CONCOURS INTERNE D'ADMINISTRATEUR TERRITORIAL

SESSION 2012

Note de synthèse à partir d'un dossier portant sur la spécialité :

Economie

EPREUVE N° 15

Durée : 4 h
Coefficient : 4

SUJET :

La compétitivité de l'économie française.

DOCUMENTS JOINTS

Document n° 1	Mission d'information sur la compétitivité de l'économie française et le financement de la protection sociale Compte rendu du 6 avril 2011 – Assemblée nationale	**Page 3**
Document n° 2	Etudes pour le débat public, mars et janvier 2012 COE-REXECODE	**Page 10**
Document n° 3	Le commerce extérieur français à la dérive ? Extrait, Marion Cochard, revue de l'OFCE, 2008/3 (n° 106)	**Page 12**
Document n° 4	La compétitivité du site France, compte rendu, les Echos conférence, 16 juin 2011	**Page 21**
Document n° 5	L'industrie française doit faire rimer compétitivité et R&D L'Usine nouvelle – 17 octobre 2011	**Page 28**

Document n° 6	Vertus et vices du miraculeux « modèle allemand » JOL Press, 6 février 2012	**Page 29**
Document n° 7	La compétitivité : enjeu d'un nouveau modèle de développement Synthèse de l'avis du Conseil économique, social et environnement, octobre 2011	**Page 32**
Document n° 8	Pour un choc de compétitivité, synthèse, Les notes de l'Institut, Institut de l'entreprise, janvier 2012	**Page 35**

NOTA :

- 2 points seront retirés au total de la note sur 20 si la copie contient plus de 10 fautes d'orthographe ou de syntaxe.
- **Les candidats ne doivent porter aucun signe distinctif sur les copies** : pas de signature (signature à apposer uniquement dans le coin gommé de la copie à rabattre) ou nom, grade, même fictifs. Seuls la date du concours et le destinataire, (celui-ci est clairement identifié dans l'énoncé du sujet) sont à porter sur la copie.
- Les épreuves sont d'une durée limitée. Aucun brouillon ne sera accepté, la gestion du temps faisant partie intégrante des épreuves.
- Lorsque les renvois et annotations en bas d'une page ou à la fin d'un document ne sont pas joints au sujet, c'est qu'ils ne sont pas indispensables.

DOCUMENT n° 1

MISSION D'INFORMATION SUR LA COMPÉTITIVITÉ DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE ET LE FINANCEMENT DE LA PROTECTION SOCIALE

Mercredi 6 avril 2011

La séance est ouverte à seize heures.

(Présidence de M. Christian Blanc, vice-président de la Mission d'information)

La Mission d'information sur la compétitivité de l'économie française et le financement de la protection sociale entend, en audition ouverte à la presse, Mme Anne Bucher, directrice des réformes structurelles et de la compétitivité à la direction générale des affaires économiques et financières de la Commission européenne, et M. Gwenole Cozigou, directeur « industries chimiques, métalliques, mécaniques, électriques et de la construction ; matières premières » à la direction générale Entreprises et industrie de la Commission européenne.

Mme Anne Bucher, directrice des réformes structurelles et de la compétitivité à la direction générale des affaires économiques et financières de la Commission européenne. Je remercie tout d'abord votre mission de nous avoir invités. Nous savons votre temps précieux et mesurons donc le privilège de pouvoir nous exprimer devant vous. Débattre avec des législateurs nationaux est toujours pour nous très enrichissant.

J'essaierai de vous donner un éclairage européen sur les questions de compétitivité et de financement de la protection sociale.

La France souffre-t-elle d'un problème de compétitivité ? Hélas, oui, les chiffres sont cruels. Depuis une quinzaine d'années, ses parts de marché se contractent et le déficit de sa balance courante se creuse, y compris dans le domaine des services, ce qui est nouveau.

Peut-on établir un lien entre cette détérioration et l'évolution du coût du travail ? La productivité a évolué de la même manière en France et en Allemagne, mais la politique de modération salariale menée par l'Allemagne, tout à fait exceptionnelle en Europe, explique la meilleure performance en

matière de coût du travail outre-Rhin. Les coûts salariaux unitaires ont augmenté plus vite en France qu'en Allemagne, mais au même rythme que dans la zone euro en moyenne. La France étant en concurrence avec des pays à bas salaires, elle a bien entendu perdu en compétitivité ce ce point de vue. Néanmoins, une fois pris en compte les taux de change effectifs, la dégradation est moins importante qu'il n'y paraît sur la seule base des coûts salariaux. Cela prouve que les exportateurs français se sont efforcés de préserver la compétitivité prix de leurs produits en réduisant leurs marges à l'exportation – ce qui, soit dit au passage, n'est pas viable à long terme. Le poids des charges sociales, dont le taux est parmi les plus élevés d'Europe, peut-il expliquer ce recul de la compétitivité relative de la France ? S'il peut être à l'origine de la difficulté à pénétrer certains marchés, il n'explique pas la perte de compétitivité constatée depuis une quinzaine d'années, car il n'a quasiment pas varié sur la période. Au total, la mauvaise performance de la France à l'exportation n'est donc pas imputable uniquement à l'évolution du coût du travail.

Il y a d'autres raisons, d'ordre plus structurel. Les indicateurs de compétitivité hors prix révèlent des faiblesses importantes du tissu productif français. Je n'en évoquerai que quelques-unes. Les petites et moyennes entreprises françaises sont beaucoup moins internationalisées que d'autres en Europe : le pourcentage de celles qui exportent est proche de celui des nouveaux États membres, très loin de ce qu'il est en Allemagne, en Italie ou en Espagne. Ce n'est pourtant pas une fatalité. Toute une série de facteurs entrent en ligne de compte. Prenons l'exemple de la fiscalité. Le taux théorique de l'impôt sur les sociétés en France est le plus élevé d'Europe, avec 34 %, mais le taux effectif d'imposition est beaucoup plus faible du fait des niches fiscales. Il est de surcroît dégressif : proche de 30 % pour les petites et moyennes entreprises, il tombe à 15 %, voire 10 %, pour de très grandes entreprises. Cette fiscalité est pénalisante pour les petites et moyennes entreprises. Je n'ai pas le temps de développer ce point dans le temps qui m'est imparti mais nous analysons de la même manière l'influence d'autres facteurs : politique de recherche, fonctionnement du marché du travail...

De tout cela, quelles conclusions tirer ? La première est qu'une politique de renforcement de la compétitivité qui se focaliserait exclusivement sur les coûts salariaux serait inappropriée. D'une part, parce que la France n'a pas vocation à concurrencer des pays à bas salaires. D'autre part, nous l'avons dit, les faits ne permettent pas d'établir que sa perte de compétitivité soit liée à une évolution particulièrement défavorable des coûts salariaux, cotisations sociales comprises. Si on souhaitait réduire celles-ci pour gagner en compétitivité, il conviendrait d'ailleurs d'être prudent dans le contexte actuel car les prestations sociales ont joué un rôle de stabilisateur automatique durant la crise.

Une autre conclusion est que la France doit engager des réformes structurelles. Avec la loi de modernisation de l'économie, elle a pris diverses mesures qui auront une incidence positive à moyen terme. Ce n'est toutefois pas suffisant. Il faudrait s'attaquer rapidement au chantier de la fiscalité et aussi prendre des mesures complémentaires à la loi de modernisation de l'économie, pour éviter de pénaliser des secteurs nouveaux de croissance.

Enfin, j'y insiste, quoi qu'on fasse pour renforcer la compétitivité en France, la consolidation budgétaire demeure la priorité à très court terme. La France s'est engagée à ramener son déficit budgétaire à 3 % du produit intérieur brut d'ici à 2013. Diverses mesures ont déjà été prises en ce sens. D'autres n'ont pas encore été annoncées sur lesquelles nous pensons qu'une réflexion doit s'engager sans retard. Priorité devrait être donnée au démantèlement des niches fiscales dans les deux années qui viennent. Si on envisageait de réduire les charges sociales pour des raisons de compétitivité, les mesures devraient être neutres pour les finances publiques. Une part de la protection sociale devra donc être financée par d'autres ressources fiscales. Dans une perspective de consolidation fiscale, il faudrait privilégier un impôt du type taxe à la valeur ajoutée plutôt que l'impôt sur le revenu. Comme l'a montré l'expérience allemande, un impôt du type taxe à la valeur ajoutée est d'autant plus efficace que son assiette est large et son taux uniforme. Il faudrait donc s'attaquer aussi aux niches que constituent les taux réduits de taxe à la valeur ajoutée.

La France doit nous adresser le 15 avril son programme national de réformes (PNR), listant les initiatives qu'elle compte prendre pour atteindre les objectifs fixés par l'Union d'ici à 2020. Nous espérons qu'il comportera des mesures d'effet immédiat et des mesures structurelles allant dans le sens de ce qu'attend votre mission d'information.

M. Pierre Méhaignerie, corapporteur. Il est vrai qu'il n'y a pas de distorsion globale entre la France et l'Allemagne en matière de compétitivité. Il en existe néanmoins de très fortes dans certains secteurs – fruits et légumes, industrie agroalimentaire… –, notamment parce qu'outre-Rhin, toute une main-d'œuvre étrangère est très faiblement payée. Quelles mesures pensez-vous qu'il conviendrait d'adopter pour contrer de telles distorsions ?

Tous les gouvernements sans exception ont approuvé la stratégie de Lisbonne. Quels sont les pays européens qui ont, selon vous, le mieux réussi dans l'application de cette stratégie ? Quelles sont les actions qui ont permis de s'approcher le plus de ses objectifs ?

M. Paul Giacobbi. Je vous remercie, madame, d'avoir souligné que l'impôt sur les sociétés en France, en dépit de son taux théorique élevé, ne pèse pas aussi lourd qu'on pourrait le croire. Ainsi, contrairement à une idée reçue, bien que le taux de l'impôt sur les sociétés ne soit que de 12,5 % en Irlande, la part de son produit dans le produit intérieur brut y était, du moins avant la crise, largement supérieure à ce qu'elle est en France. En Irlande, il n'existe ni crédit d'impôt recherche ni dispositif d'amortissements dégressifs et les entreprises n'ont pas la possibilité de jouer sur la localisation de leurs bénéfices, si bien qu'au final elles paient davantage qu'en France. En dépit de la réalité donc, on continue de dire, y compris parmi les spécialistes de fiscalité, que l'impôt sur les sociétés pèse lourd en France. L'image extérieure d'un impôt est donc considérable. De même, les charges sociales réellement acquittées étaient-elles, avant la crise, supérieures dans l'industrie automobile américaine à ce qu'elles étaient dans l'industrie automobile française. Mais en France elles reposent essentiellement sur des dispositions législatives et réglementaires, et non comme aux États-Unis sur des dispositions conventionnelles, ce qui, dans l'esprit de beaucoup, est tout à fait différent. La représentation d'un impôt finit par peser sur l'attractivité même d'un pays, qui est un élément clé de compétitivité.

Outre qu'on a tendance à réduire la question de la compétitivité à la compétitivité prix, on s'attache de surcroît à la seule part du coût du travail imputable aux salaires les plus bas. Beaucoup d'industriels que je rencontre jugent le coût du travail en Inde par exemple globalement très élevé. Certes, les salaires des ouvriers y sont bas, encore qu'ils ne le soient pas autant qu'on le croit par rapport à d'autres pays, mais ceux des managers y sont si faramineux toutes charges comprises – le double environ de ce qu'ils sont en France – que le coût du travail en devient en moyenne élevé, d'autant que la productivité est moindre et l'intensité capitalistique différente. La compétitivité n'est pas liée seulement au coût des bas salaires. Sinon plus rien ne serait fabriqué en France, ce qui est loin d'être le cas. J'aimerais avoir votre point de vue sur ce sujet.

Il faut aussi prendre en compte le prix des matières premières. Le prix du coton, qui représente 80 % du coût d'une pièce textile, a triplé. Il est donc beaucoup plus déterminant dans le prix final de cette pièce que le coût du travail qui n'en représente que 5 %. Le cours du dollar non plus n'est pas indifférent. Il a tellement évolué que la donne en est bouleversée. Pour analyser les problèmes de compétitivité, il faut donc construire des modèles plus fins que ceux généralement utilisés, assez caricaturaux. Nul ne nie néanmoins que la France a perdu en compétitivité.

M. Marc Goua. Votre diagnostic, madame, est largement partagé. Vous n'avez pas évoqué le déficit de logistique et de force commerciale des petites et moyennes entreprises françaises, par rapport à leurs homologues étrangères, notamment allemandes et italiennes. Je finis par me demander si toutes les réformes qui se sont empilées au fil du temps, loin d'introduire des facilités, n'ont pas conduit à des dérèglements. Enfin, *quid* du comportement des banques vis-à-vis des petites et moyennes entreprises en France ?

Mme Anne Bucher. Je l'ai dit, la performance de l'Allemagne est tout à fait atypique au niveau européen. D'une part, le pays pratique une politique exceptionnelle de modération salariale qui a fait l'objet d'une négociation avec les partenaires sociaux. D'autre part, il a relevé son taux de taxe à la valeur ajoutée, ce qui lui a permis de financer pour partie son redressement budgétaire, pour partie une baisse des cotisations chômage. Le pays recueille aujourd'hui les fruits de réformes structurelles qu'il a engagées très tôt. De ce point de vue, la France a pris du retard.

L'Allemagne a résisté à la crise sur les marchés extérieurs et la demande interne commence maintenant d'y être l'un des moteurs de la reprise. S'inscrivant pleinement dans la stratégie de

Lisbonne, certains pays ont mené des politiques qui leur ont permis d'échapper à la crise. Je pense aux pays scandinaves ou encore aux Pays-Bas dont les modèles s'appuient sur des dépenses de recherche élevées, une politique de l'emploi évitant la dualité du marché du travail et favorisant la mobilité.

S'agissant de l'impôt sur les sociétés, les chiffres attestent qu'il représente une part plus faible des recettes fiscales en France qu'ailleurs. La perception que cet impôt constitue un poids tient peut-être à sa complexité. D'après la Banque mondiale, la France se classe au vingt-sixième rang dans le monde s'agissant de l'environnement réglementaire pour les entreprises, ce qui est tout à fait honorable. Mais il est des points sur lesquels cet environnement y est considéré comme pénalisant : la fiscalité en est un. La complexité de l'impôt en France et la façon dont les entreprises ont à s'organiser pour tirer profit de toutes les niches fiscales donnent l'impression qu'il est lourd alors qu'il ne l'est pas tant que cela.

Les charges sociales sont élevées en France, c'est un fait. Mais avant de faire des comparaisons, encore faudrait-il veiller à comparer des choses comparables. Ainsi au Royaume-Uni, une part importante des retraites est-elle financée par des systèmes privés, ce qui ne se répercute donc pas sur le coût du travail.

Un mot de la compétitivité prix. La théorie économique invite à prendre en considération plutôt la productivité globale de l'économie que la seule compétitivité prix. Mieux allouer les ressources, faciliter la mobilité entre secteurs ainsi que sur le marché du travail, supprimer les effets dissuasifs de seuil en matière de salaires et d'impôts : autant de mesures économiques structurelles favorisant en général un potentiel de croissance qui se traduit, à terme, par de meilleures performances à l'exportation.

M. Pierre Méhaignerie, corapporteur. Si le coût du travail n'est pas globalement très différent en France et en Allemagne, la distorsion est néanmoins considérable dans certaines industries à forte intensité de main-d'œuvre, dans la mesure où n'existe pas outre-Rhin de salaire minimum interprofessionnel et où, dans certains secteurs, qui d'ailleurs emploient en nombre des personnes d'origine polonaise ou tchèque, ne s'applique aucune convention collective. La pression est donc forte en France, par exemple dans les abattoirs ou le secteur des fruits et légumes, pour que des mesures soient prises afin que nous ne nous laissions pas trop distancer par notre voisin et concurrent.

Mme Anne Bucher. La France est assez lente à transposer les directives communautaires – c'est toujours elle qui a, aujourd'hui encore, les délais de transposition les plus longs – et lorsqu'il y a des infractions, ce sont toujours les cas français les plus longs à régler. Elle essaie de se protéger de certaines mesures de modernisation adoptées par l'Union européenne et du jeu de la concurrence.

M. Pierre Méhaignerie, corapporteur. Quand elle transpose les directives, elle le fait avec plus de rigueur que certains de ses voisins.

Mme Anne Bucher. C'est avec plaisir que je le dirai à nos amis britanniques !

M. Hervé Novelli. Dans le document que vous nous avez remis, madame, il est indiqué que « *la compression des salaires en partie causée par les réductions de cotisations sociales sur les bas salaires n'est pas favorable à l'investissement dans la formation des jeunes et pourrait avoir des conséquences néfastes sur la productivité* ». Pourriez-vous développer ce point ? Pour ma part, je ne suis pas convaincu, tant s'en faut, de l'efficacité de la politique massive d'allègement de charges sur les bas salaires menée en France depuis une quinzaine d'années.

Mme Anne Bucher. De l'étude que nous avons menée sur une dizaine de pays, il ressort que la France a le salaire minimum le plus élevé mais aussi le salaire médian le plus proche de ce salaire minimum, d'où un effet de trappe à bas salaires, entretenu par certains effets de seuil en matière de charges sociales. Que sur les salaires supérieurs à 1,6 fois le salaire minimum de croissance (SMIC), les entreprises doivent s'acquitter des charges patronales à taux plein peut les inciter à

maintenir les salaires à un niveau inférieur. Cela décourage à la fois la mobilité et les investissements en capital humain, tant du côté de l'offre que de la demande de travail.

M. Gwenole Cozigou, directeur « industries chimiques, métalliques, mécaniques, électriques et de la construction ; matières premières » à la direction générale entreprises et industrie de la Commission européenne. Si vous le permettez, je traiterai essentiellement de l'industrie, qui est mon domaine de compétences à la Commission.

L'industrie manufacturière représente 20 % du produit national brut européen, les trois quarts des exportations communautaires et emploie un salarié du privé sur quatre. Et ces données sont inférieures à la réalité car des activités auparavant considérées comme industrielles sont désormais comptabilisées dans les statisliques parmi les services, sans compter que les services dépendent eux-mêmes fortement de l'industrie, si bien qu'en réalité l'industrie représente bien davantage. On est donc loin de la société post-industrielle, contrairement à ce qui a pu être affirmé il y a quelques années !

L'industrie est et demeure le moteur de la création de richesses. La productivité du travail dans l'industrie a augmenté en Europe de 46 % de 1995 à 2007 et 80 % de la recherche-développement du secteur privé sont réalisés dans le secteur industriel. L'industrie a certes été, comme le reste de l'activité économique, affectée par la crise. Certains secteurs ont vu leur production baisser de 30 %. Une reprise se dessine mais il faut encore être prudent. Cela étant, certains secteurs sont d'ores et déjà repartis. C'est le cas de l'industrie chimique, tirée d'ailleurs surtout par les marchés asiatiques.

Quelles leçons avons-nous retirées de la crise ? La première est que la mono-industrie est toujours très dangereuse et que lui est préférable une chaîne de valeur industrielle forte, compétitive et diversifiée.

La deuxième est que l'environnement économique mondial s'est profondément modifié : les pays longtemps dits « émergents » ont énormément progressé, y compris dans le domaine des produits à forte valeur ajoutée, et la vision que l'on en a est pour beaucoup dépassée. D'où l'importance croissante de la technologie et des qualifications. Il faudrait absolument qu'au lieu de s'orienter systématiquement vers le secteur financier, des compétences aillent aussi vers l'industrie, ce qui suppose de renforcer son attrait.

Une autre leçon est que le renchérissement du coût de l'énergie et des matières premières n'est pas l'effet seulement de mouvements spéculatifs mais une tendance lourde, du fait de l'accroissement de la demande mondiale.

Enfin, l'interdépendance des économies au niveau mondial est de plus en plus forte. L'idée de secteurs strictement nationaux n'est plus aujourd'hui que théorique. On l'a vu, les problèmes rencontrés au Japon après le tsunami et l'accident de Fukushima ont pu entraîner des difficultés d'approvisionnement dans d'autres pays. Les économies sont très interdépendantes, tout particulièrement dans l'Union européenne qui est encore la première puissance commerciale au monde.

Comment la Commission européenne approche-t-elle la politique industrielle ? Il faut tout d'abord rappeler que s'il s'agit bien d'une compétence communautaire, les instances européennes ne disposent pas de tous les instruments nécessaires, si bien que leurs décisions ont besoin d'être ensuite déclinées au niveau national et infra-national.

Premier volet de notre action : améliorer le cadre général. De ce point de vue, le marché intérieur constitue un outil essentiel. Ainsi la France réalise-t-elle une grande partie de son commerce extérieur avec les autres pays de l'Union et le marché intérieur des services est encore insuffisamment développé. L'environnement réglementaire est un autre élément-clé. La Commission a décidé dorénavant d'évaluer les incidences sur la compétitivité de toute nouvelle mesure législative. Elle souhaite également procéder à l'évaluation de la législation existante de ce point de vue. La même démarche pourrait être adoptée au niveau national. Dans cette démarche,

Il faut garder présent à l'esprit que les différents secteurs de l'économie ne sont pas cloisonnés : certaines mesures de réglementation financière peuvent ainsi avoir un impact sur l'accès au financement des entreprises. Enfin, lors de la négociation d'accords commerciaux avec des pays tiers, nous analyserons systématiquement le rapport coûts/bénéfices pour l'industrie européenne. Les infrastructures – transports, communications, fourniture énergétique… – sont un autre élément déterminant de la compétitivité. De ce point de vue, la France est assez bien placée. La Commission souhaite améliorer encore les infrastructures au niveau européen. Enfin, l'accès au financement des entreprises joue aussi un rôle essentiel dans le niveau de compétitivité.

Deuxième volet : renforcer les politiques industrielles. Certaines initiatives ont été prises dans différents États membres. Nous souhaitons faire porter l'effort sur les technologies clés comme les technologies de l'information ou les nanotechnologies, et sur les structures, en favorisant les réseaux et les *clusters* ou grappes d'entreprises. Les pôles de compétitivité tels qu'ils ont été créés en France répondent tout à fait à cette préoccupation.

Troisième volet : accompagner la mondialisation. Plusieurs de nos partenaires commerciaux entravent l'accès à leur marché intérieur par bien d'autres moyens que des barrières tarifaires et les pratiques déloyales sont fréquentes. Nous sommes déterminés à nous saisir du problème. Nous avons revu notre stratégie en ce qui concerne les matières premières et entendons nous attaquer par exemple aux restrictions injustifiées à l'exportation, notamment quantitatives, contraires au règlement de l'Organisation mondiale du commerce.

Quatrième volet : soutenir les transformations et les ajustements structurels. Ainsi, souhaitons-nous, pour relever le défi du changement climatique, accompagner la modernisation du tissu industriel.

J'en viens à la compétitivité française. La France avait encore un avantage comparatif de compétitivité prix il y a une dizaine d'années, qu'elle a perdu, parce que les coûts ont augmenté. La France ne décroche pas par rapport à la zone euro mais elle se situe quand même au-dessus de la moyenne – l'Allemagne, elle, étant très nettement en dessous. Cela dit, serait-il réaliste d'essayer de concurrencer sur les prix des pays comme la Chine ? Plus grave est que cette détérioration de la compétitivité prix n'est pas compensée par une amélioration de la compétitivité hors prix. Plusieurs signaux sont inquiétants. Si les dépenses publiques de recherche-développement sont au niveau de la stratégie fixée par l'Union pour 2020, ce n'est pas le cas des dépenses privées. Il faut absolument trouver les moyens d'orienter le capital privé vers l'investissement et la recherche rentables.

Pour répondre à la question sur le comportement du secteur bancaire en France, je dirais que la crise a certainement, hélas, accru son aversion au risque, mais la réglementation n'est pas neutre non plus. J'entends souvent des industriels français, notamment de petites et moyennes entreprises, se plaindre que les centres de décision sont très éloignés des besoins de l'entreprise – ce qui n'est pas le cas dans tous les États membres.

S'agissant de l'environnement réglementaire, l'important est d'avoir une approche systématique même si elle est moins visible que des actions ponctuelles. Ce doit devenir une routine que d'évaluer l'impact sur la compétitivité de toute nouvelle mesure législative ou réglementaire.

Les industriels déplorent un manque de compétences scientifiques et techniques. Ce n'est d'ailleurs pas propre à la France : en Allemagne aussi, on manque de techniciens, d'ingénieurs, de géologues – si précieux dans le secteur des matières premières. Il faudrait donc faire un effort en matière de formation scientifique et technique, d'autant que le système de formation français est réputé. Mais les industriels doivent aussi améliorer l'image de l'industrie pour renforcer son attrait : l'usine n'est pas quelque chose de sale, on ne le sait pas assez.

J'en viens aux difficultés des petites et moyennes entreprises françaises à l'exportation. Lorsqu'on fait des comparaisons, il faut savoir que les petites et moyennes entreprises allemandes fortement exportatrices ne seraient pas classées en France comme des petites et moyennes entreprises. Elles sont souvent plus grandes, sans qu'il soit d'ailleurs facile de déterminer si elles ont pu grandir

parce qu'elles exportaient beaucoup ou si elles ont pu exporter parce qu'elles étaient déjà assez grandes.

En politique industrielle, l'important est de jouer sur tous les tableaux à la fois : amélioration constante du cadre général plutôt que des mesures ponctuelles, réglementation, infrastructures, accès au financement.

M. Hervé Novelli. Vous avez mentionné le niveau assez faible de la recherche privée en France par rapport à la recherche publique mais vos chiffres datent de 2008. Depuis lors, le bénéfice du crédit impôt recherche, très utilisé par les entreprises, a été facilité et largement étendu. Disposez-vous de données sur les incidences du nouveau dispositif ?

Vous avez évoqué les effets de la réglementation, en effet déterminants pour les petites et moyennes entreprises, et parlé d'études d'impact. Pourriez-vous nous dire plus précisément ce qui est fait pour évaluer les incidences de la réglementation sur les petites et moyennes entreprises ?

M. Pierre Méhaignerie, corapporteur. Nous manquons de techniciens et d'ingénieurs dans l'industrie et cette pénurie s'aggrave, les compétences s'orientant en effet aujourd'hui plutôt vers le secteur financier. La Commission européenne ou certains pays ont-ils mené des campagnes pour « faire aimer » l'industrie ?

M. Gwenole Cozigou. Le crédit d'impôt recherche est le type même de dispositif bienvenu pour aider à orienter le capital privé vers la recherche et la recherche-développement. Mais le déficit, ancien, était profond et sera donc long à combler.

En matière d'études d'impact, il existe déjà au niveau communautaire un dispositif d'évaluation économique, social et environnemental des mesures prises. Y sera ajouté un volet spécifique pour évaluer leur incidence en matière de compétitivité industrielle.

En dépit de son champ de compétences réduit en matière de politique sociale et de formation, l'Union européenne essaie d'agir en ces domaines. Dans le cadre de nos dialogues sociaux, j'ai ainsi eu l'occasion, il y a quelques années, de faire la promotion de secteurs comme l'équipement maritime, souvent considéré en déclin. Avec les employeurs et les organisations syndicales, nous en avons au contraire montré tout l'attrait. Une des leçons de la crise est précisément qu'il n'y a pas de secteur condamné. Chacun compte des entreprises performantes qui méritent d'être soutenues. La Commission va aussi saisir l'occasion que 2011 soit l'année internationale de la chimie pour mieux faire connaître l'industrie chimique et en revaloriser l'image. Souvent présentée comme polluante et consommatrice d'énergie, c'est pourtant une industrie-clé qui fournit des solutions y compris pour la préservation de l'environnement. Sans industrie chimique, il n'y aurait pas de panneaux solaires, mais qui le sait ? De même, comment fabriquerait-on des éoliennes sans sidérurgie ? Simplement on ne le dit pas assez. La Commission participe activement à ces actions de promotion. Elle regarde aussi ce que fait chaque État membre en fonction de sa propre culture. Des secteurs industriels, avec l'appui de régions particulièrement concernées et d'organisations professionnelles, organisent des visites d'entreprises, engagent des coopérations avec les universités et autres établissements d'enseignement pour adapter les formations et permettre aux jeunes de trouver des débouchés à proximité de leur lieu de formation. C'est tout l'intérêt des *clusters* et des pôles de compétitivité qui regroupent, dans un même bassin d'emploi, industriels, universitaires et chercheurs.

Un dernier mot, si vous le permettez, pour dire que Bruxelles est souvent critiqué à tort pour des directives handicapant les entreprises alors que ce sont les États qui, lors de la transposition, rajoutent de leur propre initiative des mesures qui ne figuraient pas dans les directives. Cela vaut tout particulièrement pour la France.

M. Pierre Méhaignerie, corapporteur. Nous aimerions beaucoup disposer d'une liste de tels exemples, qu'il serait très intéressant de faire valoir à notre administration.

M. Christian Blanc, président. Madame, monsieur, je vous remercie.

DOCUMENT n° 2

La productivité plutôt élevée de la France est un atout

Présidentielle 2012 : Faits et chiffres - Mars 2012

22/03/2012

La productivité par heure de travail est plutôt élevée en France. Elle est plus élevée qu'en Allemagne. Mais elle n'est pas assez forte pour compenser l'insuffisance de quantité de travail moyenne par habitant et un niveau général des prix relativement haut .

La productivité par heure de travail (PIB de 1 932 milliards d'euros en 2010 divisé par 42 milliards d'heures travaillées) est plutôt élevée en France.

Elle est plus élevée qu'en Allemagne (46,4 euros en France par heure contre 38,4 euros en 2010).

Cependant, la productivité française n'est pas assez forte pour compenser l'insuffisance de quantité de travail moyenne par habitant et un niveau général des prix relativement haut.

Le "pouvoir d'achat du PIB" moyen par habitant était de 27 700 euros (PPA) en France en 2010.

Cela situe la France dans la moyenne de la zone euro, au-dessous de l'Allemagne et des Pays-Bas, au-dessus des pays du Sud (Italie et Espagne).

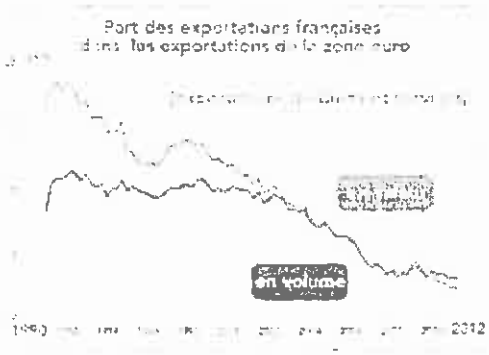
Pour améliorer le pouvoir d'achat, il est nécessaire d'augmenter la quantité moyenne de travail par habitant

La compétitivité française en 2011

Un état des lieux du "Made in France" - Document de travail n°28 - Janvier 2012

03/01/2012

La part de marché à l'exportation de l'économie française diminue depuis plus de dix ans. L'évaluation quantitative et qualitative de la compétitivité française en 2011 ouvre cependant des perspectives un peu plus favorables.



Les parts de marché à l'exportation ont encore reculé en 2011
Depuis un peu plus de dix ans, la France perd des parts de marché : dans le monde, la part des exportations françaises est tombée de 5,7 % à 3,3 % ; en zone euro, elle a reculé de 16,8% à 12,6%. Cela s'est traduit par une perte d'exportations de l'ordre de 120 milliards d'euros en 2011.

Un impact négatif sur les résultats des entreprises
La perte de compétitivité se traduit par une contraction relative de notre base industrielle. Le résultat brut d'exploitation de l'industrie en France ne représente plus que 12% de celui de l'industrie européenne, contre près de 18% en 2000.

Le recul des exportations françaises relativement aux exportations européennes s'atténue
Fait nouveau : si la part de marché globale à l'exportation diminue encore, elle ne recule plus, voire se

redresse un peu dans quelques secteurs et sur quelques destinations. Cela laisse espérer que la part de marché globale de la France s'oriente vers une stabilisation.

Les acheteurs de produits français plus satisfaits sur les critères "hors prix"
Notre enquête 2011 sur l'appréciation des produits français par les acheteurs européens indique que les biens intermédiaires et les biens d'équipement produits en France ont un peu regagné en compétitivité hors-prix. Nos produits sont un peu mieux appréciés pour leur qualité, leur contenu technologique et la puissance de leurs marques. La perception du "rapport qualité-prix" des produits français reste cependant insuffisante.

Les politiques industrielles commencent à porter leurs fruits
On peut lire dans ces inflexions récentes les premiers effets des mesures de politique industrielle mises en œuvre depuis plusieurs années (pôles de compétitivité, Crédit d'Impôt Recherche, renforcement d'Oséo, "Grand Emprunt", etc.).

DOCUMENT n° 3

A2

Marion Cochard

2. La France souffre-t-elle d'un problème de compétitivité ?

La dégradation des performances françaises à l'exportation pose la question de la compétitivité française dans le commerce mondial. En matière de commerce extérieur, on définit la compétitivité d'un territoire comme sa capacité à faire face à la concurrence étrangère [6]. La compétitivité peut se mesurer par des indicateurs *ex ante*, qui englobent un ensemble de facteurs pouvant influer sur la position dans le commerce mondial, et la compétitivité *ex post*, qui vise à mesurer cette performance. On retient généralement la part de marché à l'exportation comme indicateur *ex post* de compétitivité. Au vu de l'ampleur de la dégradation récente de sa part de marché, la France souffrirait donc d'un réel problème de compétitivité. Quels sont donc les facteurs de compétitivité *ex ante* qui ont dégradé la performance commerciale de la France ?

On distingue généralement deux types d'indicateurs : la compétitivité-prix, que nous calculons comme le prix d'exportation relatif, et la compétitivité hors-prix, qui englobe tous les autres aspects de la compétitivité, et définit la capacité des entreprises d'un pays à offrir des produits différenciés.

La compétitivité-prix a bien sûr souffert de la forte appréciation de l'euro au cours des cinq dernières années. Pourtant, les entreprises françaises ont su bien mieux résister que la plupart de leurs concurrentes européennes — et aussi bien que les entreprises allemandes —, par un contrôle de leurs coûts salariaux et de fortes contractions de marges à l'exportation (tableau 4).

2.1. La compétitivité-prix se maintient

2.1.1. Un euro toujours plus haut

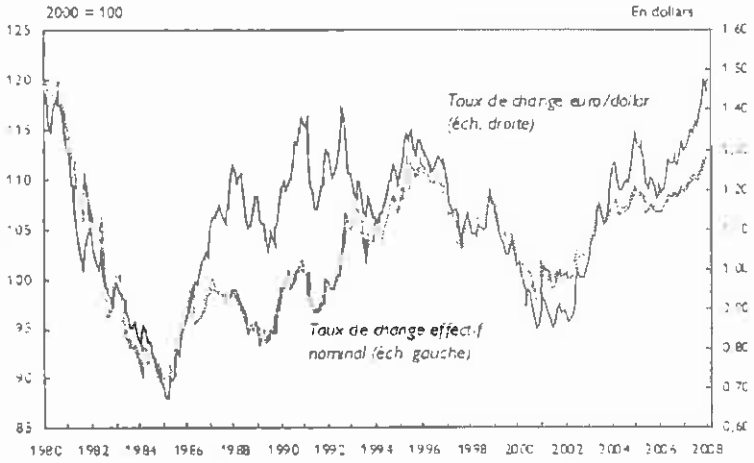
Souvent désigné comme le premier responsable de la dégradation des performances françaises à l'exportation, l'euro pèse sur le commerce extérieur français depuis 2001. En l'espace de cinq ans, la monnaie européenne s'est appréciée de plus de 50 % par rapport au dollar, avec un léger repli en 2005. Si l'attention focalise essentiellement sur l'évolution du change de l'euro par rapport au dollar, il est cependant nécessaire d'étudier le cours de la monnaie unique par rapport à un panier de monnaies pour bien en mesurer l'impact sur la compétitivité française. Il apparaît ainsi que sur la même période, l'euro s'est également

6. Rapport du Conseil d'analyse économique dirigé par Debonneuil et Fontagné, 2003

déprécié par rapport à l'ensemble des monnaies asiatiques et d'Amérique latine, mais ce mouvement a été partiellement compensé par une forte appréciation des monnaies des nouveaux pays membres de l'Union européenne. En définitive, le taux de change nominal de l'euro s'est apprécié de plus de 35 % depuis début 2001 (graphique 8).

Cette forte hausse a naturellement pesé à la fois sur la compétitivité- prix et la compétitivité coût de la zone euro et explique en partie le décrochage de la plupart des pays de la zone. Mais si les membres de la zone euro ont tous été soumis aux mêmes variations de change, les évolutions de leur compétitivité ont été extrêmement diverses. Et les entreprises françaises et allemandes ont bien mieux atténué l'impact de l'euro sur leurs prix à l'exportation que la plupart de les entreprises concurrentes européennes.

8. Le taux de change de l'euro



Source : Datastream.

2.1.2. Compétitivité-coût : l'Allemagne devant

Première conséquence de la forte appréciation de l'euro, la plupart des pays de la zone euro ont vu leur compétitivité-coût [7] se dégrader à partir de 2001. Pour autant, les entreprises françaises ont su contenir la dérive de la monnaie unique par une maîtrise des coûts salariaux et des gains de productivité.

7. Le coût du travail mesuré par le salaire seul ne reflétant pas l'évolution de la compétitivité d'un pays, on calcule généralement la compétitivité-coût par les coûts salariaux unitaires (CSU) relatifs dans l'industrie manufacturière. Les CSU permettent de prendre en compte à la fois l'évolution des coûts salariaux et celle de la productivité.

Marion Cochard

Depuis le début des années 1980, la France est entrée dans une phase de modération salariale. Après une période prolongée de déficits commerciaux et d'inflation soutenue, le gouvernement Mauroy engage une politique de désinflation compétitive dès 1983, avec pour effet un ralentissement marqué des salaires réels et du pouvoir d'achat des ménages, qui se poursuivra au cours des années 1990 (Desplatz *et alii*, 2003). Il sera bientôt imité par son homologue italien qui procèdera à des dévaluations successives de la lire afin de compenser la dérive des coûts salariaux italiens.

Dans le même temps, la productivité française a conservé une croissance dynamique, occasionnant des baisses des coûts salariaux unitaires (CSU) sensibles au cours des années 1990 (plus de 10 % de baisse des CSU dans l'industrie manufacturière entre 1990 et 2000, voir tableau 4). En France comme en Italie, la désinflation compétitive a porté ses fruits et la compétitivité-coût s'y est ainsi améliorée de plus de 15 % entre 1990 et 2000. À l'inverse, l'Allemagne, en convalescence à la suite de la réunification, accusait dans le même temps une baisse de ses CSU relatifs de 5,5 %.

4. Hausse des coûts salariaux unitaires, compétitivité-coût et compétitivité-prix

En %

	CSU		Compétitivité-coût		Compétitivité-prix	
	1990-2000	2000-2007	1990-2000	2000-2007	1990-2000	2000-2007
Belgique	2,4	4,2	– 5,4	13,0	– 2,2	12,3
Allemagne	14,3	– 10,7	5,5	– 5,8	– 11,7	0,5
Espagne	42,0	16,3	– 1,1	21,4	– 13,9	14,1
France	– 10,5	1,5	– 18,4	7,2	– 20,2	1,1
Italie	22,1	24,4	– 17,2	34,3	– 3,5	35,6
Pays-Bas	2,9	4,0	– 9,7	15,8	– 12,4	4,1
Royaume-Uni	15,4	13,3	18,3	12,9	5,2	– 4,3

On considère les CSU dans l'industrie manufacturière
Source : OCDE, *Economic outlook*, 82

La situation a considérablement changé au tournant des années 2000. À la suite de l'appréciation de l'euro, la compétitivité-coût de la grande majorité des pays de la zone s'est dégradée (graphique 9). La modération salariale et une productivité dynamique ont permis à la France de limiter les pertes de compétitivité-coût à 7,2 % entre 2000 et 2007. En revanche, l'Italie (tout comme l'Espagne) n'est pas parvenue à contenir la hausse de ses coûts salariaux unitaires, à cause d'une productivité atone. La monnaie unique l'ayant privé de l'instrument de dévaluation compétitive, cette dérive salariale est venue aggraver

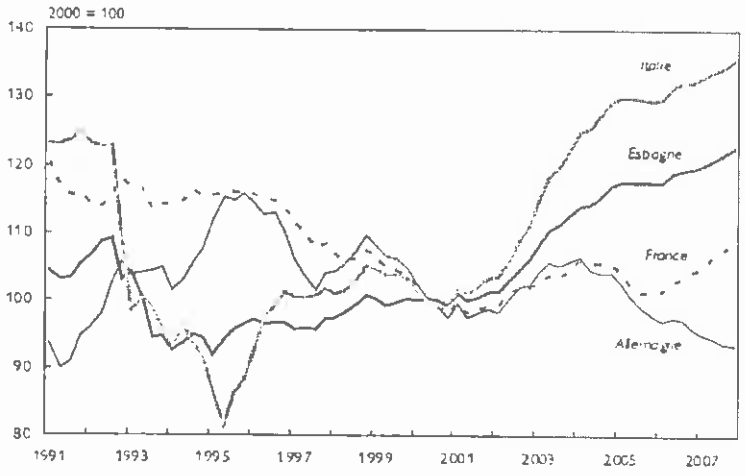
l'impact du change sur la compétitivité-coût du pays. Les CSU relatifs italiens ont ainsi augmenté de près de 30 % entre 2000 et 2006.

L'Allemagne, à l'inverse, a su tirer son épingle du jeu en choisissant à son tour la voie de la désinflation compétitive dès le début des années 2000. Cela lui a permis à la fois d'amortir les effets de l'appréciation du change, et d'inverser la tendance inflationniste observée au cours des années 1990, à la suite de la réunification.

Depuis 2002, le gouvernement allemand a donc entrepris de rétablir sa position dans le commerce mondial par une politique de baisse des coûts salariaux, par le moyen d'accords de branche dans un premier temps, puis par l'ensemble de mesures contenues dans les réformes Hartz sur le marché du travail. Cette politique de désinflation compétitive s'est poursuivie début 2007, avec une hausse de la TVA de 3 points au 1er janvier, partiellement compensée par des baisses de cotisations sociales pour l'assurance chômage. Cette opération permet une hausse de la compétitivité puisque la baisse des coûts de production n'est pas compensée par une hausse de la TVA dans les pays importateurs de produits allemands, dans lesquels la consommation est soumise aux taux de TVA nationales. Les CSU allemands ont ainsi été réduits de 10 % depuis 2002, tandis qu'ils se maintenaient France.

Au final, avec une dégradation de 7 % seulement de sa compétitivité-coût entre 2000 et 2007, la France est l'un des pays de la zone euro qui a le mieux su contenir l'impact de l'appréciation du change.

9. Compétitivité-coût : coûts salariaux unitaires relatifs à l'ensemble des concurrents



Source : OCDE, Economic Outlook, 82

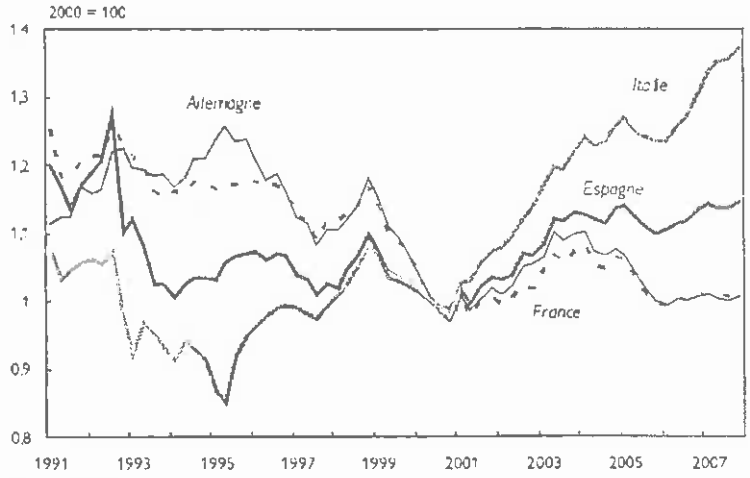
L'Allemagne fait donc figure d'exception en Europe, avec des gains de compétitivité-coût malgré une appréciation de 35 % du taux de change nominal de l'euro.

2.1.3. Compétitivité-prix : résistance des entreprises françaises

Pourtant les entreprises françaises ont remarquablement résisté à la concurrence accrue de leur principal concurrent. Au prix d'un effort de marge conséquent, elles sont parvenues à contenir l'évolution des prix français à l'exportation, à l'inverse de l'Italie ou l'Espagne qui ont vu leur compétitivité-prix [8] se dégrader brutalement à partir de 2001 (graphique 10)

La légère dégradation de la compétitivité-prix française (+ 4 % de prix relatifs à l'exportation entre 2001 et 2004) a ainsi été mesurée au regard de celle qu'ont subie ses partenaires européens (9 % pour l'Espagne, 25 % pour l'Italie). La décomposition par zone de la compétitivité-prix française montre que celle-ci s'est non seulement maintenue par rapport à l'ensemble des concurrents, mais aussi par rapport aux concurrents hors zone euro, et ce malgré la vigueur de l'euro (graphique 11). La France a ainsi compensé la dégradation de sa compétitivité-coût par rapport à l'Allemagne, par un effort de marge supérieur

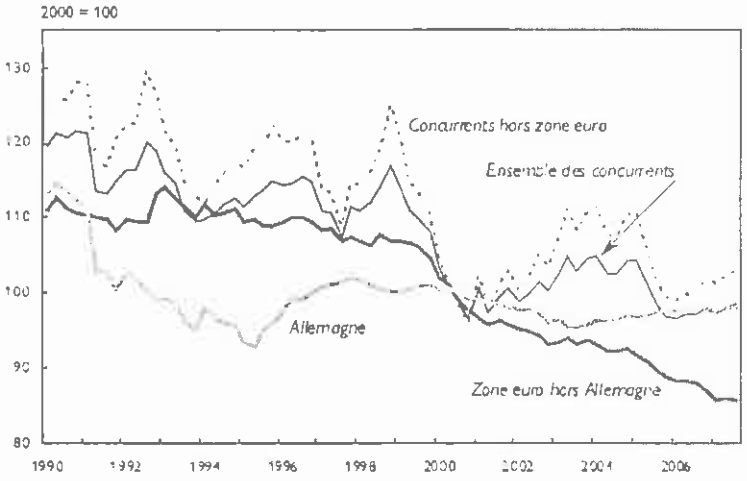
10. Prix relatifs à l'exportation des principaux partenaires européens



Source : OCDE, Economic Outlook, 82

8. Pour une définition formelle de la compétitivité-prix, voir l'annexe I.

11. Prix d'exportation français relatifs aux concurrents, par zone



Sources : données nationales, calculs OFCE

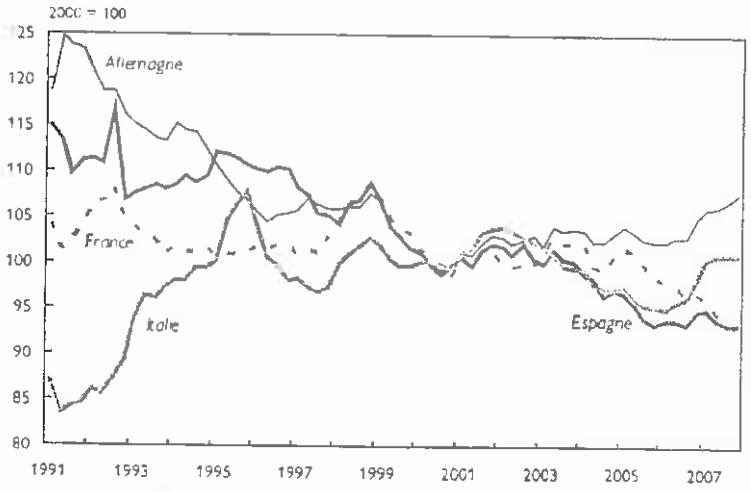
de 17 % à celle-ci. La dégradation de sa compétitivité-prix est inférieure à 1 % par rapport à l'Allemagne sur la période 2000-2007, et donc sans commune mesure avec celle que l'on observe sur les CSU.

En somme, l'évolution de la compétitivité-prix ne fait pas apparaître, de décrochage français. Seule la compétitivité-prix par rapport aux concurrents des pays tiers s'est légèrement dégradée au cours de la période récente, mais dans de faibles proportions au regard des pertes de parts de marché enregistrées.

Le maintien de la compétitivité française doit cependant être relativisé et il est possible que l'indicateur de compétitivité-prix peine sur la période récente à capter l'ampleur des difficultés rencontrées par les entreprises françaises sur le marché mondial.

D'abord, ce relatif maintien repose sur d'importants efforts de marge à l'exportation (graphique 12). Cela met à jour la faiblesse du pouvoir de marché des entreprises françaises, qui ont certes mieux résisté en matière de prix que leurs concurrentes italiennes ou espagnoles, mais qui n'ont eu d'autre choix que de puiser dans leurs marges pour compenser l'appréciation de l'euro, sans parvenir pour autant à endiguer le mouvement de pertes de parts de marché. On peut aujourd'hui s'interroger sur la capacité des entreprises exportatrices françaises à résister à une poursuite de l'appréciation de l'euro *via* un effort de marges à l'exportation supplémentaire.

12. Effort de marge à l'exportation des principaux partenaires européens



Source : OCDE, Economic Outlook, 82.

Ensuite, l'observation des seuls prix d'exports restreint le champ de l'analyse de la compétitivité aux seules entreprises exportatrices, donc les plus compétitives, celles qui ont su le mieux résister à la dégradation de leur compétitivité-coût en contraignant leurs marges. Le renforcement de la concurrence internationale, en conduisant à une uniformisation des prix sur le marché mondial, contraindrait les entreprises les moins compétitives à se retirer du marché à l'exportation, et excluant de ce fait du calcul de l'indicateur de compétitivité-prix les entreprises ayant connu une réelle détérioration de leur position concurrentielle (voir Sarah Guillou, 2008). À l'appui de cette hypothèse, on observe entre la France et l'Allemagne une divergence beaucoup plus nette des prix de valeur ajoutée que des prix à l'export : alors que les prix intérieurs français sont plus dynamiques que les prix allemands, cette divergence ne se reflète pas sur la compétitivité des deux pays. Si les prix d'exportations relatifs ne prennent en compte que les entreprises compétitives, l'évolution des coûts reflèterait alors mieux la compétitivité.

Enfin, l'indicateur de compétitivité-prix ne tient pas compte de l'évolution de la qualité des produits échangés et il est possible qu'il soit biaisé par des effets de gamme. Face à la montée de la concurrence des pays émergents, les pays exportateurs ont pu déplacer leur production vers des produits plus haut de gamme, de meilleure qualité. Il est possible que l'Allemagne ait réorienté ses exportations vers des produits plus haut de gamme au cours des dernières années. Cette montée en gamme masquerait donc une plus forte baisse des prix que

celle qui nous est fournie par les indicateurs de prix agrégés, et le différentiel de compétitivité-prix franco-allemand se serait davantage dégradé que nous le pensons.

2.2. Compétitivité hors-prix : un problème d'offre ?

Les indices de compétitivité-prix utilisés habituellement dans la modélisation des parts de marché peuvent masquer d'importantes différences entre pays, au sein de mêmes catégories de produits. La montée en gamme d'un pays se traduira ainsi par une baisse apparente de la compétitivité-prix, sans pour autant conduire à des pertes de parts de marché.

Dans un contexte de renforcement de la concurrence mondiale aggravée par l'appréciation de l'euro, la qualité et l'image des produits exportés sont devenues des éléments plus que jamais déterminants dans la capacité des entreprises à capter la demande mondiale. La chute des marges à l'exportation françaises peut être analysée comme une perte de pouvoir de marché des entreprises françaises, signe que les produits français se démarqueraient difficilement de leurs concurrents. L'étude de Villetelle et Nivat (2006) vient corroborer cette intuition, testant une rupture de l'élasticité-prix des exportations françaises et concluant que « les produits français seraient devenus plus substituables aux produits concurrents ».

Le COE-Rexecode a ainsi mis au point l'enquête « image », une enquête d'opinion annuelle visant à construire des indicateurs de compétitivité hors prix. Ces indicateurs synthétisent les jugements d'un ensemble d'importateurs concernant l'image des produits selon leur pays d'origine. Cette image comprend divers critères tels que la qualité, le contenu en innovation technologique, le design, les délais de livraison.... L'enquête réalisée en 2006 sur les biens de consommation tend à confirmer la tendance observée au cours des dernières années, à savoir une image positive des produits français, mais dont le contenu en innovation décroît depuis 2002. En outre, les enquêtes successives ont toujours montré la nette supériorité des produits allemands, notamment sur les critères de qualité et de contenu en innovation.

Cette dégradation résulte de la faiblesse de la recherche et développement et de l'innovation des entreprises françaises. Dans l'industrie manufacturière, l'investissement incorporel a connu une croissance faible depuis le début des années 2000 (+ 2,1 % en moyenne annuelle, en valeur, entre 2001 et 2006). De même, les chiffres de recherche et développement calculés par l'OCDE montrent un retard français par rapport aux pays leaders. L'intensité des dépenses de recherche et développement françaises se situent au neuvième rang des performances de l'OCDE et ont régulièrement baissé au cours des dernières années.

passant de 2,29 % à 2,16 % du PIB entre 1995 et 2004. Dans le même temps, l'Allemagne a vu les siennes augmenter de 2,19 à 2,49 % du PIB. De plus, la part des dépenses privées dans la recherche et développement reste faible : l'intensité des dépenses de recherche et développement des entreprises est passée de 1,39 % en 1995 à 1,34 % du PIB en 2004, à un niveau nettement inférieur à celui des entreprises allemandes qui présentaient une intensité de l'effort de recherche et développement de 1,75 % du PIB en 2004. Cette faiblesse en recherche et développement se traduit naturellement en France par un déficit d'innovation par rapport à l'Allemagne, comme l'illustre l'évolution du nombre de brevets déposés chaque année par les deux pays [9]. Ces chiffres doivent être analysés avec précaution, compte tenu de la faible propension à breveter des entreprises françaises. Ils font néanmoins apparaître un fléchissement du nombre de brevets déposés en France au cours des dix dernières années, tandis que l'Allemagne aurait accru le sien de 60 % sur la période. Ce que tend à confirmer l'indicateur établit par la Commission européenne dans son tableau de bord européen de l'innovation, prenant en compte un ensemble d'éléments de l'innovation, et qui classait la France au huitième rang européen en 2006.

Si les produits français restent bien positionnés en termes d'image, cette faiblesse de l'innovation en France pourrait expliquer en partie les divergences profondes des performances françaises et allemandes à l'exportation au cours des dernières années. Il est ainsi de plus en plus communément admis qu'aux traditionnels problèmes de demande se serait ajoutée une incapacité structurelle à répondre à la hausse de la demande mondiale. Le rapport du Centre d'analyse économique (dirigé par Artus et Fontagné, 2006) suggère ainsi que cette incapacité à profiter de la croissance mondiale proviendrait du faible nombre de PME en France, de taille suffisante pour parvenir à s'implanter hors du territoire national et pour répondre à cette faiblesse dans le domaine de l'innovation.

Toutes ces questions sont résumées par la difficulté de rendre compte économétriquement de l'évolution des exportations sur la période récente.

DOCUMENT n° 4

Mot de bienvenue – Introduction.

M. Maurice LEVY remercie Nicolas BEYTOUT, qui a collaboré à l'organisation de cette manifestation, et toutes les personnes qui ont accepté de s'exprimer lors des débats.

M. Maurice LEVY présente les raisons de cette manifestation. Le constat est avéré et démontré : il existe un déficit de compétitivité qui pénalise l'emploi et la croissance en France. Le débat va donc tenter de trouver des pistes pour améliorer la situation et permettre aux entreprises françaises d'être plus compétitives et de créer davantage d'emplois.

La crise financière et économique internationale est loin d'être totalement maitrisée ; la situation actuelle de la Grèce le prouve. **M. Maurice LEVY** indique qu'une profonde et sincère collaboration internationale, sous l'égide du G20, apparait indispensable. Il précise que les régulations des marchés financiers sont aussi nécessaires pour assurer et stabiliser le financement des économies.

M. Maurice LEVY rappelle que l'Europe est durement touchée par cette crise financière, les politiques économiques nationales étant peu liées et coordonnées avec la BCE. L'objectif principal pour sortir de cette crise reste la création d'emplois. Des réformes structurelles doivent ainsi être réalisées. La sortie de crise ne sera possible que si les principaux pays européens s'associent, notamment la France et l'Allemagne qui doivent définir ensemble un minimum de politiques communes pour réduire des déficits devenus abyssaux. Il s'agit également de tirer parti de la reprise mondiale là où elle se trouve, sans pour cela briser la modeste dynamique qui existe dans la reprise et dans la consommation. L'Europe ne pourra sortir de la crise qu'unie et en préservant l'Euro. La France, qui assure la présidence du G20, a aujourd'hui un rôle fondamental, notamment pour structurer le plan de sortie de crise.

La crise de l'Euro montre la nécessité pour les états de maîtriser leurs dépenses publiques. La réforme des retraites, en France, a été un test certes un peu douloureux, mais elle a montré la détermination du gouvernement français à poursuivre des réformes économiques. Il est nécessaire de poursuivre ces mêmes efforts sur toutes les dépenses, y compris celles des collectivités locales et les dépenses sociales. Avec une dette qui dépasse 80 % du PIB, la maîtrise des dépenses est impérative. Si la France ne régule pas sa dette, des mesures seront prises, mais elles seront décidées ailleurs qu'en France.

Dans les entreprises françaises, depuis une dizaine d'années, un déficit de compétitivité va croissant par rapport à l'Allemagne. Ce déficit est clairement lié à la mise en œuvre des 35 heures et à la convergence des SMIC. Le gouvernement français doit prendre des mesures pour ne pas aggraver ce déficit de compétitivité. Toutes les mesures ayant un impact sur le coût du

travail auront des conséquences sérieuses sur la création d'emplois et sur le fonctionnement des entreprises.

Le tissu des entreprises françaises est intéressant, mais il montre des faiblesses. Les entreprises françaises connaissent une réussite indiscutable, reconnue au niveau mondial : 39 d'entre elles sont classées dans le Fortune *Global 500*, mais il n'y a que 350 grandes entreprises, selon la définition officielle, à savoir les entreprises de plus 5 000 salariés. Les ETI (Entreprises de taille intermédiaire) ne seraient que 6 200, ce qui est également un chiffre insuffisant au regard des chiffres allemands. D'après les chiffres officiels de 2009, les grandes entreprises françaises représentent aujourd'hui 45 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises avec 2 500 milliards d'euros et 39 % de valeur ajoutée. Elles assurent plus de 46 % des exportations et représentent 39 % des investissements. Les groupes de plus de 2 000 personnes, soit environ 500 entreprises, emploient plus de 3,8 millions de personnes, soit 21,5 % de l'emploi privé. L'emploi dans ces entreprises a augmenté entre 2009 et 2010 alors que le nombre de salariés dans l'emploi privé a diminué de l'ordre de 40 000 à 50 000 personnes. Le salaire dans ces entreprises est de 2 527 € contre une moyenne nationale de 2 279 €. La masse salariale a augmenté de 4,7 % en un an dans les grandes entreprises contre une augmentation moyenne nationale de 2,6 %. On constate une nouvelle fois les importants efforts menés dans les entreprises. Les avantages (participation, intéressement, abonnement à des plans d'épargne salariale, retraite supplémentaire, etc.) représentent, dans les entreprises de plus de 2 000 personnes, plus de 5,5 % de la masse salariale contre une moyenne de 3,3 % à l'échelle nationale. Les dépenses intérieures destinées à la recherche et au développement ont atteint, en 2009, 2,21 % du PIB. L'objectif du crédit d'impôt recherche a été atteint puisque ce taux est en constante augmentation : 2,07 % en 2007, de 2,11 % en 2008 et donc 2,21 % en 2009. Les entreprises ont produit des efforts supplémentaires en recherche et développement pour atteindre 26 milliards d'euros en 2009. Les dépenses de recherche restent concentrées dans les grandes entreprises : les entreprises de plus de 100 chercheurs réalisent 64 % de la recherche privée. Le crédit d'impôt recherche est une mesure positive qui produit des effets, mais il convient de la protéger si l'on veut rapatrier, développer la recherche en France et construire sur l'innovation pour l'avenir. Ces grandes entreprises constituent un atout pour l'économie française et il ne s'agit pas de les opposer aux petites entreprises, et ce serait une erreur de ne pas les encourager.

M. Maurice LEVY note que la rentabilité des entreprises s'est dégradée ces dernières années, quelle que soit la taille des entreprises. La faiblesse des marges a empêché aussi la croissance des PME et n'a pas permis la conquête de nouveaux marchés. L'amélioration de la compétitivité française doit se faire

en coordination avec les grandes entreprises. C'est pourquoi il est apparu logique que les acteurs de ces entreprises livrent leurs réflexions sur ce sujet central. **M. Maurice LEVY** pense que ce thème sera prépondérant dans le programme des prochains candidats aux élections présidentielles.Les grandes entreprises ont en France des responsabilités sociales et sociétales.
En conclusion, **M. Maurice LEVY** indique qu'il y a urgence à traiter le problème de la dette et à s'attaquer aux problèmes fondamentaux de la compétitivité si l'on veut que les entreprises françaises jouent pleinement leur rôle.

- **Le coût du travail, principal facteur de compétitivité ?**

M. Nicolas BEYTOUT fait observer que l'interrogation réside dans le fait de savoir si le coût du travail est le principal facteur de compétitivité. Ce sujet est politique, car il touche au modèle social français, bâti sur la sécurité sociale et l'assistance. En outre, ce modèle repose sur le financement par le travail avec de lourdes charges sociales.

À la première table ronde participent M. Jean-Paul BETBEZE, Directeur des études économiques du groupe CRÉDIT AGRICOLE S.A ; Mme Françoise GRI, Présidente de MANPOWER France ; M. Philippe HOUILLON, Député ; Mme Fabienne KELLER, Sénatrice ; M. Jean-Claude MAILLY, Secrétaire général de FORCE OUVRIERE et M. Philippe VARIN, Président du Directoire de PSA PEUGEOT CITROËN.

M. Jean-Paul BETBEZE indique que la réflexion menée dans le cadre des groupes de travail du programme « Approche de la compétitivité française » a abouti en juin 2011. Ce travail a été mené par les instances patronales et syndicales. Le MEDEF, la CGPME et l'UPA sont cosignataires du texte. Divers syndicats ont par ailleurs participé : la CFDT, la CGC, la CFTC, la FO, etc. Des progrès commencent à être observés dans l'analyse économique. **M. Jean-Paul BETBEZE** estime qu'il est intéressant de diffuser ce texte.
M. Jean-Paul BETBEZE rappelle que le commerce extérieur français perd 6 milliards d'euros par mois et que des emplois disparaissent en conséquence. Cette dégradation est croissante et il faut remonter à 2003 pour avoir un équilibre du commerce extérieur. Il existe une facture pétrolière qui est de l'ordre de 50 milliards d'euros et une facture manufacturière qui s'élève à 20 milliards d'euros. Au-delà de cette facture énergétique, le site France ne résiste plus face à la concurrence. La France a une balance déficitaire vis-à-vis de la Chine (22 milliards d'euros) et de l'Allemagne (15 milliards d'euros). D'après les derniers chiffres de l'INSEE, les coûts manufacturiers en France et Allemagne sont quasiment les mêmes (33,16 € en France et 33,7 € en Allemagne). Les

coûts totaux du travail, pour l'industrie et les services, sont de 33 € en France pour 29 € en Allemagne. L'industrie allemande paie aussi bien ses salariés que l'industrie française, mais les services sont moins payés en Allemagne qu'en France. Ce qui explique pour une grande part la dégradation du commerce extérieur français, notamment par rapport à l'Allemagne, c'est l'évolution des coûts salariaux français. Entre 2000 et 2010, ils atteignent + 37 % en France et + 15 % en Allemagne. Tout l'avantage salarial du début de l'Euro s'est donc estompé. Ce processus de perte est graduel, régulier et cumulatif. La compétitivité salariale devient problématique : la France est aussi chère que l'Allemagne et pourtant elle perd du marché. Cela n'a pas de sens de séparer la compétitivité salariale et la compétitivité hors prix : elles sont très liées. La bataille se perd aujourd'hui sur la compétitivité salariale. Celle-ci se perdant, la profitabilité se réduit, la R&D souffre, la taille des entreprises en pâtit et la compétitivité hors prix ne fait que s'affaiblir. Le fossé se creuse entre la compétitivité salariale et la compétitivité non salariale et il s'effectue alors une compression salariale. **M. Jean-Paul BETBEZE** souligne que le processus global de la compétitivité affaiblit la France. Les entreprises françaises deviennent moins rentables que leurs consœurs allemandes. Pour se sortir d'affaire, la France importe des produits et des activités, mais cette solution contribue à l'affaiblir.

On parle de plus en plus du partage salaire-profit. **M. Jean-Paul BETBEZE** indique que la proportion est de 2/3 pour le salaire et 1/3 pour le profit. Le second regroupe les profits du CAC 40 et les autres profits. Certains profits du CAC 40 se tiennent et d'autres non. Dans la logique de partage de la valeur ajoutée, les salaires français tiennent, mais pas les profits des PME. Une logique perverse se met en place avec des PME de plus en plus fragiles qui n'ont d'autre solution que de contraindre leurs salaires, leurs profits et de contraindre leur R&D. Conclusion de tout cela, l'Allemagne exporte des produits et la France exporte des entreprises parce qu'elle « est à vendre » : les PME devenant moins rentables, elles se vendront donc moins cher. Le site industriel français est en train de se distendre entre des entreprises de taille mondiale en bonne santé et des PME et des ETI qui rencontrent de grandes difficultés à passer à la taille supérieure. L'ascenseur social ne peut exister que s'il y a un ascenseur des sociétés. Si les sociétés ne parviennent pas à grossir, l'ascenseur social ne peut pas exister.

M. Jean-Paul BETBEZE aborde un autre thème. Il souligne que le logement a un effet négatif sur les salaires. Les logements sont plus chers en France qu'en Allemagne. Pour exemple, un loyer à Paris équivaut à un loyer à Manhattan et le prix du m^2 à Paris est 3 à 4 fois plus cher qu'à Berlin. En appliquant une politique de sous-investissement et de sous-logement, la France applique une

nouvelle pression, qui n'est pas concurrentielle vers l'extérieur, mais qui est une pression intérieure sur le logement. Les Français se sentent donc de plus en plus contraints, même si les salaires augmentent.
Le coût salarial est un élément de débat général. En étant de plus en plus ouvertes et de plus en plus exposées, les économies sont possiblement de plus en plus chahutées. Les économies industrialisées subissent les chocs de l'industrie. Les économies de service sont moins volatiles que les économies d'industrie. Si la France veut se réindustrialiser, monter en gamme et renforcer le lien entre les industries et les services, il faut engager un débat plus profond sur le coût, la continuité et les périodes moyennes de travail en tenant compte des chocs éventuels. L'Allemagne est engagée depuis longtemps, dans ses entreprises, sur la continuité entre les grandes entreprises et les entreprises de taille petite et moyenne. En France, une dichotomie persiste entre les grandes entreprises et les petites entreprises. Le débat social est à la base un débat salarial et il se pose en des termes difficiles. La vraie compétitivité, pour les économistes, consiste à vendre du travail plus cher en faisant le plus de profits possible. La France rencontre des difficultés croissantes à vendre du travail plus cher. Le passage à la compétitivité s'opérera par l'explication de ce qu'est la compétitivité, ce qu'est l'entreprise, ce qu'est l'engagement de l'entreprise vis-à-vis des salariés et ce qu'est l'engagement des salariés vis-à-vis de l'entreprise. Lors de la dernière crise, l'Allemagne a connu un grand choc d'industrie, mais a effectué une remontée rapide. Étant fondée sur une économie de services, la France a connu un choc moindre, et effectue une remontée paradoxalement plus lente. Dans cette période de choc, l'Allemagne a proposé de garder les salariés, mais de réduire le temps de travail, fabriquant ainsi une flexibilité du travail, au lieu d'une réduction complète du travail qui aurait eu pour conséquence l'augmentation du coût de travail par heure. Le problème du coût du travail rentre dans la stratégie de pays. Actuellement, il faut constater que la France n'a pas mis en place une telle stratégie. Mais il faut espérer que des solutions verront le jour.

M. Philippe VARIN indique que, pour PSA, la compétitivité du site France est essentielle. Il souhaite que le groupe garde une présence forte en France : 41 % de la production mondiale de PSA se situe en France, ainsi que 85 % de la production de moteurs, 50 % des effectifs soit 100 000 personnes et pratiquement la totalité de sa R&D. PSA est le plus grand dépositaire français de brevets (1 152 brevets déposés en 2010). Cette entreprise est présente et contribue positivement à la balance commerciale : en produisant 41 % de la production des véhicules en France, PSA produit deux fois plus que ce qu'elle vend sur le territoire français et exporte le reste de sa production.

Toutefois, en termes de rentabilité, PSA affiche un écart de progression de 5 points par rapport aux meilleurs groupes de la production. PSA a donc une stratégie de globalisation. À l'horizon 2020, les deux tiers de la croissance se situeront en Asie et PSA doit être présent là où le marché se développe (Chine, Inde, Amérique latine et Russie). Par ailleurs, PSA travaille aussi à la compétitivité et se concentre sur le prix et la valeur de la marque. Les clients veulent des voitures attractives et écologiques et PSA a l'ambition de leur vendre les modèles qui répondent à ces attentes. Le groupe a la volonté d'offrir des produits dont la qualité est équivalente à celle des produits allemands et dont le prix peut progressivement monter en gamme. La compétitivité réside dans la qualité, le design et le coût d'usage.

PSA travaille également sur la compétitivité coût. Pour les petits modèles du segment B, l'écart par rapport au prix de revient est de 10 % pour les véhicules produits en France. Le facteur travail est important et représente le quart, consolidé avec les coûts de fournisseurs, du prix de revient des véhicules. Afin de réduire le coût, PSA a mis en place des programmes de simplification des processus et d'évacuation du gaspillage. Le groupe reste cependant tributaire de l'écosystème dans lequel il s'inscrit. Sur ce sujet, **M. Philippe VARIN** fait valoir que son inquiétude est réelle, car la part de l'industrie dans le PIB français n'est que de 14 % contre 26 % en 1980. En Allemagne, ce taux s'élève à 23 %. Cela apparaît dans la balance commerciale : en 2010, la France accuse un déficit de 50 milliards d'euros sur des échanges de marchandises comparé à l'excédent de 150 milliards d'euros de l'Allemagne. C'est également visible dans le secteur automobile : en Allemagne, le secteur est stable depuis 10 ans avec 5 millions de voitures par an ; en France, le secteur est passé de 3,3 millions de voitures à 2,1 millions, soit une perte d'un tiers de la production, ce qui s'explique notamment par la pression qui s'exerce sur les petits modèles. Toutefois, il faut affronter la réalité. Des solutions existent, mais elles ne doivent pas être mises en œuvre indépendamment les unes des autres. Le problème de la compétitivité est avant tout celui du coût du travail. Pour **M. Philippe VARIN**, l'exemple de l'Allemagne met en avant quatre sujets importants : le coût du travail ; le problème des compétences ; le problème de la robustesse de la filière automobile ; le problème de l'innovation. Il est nécessaire de mettre en place un nouveau pacte pour la compétitivité industrielle qui englobera ces différents sujets. **M. Philippe VARIN** s'est réjoui du travail effectué par le MEDEF et les syndicats. Il sait que l'UIMM travaille sur un manifeste qui aborde le même thème et que GFI travaille sur un livre blanc sur un thème voisin. Une dynamique est enclenchée et elle implique l'État, les entreprises, les partenaires sociaux. Le pacte pour la compétitivité industrielle doit faire l'objet d'un véritable débat auquel les entreprises doivent participer.

Il ne s'agit pas de faire de la compétitivité sans raison : derrière elle se tiennent l'emploi et la croissance.

M. Philippe VARIN aborde la question du coût du travail. Il abonde dans le sens du diagnostic précédemment établi. Dans le secteur automobile, une heure coûte 33 € en France et en Allemagne. Mais en 2000, la France avait 12 points d'avance. Cette perte est due à la modification du temps de travail, mais également à ce qu'ont accompli les Allemands durant la même période, à savoir le transfert sur la TVA du financement d'un certain nombre de charges. La France et l'Allemagne sont donc les pays où le prix de l'heure de travail est le plus élevé. Dans les usines espagnoles de PSA, le coût de l'heure est de 22 € ; dans les usines portugaises et slovaques, il est de 10 € ; dans les usines chinoises, il est de 4 € ; dans les usines indiennes, il est de 2 ou 3 €. Cette situation s'explique parce que le poids des charges employeur est trop important. Le salaire net ne pose pas problème : le salaire net des employés est plus faible que celui des équivalents allemands. Mais quand PSA donne 100 € de salaire net à un employé de Mulhouse, 83 € sont versés à l'État au titre des charges employeurs et employés ; sur ces mêmes 100 € versés à un employé de Stuttgart ou Munich, seuls 47 € sont versés à l'État. Il est nécessaire de trouver des solutions à cette importante dérive. Certes, il existe des allégements de charges sur des bas salaires. C'est en effet possible dans le secteur des services. Mais pour l'industrie où les salaires sont généralement au-dessus de 1,5 ou 1,6 fois le SMIC, les allégements de charges sur les bas salaires ne fonctionnent pas. Les secteurs exposés à la concurrence internationale ne bénéficient pas de l'allégement des charges.

Le montant des dépenses publiques françaises atteint 56 % du PIB, ce qui est un record européen. Il est essentiel de définir l'assiette pour un certain nombre de charges : le facteur travail n'est pas l'assiette adéquate pour le futur, notamment pour les charges relatives à la solidarité ou à la famille. Transférer ces charges sur la TVA, la CSG ou d'autres assiettes est possible, mais il n'y a pas de solution unique. L'Allemagne a choisi de transférer sur la TVA. La Cour des comptes a émis des recommandations dans ce sens.

Le coût du travail n'est qu'un aspect de la question. En matière de travail, il faut également se préoccuper des compétences et des qualifications, avec d'une part le problème de l'emploi des jeunes, d'autre part celui de la transférabilité des compétences. **M. Philippe VARIN** aborde la question de l'apprentissage : le groupe PSA emploie 5 000 jeunes en alternance et la moitié est en apprentissage. 20 % de ces jeunes sont embauchés à la fin de leur session d'apprentissage, ce qui n'est pas suffisant. Il est nécessaire de donner aux apprentis en France le même statut que les étudiants en termes de transport et de logement, voire mettre en place un programme Erasmus pour les apprentis.

DOCUMENT n° 5

L'industrie française doit faire rimer compétitivité et R&D selon Bruxelles

Par Astrid Gouzik - Publié le 17 octobre 201[illegible] à 17h 07

© Pascal Guittet - L'Usine Nouvelle

La Commission européenne a dévoilé vendredi 15 octobre son rapport "Politique industrielle: renforcer la compétitivité". Dans cette étude sur la performance des États membres en matière de compétitivité industrielle, Bruxelles adresse quelques recommandations à la France.

Faciliter les changements structurels et améliorer sa compétitivité extérieure. Ce sont les deux défis auxquels devra se frotter la France, si l'on en croit le rapport dévoilé vendredi dernier par Antonio Tajani, vice-président de la Commission européenne. Et pour atteindre ces objectifs, le rapport recommande un meilleur positionnement technologique et géographique et une forte croissance des entreprises en dessous de 2 000 employés. Autant de mesures permettant de renforcer le tissu industriel de la France.

Et si l'industrie française se place au 10è rang en termes de productivité par personne employée, Eric Heyer, directeur adjoint au Département analyse et prévision de l'OFCE, n'y voit rien d'alarmant. "*La France a une bonne productivité, bien au-dessus de la moyenne européenne. La productivité horaire est bonne aussi. Cela démontre que l'on peut avoir des salaires plus élevés puisque la productivité est forte. La France ne souffre pas d'un manque de compétitivité*", développe-t-il.

Mais tout dépend du pays auquel on se compare. Et effectivement, si on se mesure à l'Allemagne au 8ème rang du classement ou à la Grande-Bretagne au 9ème rang, la France est moins compétitive. Pour ce qui est de la comparaison avec l'Irlande, le bon élève du classement de la productivité par salarié, elle est épineuse. En effet, le pays sort de trois années de récession et commence seulement à renouer avec la croissance. Pour y arriver, elle a dû en passer par une énorme dépréciation des coûts unitaires de main-d'œuvre.

INNOVATION : LA FRANCE AU 16ÈME RANG

Sur le front de l'innovation, la France accuse un certain décalage. Avec seulement 50% d'entreprises innovantes, elle se place derrière l'Italie, la Grèce et le Portugal. La Commission européenne préconise la mise en place de conditions favorables pour les start-up innovantes, le développement des secteurs de haute technologie. Selon elle, un accent particulier doit être aussi mis sur les activités de recherche et développement. "*Pourtant, en R&D, la France se situe toujours au-dessus de la moyenne européenne*", souligne Eric Heyer.

Et même en Allemagne, qui distance pourtant la France dans ce classement, la R&D éprouve quelques difficultés. "*Globalement l'Allemagne pourrait bénéficier d'investissements supplémentaires en R&D pour rester à la frontière technologique*", précise la Commission européenne dans son rapport.

Autre axe d'amélioration mis en exergue par Bruxelles : alléger le "*fardeau de la réglementation et les procédures administratives*". Des comparaisons qualitatives "*à prendre avec des pincettes*", selon Eric Heyer. "*Les comparaisons quantitatives sont intéressantes, sur le qualitatif, on peut arriver à des résultats très paradoxaux*", ajoute-t-il.

Mais toute qualitative qu'elle soit, la remarque semble fondée puisque le député Jean-Luc Warsmann a remis le 6 juillet à Nicolas Sarkozy un épais rapport sur la simplification des normes en faveur des acteurs économiques, en particulier les PME.

DOCUMENT n° 6

ÉCONOMIE

Vertus et vices du miraculeux «modèle allemand»

Par Franck Guillery - 06/02/2012 JOL Press
Share on printShare on emailShare on facebookShare on twitterMore Sharing Services

La France souffre de la comparaison avec son voisin d'outre-Rhin. Un taux de chômage à 5,5%, un déficit public ramené à 1% en 2011 et une croissance à 3%... Sur fond de crise de la dette, l'évocation du « modèle allemand » trouve une nouvelle pertinence. Devrions-nous suivre l'exemple ? Comme le montre notre sondage Harris Interactive/JOL Press, les Français s'interrogent. Quelques éléments de réponse.

Standard & Poor's, dans ses remarques accompagnant la dégradation de la note souveraine de la**France**, a indiqué que sa décision était due au niveau de l'**endettement public** mais également au **coût du travail** trop élevé en France. Le problème des rigidités inhérentes au marché du travail français est effectivement une des divergences entre les deux pays. Mais le « **modèle allemand** », ce n'est pas que davantage de flexibilité, moins de réglementation et une libéralisation à outrance. C'est aussi un héritage culturel, une question de mentalité. De la rigueur aussi, cette rigueur dont la chancelière **Angela Merkels**'est faite l'incarnation.

Les clés du succès allemand

L'économie allemande s'est **spécialisée sur des produits où la demande mondiale reste soutenue** : automobile, chimie, biens d'équipement, industries mécaniques. Elle s'appuie sur un savoir-faire éprouvé et le label « **made in Germany** » jouit d'une solide réputation aux quatre coins du monde.

La vigueur de cette économie repose sur **un nombre important d'entreprises de tailles intermédiaires**. Ce fameux « **mittelstand** », ce sont 10 000 grosses PME de plus de 250 employés (contre 5 000 en France) – dont 2 000 champions mondiaux- qui réalisent 40% des exportations allemandes. Leur **stratégie** : innovation permanente, spécialisation de niche, développement interne plutôt que croissance externe, dirigeants pariant sur le long terme.

La tradition et le savoir-faire dans la conquête de nouveaux marchés est indéniablement un atout majeur de l'Allemagne. Ainsi, les dirigeants de ces entreprises du « mittelstand » n'hésitent pas à se regrouper si nécessaire pour attaquer un marché.

Le système de formation est **favorable à l'insertion en entreprise**. L'Allemagne compte **trois fois plus de jeunes formés en alternance** qu'en France: 1,5 million, contre 600 000. Le taux de chômage des moins de 25 ans en Allemagne est inférieur à celui de l'ensemble de la population, alors qu'en France il lui est près de trois fois supérieur. L'importance de **l'apprentissage** dans l'économie allemande s'explique par une longue tradition remontant au Moyen-Age et jamais interrompue. Le système inspiré de l'artisanat y a été adapté à l'industrie et aux services.

Les entreprises ont massivement recours au **chômage partiel**. L'Etat et les partenaires sociaux ont réussi à établir les conditions d'un dialogue social de qualité sur les salaires et l'emploi.

Les réformes du marché du travail conduites par Gerhard Schröder

C'est le chancelier social-démocrate **Gerhard Schröder**, prenant à contre-pied la gauche européenne, qui a mené les plus grandes réformes du marché du travail jamais lancées en Allemagne. Celles-ci s'inspirent largement des travaux de la **commission Hartz**, qui a déposé son rapport en 2002. Les **lois Hartz I et II**, entrées en vigueur en janvier 2003, visent à améliorer la rapidité et la qualité du placement à travers la création d'agences de placement de personnel, à réorienter les services de formation continue et à lutter contre le travail au noir. La nouvelle législation prévoit également des dispositions pour réglementer de manière générale l'utilisation du **travail intérimaire**.

Le recours croissant au temps partiel

Ainsi ont été créés des **mini-jobs**, emplois dont la rémunération ne peut dépasser 400 euros par mois, qui peuvent être exercés en parallèle de l'aide sociale ou en plus d'un emploi « traditionnel ». En théorie, l'objectif est d'inciter **au maximum les personnes sans emploi à revenir dans le monde du travail**. Avantage pour les entreprises : les mini-jobs sont **quasiment totalement dispensés de charges sociales**. Les employeurs ont donc eu tendance à substituer les mini-jobs aux contrats classiques à temps complet fiscalisés. En conséquence, **le recours au temps partiel a fortement augmenté**.

Au cours de la dernière décennie, **l'Allemagne a créé 2 millions d'emplois à temps partiels (et peu à temps plein), tandis que la France en a créé 2 millions à temps plein (et très peu à temps partiel)**. La proportion de temps partiel a augmenté d'un tiers outre-Rhin sur cette période, alors qu'elle restait stable en France. L'Allemagne compte un quart de salariés à temps partiel, dont 19 % (7 millions) de mini-jobbers.

La compression consentie des salaires

Les **mini-jobs** ont généré une pression à la baisse supplémentaire sur les salaires. Entre 2000 et 2010, l'**Allemagne** a certes augmenté et développé ses exportations, mais les salaires ont baissé en terme nominal, c'est-à-dire qu'ils ont augmenté moins vite que l'inflation. **Le salaire mensuel net médian a perdu 7,4 % en dix ans outre-Rhin**, alors que le salaire annuel moyen a crû de 10,8 % en France. Cette compression consentie des salaires était nécessaire en raison du faible niveau de productivité de l'ancienne Allemagne de l'Est. **Cela a pesé sur le pouvoir d'achat des ménages et la part de la consommation dans le PIB s'est contractée**. Les exportations ont ainsi bondi bien plus vite que les importations et l'Allemagne est aujourd'hui trop dépendante du commerce extérieur. On l'a vu en 2009, au plus fort de la crise économique mondiale : le PIB allemand a chuté de 5,1 %, contre un repli de 2,7 % en France. En 2012, alors que la zone euro - qui représente 40 % des exportations allemandes - est au bord de la récession, le PIB allemand devrait croître d'à peine 0,3 % selon le FMI.

Les risques de paupérisation de la population

Autre revers de la médaille : **près de 90 % de ces petits boulots entraient dans la catégorie des bas, voire très bas salaires** (moins de 9,76 euros bruts de l'heure à l'Ouest et

moins de 7,03 euros de l'heure à l'Est). 20 % des salariés allemands sont payés à un niveau inférieur au smic horaire français et 40 % ont un salaire mensuel net inférieur à 1 000 euros. Les chômeurs - 2,9 millions de personnes - ne sont pas mieux lotis. La dernière loi adoptée par **Gerhard Schröder**, **Hartz IV**, a fusionné l'allocation chômage de longue durée et l'aide sociale. Depuis 2005, après une année de chômage, les personnes sans emploi ne perçoivent plus qu'une allocation de 850 euros, aide au logement comprise. 70 % des chômeurs allemands vivent ainsi sous le seuil de pauvreté. Plus globalement, l'Allemagne compte 12 millions de pauvres (avec moins de 940 euros par mois), soit 15 % de la population, contre 13,5 % en France. A l'autre bout de l'échelle, 825 000 Allemands détiennent 2,6 millions d'euros de patrimoine, soit 1 % de la population qui se partage le quart de la richesse du pays. **La politique de déflation salariale a conduit à un accroissement des inégalités de revenu** à une vitesse jamais vue, même durant le choc de l'après-réunification.

L'Allemagne, responsable de la crise en zone euro ?

Dans son rapport sur les tendances mondiales de l'emploi pour 2012, publié le 24 janvier 2012, l'**Organisation internationale du travail (OIT)** va jusqu'à affirmer que **l'Allemagne est responsable de la crise en zone euro.** « *L'amélioration de la compétitivité des exportateurs allemands est de plus en plus identifiée comme la cause structurelle des difficultés récentes dans la zone euro* », estime l'agence onusienne basée à Genève. « *Au niveau européen, cela a créé les conditions d'un marasme économique prolongé, car les autres pays membres voient de plus en plus une politique de déflation des salaires encore plus dure comme solution à leur manque de compétitivité* », explique-t-elle.

L'**Allemagne** n'est pas seule responsable de la crise d'endettement des pays de la zone euro. Mais l'absence d'inflation en Allemagne, liée à la contraction des salaires, a conduit **la Banque centrale européenne à mener une politique monétaire trop expansionniste** pour la **Grèce**, l'**Espagne**, le Portugal ou l'**Irlande**. Dans ces pays, l'accès à un crédit facile et pas cher a nourri une hausse artificielle des salaires ainsi que des bulles immobilières.

Le **modèle allemand** a, finalement, bien des vertus dont la France aurait raison de s'inspirer, notamment en ce qui concerne encore **la qualité du dialogue social, les spécialisations industrielles ou encore la capacité des entreprises à s'exporter et à conquérir de nouveaux marchés**. Mais tout copier reviendrait très certainement à mettre à bas notre modèle social, un modèle vanté par **Nicolas Sarkozy** lui-même pour sa capacité à avoir amorti le choc de la crise économique mondiale.

DOCUMENT n° 7

LA COMPÉTITIVITÉ : ENJEU D'UN NOUVEAU MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT

Synthèse de l'avis[1]

La compétitivité est entendue par l'Union européenne comme la capacité d'une nation à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale dans un environnement de qualité. Elle peut s'apprécier par l'aptitude d'un territoire à maintenir et à attirer les activités et par celle des entreprises à faire face à leurs concurrentes.

Comparée à l'Allemagne, notre économie montre des signes de faiblesse depuis le début des années 2000 qui se traduisent par des pertes de parts de marché particulièrement marquées dans la zone euro.

Cependant, la France possède de nombreux atouts parmi lesquels sa situation géographique centrale, son dynamisme démographique, la qualité de sa main d'œuvre, celle de ses infrastructures et de ses services publics, son niveau élevé de protection sociale qui justifie l'importance des prélèvements obligatoires.

Néanmoins, le niveau de formation qui se dégrade ou l'image dévalorisée de l'industrie sont des éléments à améliorer.

L'examen de l'appareil productif français révèle un trop faible nombre d'entreprises de taille intermédiaire, un effort de R&D insuffisant, des relations difficiles entre les entreprises et le système bancaire, une capacité d'autofinancement parmi les plus basses d'Europe.

Afin d'anticiper sur le nouveau modèle de croissance, le Conseil économique, social et environnemental (CESE) préconise de :

Définir des objectifs de long terme

Pour une croissance durable

La détermination des créneaux d'avenir pour notre pays doit intégrer la mutation amorcée du développement durable. La France possède des capacités dans les domaines du futur (énergie, services liés à l'environnement, agroalimentaire) qu'il convient de faire valoir tout en engageant la mutation écologique de notre économie.

L'État stratège

L'État doit maintenir une vision de long terme par la mise en place d'une politique industrielle et les investissements qui en découlent. Notre assemblée prône une véritable réindustrialisation du territoire et une clarification du rôle des différents organismes œuvrant pour la pérennité des entreprises.

1 **L'ensemble du projet d'avis a été adopté au scrutin public par 165 voix et 10 abstentions** (voir le résultat du scrutin en annexe).

Pour une véritable politique industrielle européenne

Celle-ci doit d'abord ne pas pénaliser l'industrie. À cet égard, la politique de la concurrence ne doit plus être érigée au rang de dogme. L'Union doit également se doter d'une stratégie industrielle cohérente explicite, fruit d'une réflexion commune.

Améliorer l'environnement des entreprises

Un cadre renouvelé pour le financement des entreprises

Le secteur bancaire doit être davantage tourné vers le développement économique, en particulier celui des entreprises petites et moyennes. Ainsi le rôle d'OSEO doit être renforcé. Le CESE envisage favorablement le lancement d'un emprunt visant spécifiquement le secteur industriel ou la création d'un Livret épargne industrie.

L'encouragement à l'accroissement des fonds propres pourrait s'appuyer sur une modulation du taux de l'impôt sur les sociétés soutenant le développement de l'activité, de l'emploi et la mutation écologique. Dans ce cadre, l'assiette de cet impôt pourrait être élargie en supprimant certaines charges déductibles ou mécanismes dérogatoires. Ce nouveau mécanisme devrait être pensé favorisant une harmonisation des taux d'impôt sur les sociétés en Europe.

Des infrastructures en liaison avec les territoires à moderniser

Une attention particulière doit être portée au maintien de notre avantage compétitif en matière d'infrastructures tout en intégrant des préoccupations environnementales dans les investissements à réaliser.

Allier stabilité et évolution de l'environnement fiscal et social

Le choix d'une protection sociale élevée a montré sa pertinence notamment en période de crise. Les dépenses qu'il entraîne, tout autant que l'exigence de compétitivité, conduisent à s'interroger sur la nature de leur financement qui ne doit plus reposer uniquement sur les salaires. Le CESE mentionne des pistes à étudier : CSG, « TVA sociale », cotisation sur la valeur ajoutée, transfert sur la consommation de ressources naturelles et les échanges financiers.

Valoriser le potentiel humain

L'attractivité des métiers scientifiques à renforcer

Ces métiers font l'objet d'une réelle désaffection dans notre pays. Cet état de fait doit être combattu dès les premières années de la scolarité et la pluridisciplinarité devrait devenir une règle dans les formations.

Le rôle essentiel de l'apprentissage et de la formation continue

Toutes les voies de l'apprentissage et de l'alternance doivent être favorisées et ne doivent plus être un choix par défaut.

La formation continue constitue un enjeu d'importance à tous les niveaux de qualification.

La gouvernance des entreprises

Des modes originaux d'organisation existent permettant à chacun d'être partie prenante de l'entreprise, voire totalement acteur comme dans l'économie sociale et solidaire.

L'association des salariés à la gouvernance a un impact positif sur la performance économique et sociale de l'entreprise.

Vers un nouveau partage de la valeur ajoutée

Outre la possibilité d'élargir le bénéfice de la participation et de l'intéressement, le versement de primes peut constituer, à certaines conditions, une voie à retenir. Cette amélioration dans le partage du résultat laisse, bien sûr, entière la question de l'évolution des salaires.

Le CESE appelle à une plus grande régulation financière favorisant la responsabilité sociale des investisseurs.

Dynamiser l'appareil de production

Le tissu économique à consolider

Les entreprises de taille intermédiaire, maillon essentiel du tissu économique, doivent faire l'objet d'une attention particulière. De même, les relations interentreprises doivent être désormais envisagées comme un partenariat qui devrait conduire au développement de la « cotraitance ».

De nouvelles spécialisations à soutenir

La compétitivité passe par une réorientation de notre appareil productif, c'est-à dire par une montée en gamme et des investissements précoces dans les secteurs industriels d'avenir (technologies de l'information et de la communication, sciences du vivant, économie verte, énergie...).

L'importance des services doit être soulignée. La France est plutôt bien placée avec des leaders mondiaux. Le marché mondial des services est encore peu concentré, ce qui permet d'y pénétrer plus aisément.

La recherche-développement et l'innovation à renforcer

Il revient à la puissance publique, en s'appuyant sur une réflexion prospective, de définir une stratégie de recherche fixant les domaines prioritaires.

Le CESE encourage l'amélioration des relations entre organismes publics de recherches et entreprises de toutes tailles.

Le rôle stratégique des pôles de compétitivité à vocation mondiale doit être confirmé, les liens avec le développement des territoires doivent être consolidés. En outre, il serait intéressant de promouvoir la constitution de pôles de compétitivité européens.

*

Afin d'accroître la compétitivité française, le CESE appelle à la mise en œuvre d'un ensemble cohérent de mesures à court terme et long terme - avec un saut qualitatif pour l'industrie - et à une implication de l'ensemble des citoyens.

DOCUMENT n° 8

SYNTHÈSE

Le contexte actuel donne à ce rapport une acuité particulière. Jusqu'à présent, les nombreux travaux qui ont été réalisés sur la compétitivité au cours des dernières années n'ont guère été suivis d'effet. La crise actuelle nous offre l'opportunité de dresser un diagnostic partagé entre décideurs de haut niveau, qu'ils proviennent de l'administration publique ou de la sphère privée. À elle seule, cette démarche consensuelle mérite d'être soulignée.

À la fin de l'année 2010, l'Institut de l'entreprise s'est penché sur la question de la divergence croissante entre la haute fonction publique et les dirigeants d'entreprise, et des conséquences à long terme de ce phénomène. En effet, si la qualité du dialogue public-privé reste aujourd'hui globalement satisfaisante, une analyse plus fine fait apparaître des situations contrastées selon que l'on distingue la taille des entreprises et leur appartenance à un secteur régulé ou non. À terme, il existe un risque de déconnexion réelle, deux visions divergentes de la mondialisation et de ses enjeux risquant d'être portées par chacune de ces deux sphères. Ce risque de divergence est très préoccupant car, qu'elles le veuillent ou non, sphère publique et sphère privée partagent un même destin collectif dans un contexte de mondialisation poussée. La sphère publique ne peut avoir pour vision l'isolement, sauf à mener le pays à sa perte; de leur côté, les entreprises restent profondément attachées au devenir du pays et sont aujourd'hui les principaux acteurs de cette mondialisation. De cette réflexion, un objectif concret de rapprochement entre public et privé a fait consensus : le souci commun de la prospérité nationale. En ce sens, l'originalité de ce rapport de l'Institut de l'entreprise réside avant tout dans son processus d'élaboration au cours de l'année 2011, sous la présidence de Baudouin Prot, président du conseil d'administration de BNP Paribas. Hauts fonctionnaires et dirigeants d'entreprise ont élaboré un diagnostic commun à partir duquel il devient possible d'interpeller les pouvoirs publics sur la base d'une perception partagée : celle de l'urgence de la situation. Nul besoin ici d'insister sur l'actualité de ces travaux, renforcée par l'ampleur de la crise économique. Conformément à l'esprit de ce rapport, la première partie consacrée au diagnostic est la plus détaillée. La seconde partie, dédiée aux propositions, n'est pas un catalogue de mesures précises mais procède avant tout de la volonté de poser le cadre général qui permettra au pays de se remettre sur les rails de la compétitivité.

1 - UNE COMPÉTITIVITÉ TENDANCIELLEMENT MENACÉE

Les problèmes de compétitivité que connaît actuellement notre pays relèvent de facteurs structurels, qui ne sauraient être résolus en usant d'expédients nominaux (déflation salariale, dévaluation compétitive). C'est donc d'abord aux faiblesses structurelles de l'offre française qu'il faut s'attaquer, dont les causes les plus profondes résident dans le déclin de la productivité et l'inadéquation relative de l'offre française vis-à-vis de la demande (tant interne qu'externe) qui lui est adressée, plus qu'au coût du travail.

L'économie française est-elle encore compétitive ? Si l'on définit la compétitivité d'une nation comme sa capacité à augmenter son niveau d'exportation brute, tout en améliorant le niveau de vie de ses habitants, **plusieurs indicateurs semblent indiquer un décrochage de la France** en ce domaine.

- Une **dégradation de la performance des entreprises françaises à l'exportation**, qui ne saurait être imputée ni au taux de change, ni à la spécialisation sectorielle ou géographique des entreprises. D'une part, c'est d'abord dans la zone euro que la France décroche – les parts de marché françaises dans le total des exportations intraeuropéennes sont ainsi passées de 13 % en 2000 à 9 % en 2010 ; d'autre part, si la montée en puissance des pays émergents tend mécaniquement à faire diminuer les parts de marché françaises dans le total des exportations mondiales, il reste que la France n'arrive pas à répondre de manière satisfaisante à la demande mondiale qui lui est adressée.
- Un **tissu d'entreprises exportatrices qui se rétracte**, le nombre de ces dernières s'étant réduit de 15 % depuis 2002.
- Un **déficit de la balance commerciale qui se creuse** (estimé à 75 milliards d'euros en 2011), et qui est moins dû au taux de change et à la facture énergétique qu'aux faiblesses de l'offre française à l'exportation.

Au-delà des difficultés posées par l'environnement international (concurrence des pays émergents, y compris sur les marchés tiers, évolution de l'euro par rapport au dollar), **la question majeure qui sous-tend l'évolution préoccupante de ces trois indicateurs est celle de la dégradation de la productivité**, c'est-à-dire de la faculté à produire en quantité et qualité supérieures avec des moyens de production donnés. Il s'agit donc bien d'une faiblesse structurelle de l'offre française. Sans surprise, les éléments d'explication d'un tel décrochage doivent être recherchés du côté des déterminants « classiques » de la compétitivité : productivité et coût du travail ; investissements, disponibilité et coût du financement ; positionnement de l'offre.

- La **dimension coût** (coût du travail, des matières premières et de l'énergie...) est critique en France, du fait du positionnement prix des entreprises. Pourtant, malgré une productivité horaire élevée, le coût unitaire du travail s'est dégradé de près de 20 % par rapport à l'Allemagne depuis 2000. Le financement de la protection sociale y pèse de manière déséquilibrée sur une base d'actifs rétrécie, en raison du faible taux d'utilisation de la main-d'œuvre. Il convient cependant de souligner les limites de la comparaison avec l'Allemagne. D'une part, **c'est l'Allemagne, et non la France, qui fait figure d'exception en Europe**, puisque l'évolution du coût unitaire du travail est restée en France en ligne avec la moyenne européenne. D'autre part, l'effort de modération salariale allemand n'a fait que compenser la sur-appréciation des salaires allemands par rapport aux salaires français de 1992 à 2000. Il reste que la concurrence accrue des pays émergents implique pour la France de bâtir plus clairement son avantage compétitif sur le terrain de la compétitivité hors coût.

- L'**investissement** est une variable-clé de la compétitivité, puisqu'il permet d'augmenter la productivité à quantité de main-d'œuvre donnée et de financer l'innovation qui améliore la qualité de l'offre. La faiblesse de l'investissement dans les PME et l'industrie ne les prépare ni à la concurrence internationale, ni à la croissance du fait du faible rendement des investissements, d'abord consacrés au renouvellement de capacités existantes et non à la modernisation de l'appareil productif. La cause est bien connue : un taux de marge trop faible réduit la capacité d'autofinancement des entreprises et rend les investissements de celles-ci impropres à améliorer leur productivité. La situation actuelle est préoccupante : la raréfaction du capital et le renchérissement prévisible de son coût risquent de limiter les capacités d'investissement à long terme des entreprises françaises, alors même que leur taux d'endettement est aujourd'hui historiquement élevé.

- **L'innovation et l'ajustement de l'offre à la demande sont insuffisants.** Seule la qualité de nos produits et services permet de faire face à la concurrence issue des pays à bas coûts de main-d'œuvre. Plusieurs mesures efficaces ont été mises en œuvre dernièrement pour accompagner la montée en gamme des entreprises françaises (crédit impôt-recherche, pôles de compétitivité...). Pourtant, la perception du rapport qualité-prix des biens de consommation français reste faible : l'offre française est donc bien en décalage avec la demande. Plusieurs facteurs y contribuent, qui tiennent à la faiblesse de la R&D d'origine privée en France, aux synergies insuffisantes

entre entreprises, recherche et enseignement supérieur, à l'inadéquation entre la population active et les besoins de l'économie. Il importe aussi de considérer qu'une rénovation de la politique de soutien à l'innovation des entreprises (improprement nommée « politique ne saurait être considérée sans inclure les services et l'innovation aval (usage, processus, design...).

- **Compétitivité coût et compétitivité hors coût ne sauraient toutefois être totalement dissociées** : seules des entreprises suffisamment rentables peuvent s'investir dans une politique de compétitivité hors coût. À cet égard, la dégradation des marges des entreprises françaises (-8,2 points dans le secteur manufacturier français contre +5,5 points dans le secteur manufacturier allemand entre 2001 et 2008) apparaît comme un signal inquiétant quant à leur capacité à investir suffisamment en innovation et en qualité afin de rester compétitives face à des entreprises émergentes qui ont déjà largement entamé leur montée en gamme.

2 - QUELQUES PISTES D'ACTION

Les propositions que nous préconisons dans le cadre de ce rapport sont simples : elles n'impliquent, de la part de la sphère publique, aucune dépense nouvelle, à l'heure où la situation fiscale et budgétaire est sous forte contrainte. Pour autant, si elles étaient appliquées, elles participeraient de ce « choc de compétitivité » dont la dimension psychologique ne doit pas être sous-estimée, tant ce qui fait défaut aujourd'hui est la confiance des entrepreneurs dans la volonté politique d'une transformation profonde de la société française. Il importe aussi de dépasser une lecture superficielle de la comparaison allemande pour retenir ce qui constitue l'esprit de ce modèle : le choix résolu de l'offre, plutôt que de la consommation : la capacité à définir un pacte social par lequel la solidité financière des entreprises apparaît comme le meilleur moyen de conserver un taux de chômage réduit par le développement de l'investissement, de la production, et de l'exportation. Ce pacte social implicite doit sa force à l'autonomie qui est laissée aux entreprises, et plus largement aux partenaires sociaux.

1. Un engagement manifeste de la puissance publique au service de la compétitivité

Les entreprises souhaitent que la sphère publique fasse du redressement de l'offre productive française la première de ses priorités, ce qui doit se manifester par des mesures symboliques fortes :

- **Faire preuve d'un engagement résolu en faveur de la réduction des dépenses publiques**

  Les entreprises attendent de la sphère publique un engagement déterminé pour combattre les déficits, qui se traduisent pour elles par une pression fiscalo-sociale particulièrement élevée qui nuit à leur compétitivité. Compte tenu du niveau actuel de prélèvement, c'est la réduction des dépenses qui devra être privilégiée, en particulier en rationalisant les dépenses sociales et celles des collectivités locales. Au-delà, une révision du périmètre d'intervention de l'État doit être envisagée.

- **Transférer une partie des cotisations sociales vers la fiscalité pesant sur les ménages**

  Le poids du financement de la protection sociale pèse de manière démesurée sur les coûts de production. Le système de protection sociale étant le résultat de nos préférences collectives, c'est aux ménages qu'il convient d'en assurer d'abord la charge. Une réforme de l'assiette de financement de la protection sociale, qui verrait une partie des cotisations sociales employeurs rebasculée vers les ménages (au-delà de la TVA, la CSG et la fiscalité écologique - via la TICPE - pourraient être mises à contribution) doit être envisagée. Au-delà de sa portée économique - dont l'effet, en termes de compétitivité, doit toutefois être relativisé du fait de son caractère transitoire - et de son coût nul pour les finances publiques, un tel transfert aurait aussi la vertu symbolique d'envoyer le signal déterminé d'une nouvelle politique de l'offre.

- **Créer un conseil pour la compétitivité**

  L'absence d'une instance de concertation sur les enjeux économiques de long terme est dommageable, tant pour la sphère publique que pour les entreprises : elle explique pour partie les difficultés à adopter une stratégie collective face à la mondialisation. La création d'un « conseil pour la compétitivité » regroupant dirigeants d'entreprise et décideurs publics auprès du gouvernement permettrait d'élaborer une vision commune sur des bases factuelles et d'éclairer l'exécutif sur les grands enjeux de compétitivité du pays. Cette instance, qui aurait aussi pour rôle d'évaluer ex ante l'impact de toute décision publique sur la compétitivité, aurait vocation à « incarner » le thème de la compétitivité sur le modèle américain du Council on Jobs and Competitiveness.

2. Stabiliser les règles sociales et fiscales

Excessivement changeant, l'environnement réglementaire dans lequel s'inscrivent les entreprises constitue un facteur de court-termisme qui pénalise l'investissement et constitue un obstacle à la projection des entreprises sur le long terme.

- **Instituer un moratoire de cinq ans sur les règles sociales et fiscales qui régissent les entreprises**

  La stabilité, la lisibilité et la prévisibilité de l'environnement réglementaire sont fondamentales pour les entreprises. C'est pourquoi, une fois mises en place les réformes structurelles nécessaires au redressement de l'offre productive française, l'institution d'un moratoire de cinq ans sur les principaux dispositifs fiscaux et sociaux devrait être envisagée.

- **Généraliser la pratique de l'évaluation**

  Des études d'impact solides devraient devenir un préalable pour l'ensemble des dispositions législatives et réglementaires régissant la vie des entreprises. Ces études d'impact devraient être rendues publiques, et accompagnées d'une concertation systématique avec les acteurs concernés, afin de développer une vision de long terme du cadre législatif.

- **Réduire l'incertitude juridique suscitée par les revirements de jurisprudence**

  L'incertitude à laquelle font face les entreprises tient aussi au rôle que jouent les revirements de jurisprudence et la rétroactivité des décisions jurisprudentielles dans le domaine social. Une réflexion sur la latitude laissée au juge par l'imprécision du droit, et sur la rétroactivité des décisions jurisprudentielles devrait donc être engagée.

3. Miser sur l'intelligence des acteurs

- **Dialogue social : si on essayait vraiment l'autonomie ?**

  La crise actuelle renforce plus que jamais l'importance du dialogue social et la mise en œuvre de propositions innovantes par les partenaires sociaux. L'exemple allemand l'illustre : la multiplication des accords collectifs de branche et d'entreprise a permis d'amortir l'impact de la crise sur l'emploi, en repensant tempo-

rairement dans l'entreprise l'équilibre « salaire – emploi – temps de travail » pour mieux l'adapter aux phases de contraction de l'activité. La France doit s'engager résolument dans cette voie et faire du dialogue social un véritable levier de compétitivité, à coût zéro. Pour pérenniser cette révolution culturelle, il pourrait être envisageable de garantir par la Constitution une véritable autonomie aux acteurs sociaux, en faisant en sorte que le gouvernement et le Parlement soient juridiquement liés par le contenu de conventions signées par ces derniers.

■ L'innovation ne se décrète pas

L'État doit renouveler son discours et sa vision de l'innovation, pour l'adapter au cadre nouveau de l'économie créative. L'essentiel de l'innovation viendra du côté des entreprises, pour peu que soient reconnues la liberté d'initiative, la prise de risque et la faculté à transformer la recherche en innovations. À cet égard, le rapprochement des universités et des entreprises est essentiel. Les entreprises peuvent accompagner par leurs dons l'émergence de « champions » universitaires qui permettront à la France de regagner son rang dans la compétition internationale qui se joue dans le monde de la formation des élites et de la recherche.

■ Faire le pari de la qualité

Plus encore que le coût du travail, notre diagnostic montre que c'est bien du côté de l'innovation, mais aussi de la qualité des services et produits, que se trouvent les faiblesses de l'économie française. Aussi est-il essentiel que les entreprises françaises se donnent pour objectif d'atteindre un niveau de qualité comparable à celui de leurs homologues allemandes. Ce pari de la qualité relève d'une ambition collective, qui peut être celle des branches et des fédérations professionnelles. Au-delà de la diffusion de bonnes pratiques, ces organisations peuvent aider à sortir de la logique de l'emploi « non qualifié ». Outre le caractère démobilisateur d'une telle expression, il est évident que tout salarié, quel qu'il soit, a un rôle à jouer dans la montée en gamme qu'appelle le redressement de la compétitivité française. Ce constat appelle une politique de formation renouvelée dans sa nature et son efficacité (développement de la qualification, de l'orientation, de l'apprentissage et des filières professionnalisantes courtes). Par ailleurs, les entreprises gagneraient à être davantage associées à la définition de la politique de formation, tant initiale que continue. Enfin, il serait utile de développer des formations diplômantes autour de la qualité, reconnues entre branches professionnelles.

***

L'heure est à l'urgence, à la fois parce que la situation se dégrade à une vitesse accélérée dans un contexte mondial de ralentissement prononcé, et parce que le terrain rapidement perdu ne se regagne qu'au prix d'efforts considérables menés sur le long terme. C'est pourquoi, au moment où s'ouvre la campagne pour l'élection présidentielles de 2012, nous pensons que la nécessité du redressement de l'offre productive française doit être placée au cœur du mandat de celui ou celle qui présidera la France pour les années à venir. Cette volonté doit s'inscrire dans un projet économique global, respectueux des équilibres sociaux mais sans concessions face aux corporatismes et aux réflexes centralisateurs qui minent le contrat social. La transformation profonde que nous appelons de nos vœux requiert un mandat clair, qui donne toute leur cohérence et leur légitimité aux réformes qui devront être entreprises ; elle ne pourra porter ses fruits qu'à la condition d'un consensus large impliquant la sphère publique, les partenaires sociaux, les citoyens et les entreprises.

La prospérité du pays, le maintien de la cohésion sociale et la capacité de la sphère publique à assumer sur la durée ses missions régaliennes dépendent étroitement de la restauration de la compétitivité de l'économie française. Nos concitoyens doivent en être conscients, et il est du devoir de celui ou celle qui aspire à diriger notre pays de les éclairer sur cet enjeu, et sur les efforts qui devront être consentis pour y répondre.