

Patrick Kaczmarczyk
Septembre 2025

L'obsession de la compétitivité

Une promesse de croissance à l'épreuve des faits

Mentions légales

Publié par

Friedrich-Ebert-Stiftung en France
41 bis Rue de la Tour-Maubourg
75007 Paris
+33 1 23 45 67 89
Info.france@fes.de

Responsable éditorial et rédaction

Jonathan Overmeyer
Benjamin Schreiber

Forme juridique

Association Loi 1901

Mise en page

Bergsee, blau

Crédits photo

picture alliance / Zoonar | Hugo Kurk

Les opinions exprimées dans cette publication ne sont pas nécessairement celles de la Friedrich-Ebert-Stiftung e.V. Une utilisation commerciale des médias publiés par la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) n'est pas autorisée sans l'accord écrit de la FES. Les publications de la Friedrich-Ebert-Stiftung ne doivent pas être utilisées à des fins de campagne électorale.

Septembre 2025

© Friedrich-Ebert-Stiftung e.V.

D'autres publications de la Friedrich-Ebert-Stiftung sont disponibles ici:

↗ www.fes.de/publikationen



Patrick Kaczmarczyk
Septembre 2025

L'obsession de la compétitivité

Une promesse de croissance à l'épreuve des faits

Contenu

Le retour en grâce de la compétitivité	3
Le progrès plutôt que l'obsession : cinq thèses pour l'instauration d'une concurrence productive	4
Thèse 1 : La compétitivité est un concept relatif : augmenter la compétitivité à l'échelle globale est par définition impossible	4
Thèse 2 : L'amélioration du niveau de vie passe par une productivité plus élevée : c'est donc la qualité de la concurrence qui est en jeu	5
Thèse 3 : La priorité donnée à la compétitivité mine la demande intérieure et freine la croissance des grandes économies comme l'Union européenne	6
Thèse 4 : L'obsession de la compétitivité a freiné et affaibli l'économie européenne	7
Thèse 5 : la solution n'est pas à chercher dans « plus de concurrence », mais dans une concurrence de meilleure qualité s'appuyant sur des règles et des institutions communes qui favorisent la productivité et des conditions équitables pour les acteurs économiques	9
Mesures de politique économique : un autre modèle de concurrence est nécessaire	10
Conclusion	11
Bibliographie	12
Table des illustrations	13
À propos de l'auteur	13

Le retour en grâce de la compétitivité

En Europe, la « compétitivité » est redevenue le maître-mot du discours économique. Aujourd’hui, les employeurs et les forces conservatrices-libérales ressortent de leurs tiroirs des revendications de réformes semblables à celles formulées du temps de la crise de l’euro, lorsque « la hausse de la compétitivité » servait de justification à des programmes de baisse des salaires et de coupes budgétaires massives. À l’agenda de ces réformes figurent, entre autres, l’assouplissement des normes sociales et environnementales, la modération salariale, les baisses d’impôts et la lutte contre la complexité administrative.

Ces orientations se traduisent déjà dans les politiques des grandes capitales. À Paris, le gouvernement de François Bayrou prévoyait, avant sa chute, la mise en place d’un plan d’austérité de près de 44 milliards d’euros en pleine stagnation économique : gels des retraites, des prestations sociales et des barèmes fiscaux (« année blanche »), suppression de postes dans la fonction publique, durcissement de l’assurance chômage et même suppression de jours fériés. Cette stratégie ayant échoué politiquement, les solutions alternatives sont peu lisibles, de sorte que le pays se trouve désormais dans une impasse. À Berlin, le contrat de coalition CDU-SPD promet lui aussi une « consolidation budgétaire substantielle » : restriction accrue des droits des chômeurs, remise en cause de la journée de huit heures au profit d’une durée maximale hebdomadaire, vaste programme de « simplification administrative » et suppression de la loi allemande sur le devoir de vigilance (CSDDD), remplacée par une directive européenne affaiblie que le chancelier Merz et le président Macron cherchent déjà à enterrer.

Au niveau européen, la « compétitivité » reste la boussole de la politique économique. Le rapport Draghi The Future of European Competitiveness (2024) en a fait le cœur de ses recommandations, tandis que la Commission, s’appuyant sur ledit rapport, a présenté en janvier 2025 sa « Boussole pour la compétitivité » censée « relancer la dynamique et la croissance européennes » (Commission européenne 2025).

La conjoncture géopolitique donne un poids supplémentaire au concept de compétitivité : en raison des tensions croissantes entre les États-Unis et la Chine et de la montée du protectionnisme qui en découle, les économies européennes sont contraintes d’agir. Dans ce contexte, de nombreux responsables considèrent la hausse de la compétitivi-

té comme une condition de la stabilité et de l’avenir économique européens.

Cette étude remet en question cette grille de lecture. Elle analyse le débat économique actuel, à Bruxelles comme dans les capitales, dont elle met au jour les incohérences et les faiblesses théoriques et pratiques. Pour l’Europe, le danger majeur est de reproduire l’erreur de raisonnement qui consiste à généraliser des cas individuels : ce qui peut sembler rationnel et possible à l’échelle d’un pays isolé – à savoir améliorer sa compétitivité – conduit, dès lors que tous les pays s’engagent dans cette voie, à une crise économique globale. La compétitivité étant un concept relatif, celle-ci conduit à la mise en concurrence des États par le biais d’un niveling par le bas des standards et des salaires européens (le phénomène classique de race to the bottom). Pour une zone économique aussi vaste que l’UE, ce dogme ne peut pas constituer un moteur de croissance approprié. En réalité, cette obsession traduit surtout une chose : l’absence de réponse à un véritable objectif cohérent en matière de politique économique européenne. Alors que la Chine s’appuie sur une stratégie industrielle et d’innovation claire, l’Europe affiche un manque de mécanismes de coordination européens et d’objectifs politiques de long terme.

L’étude est articulée autour de cinq thèses : elle fera d’abord, d’un point de vue théorique, une lecture critique du concept même de compétitivité au regard du rôle qu’elle est censée jouer pour améliorer le niveau de vie (thèses 1 et 2). Puis elle examinera ses effets concrets sur les dynamiques économiques de long terme ainsi que ses conséquences négatives sur le modèle européen (thèses 3 et 4). Enfin, elle ouvrira des perspectives vers une réorientation de la politique économique européenne qui rompt avec le dogme de la compétitivité pour s’inscrire dans un cadre institutionnel intelligent ouvrant la voie à la croissance durable, la stabilité sociale et l’innovation (thèse 5). Dans un contexte géopolitique où le renforcement de l’UE via son marché intérieur est d’autant plus nécessaire qu’elle ne peut plus autant compter sur la demande des marchés extérieurs, la réorientation de sa politique économique apparaît comme incontournable.

Le progrès plutôt que l'obsession : cinq thèses pour l'instauration d'une concurrence productive

Thèse 1 :

La compétitivité est un concept relatif : augmenter la compétitivité à l'échelle globale est par définition impossible

Dans la communication économique et politique, la référence à la « compétitivité » est omniprésente en Europe. Pourtant, le terme est rarement défini ou interrogé dans son contexte politico-économique. Les associations d'employeurs et nombre d'acteurs conservateurs-libéraux associent la compétitivité à une réduction des coûts salariaux, au recul de la réglementation publique – notamment dans le domaine du travail et de l'environnement – ainsi qu'à une fiscalité plus faible. De l'autre côté, certains syndicats et organisations proches des salariés soulignent l'importance de la compétitivité comme condition d'une croissance économique durable et de long terme.

Dans le débat public, le mot est utilisé si naturellement que l'on réfléchit rarement à son sens véritable. Or une analyse plus précise révèle de sérieuses faiblesses dans l'usage courant de ce concept. Une définition académique décrit la compétitivité comme la « capacité relative d'une entreprise ou d'un pays – en comparaison avec d'autres entreprises ou pays – à vendre et livrer des biens et des services » (Ott 2014). La compétitivité est donc par définition un concept relatif : elle ne désigne pas une valeur absolue, mais une position définie par rapport à celle des autres.

Il s'agit donc d'un jeu à somme nulle : dès lors qu'un pays ou une entreprise améliore sa compétitivité, sa position relative s'améliore par rapport celle des autres acteurs, qui s'en trouve automatiquement détériorée. D'un point de vue conceptuel ou logique, une amélioration collective de la compétitivité de tous les pays, ou de toutes les entreprises, est donc impossible.

Un exemple parlant est celui des taux de change : lorsqu'un pays dévalue sa monnaie, ses exportations deviennent moins chères à l'étranger, ce qui renforce sa compétitivité internationale. Cette dévaluation entraîne l'appréciation des autres monnaies, débouchant à leur tour sur le renchérissement de leurs exportations et l'affaiblissement de leur compétitivité. L'amélioration de la situation des uns est donc indissociable de la dégradation de celle des autres. Tous les pays ne peuvent pas dévaluer en même temps pour gagner en compétitivité, à l'image d'une course de fond, où tout le monde ne peut pas rattraper son retard en même temps sans que les écarts ne soient modifiés.

C'est ce dilemme conceptuel que l'économiste John Maynard Keynes décrit comme un « sophisme de composition » : ce qui peut apparaître comme rationnel à l'échelle d'un acteur isolé – par exemple dévaluer sa monnaie pour améliorer sa compétitivité – devient impossible dès lors que l'ensemble des acteurs agissent de la même manière.

C'est justement parce que la compétitivité est un concept relatif qu'elle atteint rapidement ses limites en tant qu'objectif politique, a fortiori lorsqu'il s'agit de viser un essor économique global et une amélioration collective du niveau de vie. Améliorer sa position dans le cadre d'une compétition avec d'autres ne donne aucune réponse aux enjeux de création de valeur et de hausse du niveau de vie. Dès lors, il convient de distinguer les unités de mesure absolues de celles qui sont relatives. Cette distinction permettrait un ajustement des objectifs et des instruments de politique économique vers des objectifs de développement économique et de mutation des structures de production dans l'ensemble de l'économie et de la société.

Répondre à cet objectif appelle la convocation d'un autre indicateur : la productivité. Contrairement à la compétitivité, qui est relative et donc consubstantielle d'un jeu à somme nulle, la productivité peut croître de façon absolue et constitue ainsi le véritable moteur du progrès économique durable. La productivité est le levier central de la progression du niveau de vie. Les salaires réels – c'est-à-dire corrigés de l'inflation – ne peuvent progresser durablement que si la productivité augmente. Sans transformation de la structure productive, sans hausse de la production par heure travaillée (via, par exemple, l'automatisation des activités manuelles), aucune richesse nouvelle n'est à distribuer. Les hausses de salaires sans gains de productivité ne conduisent qu'à une augmentation des prix et n'apportent pas de véritables revenus supplémentaires. Seul la hausse de la productivité permet un essor du revenu réel.

Inversement, les hausses de salaires peuvent aussi constituer un « coup de fouet » au regard de l'objectif de productivité : elles donnent le signal aux entreprises qu'elles ne peuvent améliorer leur compétitivité que par l'investissement et l'innovation – et non par le dumping sur les salaires (Kaczmarczyk 2022, chapitre 3). De plus, des outils comme le salaire minimum favorisent la mobilité des salariés dans l'emploi, qui va de pair avec une augmentation de la productivité et de la rémunération (Dustman et al. 2021). Des salaires corrects et des hausses de salaires conformes à la hausse de la productivité globale incitent

davantage les entreprises à renouveler leurs systèmes de production et à pousser les innovations, qu'elles soient de nature technologique ou organisationnelle.

La hausse de la productivité résulte de dynamiques portées par un cadre institutionnel approprié, des investissements et le progrès technologique. Comme l'expliquait l'économiste Joseph Schumpeter, les investissements entraînent, via les innovations qui en découlent, une restructuration de la base productive : les anciens produits et les anciens systèmes de production sont remplacés par de nouveaux, ce qui contribue à la progression du niveau de vie (Schumpeter 2017 ; Kaczmarcyk/Flassbeck 2023). Appelé « destruction créatrice », ce processus économique implique la réalisation de certaines conditions : un coût du crédit supportable (politique monétaire) et l'établissement de règles de concurrence qui visent une augmentation de la productivité (politique économique).

La concurrence « schumpétérienne » n'a donc pas grand-chose à voir avec la conception conventionnelle de la compétitivité fondée sur la baisse des salaires ou le démantèlement des normes sociales et environnementales. Schumpeter démontre au contraire qu'une compétitivité accrue ne garantit pas automatiquement croissance et développement économique. D'un point de vue macroéconomique, la démonstration est limpide : s'il n'y a pas de sens à imaginer que l'économie mondiale, considérée dans son ensemble, puisse augmenter ou baisser sa compétitivité, il est en revanche entendu qu'elle soit capable de se développer. En conséquence, sa croissance et son développement doivent nécessairement tirer leur source de bien d'autres facteurs que celui de la seule compétitivité.

La théorie de Schumpeter place au cœur de son raisonnement la qualité de la concurrence. C'est en partant de l'échelle de l'économie d'un pays ou d'une entreprise qu'il est encore le plus aisément de comprendre ce qui distingue une concurrence de qualité d'une concurrence négative. De ce point de vue, les entreprises ou les États ont deux possibilités pour accroître leur compétitivité : soit augmenter leur productivité, soit réduire leurs coûts salariaux. Dans les deux cas, les coûts salariaux unitaires — c'est-à-dire les salaires rapportés à la productivité, qui sont un élément décisif de la compétitivité — diminuent.

Lorsqu'une entreprise investit (ou lorsqu'un pays stimule l'investissement de manière sensible) et augmente ainsi sa productivité — soit la production par heure travaillée —, elle peut soit réduire ses prix, soit pénétrer le marché en obtenant de meilleures marges, et ainsi conquérir des parts de marché. Les autres entreprises sont alors contraintes d'adopter la nouvelle méthode de production ou le nouveau produit pour survivre, ce qui transforme la structure productive de l'ensemble de l'économie et élève le niveau de vie. C'est le mécanisme de la « destruction créatrice » : un pionnier (organisation publique ou privée) introduit une innovation, à savoir une nouvelle combinaison des facteurs de production débouchant sur une hausse de la productivi-

té. Par le biais d'une concurrence obligeant tous les acteurs à adopter cette innovation, le développement économique déploie ses effets positifs sur le niveau de vie et les modes de production.

Il en va autrement de la concurrence négative : une entreprise (ou un pays) se contentant de réduire ses coûts salariaux sans renouveler ses structures productives n'enclenche aucun processus de destruction créatrice. Quand bien même les structures restent les mêmes, ce pays ou cette entreprise pourra tirer un avantage comparatif de la réduction de ses coûts salariaux, qui lui permettra de mettre ses concurrents sous pression. A défaut de mécanismes correcteurs, l'augmentation de sa compétitivité constituera ainsi le début d'un niveling par le bas, dans la mesure où la compression des salaires et des droits des salariés apparaîtra à court terme comme le seul levier susceptible d'augmenter la compétitivité. Comme nous allons le voir dans le paragraphe suivant, c'est ce qui s'est produit en Europe, notamment depuis la crise de l'euro. Et c'est ce vers quoi la rhétorique actuelle emmène une fois de plus l'économie européenne.

Thèse 2 :

L'amélioration du niveau de vie passe par une productivité plus élevée : c'est donc la qualité de la concurrence qui est en jeu

L'obsession de l'Union européenne pour la « compétitivité » traverse les trente dernières années. Le traité de Maastricht visait à instaurer « une économie sociale de marché hautement compétitive » (article 3 du Traité sur le fonctionnement de l'UE). Mais sa conception institutionnelle (objectifs de stabilité, critères de convergence, absence de coordination économique) a en réalité consacré un paradigme de la compétitivité principalement fondé sur la réduction des coûts et la discipline des marchés. Dès le départ, la compétitivité est donc devenue un impératif politique, auquel n'a pas été associée une stratégie commune pour accroître la productivité, stimuler l'investissement ou développer l'industrie. En d'autres termes : la politique économique européenne a consisté à organiser une concurrence généralisée entre entreprises et États sans se préoccuper de la qualité de cette concurrence, ni de sa « direction » en matière de développement économique.

Ce déficit stratégique et institutionnel a constitué le fil rouge de la politique économique européenne dans les années qui ont suivi. En 2000, l'Union s'est fixé pour objectif de devenir, d'ici 2010, « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde » (Conseil européen 2000). Durant la crise de l'euro, c'est la prétendue absence de compétitivité des pays du Sud de l'Europe qui a été dénoncée. Sous une pression massive, ces pays ont été contraints d'adopter des réformes structurelles censées « améliorer leur compétitivité » (Scharpf 2016 ; Ryner 2015, 2019 ; Schmidt 2020). En 2013, la chancelière allemande Angela Merkel plaidait pour un « pacte de compétitivité »,

affirmant que seule la compétitivité pouvait préserver et accroître l'essor économique en Europe (Bundesregierung 2013). Plus récemment, le rapport Draghi et la « Boussole pour la compétitivité » de la Commission européenne donnent eux aussi la priorité au levier de la compétitivité pour développer l'économie (Draghi 2024). La compétitivité apparaît donc comme la constante principale de la politique économique européenne.

Thèse 3 :

La priorité donnée à la compétitivité mine la demande intérieure et freine la croissance des grandes économies comme l'Union européenne

Pour les grands blocs économiques comme l'UE, l'obsession de la compétitivité a, du fait de son caractère relatif, des conséquences particulièrement néfastes. Dans un contexte de laisser-faire des forces du « marché », l'absence d'un cadre institutionnel favorisant la qualité de la concurrence pousse les États membres et les entreprises à rechercher des avantages comparatifs par le biais de la modération salariale, la réduction des dépenses publiques et l'abaissement des normes sociales et environnementales. Si ces mesures ne nécessitent aucune innovation et permettent rapidement d'obtenir des résultats de court terme, elles affaiblissent en revanche la demande intérieure. Or, pour l'économie européenne dans son ensemble, les exportations ne suffisent pas à compenser la perte de croissance liée à cette compression de la demande, ce qui annule les effets attendus des mesures engagées.

Le graphique 1 ci-après montre la contribution de la demande intérieure et du commerce extérieur au PIB de la zone euro et des États-Unis. On y voit que, dans les deux cas, la demande intérieure joue un rôle bien plus important que le commerce extérieur. Durant la crise de l'euro en particulier, c'est bien la politique fondée sur la « compétitivité » qui, par le biais des coupes salariales et budgétaires, a fait plonger le PIB. Aux États-Unis, où l'État a agi de façon expansive, la croissance a été en revanche plus élevée, en dépit de la contribution généralement négative du commerce extérieur. Dans les années 2020, l'Europe semble répéter les erreurs de la crise de l'euro : la demande intérieure reste faible, tandis qu'elle soutient fortement la croissance aux États-Unis.

Dès lors qu'elle repose sur la modération salariale, une zone aussi vaste que l'UE ne peut pas compter sur sa compétitivité externe pour aller chercher les relais de croissance qui lui manquent. Ce que la modération salariale coûte en croissance ne peut pas être compensé par des gains commerciaux extérieurs.

Ce constat tient à une loi économique bien connue : l'« effet de distance » dans le commerce international. Le commerce entre les pays est inversement proportionnel à la distance qui les sépare. Selon le « modèle de gravité », les

pays commercent d'autant plus entre eux que leurs économies sont grandes et proches géographiquement (Head/Mayer 2014).

Une règle empirique dit qu'un doublement de la distance géographique correspond à une division par deux des échanges commerciaux (Brei/von Peter 2017). Contrairement à l'idée répandue selon laquelle la mondialisation et la technologie auraient rendu caduque la question de la distance, celle-ci reste déterminante et son effet n'a pas diminué avec le temps (Mehl et al. 2024 ; Disdier/Head 2008). Au contraire : l'effet de la distance reste étonnamment fort et est même resté stable, voire s'est renforcé au fil du temps (Mehl et al. 2024 ; Brei/von Peter 2017 ; Disdier/Head 2008 ; Anderson/van Wincoop 2004). Des approches méthodologiques plus récentes ont certes permis de relativiser en partie ce « puzzle de la distance », mais sans le résoudre complètement (Yotov 2012). Comme Edward Leamer (2007) le résume : « Le monde n'est pas petit ». Il considère même que l'effet négatif de la distance est « peut-être le seul résultat robuste ayant résisté à l'épreuve du temps et aux méthodes économétriques ».

L'idée selon laquelle la compétitivité (qui est un concept relatif) d'une zone économique aussi grande que la zone euro, voire l'UE, est censée progresser par rapport au reste du monde repose donc sur une erreur d'interprétation qui consiste à croire que l'on se trouverait, comme des entreprises sur un marché, en situation de concurrence directe avec ces pays. Or la littérature économique a rejeté cette hypothèse.

Dès lors que les responsables politiques et les institutions européennes persistent à croire que la compétition interne entre les États européens rendrait l'UE « plus compétitive » à l'extérieur, cette compétition continuera de miner la demande intérieure, conduisant à un affaiblissement de la croissance et du développement économique. Par ailleurs, cette concurrence interne basée sur le niveling par le bas des salaires et des standards sociaux affecte aussi les partenaires extérieurs et les chaînes de valeur mondiales : quand l'UE réduit artificiellement ses coûts de production, elle accroît la pression le long des chaînes d'approvisionnement et risque de renforcer des dépendances et des déséquilibres au sein de la nouvelle géoéconomie.

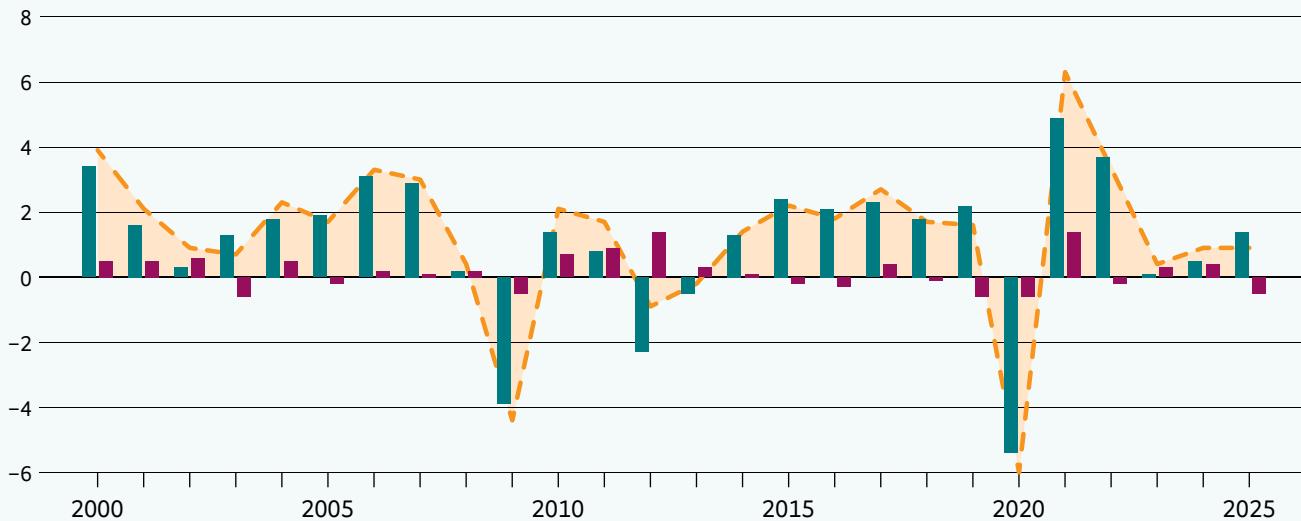
La zone euro est tout simplement trop grande pour faire de ses échanges extérieurs un moteur de croissance suffisant. Son pilotage économique doit être pensé comme celui d'une économie relativement fermée. C'est la seule façon d'attribuer à la demande intérieure le rôle central qui lui revient, de renforcer l'autonomie géopolitique de l'UE et, enfin, de limiter les risques de chocs extérieurs (comme les perturbations de chaînes d'approvisionnement) ou les déséquilibres liés aux excédents et déficits commerciaux.

Contributions à la demande intérieure et extérieure

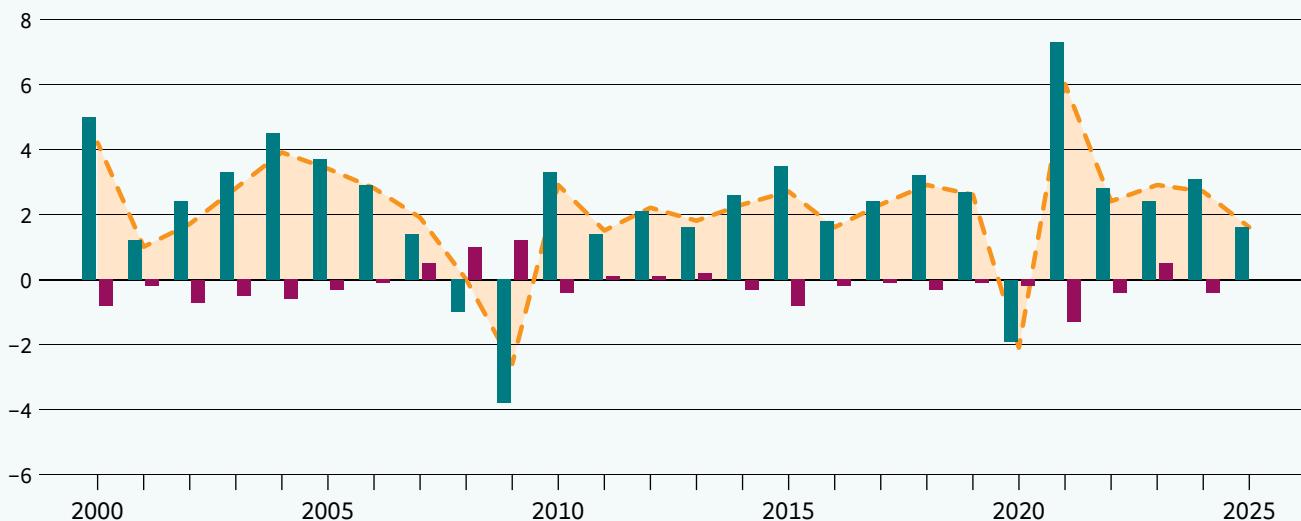
Graphique 1

En pourcentage

Zone euro



États-Unis



■ Demande intérieure ■ Demande extérieure — croissance du PIB

Source: AMECO.

Thèse 4 : L'obsession de la compétitivité a freiné et affaibli l'économie européenne

L'intensité des pressions exercées sur les salaires — et donc sur les prix — en Europe apparaît clairement dans le graphique 2. Celui-ci montre un mouvement de forte diver-

gence des coûts salariaux unitaires — et donc de la compétitivité — des différentes économies européennes avant la crise de l'euro. En particulier l'Allemagne, en tant que plus grande économie de la zone, a comprimé les salaires dès la fin des années 1990, exerçant ainsi une forte pression sur l'ensemble de l'Europe (Flassbeck/Lapavitsas 2015). Après la crise de l'euro, il n'y a pas eu de véritable convergence en ce sens que les pays excédentaires auraient dû soutenir

leurs salaires et mener une politique budgétaire plus expansive, tandis que les pays déficitaires se seraient ajustés par des mesures déflationnistes (Scharpf 2016). Mais, conformément au dogme de la compétitivité, l'ajustement a reposé presque exclusivement sur les pays déficitaires. Ceux-ci ont dû pratiquer une dévaluation interne – réduction des salaires et coupes budgétaires – afin de réduire leurs coûts salariaux unitaires. Cette politique a provoqué une hausse du chômage, une chute de la croissance et un ralentissement brutal de l'investissement.

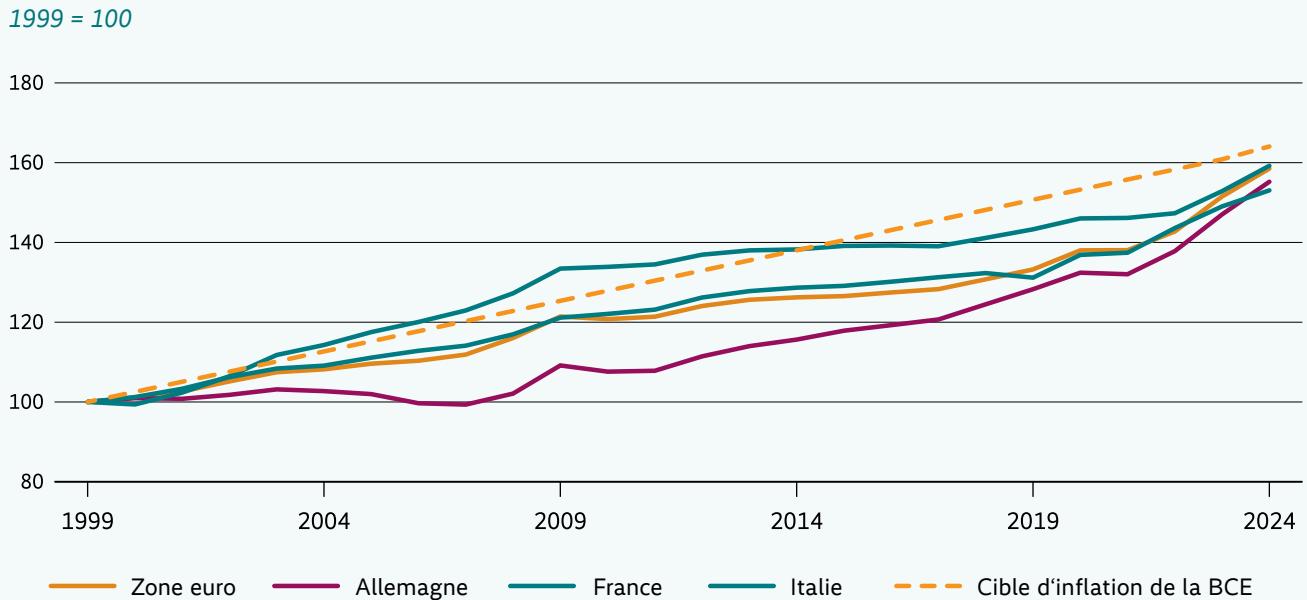
Cette répartition asymétrique des efforts rappelle les anciens mécanismes des régimes de change fixe, comme l'étalon-or, où l'ajustement reposait surtout sur les pays déficitaires, condamnés à la déflation (Eichengreen 1992). Quant aux pays excédentaires de l'UE, ils se sont dérobés à leur responsabilité, reportant tout le poids de l'ajustement sur les économies déjà en crise. Ce n'est que récemment qu'un niveau plus élevé de convergence est apparu, bien qu'en raison de circonstances exceptionnelles liées à la poussée inflationniste de la pandémie et à la crise énergétique. Sur le long terme, la dynamique des coûts salariaux unitaires souligne que l'ajustement n'a eu lieu que dans un seul sens, ce qui a globalement affaibli la zone euro. Parce que l'amélioration de la compétitivité en Europe s'est opérée principalement par la modération salariale et la réduction des dépenses publiques – initiées d'abord par les grandes économies comme l'Allemagne, puis imposées aux pays en crise –, elle a eu un effet négatif non seulement sur la croissance, mais aussi sur l'investissement. L'investissement étant la condition essentielle de la hausse de la productivité, la nature destructrice de ce type de concurrence en Europe a donc conduit à un ralentissement de la productivité. Le graphique 3 illustre l'évolution du taux de

croissance de la productivité réelle depuis les années 1970 (moyenne décennale). On y voit que la progression de la productivité s'est littéralement effondrée. En France, elle est même devenue négative ces dernières années ; en Allemagne et dans la zone euro, elle a stagné autour de zéro.

Dès lors que la compétition européenne repose sur des avantages comparatifs de court terme obtenus par une politique de dévaluations internes et de réduction des coûts, plutôt que sur une réduction des coûts salariaux unitaires par l'investissement et la productivité, on obtient précisément ce que décrit Schumpeter : un ralentissement structuel de la productivité, dans la mesure où l'arbitrage se fera en faveur de l'optimisation des structures existantes au détriment de l'innovation. Si les crises des années 2020 (Covid-19, énergie) ont été des phénomènes particuliers qui ont accentué la crise de la productivité, la tendance de fond reste elle aussi pertinente. En France, des effets spécifiques sont également à prendre en compte : une politique de l'emploi axée sur l'intégration de travailleurs peu qualifiés et le maintien artificiel d'emplois décidé dans le cadre de mesures de soutien économique face à la crise du Covid, favorisant ainsi une croissance plus riche en emploi au détriment de la productivité.

Évolution des coûts salariaux unitaires

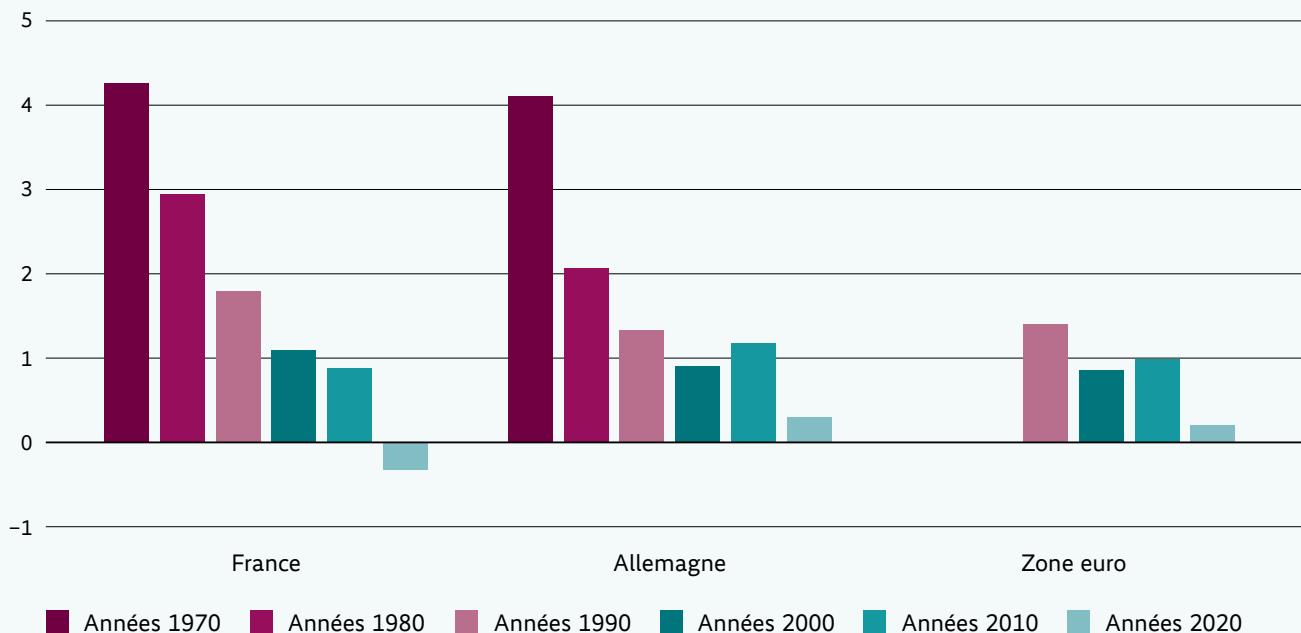
Graphique 2



Source: Eurostat.

Évolution de la productivité en France, en Allemagne et dans la zone euro

En pourcentage



Source: AMECO.

Thèse 5 : la solution n'est pas à chercher dans « plus de concurrence », mais dans une concurrence de meilleure qualité s'appuyant sur des règles et des institutions communes qui favorisent la productivité et des conditions équitables pour les acteurs économiques

La faible dynamique de la productivité et la croissance atone en Europe sont les conséquences directes du modèle de concurrence qui a été adopté : une mise en concurrence institutionnalisée de tous contre tous, sans réelle coopération entre États ni vision stratégique sur la direction du développement économique. L'Europe doit en tirer une leçon : un haut degré de coordination économique est essentiel pour faire en sorte que la concurrence se fasse entre entreprises plutôt qu'entre États. Par ailleurs, des règles sont nécessaires pour garantir la qualité de cette concurrence.

Compte tenu du caractère relatif de la compétitivité, la compétition, dans un marché unique, entre États engagés dans une course aux salaires les plus bas et aux normes les plus faibles ne peut constituer un objectif politique. D'une part, cette compétition affaiblit, comme nous l'avons vu, la demande intérieure à un niveau qui ne peut pas être compensé par les exportations. D'autre part, elle crée des déséquilibres commerciaux qui déstabilisent les marchés financiers et suscitent des réactions protectionnistes. Il est donc nécessaire d'instaurer une architecture institutionnelle qui ne donne pas la priorité à l'amélioration de la compétitivité externe, mais au renforcement de l'économie intérieure.

Ce changement de paradigme ne signifie pas la fin de la concurrence, mais son amélioration d'un point de vue qualitatif. Concrètement : la politique économique doit prendre pour référence des valeurs absolues comme la productivité, qui, elle, peut croître à un niveau global. Car seuls les investissements, les innovations et la transformation des structures de production permettent une croissance durable et une hausse du niveau de vie. En revanche, une concurrence reposant sur la baisse des salaires ou l'érosion des normes ne remplit pas cet objectif : en l'absence de renouvellement de la base productive, la productivité stagne et l'Europe perd du terrain au niveau international.

Mesures de politique économique : un autre modèle de concurrence est nécessaire

Pour se développer économiquement, l'Europe doit se doter d'une orientation économique commune, afin de poser les bases d'une véritable stratégie industrielle. A cet égard, la neutralité climatique et la question sociale apparaissent comme les deux grands défis du XXI^e siècle. Il est essentiel que les États puissent disposer de plus grandes marges budgétaires et industrielles. De plus, la politique monétaire devra pleinement jouer son rôle de soutien. Enfin, cette concurrence de qualité ne pourra se développer que via l'instauration de nouveaux principes de politique économique et de règles institutionnelles adaptées. Trois mécanismes sont indispensables :

1. Renforcer la négociation collective

Comme l'exige déjà la directive européenne sur le salaire minimum, il faut éléver le taux de couverture des conventions collectives. C'est la garantie de voir les entreprises d'un même secteur faire face à des conditions de départ comparables. Ces conditions doivent favoriser le fait que la productivité – et non le dumping salarial – détermine le succès économique. De même, les normes sociales et environnementales ne doivent plus être vues comme un « handicap » du point de vue de la compétitivité du territoire, mais devenir des standards minimaux européens contraints que les États membres seraient en charge d'appliquer pour empêcher l'apparition d'avantages comparatifs obtenus de manière inéquitable.

2. Une coordination salariale européenne est indispensable

Il faut mettre en place une politique salariale coordonnée à l'échelle européenne. La « règle d'or salariale » doit en être le principe : les salaires nominaux doivent croître au même rythme que la productivité globale, augmenté du taux d'inflation visé. Ainsi, un objectif d'inflation de 2 % et une productivité attendue de 1 % devraient déboucher sur une augmentation de salaires nominaux de 3 %. Cette règle permet non seulement de stabiliser les prix, mais aussi de partager équitablement les gains entre les différents revenus et de prévenir les déséquilibres internes.

Ce mécanisme est essentiel pour la stabilité d'une union monétaire dans laquelle les pays, qu'ils en soient membres ou attachent le cours de leur monnaie à l'euro, n'ont plus la possibilité de dévaluer ou réévaluer leur monnaie. Les pays qui connaissent, via leur politique d'investissements, une productivité supérieure doivent voir les salaires progresser

en conséquence, afin de maintenir leur compétitivité réelle à un niveau constant et d'éviter des déséquilibres au sein de l'ensemble de la zone économique.

Faisant face à un niveau élevé de couverture conventionnelle et à des salaires en hausse, les entreprises bénéficieraient d'une lisibilité économique plus grande car elles auraient la certitude que seuls les investissements et les innovations – autrement dit les gains de productivité - leur permettraient de maintenir à long terme leur position sur le marché. Le dumping salarial ne serait plus, du point de vue de l'environnement institutionnel, considéré comme un levier possible et les délocalisations vers des pays à bas salaires procureraient des avantages qui ne seraient plus que temporaires.

Dans la mesure où les économies européennes les moins développées affichent généralement une hausse de la productivité plus élevée et s'inscrivent dans une dynamique de rattrapage, les salaires y augmenteraient également plus fortement, de sorte que, par rapport aux pays à hauts salaires, leurs avantages en matière de coûts salariaux unitaires diminueraient progressivement. Dans ce cadre, tous les États seraient incités à donner la priorité aux investissements sociaux – à savoir des investissements dans l'éducation, la santé et les infrastructures - afin de préparer les conditions d'une plus forte hausse de la productivité future dans l'ensemble de l'économie.

3. Réduire les déséquilibres commerciaux grâce à une politique salariale et budgétaire synchronisée

Enfin, il est nécessaire de corriger progressivement les déséquilibres de balance courante qui se sont accumulés dans le passé. Cette politique appelle des mesures coordonnées de politique salariale et budgétaire. L'Allemagne, qui enregistre depuis des années d'énormes excédents, porte une responsabilité particulière : sans un renforcement de la demande intérieure dans les pays excédentaires, toute coordination européenne reste inefficace, car les avantages de ces pays sur les autres membres de l'union monétaire subsistent. Les pays excédentaires, et en particulier l'Allemagne, doivent viser à terme une évolution salariale qui réduise progressivement cet écart et soulage ainsi la pression sur les salaires et la demande intérieure dans le reste de la zone euro.

Dans les économies excédentaires comme l'Allemagne, différents leviers de politique économique doivent être utili-

sés : une augmentation significative du salaire minimum, un renforcement de la couverture des conventions collectives et, enfin, une hausse importante des salaires de la fonction publique, de sorte que le secteur privé soit poussé à négocier des augmentations similaires. Les États membres comme la France, qui ont réduit leurs coûts salariaux unitaires par le bas de dévaluations internes, pourraient – parallèlement aux politiques expansives des pays excédentaires – s'écartez progressivement de leur trajet de consolidation budgétaire sévère, afin de ne pas affaiblir la demande intérieure en Europe. Eu égard aux bouleversements géopolitiques actuels, cette stratégie revêt une importance capitale.

Conclusion

L'Europe ne doit plus chercher son avenir économique dans une augmentation abstraite et généralisée de la compétitivité, et encore moins dans un niveling par le bas des salaires, des droits du travail et des normes environnementales. Pour défendre sa place dans la compétition mondiale, l'Europe doit paradoxalement être moins obsédée par la « compétitivité ». Cette obsession a conduit à un modèle de concurrence basé principalement sur la baisse des salaires plutôt que sur l'investissement, l'innovation et la hausse de la productivité. Ce constat implique de redéfinir les règles de la concurrence en fonction d'objectifs économiques, sociaux et écologiques de long terme. A l'inverse de la modération salariale ou des coupes budgétaires, qui, au nom de la « compétitivité », conduisent les États membres à la ruine économique, l'innovation et la hausse de la productivité doivent devenir le véritable objectif central de la politique économique. Loin d'être abolie, la concurrence économique serait mise au service d'un avenir commun. Cette concurrence ne saurait être qu'un moyen, et jamais une fin, surtout lorsqu'elle est animée par des considérations idéologiques.

Bibliographie

- Anderson, James E. ; van Wincoop, Eric (2004) : Trade Costs, Journal of Economic Literature, 42(3), p. 691-751.
- Brei, Michael ; von Peter, Goetz (2017) : The Distance Effect in Banking and Trade, BIS Working Papers 658, Bank for International Settlements.
- Bundesregierung (2013) : World Economic Forum: Taking the Best as an Example, <https://www.bundesregierung.de/breg-en/service/taking-the-best-as-an-example-601148> (consulté le 4/7/2025).
- Disdier, Anne-Célia ; Head, Keith (2008) : The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade, Review of Economics and Statistics, 90(1), p. 37-48.
- Draghi, Mario (2024) : The Future of European Competitiveness, Commission européenne, https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en (consulté le 4/7/2025).
- Dustmann, Christian ; Lindner, Attila ; Schönberg, Uta ; Umkehrer, Matthias ; vom Berge, Philipp (2022) : Reallocation Effects of the Minimum Wage, The Quarterly Journal of Economics, 137(1), p. 267-328.
- Eichengreen, Barry (1992) : Chaînes d'or : l'étalon-or et la Grande Dépression 1919-1939, Oxford University Press.
- Commission européenne (2025) : Boussole pour la compétitivité, https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/competitiveness-compass_de (consulté le 4.7.2025).
- Conseil européen (2000) : Conclusions de la présidence : Conseil européen de Lisbonne, https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm (consulté le 4/7/2025).
- Flassbeck, Heiner ; Lapavitsas, Costas (2015) : Against the Troika: Crisis and Austerity in the Eurozone, Londres.
- Head, Keith ; Mayer, Thierry (2014) : Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook, in Gopinath, Gita ; Helpman, Elhanan ; Rogoff, Kenneth (dir.) : Handbook of International Economics, vol. 4, Amsterdam, p. 131-195.
- Kaczmarczyk, Patrick (2022) : Kampf der Nationen: Wie der wirtschaftliche Wettbewerb unsere Zukunft zerstört, Francfort.
- Kaczmarczyk, Patrick ; Flassbeck, Heiner (2023) : Foreign Direct Investments and the Dynamics of Trade and Capital Flows: Schumpeterian Insights for Sustained Development, Global Policy 14, p. 477-488.
- Leamer, Edward E. (2007) : A Flat World, a Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas Friedman's "The World Is Flat", Journal of Economic Literature, 45(1), p. 83-126.
- Mehl, Arnaud ; Sabbadini, Giulia ; Schmitz, Martin ; Tille, Cédric (2024) : Distance(s) and the Volatility of International Trade(s), European Economic Review, 167, 104757.
- Ott, Jan (2014) : Competitiveness, in Michalos, Alex C. (dir.) : Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research, Dordrecht.
- Ryner, Magnus (2015) : Europe's Ordoliberal Iron Cage: Critical Political Economy, the Euro Area Crisis and Its Management, Journal of European Public Policy, 22(2), p. 275-294.
- Ryner, Magnus (2019) : The Authoritarian Neoliberalism of the EU: Legal Form and International Politico-Economic Sources, in Nanopoulos, Eva ; Vergis, Fotis (dir.) : The Crisis Behind the Eurocrisis: The Eurocrisis as a Multidimensional Systemic Crisis of the EU, Cambridge, p. 89-98.
- Scharpf, F. W. (1995) : Europa nach Maastricht: Markt ohne Demokratie?, Wirtschaftsdienst, 75(2), p. 85-93.
- Scharpf, Fritz (2016) : Forced Structural Convergence in the Eurozone: Or a Differentiated European Monetary Community, MPIfG Discussion Paper n° 16/15, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne.
- Schmidt, Vivien A. (2020) : Europe's Crisis of Legitimacy: Governing by Rules and Ruling by Numbers in the Eurozone, Oxford.
- Schumpeter, Joseph A. (2017) : La théorie du développement économique, Paris : Dalloz.
- Wigger, Angela ; Buch-Hansen, Hubert (2010) : Revisiting 50 Years of Market-Making: The Neoliberal Transformation of EC Competition Policy, Review of International Political Economy, 17(1), p. 20-44.
- Yotov, Yoto V. (2012) : A Simple Solution to the Distance Puzzle in International Trade, Economics Letters, 116(2), p. 221-224.

Table des illustrations

Graphique 1	Contributions à la demande intérieure et extérieure	7
Graphique 2	Évolution des coûts salariaux unitaires	8
Graphique 3	Évolution de la productivité en France, en Allemagne et dans la zone euro	9

À propos de l'auteur

Patrick Kaczmarczyk est économiste à l'Université de Mannheim et contributeur au magazine économique Surplus. Il a également été le directeur des affaires macroéconomiques du Forum économique du SPD ainsi que conseiller aux Nations Unies.

Friedrich-Ebert-Stiftung

Fondée en 1925, la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) est la plus ancienne fondation politique d'Allemagne. Fidèle à l'héritage de son fondateur, elle promeut les valeurs fondamentales de la démocratie sociale : liberté, justice et solidarité. Elle est liée aux idéaux de la social-démocratie et des syndicats libres.

La Friedrich-Ebert-Stiftung œuvre pour le renforcement de la social-démocratie, notamment à travers :

- l'éducation politique en vue de renforcer la société civile ;
- le conseil en matière de politiques publiques ;
- la coopération internationale avec le soutien de ses bureaux présents dans plus de 100 pays ;
- un programme de bourses d'études ;
- la préservation de la mémoire collective de la social-démocratie, notamment par le biais de son centre d'archives et de sa bibliothèque.

Le département Analyse, Planification et Conseil de la Friedrich-Ebert-Stiftung

Le département Analyse, Planification et Conseil de la Friedrich-Ebert-Stiftung se définit comme un instrument de veille prospective et un laboratoire d'idées de la social-démocratie. Véritable lieu de rencontre entre analyse et débat, il fédère les savoirs de la recherche, de la société civile, du monde économique, de l'administration et de la politique pour nourrir la réflexion collective. Son objectif est d'éclairer les choix des responsables politiques et syndicaux face aux défis du présent et de l'avenir, et d'apporter des contributions progressistes au débat public.

Autres publications

La précarité énergétique en Europe – Qui sont les perdants de notre système énergétique ?

Perspective juin 2025

<https://library.fes.de/pdf-files/bueros/bruessel/22204.pdf>

La précarité énergétique en France et en Allemagne – Deux consensus sociaux distincts

Impuls février 2025

<https://library.fes.de/pdf-files/bueros/paris/21895-20250310.pdf>

Dialogue social et intelligence artificielle en Europe – Quelles négociations collectives sur l'IA et le management algorithmique dans le secteur des services ?

Impuls décembre 2024

<https://library.fes.de/pdf-files/bueros/paris/21710.pdf>

La stratégie française de l'hydrogène – Enjeux, défis et perspectives

Analyse septembre 2024

<https://library.fes.de/pdf-files/international/21479.pdf>

La stratégie allemande de l'hydrogène – Préserver la compétitivité de l'industrie dans le cadre de la transition énergétique mondiale

Analyse septembre 2024

<https://library.fes.de/pdf-files/international/21477-20241011.pdf>

Quel nouveau temps de travail en Allemagne? – Réduction du temps de travail et nouvelle conception du « travail normal »

Analyse juillet 2024

<https://library.fes.de/pdf-files/bueros/paris/21347.pdf>

Penser la paix en France – Acteurs et questionnements

Perspective janvier 2025

<https://library.fes.de/pdf-files/bueros/paris/20975-20240209.pdf>

Autres publications de la FES Paris à télécharger sur le site

<https://paris.fes.de/publications>



L'obsession de la compétitivité

Une promesse de croissance à l'épreuve des faits

Cet article soumet à un examen critique la place centrale accordée à l'objectif de « compétitivité » dans la stratégie politique économique européenne. Dans la mesure où la compétitivité constitue un concept relatif, celle-ci conduit, dans une zone économique aussi vaste que l'Union européenne, à la mise en concurrence des Etats et un nivellation par le bas des salaires et des standards européens. Cette spirale négative fragilise la demande intérieure, l'investissement et la productivité, et, par voie de conséquence, enterre les perspectives de croissance durable et de cohésion sociale. L'Europe n'a pas besoin d'un affrontement permanent entre ses travailleurs et ses territoires, mais d'une concurrence de qualité, tournée vers les défis du XXI^e siècle : neutralité climatique, justice sociale, nouvelles dynamiques géopolitiques. Cette stratégie suppose de mettre l'accent sur l'innovation et la productivité, avec des règles collectives claires : renforcer la négociation collective, construire une politique salariale coordonnée au niveau européen et réduire les déséquilibres économiques entre pays.