

La difficulté de définir précisément ce concept vient de ce qu'il est déterminé par de très nombreux facteurs liés

- À l'environnement de l'entreprise (localisation, présence de fournisseurs, réseau de PME...)
- Aux infrastructures (routes, réseaux de télécommunications...)
- Aux coûts du capital (taux d'intérêt)
- Aux coûts salariaux
- Au prix de l'énergie
- À la recherche scientifique
- À l'innovation
- À la qualification des travailleurs
- À la gestion des ressources humaines
- Au taux de change, etc.

Autant de facteurs susceptibles d'influencer le niveau de performance de l'entreprise et donc sa compétitivité. Ces facteurs sont souvent classés en deux grandes catégories. Il y a d'une part ceux qui relèvent de la **compétitivité-prix**, c'est-à-dire de la capacité de l'entreprise à réduire le prix de sa production de biens ou de services par rapport à la concurrence. Cette compétitivité-prix **s'obtient par exemple en réduisant les coûts salariaux, en faisant pression sur les sous-traitants, en diminuant la marge de profit, ou encore via le taux de change si l'entreprise est exportatrice** (un facteur sur lequel elle n'a cependant pas prise elle-même). D'autre part, il y a la **compétitivité hors-prix**, qui inclut notamment la **qualité des produits, l'innovation et le service au consommateur**. Il peut s'agir alors de produits très innovants par rapport à la concurrence, d'un excellent service après-vente, de délais de livraison courts, de garanties étendues, etc. La compétitivité hors-prix est donc plutôt liée à l'excellence de l'image de marque des produits et services fournis par l'entreprise.

Depuis les années 1980, des économistes et hommes ou femmes politiques n'hésitent plus à **appliquer ce concept de compétitivité aux nations elles-mêmes** : un pays serait « compétitif » lorsqu'il parvient à accroître ses parts d'exportations sur les marchés mondiaux en maintenant sa balance commerciale. Ainsi, le **Forum économique mondial**, une organisation qui rassemble des dirigeants des plus grandes entreprises mondiales et est à l'origine des médiatiques rencontres de Davos (Suisse), publie régulièrement des rapports sur la compétitivité dans le monde (**Global Competitiveness Report**). Ce Forum définit la compétitivité comme étant l'ensemble des institutions, des politiques et des facteurs qui détermine le niveau de productivité d'un pays. Cet ensemble reposerait sur douze « piliers » : les institutions, les infrastructures, l'environnement macroéconomique, la santé publique et le niveau d'éducation, l'éducation supérieure et la formation, l'efficacité des marchés des biens, l'efficacité du marché du travail, le développement des marchés financiers, l'ouverture technologique, la taille du marché, l'innovation, et enfin la « sophistication » des affaires (sous-entendant par là la qualité des réseaux d'affaires et des stratégies d'entreprises). Armé de ces douze critères, le Forum économique mondial octroie bons et mauvais points à 144 pays du monde entier, et publie le classement des pays considérés comme les plus compétitifs.

De tels classements exercent un important pouvoir de fascination tant sur les dirigeants politiques, qui s'interrogent avec anxiété sur le niveau de compétitivité de l'économie de leur pays, que sur les dirigeants d'entreprises, qui s'en servent régulièrement pour déplorer son déclin et demander d'alléger les charges fiscales et sociales afin d'être plus compétitifs.

Une « obsession dangereuse » ?

Selon l'économiste **Paul Krugman**, ces comparaisons n'ont aucun sens, elles alimenteraient même une **« obsession dangereuse »**. Les pays ne sont pas comme des entreprises, ils ne sont pas dans une course à la compétitivité comme le sont les entreprises. Si l'économie allemande se

porte bien, ce n'est pas aux dépens de « concurrents » que serait par exemple l'économie des États-Unis (au contraire : toute économie européenne en bonne santé est à l'avantage de l'économie des États-Unis, et inversement). Une balance commerciale excédentaire n'est pas comme un chiffre d'affaires et peut même refléter une situation de faiblesse, comme ce fut le cas du Mexique durant la crise de la dette des années 1980 où les surplus commerciaux devaient servir à payer les intérêts de la dette extérieure du pays. Qui aurait pu qualifier le Mexique, alors en crise profonde, de pays hautement compétitif ? Par ailleurs les États ne sont pas menacés de faillite en cas de manque de compétitivité comme le sont les entreprises. Selon Krugman, le succès du concept de compétitivité nationale provient de la simplicité de la métaphore décrivant des pays en compétition entre eux, qui permet ensuite de justifier des choix politiques.

Le discours sur la compétitivité a vite occupé une place centrale dans la fabrique des politiques publiques des pays dits développés.

Son argument est basé sur la thèse ricardienne de l'avantage comparatif : indépendamment des capacités productives des différents pays, le commerce international apporterait toujours des gains collectifs si chaque pays se spécialise dans les produits avec des coûts de production relativement plus bas. L'augmentation de la productivité dans un pays (comme dans le cas des économies industrialisées en Asie), loin de détériorer les conditions de vie dans un autre pays, serait donc susceptible de produire des gains globaux.

Le principe de l'avantage comparatif semble exclure l'idée que les États sont en concurrence comme le sont les entreprises. Cependant, et pour paraphraser Alexander Wendt (1992), l'économie globale est ce que les États en font. Les gouvernements de nombreux pays ont parmi leurs buts de garder voire d'améliorer leurs positions relatives dans l'économie globale. Cette attitude pouvant apparaître comme « irrationnelle » à l'économiste ne le serait guère pour le politiste : en effet, les avantages comparatifs ne sont pas tous les mêmes, et ne sont pas non plus immuables. Les gains potentiels du commerce amènent les économies nationales à un certain degré de spécialisation, mais aussi à une compétition pour l'obtention de meilleurs avantages comparatifs à travers des politiques publiques ciblant, par exemple, le progrès technologique

Au-delà de l'éducation et de la recherche, les politiques publiques de promotion de la compétitivité se sont répandues dans de multiples domaines, depuis l'organisation territoriale (ainsi que l'illustre la transformation de grandes métropoles en « champions nationaux », jusqu'à la politique industrielle « verte ».

Mais si la création de commissions, l'importance donnée au territoire ou la politique industrielle ont eu une place fondamentale dans les politiques de compétitivité depuis les années 1980, c'est peut-être dans la politique sociale que ce souci s'est révélé le plus conséquent. La possible tension entre l'État providence et l'intégration économique (voir Gough, 1996), qui signe le retour du débat ancien sur le rôle des coûts du travail dans la croissance économique (Keynes, 1939 ; Hopkin et Blyth, 2012), est un point incontournable dans le débat politique de la plupart des démocraties avancées. Les coûts du travail se sont à un tel point enracinés comme variable explicative pour la compétitivité (Fagerberg, 1988 ; Neary, 2006) que nombre d'analystes font en effet une équivalence directe entre l'un et l'autre (ECB, 2012). La base empirique pour soutenir une augmentation de la compétitivité via la réduction des coûts salariaux est pourtant fragile.

Ainsi, Nicholas Kaldor a identifié une corrélation positive entre les coûts unitaires de main-d'œuvre et les parts d'exportations dans la majorité des économies occidentales pendant les années 1960 et 1970. Malgré le « paradoxe de Kaldor », la modération salariale ou le repli de l'État providence ont cependant été des instruments communs dans les différents agendas de la compétitivité. Bob Jessop l'a décrit comme un changement de paradigme d'un *welfare* à caractère keynésien vers un *workfare* à caractère schumpetérien modulé par l'impératif de la compétitivité

Cet impératif a été particulièrement intégré à la rhétorique de la Troisième Voie dans la plupart des pays européens. Et la crise de la zone euro, largement comprise comme une crise de compétitivité, n'a fait qu'accélérer ces tendances. Sans autonomie monétaire, les pays les plus affectés se sont tournés vers la dévaluation interne, et donc vers une remarchandisation des relations industrielles.

Une grande partie des discours économiques et politiques actuellement dominants, surtout en Europe et en Amérique du Nord, repose sur un récit, qui peut selon les cas être implicite ou explicite : les **réformes structurelles** de l'économie (flexibilisation du marché du travail, réduction de la pression fiscale sur les entreprises et les plus fortunés, intensification de la concurrence dans les secteurs autrefois administrés) vont permettre à des économies stagnantes, voire déclinantes, de retrouver leur dynamisme conquérant. Emplois et revenus devraient ainsi finir par croître au rythme du rétablissement d'une situation plus favorable des compétiteurs nationaux sur le marché mondial.

Ce mythe apparaît, à l'échelle macroéconomique, comme la **généralisation du mythe entrepreneurial ou managérial selon lequel la réduction des coûts et l'amélioration de l'efficacité productive dans chaque entreprise doivent permettre à celle-ci de croître à moyen terme**, c'est-à-dire de voir augmenter ses « parts de marché » (ce qui, par définition, ne peut se faire qu'au détriment d'autres entreprises). Le **mythe de la compétitivité** transpose donc, à l'échelle nationale, un raisonnement microéconomique en termes de parts du marché mondial. On peut en voir l'illustration dans la mobilisation actuelle, à l'échelle de la **start up nation**, du vocabulaire managérial.

- **Priorité accordée à la désinflation**, dans le cadre d'une politique dite de « **désinflation compétitive** » ; cette orientation a impliqué une plus grande modération salariale, qui s'est traduite, notamment, par la fin de l'indexation des salaires sur l'inflation. A partir de 1983, les salaires réels progressent moins vite que la productivité du travail. Le salaire minimum, qui avait beaucoup augmenté au début des années 1980, progresse, à partir de cette date et jusqu'au milieu des années 1990, en phase avec le salaire médian. Il n'exerce donc plus un fort effet d'entraînement sur la dynamique des salaires
- **Objectif de stabilité des prix a été acquis au prix d'une augmentation des taux d'intérêt réels**. L'augmentation des taux d'intérêt élève le coût d'usage du capital, ce qui diminue les ressources que les entreprises peuvent affecter à la rémunération du facteur travail.
- **Choix de l'insertion de l'économie française dans le commerce international** a été un autre axe fort de cette politique. Soumises à une pression concurrentielle plus forte, les entreprises ont dû veiller à la maîtrise de leur masse salariale, afin de ne pas mettre en péril leur compétitivité-prix.
- Dans le contexte actuel - faiblesse de l'investissement, hausse de l'endettement des entreprises - une politique de modérations salariale paraît la plus indiquée. Les entreprises ont besoin de nouvelles marges de profit pour relancer leurs investissements. La consommation

des ménages, qui demeure à un niveau satisfaisant, ne semble pas devoir appeler d'importantes mesures de soutien. La formation des salaires est d'abord le fait du marché du travail, mais le Gouvernement peut l'influencer par sa propre politique salariale ou par les modulations du SMIC. Par ailleurs, l'Etat peut contribuer à améliorer la situation financière des entreprises, en allégeant davantage la fiscalité qui pèse sur elles.