

Un choc de compétitivité en baissant le coût du travail ?

Un scénario bancal qui évince des pistes alternatives

Philippe Askenazy¹

01 octobre 2012

¹ Cepremap, PSE-CNRS et IZA. 48 bd Jourdan 75014 Paris. Philippe.askenazy@ens.fr. Les analyses développées dans ce document n'engagent que l'auteur.

Résumé :

Cette note analyse l'hypothèse d'un coût du travail excessif qui obérerait la compétitivité de la France. Elle montre les incohérences de cette hypothèse. En particulier, le niveau record des dividendes versés par les sociétés non financières en 2011 ne permet pas de valider une insuffisance générale de marge des entreprises françaises.

Une partie des incohérences peut être résolue en corrigeant certaines statistiques disponibles qui souffrent de biais grossiers. Ainsi, les statistiques ECMO d'Eurostat sur le coût de la main d'œuvre surestiment très largement l'inflation salariale en France depuis le début du siècle. Les données sur les échanges de la France singulièrement avec l'Allemagne doivent tenir compte de l'optimisation fiscale des multinationales induite par l'effondrement chez nombre des partenaires de la France des taux d'IS.

D'autres diagnostic sur la compétitivité française et donc des pistes politiques alternatives sont esquissés.

Improving French competitiveness through cuts in labor costs?**Abstract :**

This note analyzes the hypothesis of excessive labor costs that hamper French competitiveness. It shows the inconsistencies of this hypothesis. In particular, the record level of dividends paid by companies in 2011 cannot validate global insufficient profit margins.

Part of the inconsistencies can be resolved by correcting some available statistics that suffer huge biases. The statistics ECMO Eurostat on labor costs massively overstates wage inflation in France since the beginning of the century. Data on trade, particularly with Germany, should take into account the tax havens of multinationals induced by the collapse of corporate tax rates in most trade partners of France.

JEL codes: F, J.

La France dont la balance commerciale de biens était équilibrée au début du siècle a accusé un déficit de 70 milliards d'euros en 2011 dont le quart avec la seule Allemagne. Nous sommes revenus à une situation proche de celle de 1982, juste avant le tournant de la rigueur, où le déficit atteignait 100 milliards de Francs dont 40 milliards vis-à-vis de la RFA ; le Franc fut alors dévalué de 5.75% en juin 1982 et le Mark réévalué de 4.25% en mars 1983, soit 10% de dévaluation relative du Franc en 9 mois. Aujourd'hui la question de la compétitivité globale est devenue clef en l'absence au sein de la zone euro d'ajustement des changes. En septembre 2012, le Premier Ministre français a ainsi promis devant la représentation nationale un « choc de compétitivité » d'ici la fin de l'année, pour les secteurs exposés à la concurrence internationale, essentiellement donc l'industrie manufacturière.

Un tel « choc » doit reposer sur un diagnostic solide du niveau de (non-)compétitivité de la France et de ses sources. Le présumé actuel est que les difficultés ne proviennent pas des stratégies individuelles des entreprises –par exemple, une industrie automobile centrée sur le moyen de gamme alors que les parts de marché des véhicules premium progressent- mais d'un problème global de l'économie française. Un rapport « Gallois » est ainsi très attendu en octobre 2012. Bien que ce rapport ne soit pas encore dévoilé, son objet « la compétitivité des entreprises, le coût du travail et la protection sociale » n'offre guère de doutes sur le scénario central sur lequel il devrait reposer : un **coût du travail** excessif ou plus précisément des excessives « charges sociales » -mot opportunément préféré à cotisations-. Ce scénario avait déjà été mis en avant lors du vote de la « TVA antidélocalisation » début 2012, abrogée depuis.

Cette note essaye de passer en revue de manière pédagogique des éléments –parfois incohérents- d'un débat complexe. Elle souligne que des données essentielles sont de qualité médiocre ou tout simplement manquantes, pouvant induire des biais majeurs. Les données ECMO d'Eurostat surestiment ainsi d'au moins 10% la hausse du coût relatif du travail en France. L'optimisation fiscale par les multinationales dans un contexte d'effondrement des taux d'IS chez de nombreux partenaires de la France pourrait expliquer une part significative de la dégradation du solde des échanges. Parallèlement, les dividendes et autres revenus de la propriété versés nets par les sociétés non financières ont atteint en 2011 un niveau jamais connu depuis la fin de la seconde Guerre mondiale, suggérant que les entreprises françaises ne souffrent pas globalement de marges insuffisantes.

Il serait donc utile de combler les lacunes statistiques que de lancer des politiques potentiellement basées sur un diagnostic erroné ou trop partiel et risquant in fine de dégrader la situation de la France. D'autant que des pistes d'interprétation alternatives de la situation française ne peuvent être écartées. Des exemples sont esquissés dans une dernière section.

I. Le scénario central autour du coût du travail et ses incohérences

a. Une dérive du coût relatif du travail largement surestimée

Ce scénario repose essentiellement sur les données d'Eurostat sur le coût de la main d'œuvre salariée (Enquête ECMO, Coût de la Main d'Oeuvre). Ces données suggèrent depuis le début du siècle – moment du passage dans le rouge de la balance commerciale française- une inflation salariale nette en France, singulièrement dans l'industrie manufacturière, relativement à notre premier partenaire, l'Allemagne, et dans une moindre mesure avec l'Italie et l'Espagne. Ainsi, dans l'industrie manufacturière le coût du travail horaire aurait progressé 18% plus rapidement en France qu'en Allemagne entre 2000 et 2008.

Tableau 1 : **Enquêtes ECMO** 2000, 2004 et 2008 « prolongée » pour le T2 2012 par l'indice trimestriel du coût de la main d'œuvre.

Coût horaire de la main d'œuvre salariée (hors apprentis) en euros courants

	Industrie et services marchands				Industrie manufacturière			
	2000	2004	2008	2012 T2	2000	2004	2008	2012 T2
Allemagne	26,34	27,76	29,34	31,98	28,48	30,80	33,37	36,24
France	24,42	28,67	32,19	35,28	24,01	29,26	33,16	36,84
Espagne	14,22	16,25	18,94	20,82	15,12	17,42	20,28	22,43
Italie	18,99	22,81	24,86	27,52	18,28	22,23	24,02	27,19

Source : Eurostat. Entreprises de plus de 10 salariés. NACE 1.1 pour 2000 et 2004, NACE 2.0 pour 2008 et 2012

Quelle solution doit-on alors adopter pour regagner en compétitivité coût du travail ? Lorsqu'on décompose le coût du travail cette fois entre salaire brut et cotisations sociales employeurs, ces dernières semblent avoir un poids démesuré en France, alourdissant de 10 points le coût global relatif du travail dans l'industrie manufacturière. Plus précisément, les politiques de l'emploi se sont concentrées sur des exonérations de cotisations sociales employeurs au niveau du SMIC alors que les salaires de l'industrie sont bien au-delà du SMIC. La politique préconisée est un abaissement des cotisations employeurs, le financement de la protection sociale étant assuré par d'autres prélèvements, les deux privilégiés étant la CSG ou la TVA. Compte tenu de l'impact sur le pouvoir d'achat de ces derniers, la mise en œuvre de cette politique est d'autant plus risquée que l'on est déjà en période d'au mieux stagnation. Le scénario rose est que ce basculement impliquera un choc de compétitivité compensant rapidement les effets récessifs.

Il convient cependant d'être certain que la dérive du coût du travail est bien explicative des difficultés de nos entreprises. Or, il faut immédiatement souligner que **les données « comparatives de référence » ECMO souffrent d'importants défauts qui rendent peu comparatifs ses constats**. En particulier, les données publiées pour la France depuis 2004 sont aberrantes. L'annexe A en développe les biais les plus saillants dont une mesure défailante de la durée du travail et le rajout de frais divers pour des valeurs peu crédibles. Eurostat devrait retirer les statistiques actuelles ECMO 2004 et 2008 pour la France.

Si on corrige l'évolution globale du coût du travail en tenant compte d'une évolution plus réaliste des heures effectuées ou de la masse salariale et en purgeant des « autres frais », **on obtient une inflation salariale manufacturière depuis 2000 relativement à l'Allemagne de l'ordre de 8% au lieu de près de 20%**

b. Des entreprises qui n'utilisent pas la flexibilité à la baisse des salaires

Reste que même ramenée à 8%, la hausse du coût relatif du travail pourrait être incriminée dans la dégradation du solde commercial français.

Mais si c'est un obstacle pour les entreprises, pourquoi ne pratiquent-elles pas une modération salariale ? Les exonérations au niveau du SMIC étaient justifiées par le fait que le SMIC impliquerait une inélasticité à la baisse des bas salaires bruts. En revanche, au-delà, des salaires « élevés » comme dans l'industrie sont a priori concurrentiels. Autant on peut comprendre qu'en ouvrant les vannes de l'immigration (1 million d'entrants en 2011, soit quatre fois plus qu'en France) l'Allemagne arrive encore à contenir une inflation salariale naissante, comment expliquer qu'avec un chômage majeur couplé à un coût trop élevé, les salaires ne s'ajustent pas d'eux-mêmes à la baisse en France ? La multiplication des éléments de rémunération conditionnels (primes, intéressement etc.) laisse des marges de manœuvre significatives aux entreprises.

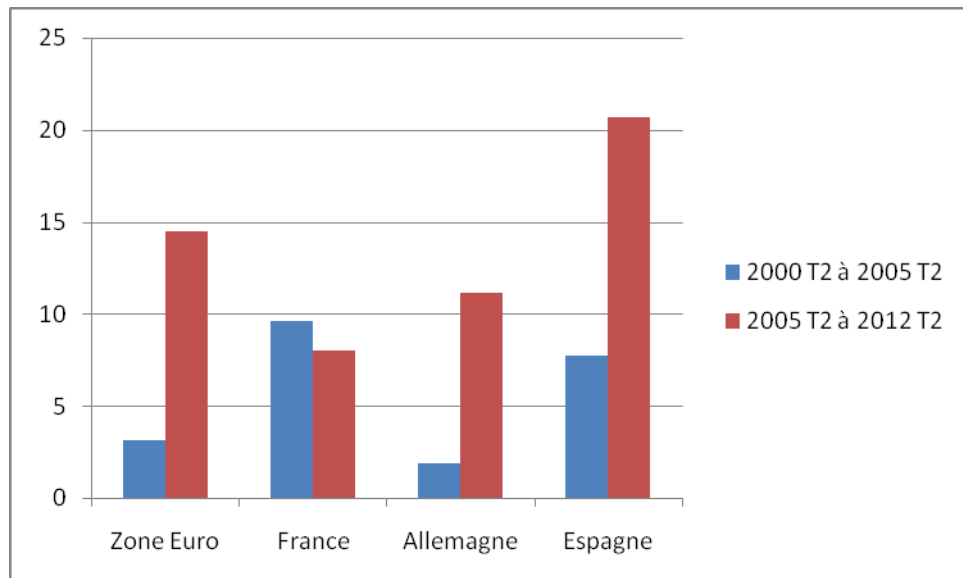
Or, tous secteurs confondus, les sommes distribuéesⁱ au titre de la participation financière (intéressement, participation, PEE, perco) sont bien passées de 15,8 milliards d'euros en 2008 à 14,2 milliards en 2009 mais pour remonter à 16,2 milliards dès 2010. L'indice trimestriel INSEE du coût du travail dans l'industrie a également chuté de plus d'un point entre le dernier trimestre 2008 et le premier trimestre 2009, avant de reprendre sa dynamique, les entreprises industrielles ne faisant pas l'effort de contenir son évolution.

c. Une perte de compétitivité hors prix

Une deuxième interrogation apparaît lorsqu'on exploite **les prix à la production** manufacturière. Les données d'Eurostat donnent des messages globalement similaires pour les prix sur le marché domestique et pour les prix d'exportation. De 2000 à 2005, les prix français évoluent plus rapidement que dans le reste de la zone Euro et singulièrement que l'Allemagne. Mais dans les 7 dernières années, les prix de production de l'industrie manufacturière ont bien moins progressé en France sans que l'on observe de progrès de notre balance commerciale.

Graphique 1 : hausse en % des prix de production à l'export de l'industrie manufacturière.

2000 à 2012

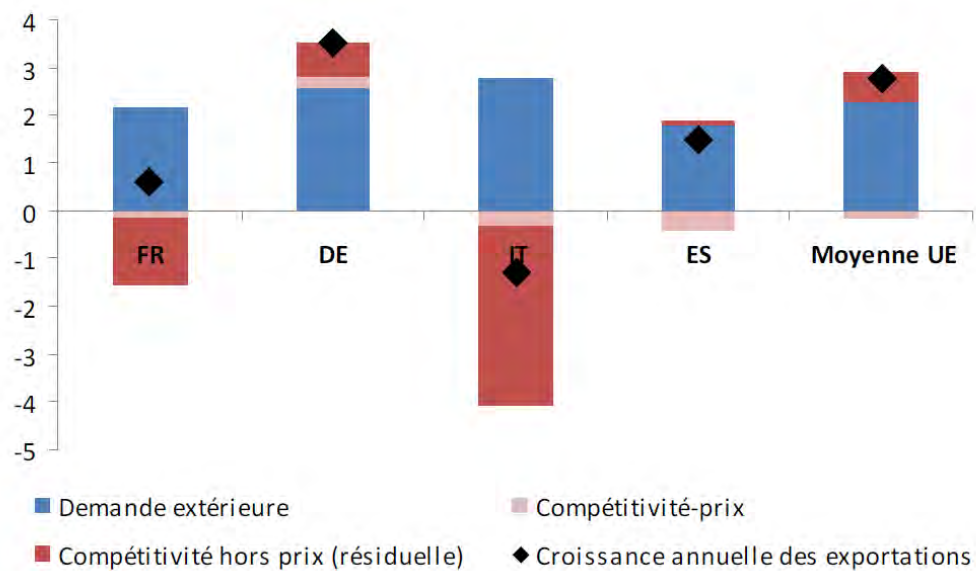


Source : Eurostat

Dans tous les cas, les équations d'exports suggèrent que la dérive de la compétitivité-prix n'explique que peu des évolutions constatées, relativement par exemple aux positionnements pays. Nous reproduisons ci-dessous les estimations de la Commission européenne.

Graphique 2 : Facteurs de croissance des exportations de biens manufacturés

(en %, sur la période 1999-2009)



Source : Commission Européenne. Bilan approfondi pour la France du 30.05.2012

L'essentiel des pertes françaises porte sur la compétitivité hors coût. Mais pour les tenants de l'explication « coût du travail », ce constat est justement un argument pour baisser le coût du travail. Le raisonnement est simple : face à une dérive du coût du travail, les entreprises ont réduit leurs marges pour conserver leur part de marché ; ce faisant, elles ont sacrifié leurs investissements notamment dans l'innovation, accentuant la perte de compétitivité hors prix. Dans ce cadre, la Commission Européenne conclut que « la réduction du coût de production et le rétablissement des marges bénéficiaires peuvent à moyen terme favoriser l'investissement dans les équipements et la R&D et, partant, améliorer la compétitivité hors prix ». Le coût du travail n'intervient pas directement sur l'absence de compétitivité via les prix mais à travers une compression des marges. Cela revient en fait au théorème d'Helmut Schmidt : les profits d'aujourd'hui font les investissements qui font les emplois de demain.

Des faits viennent cependant ébranler ce scénario indirect. Le premier concerne les dépenses de R&D, la dégringolade est bien antérieure à la dégradation du solde extérieur de la France. Elle date du milieu des années 1990 marquée par une baisse de l'effort national alors que dans le sillon de la nouvelle économie, la plupart des pays de l'OCDE ont connu une nette progression de leur effort national en matière d'innovation. Surtout, le raisonnement selon lequel les entreprises ne disposent pas de marges de manœuvre financières suffisantes pour la R&D est à la base d'une réforme du crédit d'impôt recherche (CIR) en 2008. Le dispositif fiscal français est désormais le plus généreux de l'ensemble des pays de l'OCDE ; les entreprises disposent d'un crédit d'impôt de 30% de leurs dépenses de R&D, doublé si elles sous-traitent à une équipe universitaire, doublé si l'entreprise est nouvelle. Or, les dépenses de R&D des entreprises privées en part du PIB n'ont que légèrement progressé de 2007 à 2010 et moins vite qu'en Allemagne et à peine dans la moyenne de la zone Euro. En miroir, l'échec du CIR « Sarkozy » permet de douter du mécanisme coût du travail => faibles marges => absence de R&D.

Tableau 2 : Poids en % du PIB des dépenses intérieures en R&D des entreprises. 1994-2010

	1994	2000	2007	2010
France	1,43	1,37	1,31	1,38
Allemagne	1,45	1,74	1,77	1,90
Finlande	1,41	2,37	2,51	2,69
Zone Euro	—	1,18	1,20	1,27

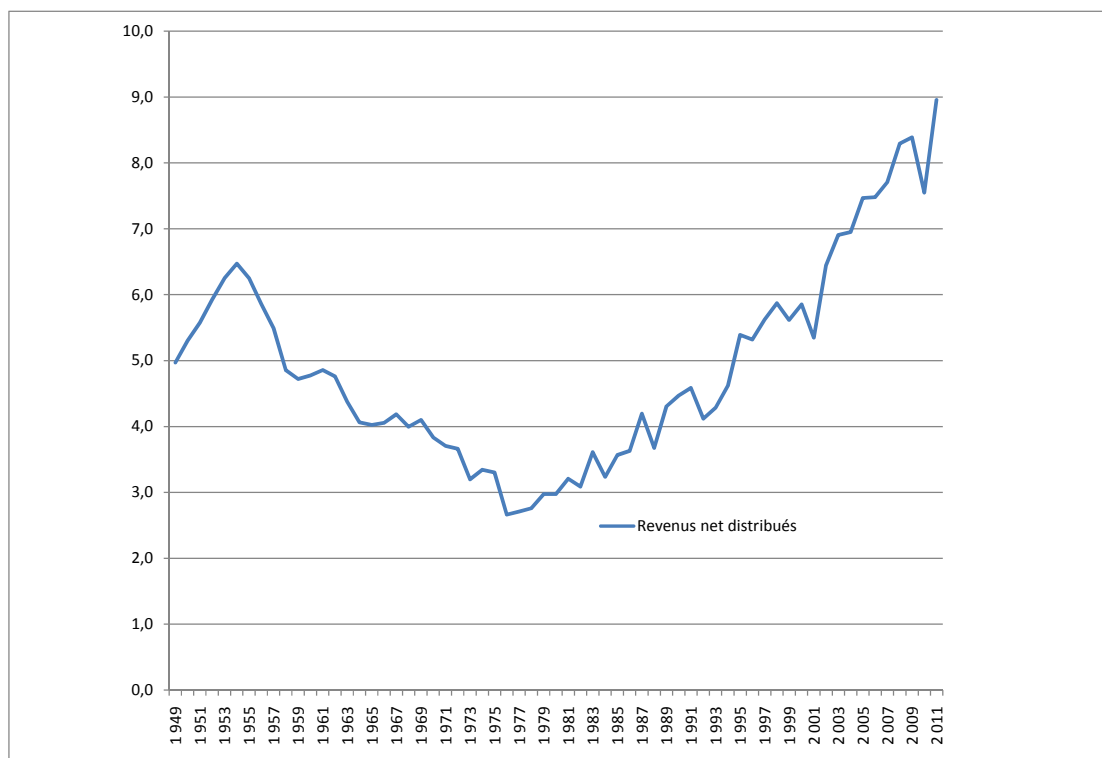
Source : Eurostat. Toutes sources de financement (internes ou externes –Etat, Europe...-à l'entreprise).

d. Des marges suffisantes pour assurer un envol des dividendes versés malgré la crise

Une autre statistique est particulièrement troublante, celle de la part des dividendes dans la valeur ajoutée en France. De deux choses l'une : soit les marges restreintes se traduisent par une moindre rémunération de l'actionnaire, soit la rémunération de l'actionnaire est maintenue et comment peut-on justifier que ce soit uniquement la rémunération du travail qu'il faille ajuster. Or **la part des revenus nets distribués** des sociétés non financières (SNF) a connu une hausse spectaculaire dans la

dernière décennie, la récession n'entraînant qu'un reflux limité en 2010, suivi **en 2011 du niveau record observé après guerre à 9% de la valeur ajoutée**, selon les chiffres provisoires des comptes nationaux ! La marge totale des SNF connaît certes un décrochage en 2011 mais ce dernier reste modéré, la plaçant 2 à 3 points en deçà de la moyenne des 20 dernières années (mais à 10 points du niveau allemand ; voir également en annexe A la discussion sur l'imputation des rémunérations des dirigeants d'entreprises dans les marges allemandes).

Graphique 3 : part des revenus nets distribués (« dividendes »)
dans la valeur ajoutée des sociétés non financières 1949-2011. En %



Source : comptes nationaux INSEE

Le contre-argument alors avancé est qu'il ne faut regarder que les branches industrielles. Les comptes nationaux montrent ainsi un déclin récent marqué de la part de l'excédent brut d'exploitation dans la valeur ajoutée, ce qui n'informe pas sur la rémunération des propriétaires du capital ; et pour cause, les dividendes sont souvent versés au niveau de groupes diversifiés dont les activités couvrent des branches industrielles comme de services.

Les stratégies des entreprises rendent en outre de moins en moins pertinent un raisonnement par branche et même sur les SNF pour apprécier les marges. Par exemple, les principaux groupes automobiles sont munis de banques spécialisées dans le crédit automobile. Pour gagner des parts de marchés sur ce segment lucratif au détriment des acteurs de crédits traditionnels, un constructeur peut coupler des réductions commerciales à la prise d'un crédit auprès de sa banque ; dans ce cadre, les marges industrielles déclinent au profit de celles de la filiale financière. Les pertes au premier semestre 2012 de PSA automobile ont été largement médiatisées sans que l'on note que la Banque

PSA Finance affichait un résultat opérationnel semestriel courant stable à près de 300 millions d'euros, permettant à l'ensemble du groupe d'atteindre l'équilibre. Dans le même temps, RCI Banque, la banque de Renault, affichait aussi un spectaculaire résultat consolidé de 400 millions d'euros pour à peine 2.800 salariés, soit 140.000 euros par salarié. A titre de comparaison, BNP Personal Finance (Cetelem) réalisait un résultat consolidé au premier semestre 2012 de 440 millions d'euros pour 29.000 collaborateurs.

Enfin, au niveau des grands groupes « principalement manufacturiers » cotés au CAC 40, la rémunération actionnariale semble indifférente –pour l'instant- à la crise. Ainsi, tous ces groupes, à l'exception de Peugeot et de Schneider Electric, ont versé des dividendes par action stables ou en hausse en 2012 (voir Annexe B).

Au total, les données disponibles offrent des signaux en partie incohérents sur la situation « compétitive » des acteurs économiques français. Ces incohérences peuvent trouver leurs sources dans la (non)qualité des données mais aussi partiellement dans des manipulations fiscales des grands groupes.

e. Optimisation fiscale et solde extérieur

L'optimisation fiscale ne joue pas uniquement sur l'évasion fiscale. Elle **brouille également les statistiques du commerce extérieur**. C'est particulièrement le cas des prix de transferts. Une part significative du commerce s'effectue entre filiales d'un même groupe international. Cela représente de l'ordre du tiers des échanges de la France.

Les règles comptables internationales et fiscales imposent que ces échanges hors marché s'effectuent entre les entités d'un même groupe au « prix concurrentiel ». Or ce dernier est par définition virtuel et d'autant plus difficile à cerner que les biens et de les services échangés sont spécifiques –par exemple des pièces détachées sous licence exclusive-. De fait, les groupes disposent de marges de manœuvre parfois significatives pour moduler les prix de transferts entre filiales. Cette modulation permet de faire voyager les profits d'un pays à un autre : en abaissant le prix de produits français vendus à la filiale allemande ou en augmentant le prix de vente en France du produit allemand, les profits français partent en Allemagne. Les groupes peuvent donc pratiquer une optimisation fiscale en concentrant les profits dans les pays où la fiscalité est plus avantageuse.

Une littérature fournie a tenté d'estimer le poids de ces mécanismes en notamment la réponse des entreprises à des changements fiscaux. La plupart des travaux portent sur les Etats-Unis, un peu l'Europe, du fait des disponibilités des données. En France, une seule étude s'y est penchéeⁱⁱ. Et pour cause, la dernière enquête détaillée du SESSI sur les échanges intra-groupes date de ... 1999. Les estimations de l'étude pour la décennie 1990 suggèrent que la baisse d'un point de la fiscalité sur les sociétés dans un pays A induit une dégradation de 2 points de la balance intra-groupe normée pour la France avec ce pays A. Cette sensibilité est plutôt dans la fourchette haute des estimations obtenues sur les Etats-Unis. Retenons donc un coefficient de 1 pour 1.

Pour illustrer l'ampleur des effets potentiels, prenons le cas des échanges de biens franco-germaniques. Ils accusent un déficit de 17 milliards d'Euros en 2011 pour près de 160 milliards d'échanges bilatéraux. Avec un tiers des échanges intra-groupes, et compte tenu que **le taux global**

des impôts sur les sociétés ont baissé en France de 3 points depuis 2000 mais de 22 points en Allemagne, la manipulation des prix de transferts génèrerait une dégradation de l'ordre de 10 milliards d'euros des échanges de la France avec l'Allemagne, soit plus de la moitié du déficit constaté...

L'Allemagne n'est pas un cas isolé. Les taux d'impôts sur les sociétés ont décliné plus rapidement chez la plupart de nos principaux partenaires de l'OCDE (voir Annexe B). La mécanique d'optimisation fiscale pourrait expliquer au total une part significative de la dégradation des échanges extérieurs de la France depuis le début du siècle. Cela n'épuise pas le décrochage du commerce de la France mais réduit l'ampleur des déficits « réels ». L'autre conséquence est mécaniquement une sous-estimation de l'évolution des prix relatifs d'exportations français. Depuis 2000, l'évolution des prix de production à l'export français relativement aux prix germaniques pourrait atteindre 7 à 8 % ; cette hausse serait compatible avec l'évolution différentielle du coût du travail corrigée. Enfin, une optimisation fiscale accrue implique une érosion artificielle des excédents bruts d'exploitation des SNF et permettrait d'expliquer qu'en même temps le poids des dividendes dans la valeur ajoutée progresse en France. Pour le cas de l'Allemagne, la mécanique des prix de transferts serait également une source de la montée du taux de marge. Une enquête similaire à celle de 1999 serait nécessaire pour mieux cerner l'ensemble de ces enjeux.

Face à un scénario central bancal et des incertitudes statistiques significatives, il serait urgent qu'un important travail statistique soit effectué pour offrir aux décideurs publics des constats et diagnostics plus solides. Aujourd'hui, on ne peut exclure qu'une baisse du coût du travail via une baisse de cotisations employeurs se traduise simplement par une dégradation de la balance commerciale pour optimiser le transfert des surprofits générés dans des pays à plus faible fiscalité sur les sociétés et un gonflement des dividendes...

II. Le risque d'éviction de scénarios alternatifs

La focalisation sur le coût du travail tend aussi à évacuer d'autres interprétations complémentaires ou alternatives de la sous-performance française, avec le risque de passer à côté d'analyses utiles pour le redressement productif. Nous en esquisserons quelques unes (voir également le rapport du CAE 2008 Fontagné-Gaulier *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*).

a. Une recherche publique affaiblie

Une première piste réside dans le désengagement de l'Etat d'un financement direct de la Recherche depuis le courant des années 1990. L'Etat dispose de deux leviers directs.

Le premier passe par un financement direct de la recherche de projets souvent majeurs d'entreprises, complémentaire au financement par les entreprises elles-mêmes. Largement supérieur au niveau allemand au début des années 1990, le financement d'Etat se retrouve au niveau allemand dès 1997.

Tableau 3 : financement direct de l'Etat à la recherche en entreprise et dans les organismes de recherche en % du PIB. 1991-2009

	Entreprises		Organismes publics de recherche	
	France	Allemagne	France	Allemagne
1991	0,32	0,17	0,48	0,34
1997	0,14	0,14	0,36	0,31
2009	0,13	0,08	0,32	0,35

Source : Eurostat

Le second levier est la recherche publique. Cette dernière peut être complémentaire à la recherche privée : recherche fondamentale et formation des chercheurs offrent aux entreprises privées à la fois un capital humain et des flux d'innovations radicales suffisants. Or, l'Université française s'est retrouvée paupérisée –et aujourd'hui pour certaines structures en quasi-faillite- par des moyens qui ne suivaient pas l'obligation d'accueillir essentiellement dans le premier cycle un nombre croissant de bachelier. Parallèlement, l'Etat français réduisait drastiquement son soutien aux organismes de recherche (par exemple, le CNRS en France ou les Max Planck en Allemagne) alors que l'Allemagne le maintenait.

Bénéficiant d'un reflux d'aides stratégiques de l'Etat et de sources d'innovation de rupture, les entreprises n'auraient pu suivre une stratégie d'innovation dans l'économie de la connaissance. Cette interprétation permettrait d'expliquer que ne pouvant investir dans l'innovation et donc sans nécessité de moderniser leur capital productif, les entreprises se contenteraient de verser des dividendes, tout en perdant en terme de compétitivité hors coût.

b. L'hypothèse géographique ou des stratégies perdantes ?

L'hypothèse géographique n'est pas non plus à exclure. Les pays directement frontaliers ou face à la « nouvelle Europe » affichent un commerce extérieur croissant et excédentaire, résistent à la désindustrialisation et présentent un chômage contenu. L'Allemagne ou l'Autriche auraient su au mieux gérer leur proximité immédiate avec l'Europe de l'Est et baltique pour optimiser leur chaîne productive gagnant ainsi en compétitivité tout en conservant le cœur productif à haute valeur ajoutée dans leur territoire. Le développement des modes de production en juste-à-temps commande une proximité physique entre fournisseurs et assembleurs, ce qui placerait une grande part de la France ou l'Espagne trop loin pour extraire des gains d'efficience. La stratégie industrielle passerait alors par une délocalisation complète de production dans les pays à faible coût de production comme cela a pu être pratiqué avec Renault-Dacia.

Toutefois, le cas de la Finlande éveille une autre piste. L'effondrement de Nokia joue sur la baisse du poids des exportations finlandaises passées de 47% du PIB en 2008 à 39% en 2010. De gros secteurs voire simplement de gros acteurs peuvent influencer significativement sur la situation extérieure d'un pays.

Tableau 4. Echanges extérieurs de biens et de services et chômage
En % du PIB pour imports/exports, en % pour le taux du chômage

	Exports 2000	Imports 2000	Solde 2000	Exports 2010	Imports 2010	Solde 2010	Taux de chômage standardisé en juillet 2012
France	28,8	27,8	1,0	25,5	27,8	-2,4	10,2
Autriche	46,4	44,7	1,8	55,3	50,5	4,9	4,5
Allemagne	33,4	33,0	0,4	46,1	40,8	5,3	5,5
Finlande	43,6	34,5	9,1	38,9	36,2	2,8	7,6

Sources : OCDE (commerce) et Eurostat (chômage)

Compte tenu du poids de quelques acteurs dans les exports de la France, on ne peut exclure l'addition de résultats de choix ou d'erreurs individuels. Cela renverrait alors à des pistes comme la nature de la détention du capital en France, le rôle de l'Etat actionnaire, la « qualité » de certains dirigeants d'entreprise, ou bien de stratégies perdantes portées par l'Etat ; et à des solutions passant par une politique industrielle de stimulation de nouveaux secteurs, de mobilité et de formation des salariés.

Si on regarde le seul secteur automobile. La dégradation du solde des échanges de véhicules par rapport au début du siècle « explique » une dizaine de milliards du déficit commercial présent. Il faut y rajouter le résultat de la politique pro-diesel. A contrario de nombre de nos voisins, par une fiscalité sur le diesel avantageuse, l'Etat a promu ce type de motorisation sur lequel nos constructeurs avaient beaucoup investi ; les producteurs étrangers de carburant diesel face à leurs marchés déclinants ont pu alors largement servir la France qui n'a de fait pas eu besoin de développer son parc de raffineries. Là-aussi, une dizaine de milliards d'euros viennent de la dégradation des échanges de produits pétroliers raffinés. Une politique pour un secteur donné peut s'avérer handicapante pour d'autres pans de la production nationale.

Dans tous les cas, on ne peut justifier économiquement de mettre en œuvre une politique bousculant l'ensemble de l'économie comme la « TVA sociale » sur la base de difficultés spécifiques de quelques acteurs ou activités.

Annexe A : écueils dans la mesure comparative du coût du travail

a. Mesure de la durée du travail et des autres coûts du travail

Les débats français sur le travail ont déjà été alimentés par des données « comparatives » qui se sont révélées absolument pas comparatives. Un exemple caricatural fut la publication des taux de « smicards » dans les économies européennes par Eurostat repris par l'OCDE. Elle montrait une proportion largement supérieure de « smicards » en France que dans les autres pays d'Europe occidentale où existait un salaire minimum. Il a fallu une mobilisation d'économistes allemands et français pour qu'Eurostat reconnaisse les faiblesses rédhibitoires de ses données et abandonne leurs publications : un smicard était en France une personne dont le salaire de base –hors prime, intéressement etc.- était le SMIC, alors qu'outre-Manche, une personne au salaire minimum était un travailleur payé, toutes primes et bonus inclus, au niveau ou en dessous du salaire minimum horaire.

Les données de « référence » ECMO sur lesquelles est basé le débat actuel (voir la première section) souffrent d'importants défauts, au-delà de la limitation du champ aux entreprises de plus de 10 salariés. Avant de les développer, il convient de rappeler que pour l'Allemagne, Destatis (l'INSEE Allemand) affecte une marge d'erreur de 9% aux estimations sectorielles du coût du travail à partir d'ECMO.

En premier lieu, la mesure du temps de travail effectif en France dans ECMO est délicate depuis l'introduction des 35 heures, qui coïncident justement avec la période de forte inflation du coût relatif du travail en France selon ECMO. Or le coût horaire du travail nécessite de calculer cette variable.

Les 35 heures ont induit de nombreux « statuts » comme les cadres au forfait, des outils comme le compte épargne temps, renforcer la flexibilité. Cela oblige les statisticiens à de complexes calculs à partir d'une batterie de questions qui nécessitent des hypothèses de traitement et peuvent alimenter des biais systématiques.

Ces biais doivent expliquer l'incohérence des durées de travail selon les bases mobilisées. Le tableau 4 compare ECMO et la base EU-KLEMS soutenue par l'Union pour mesurer la productivité pour les années 2000 et 2004. Les différences de champs ne peuvent expliquer une telle différence abyssale. La chute observée dans la durée du travail d'après ECMO n'est corroborée par aucune autre enquête quantitative ou qualitative ; le démantèlement des 35 heures par François Fillon avec notamment une augmentation des contingents d'heures supplémentaires ne plaide pas également pour un tel effondrement. La baisse figurant dans les comptes nationaux et EU-Klems est, elle, crédible.

Tableau A.1 : des durées travaillées incohérentes.

Durée effective annuelle de travail salarié dans l'industrie manufacturière selon ECMO et EU-KLEMS en 2000 et 2004. Heures

Sources	2000	2004	Evolution en %
ECMO	1569	1406	-11,4
EU-KLEMS	1589	1554	-2,2

Champs : ensemble des salariés y compris les apprentis. Toutes entreprises pour EU-KLEMS, plus de 10 salariés pour ECMO (extractions réalisées le 25.09.12).

En clair, les trois quarts de la dégradation de la compétitivité coût du travail française selon ECMO entre 2000 et 2004 peuvent être attribués à de grossières erreurs de mesures de la durée effective du travail. En sous-estimant probablement massivement la durée du travail en France, ECMO mécaniquement surestime largement le coût du travail horaire. Cela est d'autant plus gênant que les chiffres EU-KLEMS comme ceux des comptes nationaux de branche font, eux, référence pour le calcul de la productivité horaire du travail.

C'est peut-être pour cela qu'étrangement la durée effective du travail dans l'industrie manufacturière remonte selon ECMO 2008 à près de 1520 heures en 2008. Mais cette fois, c'est le **coût total du travail salarié mesuré par ECMO 2008** qui devient **aberrant** : 153,5 milliards d'euros dans l'industrie manufacturière C-NACE 2 (et encore en excluant les 90.000 entreprises de 1 à 9 salariés !) contre 133,5 milliards de masse salariale totale (salaires, traitements, avantages en nature, cotisations etc.) selon les comptes nationaux (INSEE ou Eurostat) ; un abîme de 20 milliards d'Euros.

Tableau A.2 : Un coût total du travail salarié selon ECMO 2008 pour la France aberrant
Industrie manufacturière (NACE 2.0). Milliards d'Euros. 2008

	Masse salariale totale. Comptes nationaux. Toutes les entreprises	Coût total de la main d'œuvre salariée. ECMO 2008 Uniquement les entreprises de plus de 10 salariés
France	133,5	153,5
Allemagne	323,3	303,2
Italie	150,8	119,7
Espagne	83,3	63,4

Source : Eurostat (extractions réalisées le 28.09.12).

Certes, la ventilation des entreprises par NACE est propre à l'enquête ECMO et la notion de coût du travail dans ECMO est plus largeⁱⁱⁱ, mais sans être capable de combler une différence d'au moins 20 milliards d'euros que nous venons d'identifier. Surtout cet élargissement est source de défauts supplémentaires.

Ainsi, la formation professionnelle (hors apprentis) est ajoutée au coût du travail ; la France présentant un système particulier de financement de cette formation, on observe un biais systématique : alors que les enquêtes spécifiques montrent un certain retard des entreprises françaises dans l'investissement en formation permanente, en 2008 selon ECMO, dans l'industrie manufacturière (définition NACE 2.0), la France est le seul pays d'Europe occidentale à dépenser plus

de 1% du coût total du travail à cette formation, 2.21% exactement, contre 0.46% en Allemagne ou 0,81% en Suède. Les évolutions longitudinales semblent même parfois fantaisistes : selon ECMO, les frais de formation représentaient dans l'industrie manufacturière (définition NACE 1.1) britannique 2.40% du coût du travail en 2000 pour tomber à 0.46% en 2008 alors qu'en France ils auraient dans le même temps explosé passant de 1.46% à 2.20%.

Si on corrige l'évolution globale du coût du travail ECMO publiée par Eurostat en tenant compte d'une évolution plus réaliste des heures effectuées comme de la masse salariale et en purgeant des « autres frais », on obtient une inflation salariale manufacturière depuis 2000 relativement à l'Allemagne de l'ordre de 8% au lieu de 18% à 21%, cette fois plus compatible avec les comptes nationaux en niveau comme en évolution, et un coût horaire du travail salarié dans l'industrie manufacturière encore aujourd'hui clairement inférieur en France.

b. Les autres travailleurs : intérimaires et dirigeants non salariés

Autre difficulté, ECMO comme les comptes nationaux de branche ne prennent en compte que le coût des salariés de l'entreprise.

Or près de 80% des entreprises manufacturières allemandes sont des sociétés de personnes : les dirigeants ne sont pas des salariés comme dans la plupart des sociétés françaises mais des détenteurs de parts rémunérées sous forme de dividendes. Cela affecte non seulement le niveau relatif du coût du travail mais également son évolution. En effet, une large littérature montre qu'au moins le début du siècle, les plus hautes rémunérations captent l'essentiel des gains du travail. Un gros travail sur données micro en particulier fiscale permettrait d'étudier dans quelle mesure le différentiel d'évolution du coût du travail des deux côtés du Rhin est dû à ce simple effet comptable ; en miroir, quelle part du taux de marge allemand correspond à la rémunération du travail des dirigeants ?

De même, ECMO ou les comptes nationaux pour le manufacturier ignorent les intérimaires dont le poids dans la main d'œuvre manufacturière est cyclique mais de l'ordre de 10% en France, soit environ deux fois plus qu'en Allemagne ; en outre, les intérimaires sont principalement des ouvriers en France, alors qu'ils sont pour une large part des ingénieurs et techniciens spécialisés outre-Rhin.

Au total, l'enquête « de référence » ECMO est difficilement utilisable pour comparer les coûts du travail entre la France et ses partenaires du moins en évolution, surtout dans l'industrie manufacturière. S'il s'agit d'établir un calcul précis, mieux vaudrait utiliser les comptes nationaux et ré-imputer les salaires fictifs des dirigeants et le coût des intérimaires. Cet exercice n'est possible qu'à travers une collaboration des administrations, notamment fiscales, françaises et allemandes ou d'autres pays européens.

Annexe B : tableaux complémentaires

Tableau B.1 : dividende par action des groupes « manufacturiers » du CAC 40 en 2011 et 2012.

	2011	2012
Air liquide	2,35	2,5
Alcatel	0	0
Alstom	0,62	0,8
ArcelorMittal	0,75 \$	0,75 \$
EADS	0,22	0,45
Essilor	0,83	0,85
L'Oréal	1,8	2
Michelin	1,78	2,1
Pernod-Ricard	1,54	1,54
Peugeot	1,1	0
Renault	0,3	1,16
Saint Gobain	1,15	1,24
Sanofi Aventis	2,5	2,65
Schneider Electric	3,2	1,7
Vallourec	1,3	1,3

Source : compilation par l'auteur

Tableau B.2 : taux « normal » d'impôts total sur les sociétés 2000- 2012

	2000	2012
Austria	34,0	25,0
Belgium	40,2	34,0
Canada	42,4	26,1
Czech Republic	31,0	19,0
Denmark	32,0	25,0
Finland	29,0	24,5
France	37,8	34,4
Germany	52,0	30,2
Greece	40,0	20,0
Hungary	18,0	19,0
Ireland	24,0	12,5
Italy	37,0	27,5
Japan	40,9	39,5
Korea	30,8	24,2
Luxembourg	37,5	28,8
Netherlands	35,0	25,0
Norway	28,0	28,0
Poland	30,0	19,0
Portugal	35,2	31,5
Slovak Republic	29,0	19,0
Slovenia	25,0	20,0
Spain	35,0	30,0
Sweden	28,0	26,3
Switzerland	24,9	21,2
Turkey	33,0	20,0
United Kingdom	30,0	24,0
United States	39,3	39,1

Source : base fiscale de l'OCDE

ⁱ « Participation, intéressement et épargne salariale en 2010 : une hausse de 14 % des montants distribués » (sept.2012) Dares Analyse 2012-055 -

ⁱⁱ « Commerce intragroupe, fiscalité et prix de transferts : une analyse sur données françaises » Simon QUANTIN, Sébastien RASPILLER Salvatore SERRAVALLE. Document de travail de la Direction des Études et Synthèses Économiques INSEE G 2009 / 07.

ⁱⁱⁱ ECMO peut inclure également des dépenses intermédiaires comme les remboursements de frais professionnels.