

Gouvernance économique européenne: le prochain grand hold-up sur les salaires

Ronald Janssen

L'un des principaux objectifs du mouvement actuel en faveur d'une gouvernance économique européenne est de faire des salaires le principal, voire le seul, instrument d'ajustement dans le cadre de l'Union monétaire. Etrangement, cette idée semble faire l'objet d'un large consensus parmi les économistes, tant conservateurs que progressistes. Pour les premiers, il est nécessaire d'avoir une extrême flexibilité des salaires, y compris les réductions de salaires et la déflation infrarégionale, si l'on veut que le reste de la zone euro rattrape rapidement l'Allemagne en termes de compétitivité. Pour les derniers, le rééquilibrage des positions concurrentielles doit se faire par l'établissement d'une forme quelconque de processus de «planification des salaires» au niveau européen, par lequel les salaires augmenteront en Allemagne tandis qu'ils baisseront et resteront bas en dehors de l'Allemagne durant de nombreuses années à venir.

Ces deux points de vue reposent sur l'idée qu'il existe un lien direct et simple entre les salaires et la compétitivité, comme si le changement d'une unité dans les coûts salariaux était égal au changement d'une unité en termes de compétitivité, voire d'emplois. Or, si l'on examine de plus près l'expérience allemande, on s'aperçoit que cette hypothèse est totalement erronée: la compétitivité par les prix n'est *pas* à l'origine de l'essor considérable des exportations allemandes. L'élément moteur réel des exportations allemandes est la croissance de ses marchés d'exportation: si les économies vers lesquelles l'Allemagne exporte jouissent d'une période d'expansion économique, alors les exportations allemandes suivent le mouvement de près. Sur ce point, d'après une récente analyse de la Commission européenne (2010), le dynamisme des marchés d'exportation de l'Allemagne explique quasiment la totalité de l'accroissement moyen annuel de ses volumes d'exportation (7,3 pour cent) sur la période 1999-2008, tandis que la contribution de la fixation de prix plus compétitifs aux résultats à l'exportation de l'Allemagne se remarque à peine (0,3 pour cent).

La compétitivité par les prix n'est pas à l'origine de l'essor considérable des exportations allemandes

Comment expliquons-nous le fait qu'une décennie de stagnation des salaires réels ait à peine eu une quelconque incidence sur l'essor spectaculaire des exportations allemandes? La réponse est à chercher du côté du modèle de spécialisation de l'industrie allemande, laquelle est axée sur les produits que les économies (émergentes) les plus dynamiques sont les plus désireuses d'acheter (par exemple, machines, matériel de télécommunications et infrastructures de transport). Cette forme de modèle de spécialisation rend inélastique la relation entre les prix et la demande des exportations allemandes: c'est le savoir-faire technique (comment produire des machines efficaces) et la qualité. Dans cette équation, les prix sont secondaires. De fait, des études économétriques (Artus, 2010) ont montré qu'une baisse de 10 pour cent des prix des exportations allemandes entraînait une augmentation des volumes d'exportation de 4 pour cent seulement. Dans le cas de la France, une baisse des prix similaire provoquerait une augmentation des volumes d'exportation qui pourrait atteindre 12 pour cent.

Les entreprises [allemandes] ont principalement exploité les sacrifices qui ont été imposés aux travailleurs allemands durant toute une décennie pour accroître leurs propres marges bénéficiaires et les dividendes qu'elles versaient, au lieu de créer des emplois en devenant plus compétitives

Le fait que la demande des exportations ne réagit que relativement peu aux prix explique aussi pourquoi les entreprises allemandes ont choisi de ne pas répercuter la baisse des coûts unitaires de main-d'œuvre dans le secteur manufacturier sur les prix des exportations. Agir ainsi n'aurait pas changé grand-chose à la demande d'exportations et à la production globale, ce qui veut dire que l'augmentation des bénéfices totaux aurait été limitée. L'autre solution possible – augmenter les marges en maintenant les prix des produits tout en comprimant les salaires – était nettement plus attrayante. Autrement dit, les entreprises ont principalement exploité les sacrifices qui ont été imposés aux travailleurs allemands durant toute une décennie pour accroître leurs propres marges bénéficiaires et les dividendes qu'elles versaient, au lieu de créer des emplois en devenant plus compétitives. Au bout du compte, il n'est pas surprenant d'observer que la part des bénéfices dans le secteur non financier en Allemagne a connu une augmentation spectaculaire, passant de 36,3 pour cent de la valeur ajoutée brute en 2000 à 41,4 pour cent en 2008 (Eurostat, 2009).

Tout cela signifie que la discussion en cours sur la gouvernance économique européenne devrait être abordée d'un point de vue totalement inversé. Préconiser l'instauration d'une déflation compétitive des salaires dans la partie méridionale de la zone euro conduit à une impasse. Compte tenu des

caractéristiques profondément enracinées de l'industrie allemande, des réductions de salaires en Espagne ou au Portugal modifieront à peine les positions concurrentielles de ces pays par rapport à l'Allemagne. Comme on l'a fait valoir plus haut, le monde achète les exportations allemandes non pas parce qu'elles sont bon marché, mais en raison de leur qualité et de leur type. S'ils réduisent les salaires, les pays d'Europe méridionale seront principalement en concurrence pour la demande d'exportations avec des économies comme la France et les pays d'Europe centrale et orientale – ou se feront mutuellement concurrence. Cependant, l'économie française, avec son chômage élevé, n'est pas exactement dans la meilleure position pour absorber le choc des exportations que provoquerait une vague de déflation salariale dans le Sud. Concurrencer les pays d'Europe centrale et orientale par les salaires est aussi une cause perdue: les salaires là-bas demeureront bien inférieurs tant que la plupart de ces pays seront en dehors de la zone euro et pourront réagir/réagiront à une vague de dévaluation compétitive en procédant à une dévaluation compétitive des monnaies, avec comme résultat que les travailleurs du Sud de l'Europe se retrouveraient en concurrence... avec eux-mêmes. Le «gagnant» sera le pays qui réduira le plus les salaires par rapport au reste de la zone méridionale. Le goût de cette «victoire à l'exportation» sera amer, puisque le prix à payer pour ces gains sera une profonde dépression de la demande intérieure dans l'ensemble de la zone méridionale et de la zone euro.

Malheureusement, les mauvaises nouvelles ne sont pas terminées. Il ne faut pas non plus oublier la mécanique de l'union monétaire. Le poids économique de l'Europe méridionale dans l'ensemble de la zone euro étant limité à 15 pour cent, tandis que celui de l'Allemagne atteint 25 pour cent, la réponse de la politique monétaire sera nécessairement ambiguë. La Banque centrale européenne est obligée de fixer les taux d'intérêt en fonction de la situation moyenne dans la zone euro, et non pas en fonction de la situation dans les parties de la zone où les difficultés sont les plus grandes. Cela veut dire en fait que les réductions des salaires dans le Sud se heurteront à des taux d'intérêt plus élevés, et non le contraire, tels qu'ils sont fixés par la politique monétaire commune de la zone euro. Avec la déflation qui exercera son emprise parallèlement à la hausse des taux d'intérêt nominaux, ces économies en détresse se retrouveront totalement piégées par les politiques en place.

Avec la déflation qui exercera son emprise parallèlement à la hausse des taux d'intérêt nominaux, ces économies en détresse se retrouveront totalement piégées par les politiques en place

En se montrant cynique, on peut dire que l'histoire prend sa revanche personnelle. Lorsque le projet de monnaie unique était en cours d'élaboration

dans les années 1990, certaines rumeurs au sein de la Commission Delors prétendaient que l'union monétaire au bout du compte causerait tellement de problèmes que les responsables politiques n'auraient pas d'autre choix que de faire avancer l'Europe. A l'époque, cela renvoyait à certaines politiques, par exemple le renforcement substantiel du budget européen, de la politique européenne en matière d'investissement et des taxes européennes. L'Europe se retrouve aujourd'hui bel et bien en pareille situation, et appelle de ses vœux des mesures d'urgence. Cependant, aveuglée par sa vieille obsession de la compétitivité par les coûts, elle réprime les travailleurs. Cela s'avérera être une erreur fatale: l'extrême flexibilité des salaires, même si elle est présentée comme un type de «planification salariale centralisée» en cogestion avec les syndicats, au final n'est rien d'autre qu'un hold-up sur les salaires.

Références

Artus, P. (2010), *Flash 2010*, Paris.

Eurostat (2009), «Business profit share and investment higher in the EU than in the USA», *Statistiques en bref 28*, Luxembourg.

Commission européenne (2010), «The impact of the global crisis on competitiveness and current account divergences in the euro area», Rapport trimestriel sur la zone euro, vol. 9, n° 1, Bruxelles.