

# Le cercle vicieux de la compétitivité par Xavier Timbeau

La Tribune, 29 mars 2006

Depuis 2000, l'Allemagne fait tout pour réduire le coût du travail. Réforme de la protection sociale, réforme de l'allocation chômage, réforme du marché du travail avec l'introduction des mini-jobs, marginalisation des accords de branches dans les négociations salariales, politiques budgétaires restrictives et, malgré cela, réductions d'impôt pour les sociétés. La nouvelle division du travail entre les vieux pays de l'euroland et les anciens de l'Est contribue à alimenter, particulièrement en Allemagne, la pression concurrentielle. Le résultat de cette stratégie est remarquable: depuis 2000, les salaires réels dans le secteur privé ont été réduits de 2,8 % en Allemagne, alors qu'ils ont augmenté en France de plus de 8 % et de plus de 14 % au Royaume-Uni. Ce faisant, depuis 2000, l'Allemagne a gagné 6 points de compétitivité sur le Royaume-Uni, 8 sur la France, 15 sur l'Italie et l'Espagne. Le commerce extérieur de l'Allemagne est flamboyant: Deutschland AG impose ses produits et regagne des marchés. Son excédent commercial (hors pétrole) a enfin battu les records de la fin des années 80, à plus de 5 points de PIB allemand!

130 milliards d'euros de salaires perdus

Seule ombre dans ce tableau, sa croissance est en berne, le chômage a augmenté, le déficit public s'est creusé. Le remède n'a pas encore produit tous ses effets bénéfiques, diront les farouches défenseurs des réformes de compétitivité en profondeur. La réforme a un coût initial, mais les dividendes finiront par arriver. Certes, mais depuis 2000, le taux de chômage a augmenté en Allemagne de plus de 2,5 points et il faudra plusieurs années de croissance forte pour l'on revienne à un niveau acceptable. 2006 et même 2007, si l'on en croit les experts du consensus, n'apporteront qu'une stabilisation du chômage.

Risquons un autre pronostic: le remède ne fonctionnera pas, parce qu'il ne peut pas fonctionner. Sous couvert d'une réforme en profondeur du système allemand (sans doute nécessaire par ailleurs), les Allemands ont pratiqué depuis 2000 une politique de désinflation compétitive. La réduction des coûts s'est faite par la compression des salaires et, contrairement à des gains de productivité issus d'innovations, cette stratégie a comprimé la demande intérieure. Sans perspectives de salaires, sans perspectives d'emploi, les Allemands déjà privés de revenus ont épargné. Alors que la consommation des ménages progressait en France de plus de 2 % par an, elle a stagné outre-Rhin. Si les Allemands avaient eu les évolutions salariales du reste de la zone euro, ils auraient reçu en 2005 130 milliards d'euros de salaires en plus. S'ils avaient dépensé au même rythme que leurs voisins, il y aurait eu 160 milliards d'euros de consommation de plus en 2005.

L'Allemagne a gagné sur ses plus proches voisins. Et uniquement sur ceux-là. Les excédents commerciaux allemands ont pour contrepartie les déficits espagnol, italien et français. Entre 2000 et 2005, l'Allemagne a amélioré, hors pétrole, son excédent commercial de 2 points de PIB zone euro (soit plus de 125 milliards d'euros) tandis que la France a vu le sien se dégrader de 46 milliards, l'Italie de 14 milliards et l'Espagne de 44 milliards. Au grand jeu de la redistribution des parts de marché entre les pays européens, l'excédent commercial de la zone euro a gagné 30 milliards d'euros. Les 130 milliards d'euros de sacrifice salarial allemand ont produit 125 milliards d'excédents allemands. Mais ces excédents ont été réalisés aux trois quarts sur les voisins les plus proches. C'est pourquoi, le jeu, à somme légèrement positive pour la zone euro en termes de parts de marché, est à somme négative en ce qui concerne la croissance.

Pour que l'effort consenti sur la demande intérieure soit compensé, il faut que les gains de compétitivité enclenchent des gains de parts de marché conséquents. Une désinflation est une stratégie gagnante pour un petit pays, dont l'économie est proche de celle d'une grande

zone voisine, avec laquelle les relations économiques sont profondes et le change fixe. Lorsque l'Irlande gagne en compétitivité par les coûts, les gains induits en emplois et en salaires compensent largement le sacrifice initial. Si personne ne vient contester cette stratégie non coopérative en surenchérissant: c'est gagné! Parce que l'Irlande est un petit pays, les pertes de parts de marché des voisins sont négligeables, noyées dans le bruit ambiant.

Gare au mimétisme des nations!

Mais, lorsqu'un grand pays cherche à faire de même, les conséquences sont bien plus mitigées et surtout visibles. C'est là que la course à l'échalote s'enclenche. Après l'Allemagne et devant la situation préoccupante de leur position compétitive, l'Espagne, la France et l'Italie vont à leur tour se lancer dans la recherche de la compétitivité par les coûts. Réformes du marché du travail, TVA sociale, baisses de charges, tout sera bon. Le diagnostic sera unanime: nos économies souffrent d'un problème d'offre, elles ne sont plus assez compétitives. L'Allemagne, qui était dans la même situation, a réagi à temps; il faut se dépêcher de l'imiter. Alors, tels des lemmings ou des moutons de Panurge, suivant celui qui court devant, les pays européens se jeteront dans le gouffre.

À l'échelle de l'Europe, les gains de compétitivité par les coûts ne fonctionnent pas pour produire la croissance. Les 130 milliards d'euros sacrifiés sur l'autel de la compétitivité par les salariés allemands n'ont apporté que 30 milliards d'excédent commercial à la zone euro. Pas de quoi justifier que l'on jette par la fenêtre un modèle social. Ni que l'on rogne sur les budgets d'éducation ou de recherche. La démonstration reste à faire, mais leurs rendements doivent sans difficulté dépasser celui d'une politique de compétitivité, même à la longue.