

Les salariés français "plus chers" que les allemands ?

Apex, 18 février 2011

Alors que le débat public s'orientait vers l'inégalité fiscale et le bouclier du même nom, la diversion n'a pas tardé. Il fallait s'y attendre, à peine était-il établi que l'Allemagne faisait beaucoup mieux que la France en matière de croissance (+2,2% au deuxième trimestre 2010 pour l'Allemagne contre +0,6% pour la France), que le Medef et le gouvernement s'engouffraient dans une explication volontairement unilatérale : le "coût du travail".

"Ne pas voir, dit la présidente du Medef, que la question de la durée du travail a eu un effet sur la compétitivité de notre pays et a toujours un effet sur la compétitivité de notre pays, c'est vraiment refuser de voir une réalité en face". Et le patron de la majorité parlementaire de surenchérir en proposant d'abaisser les charges sociales et de transférer cette part de fiscalité sur la TVA. *"C'est ce qui a été fait en Allemagne et qui a très bien marché".* Sauf que la TVA est l'impôt le plus injuste socialement.

Problème pour le "modèle" allemand : voici que les syndicats allemands demandent de fortes augmentations de salaires après toutes ces années de retenue. Volkswagen vient de signer un accord prévoyant 3,2% de hausse générale et le versement d'une prime exceptionnelle de 500 euros. Le syndicat réclamait une hausse deux fois supérieure. Dans la chimie, la construction et les services publics, les syndicats réclament des revalorisations salariales de 5 à 7 %. Alors, moins chers les salariés allemands et jusqu'à quand ?

Annésie patronale et gouvernementale

La responsabilité incomberait au coût du travail donc, autant dire aux salariés ! Mais pas aux entreprises, pas au patronat français, pas aux politiques économiques publiques, rien de tout cela ; juste un écart de performance dû au coût salarial... Et pourtant !

D'abord l'histoire de l'économie française. L'industrie française est très polarisée sur les filières dépendantes de l'intervention diplomatique de l'Etat (Areva, Alstom, EADS, etc.) au détriment de filières plus exposées comme l'aluminium (la débâcle de Pechiney) ou la sidérurgie (Arcelor). C'est l'histoire du capitalisme français, de son patronat, de ses banques qui fait que parmi les vingt plus grands groupes français on n'en compte que trois qui soient de caractère industriel alors qu'en Allemagne huit groupes industriels se placent dans le top 20. Historique aussi, le sous-investissement de l'économie française qui porte d'abord préjudice aux branches industrielles. Ce qui nous renvoie vers deux explications convergentes : d'une part les pratiques bancaires en matière de crédit aux PME et d'autre part l'attrait du capitalisme français pour les activités nécessitant peu d'immobilisations de capital et favorisant un retour plus rapide sur investissement, c'est-à-dire les services. **À qui la faute ?**

Un Etat obsédé par la notion de "multinationales... françaises". L'idéologie impériale domine l'intervention des pouvoirs publics envers les secteurs économiques. C'est l'histoire de l'arroseur arrosé. À force de vouloir édifier des leaders mondiaux en choisissant *"les secteurs stratégiques sur lesquels concentrer nos efforts"* (discours de N. Sarkozy, Charleville-Mézières 18/12/06) on se retrouve avec un tissu industriel trop dépendant de l'organisation mondiale de "nos champions nationaux". Car, engagée dans sa "multinationalisation", une entreprise vouée aux seules lois de la compétitivité ne peut que poursuivre sur cette trajectoire. C'est alors un vœu pieu que de vouloir la ramener à des préoccupations d'aménagement du territoire et d'emploi. La France et l'Allemagne ont placé différemment le curseur entre tissu industriel national exportateur et déploiement mondial des entreprises. **À qui la faute ?**

La question de la compétitivité par l'innovation et la recherche. Un rapport d'information de l'Assemblée nationale en juillet 2010 rappelait que *"si la France est en tête des pays de l'OCDE pour l'effort public de recherche avec 1% du PIB, l'économie française souffre du retard important de l'effort privé de recherche (1,1% du PIB) par rapport à de nombreux pays (...). L'effort des entreprises françaises stagne sur une longue période, alors que dans le même temps son intensité a augmenté dans la plupart des autres pays"*. Alors que la France dépense environ 2% (en 2007) de son PIB en R&D (en dessous de la moyenne de l'OCDE), l'Allemagne elle en dépense 2,5% ; et la France compte 25% de chercheurs de moins (216.000 contre 291.000) que son voisin allemand. **À qui la faute ?**

Voici trois problèmes de fond soigneusement écartés du débat public afin de ne focaliser l'attention que sur le coût du travail. Trois points qui renvoient à une histoire longue, à des données structurelles du capitalisme français et pas à des effets conjoncturels, seraient-ils salariaux.

La tentation de copier l'Allemagne

Alors que le coût salarial en France était inférieur au coût salarial allemand au début des années 2000, il s'en est rapproché progressivement au cours des sept dernières années. La priorité aux exportations en Allemagne a eu pour contrepartie un gel de la consommation privée.

Le rattrapage en matière de coût résulte de la moindre progression des revenus nets (2,5% en moyenne annuelle en Allemagne, contre 2,8% en France), des prélèvements assis sur les salaires (1,5% contre 2,7%) et de la baisse du nombre d'heures travaillées en France.

Si l'Allemagne a pu mener une telle politique – hormis ce que cela suppose de défaites sociales pour les salariés – c'est que le ressort de sa croissance est depuis longtemps l'exportation. Alors que son voisin français, moins exportateur pour des raisons tenant à l'histoire de son patronat, dépend très fortement de la consommation intérieure pour la croissance de son PIB.

Du simple point de vue de l'économie française, la tentation de copier l'Allemagne serait donc catastrophique. Du moins en s'attaquant au salaire direct, c'est-à-dire au pouvoir d'achat immédiat. En Allemagne, la part des salaires dans le revenu national est passée de 72% en 2000 à 66% en 2010 !

D'où la proposition d'un responsable de la majorité parlementaire de *"baisser les cotisations sociales, qui ne sont payées que par quelques-uns, et faire un transfert sur la TVA, qui est elle payée par tout le monde"*. Sauf que la TVA est l'impôt le plus injuste socialement, que son augmentation aurait un impact sur la consommation, et que tout cela éroderait un peu plus notre protection sociale.

L'Europe, toujours l'Europe

Aujourd'hui, le premier client de l'Allemagne reste de loin la France (10 % des ventes). Viennent ensuite les Etats-Unis, les Pays-Bas, l'Italie et le Royaume-Uni, la Chine n'arrive qu'en sixième position, à égalité avec l'Autriche. De 2000 à 2009 la croissance annuelle moyenne des exportations allemandes vers l'Europe et celle des exportations vers le reste d'un monde ont été approximativement les mêmes (8,2% et 8,5% ; source : OCDE, International Trade - Harmonised System). Mais les premières sont supérieures aux secondes des deux-tiers ! La conclusion est que le dynamisme des exportations allemandes vers le reste du monde ne peuvent pour le moment compenser leur ralentissement en Europe.

C'est donc sur le marché européen que se joue d'abord la « compétition » franco-allemande. Le modèle d'export allemand est d'abord un « modèle européen » plutôt cohérent, de spécialisations partielles et qui a par ailleurs permis au capitalisme français de s'adonner à son sport favori, celui des champions mondiaux dans les *"secteurs stratégiques"* (dixit le Président de la République). À l'arrivée, la France réalise moins de 3% de la production mondiale de la machine-outil, dominée par le Japon et l'Allemagne et en Europe, une machine outil sur deux est d'origine allemande ou italienne.

Une autre dimension des spécialisations françaises et allemandes concerne le positionnement de gamme des exportateurs. La part de marché allemande est en moyenne double de celle de la France dans le bas de gamme ; dans le haut de gamme, la part de marché allemande est triple. Les pertes relatives de parts de marché ne se différencient pas fondamentalement, entre France et Allemagne, d'une gamme à l'autre, sur les marchés extracommunautaires. Par contre sur le marché intracommunautaire, l'Allemagne gagne des parts de marché dans le haut de gamme, tandis que la France régresse (source : Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne. Rapport. Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier).

Question à Madame Parisot et à quelques autres : quel rapport entre ces tendances historiques et le coût du travail qui fut jusqu'au milieu des années 2000 de toute manière plus élevé en Allemagne qu'en France ?

Alors plus chers ou pas ?

S'il est certain que l'Allemagne a nettement resserré sa politique salariale, abaissant ses prix de revient, encore faut-il préciser un certain nombre de choses. D'abord, l'écart compétitif ne peut sérieusement jouer que dans les branches où la masse salariale pèse lourd dans les coûts d'exploitation. Ensuite, s'agit-il du coût horaire moyen ? Du coût salarial global ? Des rémunérations brutes annuelles et des cotisations patronales ? De la seule industrie, de celle-ci et des emplois de service qui lui sont liés, ou encore de toute l'économie ?

L'affaire est un tout petit peu plus compliquée que les bobards de Madame Parisot qui cherche d'abord à exonérer le patronat français de ses responsabilités économiques. C'est ce que montre – sérieusement elle - une note de la **Commission des comptes de la Sécurité sociale de juin 2010** (voir en annexe).

De bien misérables arguments

Expliquer l'affaiblissement de la production nationale et de ses positions exportatrices par l'argument du coût salarial relatif à l'Allemagne est un mensonge. Si ce pays a pu traverser la crise quasiment sans perdre d'emplois, malgré un recul de 4,9 points de son PIB en 2009, c'est notamment parce qu'elle a fortement réduit le temps de travail par du chômage technique. La France elle, licenciait !

Le Medef s'attaque à nouveau au temps de travail, au contrat de travail et aux salaires. Madame Parisot croit savoir qu'en France on travaille 1 heure 12 de moins qu'en Allemagne par semaine... faux ! En intégrant le temps partiel (2 % des emplois en Allemagne, contre 13,3% dans l'Hexagone), un actif occupé travaille 164 heures de plus par an en France et avec une productivité horaire du travail (bien qu'en baisse depuis 2003) encore supérieure à celle de l'Allemagne.

Le patronat s'attaque à nouveau au niveau des cotisations sociales et cherche, comme en Allemagne, à transférer une partie de cette charge (surtout celle relevant de la santé) sur la TVA. En s'exonérant ainsi d'une partie du salaire, il en reporterait la charge sur l'impôt le plus socialement injuste.

Le modèle allemand est-il exportable en France ?

Voilà en tout cas un bel exemple de la manière avec laquelle le patronat et les politiques libérales se servent de la construction européenne. Même l'Allemagne joue maintenant son petit air de dumping social contre ses voisins ! Mais l'idée du copié-collé d'un soi-disant modèle allemand est une impasse. L'allègement des charges par le biais d'une fiscalité de type TVA érodera le pouvoir d'achat et permettra en rien de surmonter, dans l'industrie notamment, les caractéristiques du capitalisme français.

7-1

L'EVOLUTION COMPAREE DU COUT DU TRAVAIL EN FRANCE ET EN ALLEMAGNE

La compétitivité d'une économie résulte de multiples facteurs. Comme le montrent les diverses publications visant à mesurer la compétitivité¹, elle est la conséquence d'un ensemble d'éléments (infrastructures, institutions, stabilité macroéconomique, taille et fonctionnement des marchés, qualité de la main d'œuvre, capacité d'innovation...) dont la pondération est difficile à estimer. Toutefois, le débat sur les enjeux de la compétitivité de l'économie française fait apparaître de façon récurrente le coût du travail comme un élément décisif de cette compétitivité, et donc de sa capacité à créer des emplois. Cette fiche aborde la question du coût du travail dans une dimension comparative, en proposant une analyse du coût du travail en France et en Allemagne sur la période 2000-2008.

Le coût du travail progresse moins vite en Allemagne qu'en France au cours des années 2000, mais reste supérieur en niveau

La notion de coût du travail est délicate, et pose un certain nombre de problèmes méthodologiques (cf. encadré 1). D'après les indicateurs d'Eurostat, le coût horaire moyen de la main d'œuvre en Allemagne a progressé plus lentement au cours des années 2000 qu'en France (cf. graphique 1) : l'indice du coût de la main d'œuvre est passé de 100 en 2000 à 115 en 2008, alors qu'il atteint 130 en France. Alors que le coût de la main d'œuvre progresse très régulièrement sur la période en France, il s'infléchit significativement en Allemagne à partir de 2004. Il s'agit toutefois plus d'une évolution spécifique à l'Allemagne que d'une caractéristique communément observée en Europe : outre l'Allemagne, seule l'Italie a connu une progression moins rapide qu'en France, tandis qu'à l'inverse, le coût du travail au Royaume-Uni a fortement progressé.

L'analyse du niveau du coût de la main-d'œuvre est en revanche plus délicate à partir des statistiques d'Eurostat, puisqu'il s'agit de données très agrégées prenant en compte l'ensemble des secteurs (y compris administration, éducation, santé), l'ensemble des salariés quel que soit leur temps de travail, et l'ensemble des coûts liés à la main-d'œuvre, y compris les coûts d'ajustement (cf. encadré 1).

En retenant une définition plus restrictive du coût du travail (rémunérations brutes annuelles et prélèvements patronaux assis sur les salaires) et en portant l'attention sur les seuls salariés à temps plein du secteur privé concurrentiel, le positionnement respectif de la France et de l'Allemagne est différent (cf. graphiques 2 et 3). Le salaire annuel brut moyen des salariés travaillant à temps plein dans l'industrie et les services est largement plus élevé en Allemagne qu'en France (43 942 € en 2008 contre 32 826 €, soit une différence de 34%). L'écart se réduit mais reste substantiel au niveau du coût du travail annuel par salarié (52 458 € contre 46 711 €, soit 12%). Il est sensiblement plus faible, en restant positif, pour le revenu net après impôt (25 167 € contre 23 694 €, soit 6%). La réduction de l'écart tient à l'importance relative plus grande des prélèvements patronaux en France et de l'impôt sur le revenu en Allemagne. Au final, le coin fiscal-social (c'est-à-dire la part des prélèvements sociaux et de l'impôt sur le revenu dans le coût du travail) est supérieur en Allemagne (52% contre 49,3%). Le niveau supérieur du salaire moyen et du coût annuel du travail en Allemagne ne semble pas être justifié par une productivité supérieure du travail² et n'est que partiellement lié au nombre d'heures travaillées.

¹ Word Economic Forum (2009), *The Global Competitiveness Report 2009-2010*.

² D'après l'OCDE, le PIB par heure travaillée est plus élevé en France (96,2% du niveau des Etats-Unis) qu'en Allemagne (91,4% du niveau des Etats-Unis).

Les statistiques relatives au coût du travail : deux notions distinctes

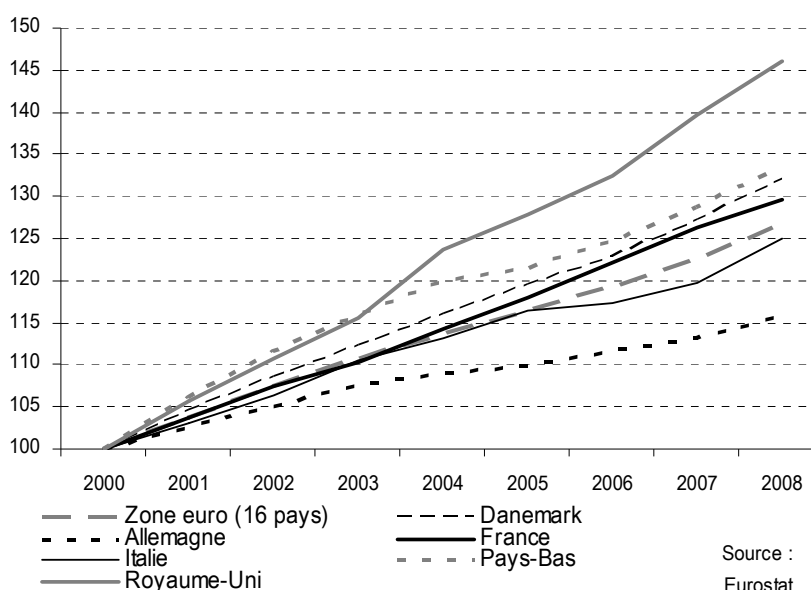
La mesure du niveau du coût du travail est délicate, et plus encore lorsqu'il s'agit d'effectuer des comparaisons internationales, puisqu'elle dépend d'une multitude de paramètres (définition des composantes du coût du travail, champ sectoriel, durée du travail, périmètre des prélèvements assis sur les salaires...) et de la méthodologie retenue (données macroéconomiques agrégées ou cas-types).

Deux outils statistiques sont principalement utilisés : les statistiques fournies par Eurostat (qui agrègent les statistiques fournies par les offices nationaux de statistiques des différents Etats membres) d'un côté, et les statistiques construites par l'OCDE (également disponibles sur le site d'Eurostat) de l'autre.

Les premières sont des données macroéconomiques, utilisant les agrégats de la comptabilité nationale, et portent sur les coûts horaires de la main d'œuvre. À ce titre, elles prennent en compte l'ensemble de l'économie (tous les secteurs hors agriculture), concernent l'ensemble des salariés (y compris les salariés à temps partiel), et intègrent l'ensemble des coûts associés à la main d'œuvre : rémunérations brutes en espèces et en nature, primes et bonus, cotisations et taxes assises sur la masse salariale et versées par les employeurs, ainsi que les autres coûts associés à la main d'œuvre, tels que les coûts de formation, les coûts de recrutement et de licenciement, ou les frais générés par la fourniture des vêtements de travail. L'ensemble de ces coûts est ensuite divisé par le nombre total d'heures travaillées dans l'année.

Les secondes s'apparentent plus à des cas-types, basées également sur les statistiques relatives aux salaires fournies par les offices nationaux de statistiques des Etats membres, et portent sur le coût annuel du travail. Les calculs sont effectués à partir du salaire moyen constaté dans les secteurs C à K de la NACE (l'industrie et les services, hors administration, éducation, santé, particuliers employeurs...), pour un salarié travaillant à temps plein uniquement, et ne prennent en compte que les coûts associés à la rémunération brute (en espèces et en nature, y compris primes et bonus) et aux cotisations et taxes assises sur la masse salariale et versées par les employeurs. A ce titre, les autres frais de gestion de la main d'œuvre (les coûts de formation, les coûts de recrutement ou les frais générés par la fourniture des vêtements de travail) ne sont pas pris en compte. La méthodologie de l'OCDE consiste, à partir d'un salarié type rémunéré au niveau du salaire moyen ou d'une proportion de ce salaire moyen, à calculer les montants des cotisations et contributions sociales (salariales et patronales) et le montant d'imposition sur le revenu, afin d'estimer le coût du travail supporté par l'employeur et le revenu net après impôt perçu par le salarié (en tenant également compte de la configuration familiale et des éventuelles prestations perçues à ce titre). L'écart entre ces deux montants, correspondant à la somme des prélèvements sociaux et de l'impôt sur le revenu rapportée au coût du travail, est appelé « coin fiscal-social ».

Graphique 1 : Evolution du coût horaire moyen de la main d'œuvre en Europe, 2000-2008 (base 100 en 2000)



Si la durée effective hebdomadaire moyenne du travail pour l'ensemble des salariés est supérieure en France (35,2 heures contre 34,9 heures en Allemagne) en raison du temps de travail moyen supérieur des salariés à temps partiel en France, il n'en est pas de même pour les seuls salariés à plein temps des secteurs de l'industrie et des services : leur durée effective moyenne est de 41 heures par semaine en Allemagne, contre 38,1 heures en France. Néanmoins, en rapportant le coût annuel du travail précédemment estimé pour les seuls travailleurs à temps plein au nombre d'heures effectivement travaillées, le coût horaire du travail au niveau du salaire moyen demeure supérieur en Allemagne (24,6€ contre 23,6€), même si l'écart entre les deux économies s'est réduit sur la période 2000-2008 : le coût horaire français, qui représentait 87% de celui constaté en Allemagne en 2000, est passé à 96% en 2008. Ce rattrapage résulte d'une part de la moindre progression des revenus nets (2,5% en moyenne annuelle en Allemagne, contre 2,8% en France) et des prélèvements assis sur les salaires (1,5% contre 2,7%), mais également de la baisse du nombre d'heures travaillées en France, alors que ce volume était le même dans les deux pays en 1997.

Ces trajectoires différentes s'expliquent par la politique de compétitivité menée par l'Allemagne au cours des années 2000

Dans le cas de la France (cf. CCSS de juin 2009), l'évolution du coût du travail résulte à la fois de l'importance du SMIC dans la dynamique salariale (à ce titre, les hausses du SMIC liées à l'harmonisation des rémunérations minimales suite au passage aux 35 heures ont exercé une pression à la hausse sur le coût du travail), des différents dispositifs d'allègement de cotisations de sécurité sociale sur les bas salaires (qui ne jouent pas au niveau du salaire moyen), et de l'augmentation des autres prélèvements assis sur les salaires liée au financement de l'assurance chômage et des retraites complémentaires notamment³.

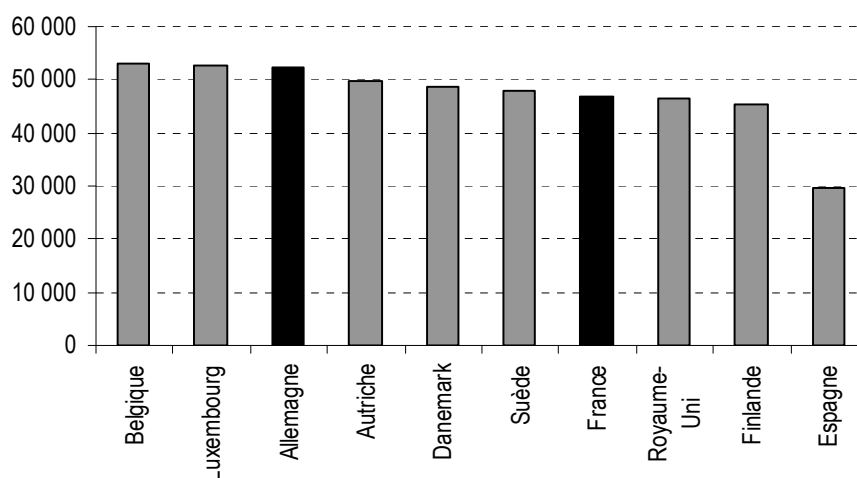
Dans le cas de l'Allemagne, la faible progression du coût du travail résulte tout d'abord de la modération salariale, pratiquée dès le milieu des années 1990 en réponse au coût et à la perte de compétitivité qu'avait engendré le processus de réunification. Mais cette évolution reflète également le choix d'une politique de désinflation compétitive, qui passe par une modification sensible de la structure du financement de la protection sociale. Celle-ci s'éloigne du modèle de financement traditionnel bismarckien, notamment suite à l'introduction, en janvier 2007, d'une « TVA sociale » en contrepartie d'une baisse des taux de cotisation chômage⁴. Dans le même temps, la relative stabilité des taux de cotisation a été rendue possible par les réformes introduites au cours des années 2000, aussi bien dans le domaine du fonctionnement du marché du travail et de l'assurance chômage (durcissement des conditions d'indemnisation, création de contrats spécifiques aidés, possibilités de contrats flexibles) que dans le système des pensions (report de l'âge de départ) ou dans le système de soins (création d'un fond de financement de l'assurance maladie...).

La politique de désinflation compétitive s'est ainsi traduite par un transfert du financement de la protection sociale sur les ménages, via la hausse de la TVA et la stagnation des revenus réels, et par un renforcement de la compétitivité des entreprises allemandes. Celles-ci ont bénéficié à la fois de la relative stabilité des taux de cotisations sociales et de la modération salariale, et du renchérissement relatif du prix des importations par rapport à la production nationale et aux exportations. La relative réussite de cette politique en termes de compétitivité suppose toutefois que plusieurs conditions soient réunies, et notamment l'absence de répercussion du supplément d'inflation sur le coût du travail. A ce titre, les règles de fixation des revenus en Allemagne ont évité cette transmission.

³ En dehors de l'élargissement de l'assiette de la CSG/CRDS en 2005 et de la hausse de 0,2 point des cotisations vieillesse en 2006, les principales hausses de prélèvements sociaux intervenues au cours des années 2000 ne relèvent pas du régime général : hausses des taux de cotisation chômage (6,18% à 6,4%), et AGIRC/ARRCO (12,5% à 20% entre 1 et 3 plafonds) et introduction d'une contribution solidarité autonomie de 0,3 point en 2004.

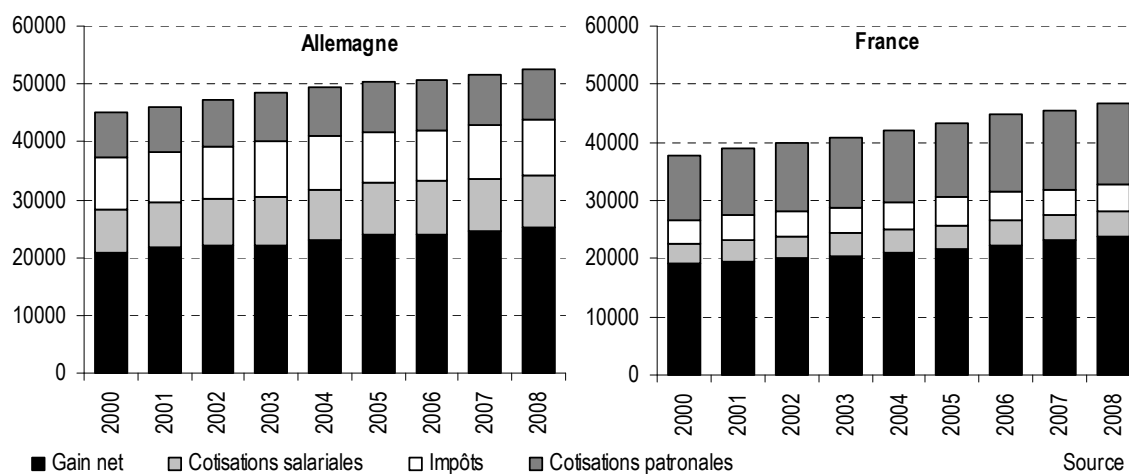
⁴ Initialement, le rendement de cette hausse de 3 points (de 16% à 19%) devait être affecté à une baisse de deux points du taux de cotisation chômage (de 6,5% à 4,5%). Au final, deux tiers de cette hausse ont été attribués au budget fédéral, afin de réduire le déficit budgétaire alors que l'Allemagne faisait encore l'objet d'une procédure pour déficit excessif. De ce fait, seule la moitié de la baisse des cotisations chômage a été compensée par la TVA.

Graphique 2 : Coût annuel moyen du travail en Europe en 2007 (pour un salarié travaillant à temps plein dans l'industrie ou les services et rémunéré au niveau du salaire moyen)



Source : Eurostat & OCDE

Graphique 3 : Coût annuel moyen du travail et ses composantes en France et en Allemagne (pour un salarié travaillant à temps plein dans l'industrie ou les services et rémunéré au niveau du salaire moyen)



■ Gain net □ Cotisations salariales □ Impôts ■ Cotisations patronales

Note : Dans le cas de la France, la CSG est considérée comme un impôt, et pas comme une cotisation salariale.

Source :
Eurostat / OCDE