisée par un mouvement à la baisse dans les deux cas (graphique 6A). Mais cette même décennie se caractérise également par la progression très rapide de la distribution nette de dividendes, qui passent de 19 % à 28 % de l'EBE des sociétés non financières. En 2008, les dépenses de R&D ne représentent plus que 25 % des dividendes nets versés, contre 35 % durant la seconde moitié des années 1990 (graphique 6B).

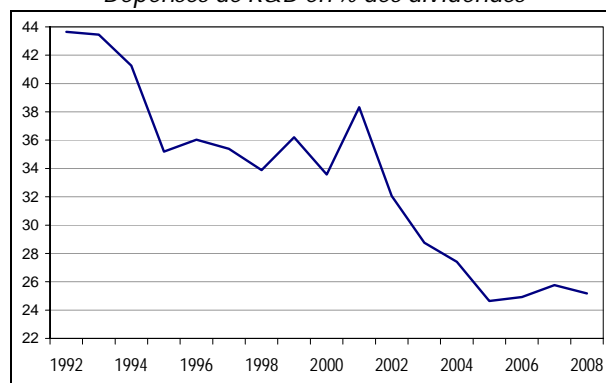
Il existe donc une « préférence pour les actionnaires », qui n'est d'ailleurs pas propre à la France, mais qui conduit à s'interroger sur l'effet d'une baisse du coût du travail sur l'effort d'innovation, compte tenu de ce comportement. La baisse du taux de marge n'a pas en effet empêché que la part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

Graphique 6A  
Taux de marge et dépenses de R&D



Source : OCDE

Graphique 6B  
Dépenses de R&D en % des dividendes



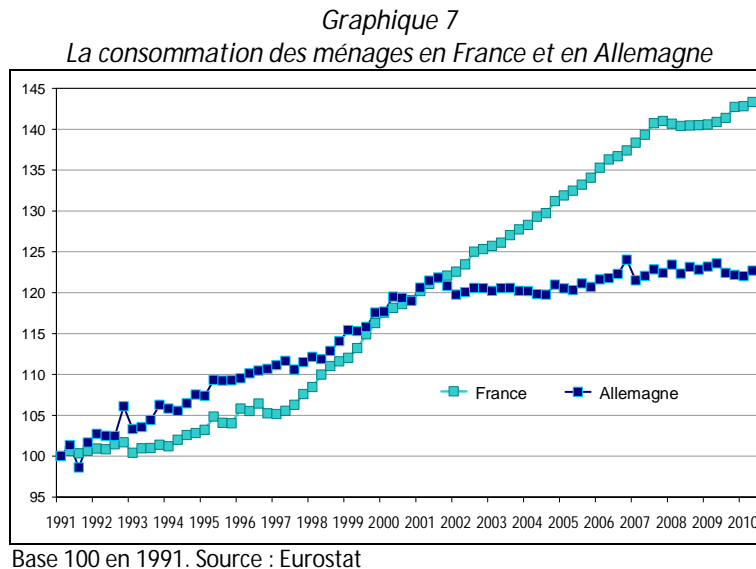
Sources : OCDE, Insee

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

Cela fait au moins 20 ans que l'on évoque les faiblesses particulières des PME françaises : leur taille serait trop réduite, et leur présence à l'exportation réduite et volatile. Mais il faudrait en comprendre les raisons. La première est que, pour la moitié d'entre elles, elles sont enserrées dans des réseaux de sous-traitance. Les donneurs d'ordre les pressurent, reportent sur elles pour faire baisser les salaires et les droits sociaux. Le processus d'externalisation des groupes donneurs d'ordre n'est pas conçu comme un moyen de densifier le tissu industriel, mais comme un instrument de réduction de leurs coûts. Les PME n'ont pas accès aux dispositifs (niches fiscales, prix de transfert, délocalisation fiscale) permettant d'échapper à l'impôt sur les sociétés et le paient plein pot : 28 % en moyenne contre 8 % pour le Cac40. Enfin, à la différence de l'Allemagne, les PME ne disposent pas d'une offre bancaire soucieuse de soutenir les dynamiques territoriales.

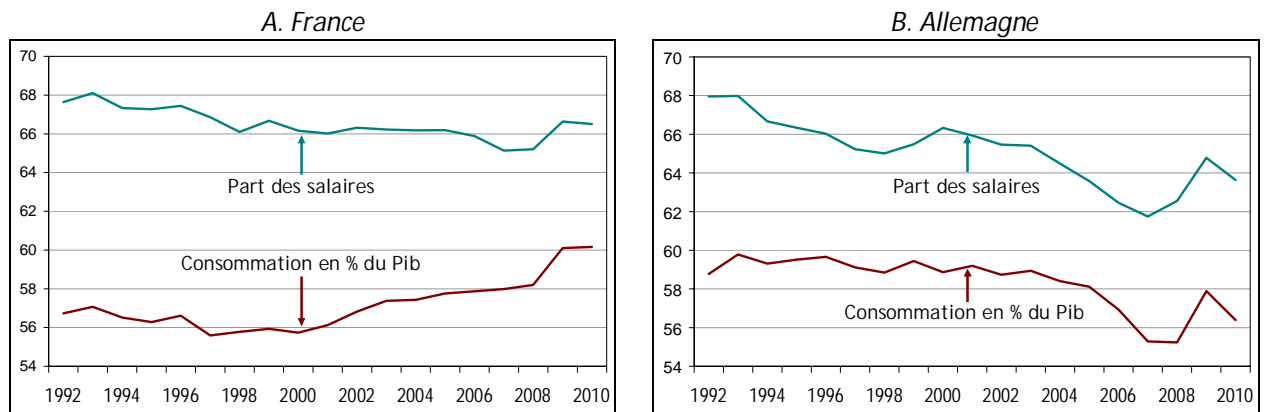
## 5. La demande dépend plus de la consommation en France qu'en Allemagne

A ces deux facteurs, on peut en ajouter un troisième qui est la structure de la demande. La priorité aux exportations en Allemagne a pour contrepartie un gel de la consommation privée. Entre 1991 et 2001, la consommation avait augmenté dans la même proportion en France et en Allemagne (avec un profil différent). A partir de 2001, les évolutions divergent : la consommation continue à progresser en France alors qu'elle est pratiquement bloquée depuis dix ans en Allemagne (graphique 7). Les effets dépressifs sur les autres pays européens ont été soulignés à plusieurs reprises.



La contribution de la consommation des ménages à la croissance est donc différente dans les deux pays. En Allemagne, la part de la consommation dans le PIB décline de manière de plus en plus nette. Cette évolution est parfaitement en phase avec la répartition des revenus mesurée par la part des salaires dans le revenu national. En revanche, dans le cas français, la part de la consommation augmente à partir de 2000, alors que la part des salaires baisse est stabilisée, au moins jusqu'à la crise (graphique 8).

*Graphique 8*  
*Consommation et salaires*

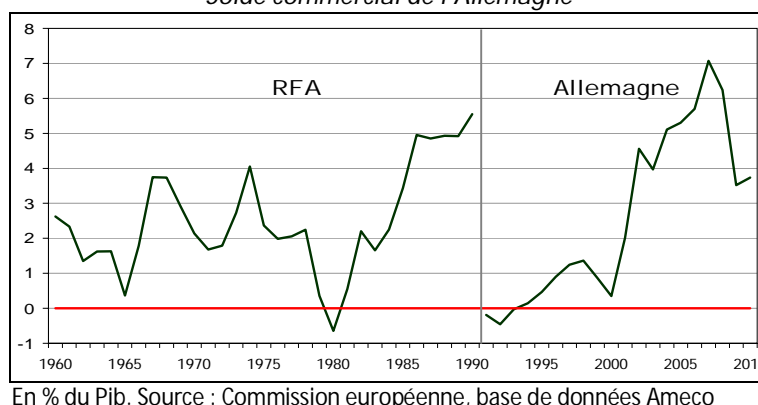


## 6. La référence allemande repose sur une image déformée

La compréhension du modèle allemand doit d'abord reposer sur une vision à long terme. Il faut se rappeler que la réunification de 1991 avait conduit à un recentrage de la croissance sur la demande intérieure et à une quasi-disparition de l'excédent commercial durant les années 1990 (graphique 9). La décennie 2000 peut donc

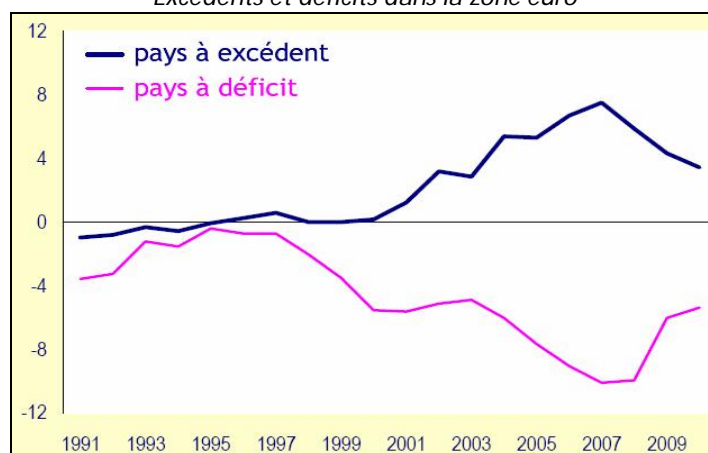
être considérée comme une phase de restauration de la position excédentaire de l'Allemagne. Tout laisse à penser que le mode de croissance qui a permis ce rétablissement sera infléchi au cours de cette décennie.

Graphique 9  
Solde commercial de l'Allemagne



L'Union européenne est polarisée en deux groupes de pays selon qu'ils enregistrent un excédent structurel de leur balance courante ou un déficit (voir graphique 10). L'objectif visant à ce que chacun de ces pays tende vers un équilibre de sa balance courante ne pourrait être atteint que par un ralentissement de leur économie qui aurait un effet récessif sur l'ensemble de l'économie européenne.

Graphique 10  
Excédents et déficits dans la zone euro



Pays à excédent : Allemagne, Luxembourg, Pays-Bas, Autriche, Finlande  
Pays à déficit : Irlande, Grèce, Espagne, Chypre, Portugal  
Source : European Commission (2010)

Or, l'Allemagne dépend beaucoup plus de l'Europe qu'on ne le pense. En 2007, elle y réalise 63 % de ses exportations mais seulement 58 % de ses importations. L'excédent de l'Allemagne provient essentiellement (à 83 %) de ses échanges intra-européens (tableau 1). Et, à l'intérieur de l'Europe à 27, les pays hors zone euro représentent plus de la moitié du solde européen. Les 1329 milliards de dollars d'exportations de l'Allemagne ont dégagé un excédent commercial de 270 milliards de dollars qui se répartissent ainsi : 145 sur la zone euro, 79 sur l'Europe hors zone euro, et 45 sur le reste du monde.

Tableau 1  
Structure du commerce extérieur allemand en 2007

	Zone Euro	UE 27 hors Zone Euro	UE27	Monde hors UE27
Imports	38 %	20 %	58 %	42 %
Exports	41 %	22 %	63 %	37 %
Solde	54 %	29 %	83 %	17 %

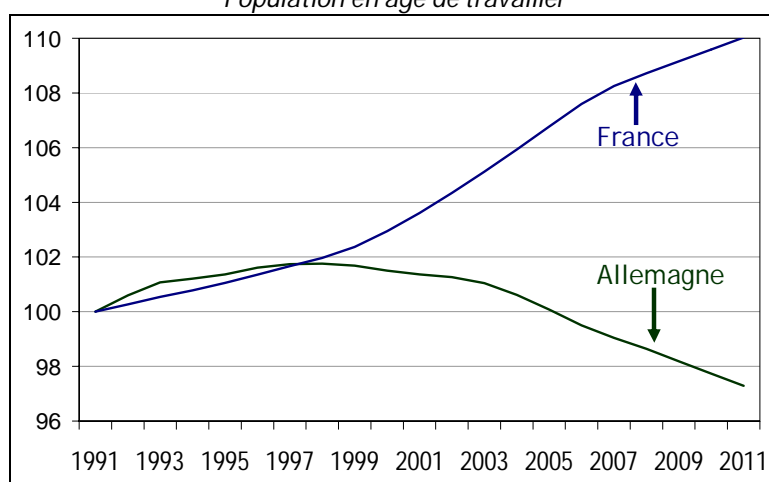
Source : OCDE, International Trade by Commodity Statistics (SITC Revision 3)

Dans ces conditions, l'Allemagne ne peut espérer compenser une trop faible croissance en Europe par le dynamisme de ses exportations vers le reste du monde. Imaginons que sur les 5 prochaines années, les exportations de l'Allemagne continuent à progresser à la même vitesse vers le reste du monde (8,5 % par an) mais que leur rythme de croissance soit divisé par deux en direction de l'Union européenne (4,1 % par an au lieu de 8,2 %). Si par ailleurs la consommation intérieure continue à progresser aussi lentement, alors le Pib n'augmenterait que de 0,9 % par an.

L'Allemagne est sur une trajectoire démographique décroissante (graphique 11) dont les effets se manifestent d'ores et déjà. La réponse des entreprises et des pouvoirs publics a pris la forme d'une spectaculaire rétention d'effectifs. Alors que le Pib reculait de 6,6 % entre le premier trimestre de 2009 et celui de 2008, le taux de chômage n'a pas augmenté. A terme, cela implique des pénuries d'emplois et des tensions sur le marché du travail qui rendent plausible une progression des salaires. Le vieillissement contribue également à l'augmentation du taux d'épargne des ménages, qui est passé de 9,2 % en 2000 à 11,7 % en 2008.

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

Graphique 11  
Population en âge de travailler



Base 100 en 1991. Source : Commission européenne, base de données Ameco

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 (tableau 2). Dans le cas de la France, le taux de réexport n'est connu que sur l'ensemble du monde et stagne à un niveau bien inférieur. Les auteurs de l'étude notent que « sur les 1,2 point de parts de marché intra-EU gagnés par l'Allemagne entre 2000 et 2006, les deux tiers (0,8 point) reflètent une hausse des réexports directs vers l'UE, ce qui n'a pas grand-chose à voir avec la compétitivité coûts du travail ».

Ce phénomène peut être repéré par le recours plus important en Allemagne aux consommations intermédiaires industrielles importées, et par la baisse du prix relatif de ces dernières. 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 (voir annexe).

Tableau 2

Parts de marché à l'exportation et réexports directs

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

Source : Broyer, Brunner (2010)

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

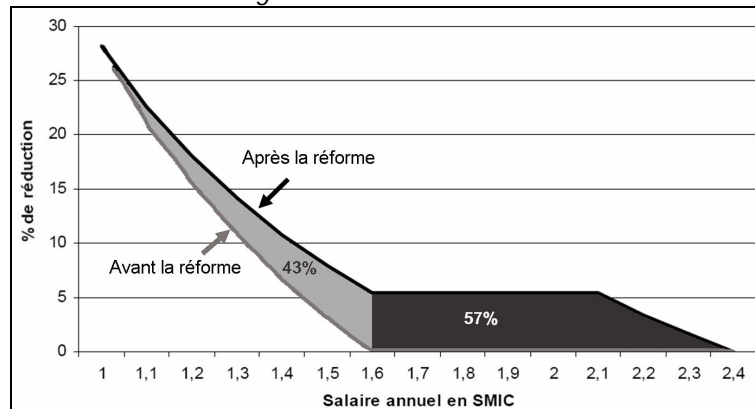
### 7. Baisser le coût du travail n'est pas une réponse au supposé manque de compétitivité

Si la perte de compétitivité était le résultat d'un coût du travail excessif, il faudrait donc baisser ce dernier. Rexecode propose ainsi « une baisse de 5 à 10 % des coûts de production pour l'industrie sur notre territoire par une mesure de réduction des charges pesant sur le travail, financièrement compensée autant que possible par une réduction significative des dépenses publiques ». La même argumentation se retrouve dans le cas de la TVA « sociale ». Mais il y a beaucoup d'arguments pour dire que cette voie ne peut répondre au défi de la compétitivité.

- Si la perte des parts de marché n'est pas liée au coût du travail, rien ne garantit que le surcroît de marge potentielle sera utilisé de manière adéquate (baisse des prix, dépenses d'investissement et d'innovation) et non, par exemple, à rétablir les larges des entreprises ou augmenter les dividendes.
- Parmi les raisons des moindres performances à l'exportation des PME, les conditions financières qui leur sont faites introduisent une contrainte de crédit qui constitue un obstacle sans doute aussi important que le coût du travail. Du reste les PME exportatrices versent des salaires supérieurs de 16 % à la moyenne.
- Il n'est pas possible de cibler les allègements sur le secteur exposé à la concurrence internationale. Un rapport non publié de 2006 avait déjà souligné que les allègements bénéficiaient pour l'essentiel à des activités tertiaires, notamment la grande distribution, non soumises directement à la concurrence internationale pour lesquelles ils constituaient un véritable effet d'aubaine (*Liaisons sociales*, 2006). Dans le même temps, les industries manufacturières plus directement exposées à la concurrence internationale et au risque de délocalisation ont au final peu bénéficié des exonérations. De ce point de vue, la nouvelle baisse de cotisations n'est pas vraiment mieux ciblée. Le reprofilage des allègements bénéficie pour 43 % aux salariés déjà concernés par les allègements Fillon déjà existants (graphique 12). L'industrie bénéficierait d'une baisse de cotisations de 3,3 milliards, soit un quart seulement du total. Gilles Carrez, le rapporteur (UMP) de la Commission des Finances le souligne : « une part importante de l'allègement de cotisations pourrait bénéficier à des secteurs non exposés à la concurrence internationale » (Assemblée nationale, 2012).



Graphique 12  
Les allègements de cotisations sociales



Source : Assemblée nationale (2012)

- La période actuelle n'est sans doute pas la plus appropriée pour réduire la demande intérieure par une augmentation de la TVA. L'augmentation récente du taux réduit de la TVA a suivi l'avis d'un récent rapport de la Cour de comptes (2011) qui proposait notamment un « alignement de la situation française sur celle qui prévaut en Allemagne s'agissant du taux réduit ». Mais cet « alignement » se traduira aussi par une baisse équivalente du pouvoir d'achat et, compte tenu des secteurs concernés (produits alimentaires, restauration, nourriture du bétail, engrais, livres, appareillages destinés aux handicapés et aux diabétiques, transports de voyageurs, travaux d'amélioration, de transformation, d'aménagement et d'entretien des logements) on voit mal quel effet cette mesure pourrait avoir sur les secteurs réellement exposés à la concurrence internationale.

- Le projet consistant à « réindustrialiser » la France à coup de baisses des salaires ou de mini-dévaluations déguisées (par augmentation de la TVA) n'est pas viable. Le projet de revenir sur la spécialisation industrielle est une illusion. En revanche, la voie d'avenir est une « réindustrialisation écologique » centrée sur l'innovation et les investissements dans tous les domaines concernant l'environnement (isolation des logements, énergies renouvelables, etc.). Sur ce terrain, la France a déjà pris du retard, et elle ne pourra le rattraper que par des programmes d'investissement publics, par un effort d'innovation, bref par une planification écologique.

### 8. Le projet de remise en cause du modèle social conduit à l'impasse

Programmer de nouvelles mesures visant à réduire le « coût du travail » dans un contexte durable d'austérité budgétaire est une option qui concerne l'ensemble de l'Europe. Elle se heurte à plusieurs objections.

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

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

- La spirale non-coopérative. En engageant un processus généralisé de désinflation compétitive à l'ensemble de l'Europe, on tournerait le dos au projet d'un ensemble européen cohérent et on accentuerait la divergence entre les trajectoires nationales qui était déjà apparue avant l'éclatement de la crise. La généralisation à l'ensemble de l'Europe d'une telle orientation ouvrirait une guerre commerciale où un pays ne pourrait faire progresser sa part de marché qu'au détriment des pays voisins. Ce serait un désastre que ne pourrait compenser un hypothétique gain de parts de marché sur le reste du monde.

- Enfin, le commerce extérieur européen est tendanciellement équilibré. Une croissance tirée par la demande des pays émergents est destinée à s'épuiser dans la mesure où ceux-ci auront tendance à recentrer leur croissance sur la demande intérieure au profit de leur production industrielle nationale. La perspective doit donc être une nouvelle division internationale plus coopérative fondée notamment sur les transferts technologiques nécessaires pour accompagner la lutte contre le réchauffement climatique à l'échelle de la planète.

- L'alternative consiste à refonder la logique de la construction européenne en s'appuyant sur les avantages compétitifs qui découlent de la qualification de la main-d'œuvre et de l'innovation des entreprises. Il y a cela deux conditions qui impliquent une rupture avec les tendances qui ont conduit à la crise. La première est de revenir sur la « préférence pour la finance » qui consiste à transférer aux actionnaires la majeure partie de l'amélioration des taux de marge fondée sur la compression salariale. La seconde est de donner à l'Europe les moyens de sa cohésion, à travers l'élargissement du budget européen, l'harmonisation (vers le haut) de la fiscalité sur le capital, et la valorisation de ses atouts qualitatifs.

#### Annexe 1

##### La diffusion des gains de productivité industriels

Dans les deux pays, la productivité du travail augmente plus vite dans l'industrie manufacturière (tableau 3). Mais cette différence ne se retrouve pas dans les prix relatifs en Allemagne, alors que c'est le cas en France. D'où ce premier constat : alors que les gains de productivité de l'industrie française sont diffusés dans l'ensemble de l'économie par le jeu des prix relatifs, l'industrie allemande conserve le bénéfice des siens. Elle peut donc, à la fois, verser des salaires qui augmentent plus vite que la moyenne (+7 %) tout en augmentant son taux de marge plus vite que la moyenne puisque l'indicateur de taux de marge relatif (1/1-taux de marge) progresse de 10 %. Au contraire, le salaire moyen et le taux de marge évoluent dans l'industrie manufacturière de la même manière que dans l'ensemble de l'économie.

Tableau 3

*L'industrie manufacturière par rapport à l'ensemble de l'économie*

	France	Allemagne
Productivité relative	+13 %	+ 16 %
Prix relatif	-18 %	- 2 %
Salaire relatif	0 %	+ 7 %
Indicateur de taux de marge relatif	0 %	+10 %

Evolutions 2000-2007 - Source : OCDE, base de données Stan

## Références

- Artus Patrick (2010), « Y a-t-il vraiment un problème de compétitivité-coût dans les pays d'Europe du Sud ? », *Flash Economie Natixis* n°198, 27 avril, <http://gesd.free.fr/flas0198.pdf>
- Artus Patrick (2011), « Quelles conséquences si les coûts salariaux unitaires des pays de la Zone Euro avaient été constants ? », *Flash Economie Natixis* n°134, 18 février 2011, <http://gesd.free.fr/flas1134.pdf>
- Assemblée nationale (2012), Rapport n°4339 sur le projet de loi de finances rectificative, 8 février 2012, p.40-44, <http://gesd.free.fr/r4339.pdf>
- Banque de France (2010), *Bulletin de la Banque de France* n°182, 4ème trimestre, <http://gesd.free.fr/bdf182.pdf>
- Broyer Sylvain et Costa Brunner (2010), « L'évolution récente des parts de marché intra-UE n'a rien à voir avec la compétitivité coûts », *Flash* n°198, Natixis, 27 avril, <http://gesd.free.fr/flas0193.pdf>
- CAE (2006), *Évolution récente du commerce extérieur français*, rapport n°64, <http://hussonet.free.fr/cae64.pdf>
- CAE (2007), *Mondialisation : les atouts de la France*, rapport n°71, <http://hussonet.free.fr/cae71.pdf>
- CAE (2008), *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, rapport n°81, <http://gesd.free.fr/fo81.pdf>
- Cochard Marion (2008), « Le commerce extérieur français à la dérive ? », *Revue de l'OFCE* n°106, Juillet, <http://gesd.free.fr/marion.pdf>
- COE-Rexecode (2011), *Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne*, <http://gesd.free.fr/rexecod1.pdf>
- Cour des comptes (2011), Les prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne, mars, <http://gesd.free.fr/ccfiscal.pdf>
- European Commission (2010), "The impact of the global crisis on competitiveness", *Quarterly Report on the Euro Area* n°1, <http://gesd.free.fr/qrea110.pdf>
- FR3 (2012), « Coûts salariaux en France et en Allemagne: info ou intox ? », L'avis de l'expert, 19/20 du 27 janvier 2012, <http://digamo.free.fr/ocouts.htm>
- Lallement Rémi (2010), « Le régime allemand de croissance tirée par l'exportation : entre succès et remise en cause », document de travail, CAS, <http://gesd.free.fr/lalmen10.pdf>
- Lechevalier Arnaud (2011), La perte de compétitivité de la France par rapport à l'Allemagne : une affaire de coûts du travail ? blog *Alternatives économiques*, <http://gesd.free.fr/alache10.pdf>
- Liaisons sociales* (2006), « La Cour des comptes critique la politique d'allégements de charges », *Liaisons sociales quotidien*, 4 septembre, <http://gesd.free.fr/ls14696.pdf>