

RELANÇER LA COMPÉTITIVITÉ : LA BAISSSE DES SALAIRES N'EST PAS LA PANACÉE

par Marta Pilati

Tenter de retrouver de la compétitivité à l'export en réduisant les coûts de production – et donc les salaires – est douloureux sur le plan social et parfois inefficace. D'autres pistes doivent être explorées pour une stratégie de compétitivité à long terme sur le marché mondial.

Depuis la dernière crise économique, la relance de la compétitivité est au cœur des réformes visant à soutenir la croissance dans de nombreux pays de la zone euro en difficulté. En général, la compétitivité peut être rapidement retrouvée grâce à une dépréciation du taux de change, avec pour effet, des prix à l'exportation relativement moins élevés. Les exportations s'en portent mieux, et la croissance aussi. Mais dans une union monétaire, un réajustement des taux de change est exclu. L'autre solution est la « dévaluation interne », caractérisée par une diminution des prix nominaux. De nombreux pays de la zone euro ont déjà eu recours à ce procédé après la crise pour retrouver leur compétitivité à l'export. Le réajustement des prix intérieurs s'obtient au moyen d'une réduction du coût unitaire de la main-d'œuvre (le critère de compétitivité par excellence). Dans la pratique, il s'agit de geler et de couper dans les salaires et la sécurité sociale. L'Espagne, l'Irlande, le Portugal et la Grèce ont largement eu recours à ce type de politiques, et c'est la population qui en a payé le lourd tribut.

Dans certains cas, il peut être souhaitable de procéder à une dévaluation interne pour

“

Pour ce qui est de regagner de la compétitivité, le réajustement des salaires a ses limites.

”

rétablir la compétitivité. Par exemple, les États baltes ont préféré une dévaluation interne à une rupture de l'arrimage de leur taux de change dans le sillage de la crise financière. Mais pour ce qui est de regagner de la compétitivité, le réajustement des salaires a ses limites.

Premièrement, la baisse des coûts de production ne se reflète pas nécessairement

dans les prix finaux, dans la mesure où elle peut se traduire par des marges bénéficiaires plus élevées. Les marges des entreprises devraient être contrôlées lorsqu'un réajustement salarial est imposé. En outre, si les prix baissent moins que les salaires, la demande intérieure, et donc la croissance, peuvent en être affectées.

Deuxièmement, ce n'est pas parce que les prix intérieurs sont plus bas que les résultats des exportations seront forcément meilleurs. Les avis sont partagés quant au lien entre compétitivité des coûts et hausse des exportations. Par exemple, l'impact sur les exportations peut être minime si la plupart des ajustements de prix sont opérés dans des secteurs non exportateurs.

Troisièmement, même si la compétitivité augmente, le coût social et politique d'une dévaluation interne peut contrebalancer ses avantages. C'est la population qui porte le fardeau d'un réajustement. Elle peut voir son pouvoir d'achat (perçu) et sa situation économique se détériorer, en particulier si elle bénéficiait depuis longtemps de prestations sociales et de salaires élevés.



| Manifestation au Portugal en Mars 2018 contre le travail précaire. Pour Marta Pilati, l'Espagne, l'Irlande, le Portugal et la Grèce ont largement eu recours à ce type de politiques, et c'est la population qui en a payé le lourd tribut.

Quatrièmement, il ne faut pas oublier qu'au sein d'une union monétaire, la charge d'un réajustement devrait être symétrique. Si une certaine inflation était permise dans les pays excédentaires, la perte de compétitivité qui en résulterait permettrait aux pays déficitaires de tirer plus de profit de leurs exportations. La perte d'un certain volume d'export dans les pays excédentaires serait compensée par une demande intérieure plus forte due à des salaires plus élevés : tout le monde serait gagnant.

Outre le fait que la dévaluation monétaire est déjà en soi une solution discutable pour favoriser la compétitivité à long terme, la dévaluation interne ne peut devenir la norme pour les pays de l'union monétaire. Se baser uniquement sur les facteurs prix – les salaires et les prix finaux – pour évaluer la compétitivité peut donner des résultats trompeurs. Dans les pays de la zone euro, la stratégie à long terme devrait être axée sur les facteurs de la compétitivité qui ne sont pas liés aux prix.

Les pays occidentaux sont des économies à coûts élevés (coûts de la main-d'œuvre et de l'énergie, par exemple), et ils sont donc vulnérables face aux pays émergents. Il faut

chercher un avantage concurrentiel dans les marchés où ces pays à bas coûts ne sont pas présents. Le résultat des exportations dépend bien sûr du prix des produits, mais aussi, et de manière significative, d'autres facteurs tels que la qualité des produits et les préférences. Au lieu de diminuer les prix, les pays de la zone euro en mal de compétitivité devraient s'orienter vers les marchés aux produits plus complexes et à plus grande valeur ajoutée. Pour étoffer le panier des exportations, il faut miser sur la qualité, la haute technologie et l'intensité de connaissances. Les produits présentant ces caractéristiques sont moins sensibles à l'évolution des prix et peuvent donc protéger les exportations d'un pays face à la concurrence.

Les réajustements des salaires sont douloureux sur le plan social et potentiellement inefficaces pour gagner en compétitivité selon @Marta_Pilati22 de @epc_eu



Une telle restructuration de l'économie à long terme devrait aller de pair avec des investissements dans le capital humain et technologique pour améliorer la qualité des exportations. La politique publique devrait en outre soutenir la transition d'une position intermédiaire dans les chaînes de valeur mondiales vers le segment supérieur, où se génère le plus de valeur ajoutée.



> AUTEUR

Marta Pilati est analyste politique au European Policy Centre (EPC), un think tank où elle se consacre à la politique économique et à la politique régionale de l'UE.