

Urgence industrielle et reconnaissance des compétences

Gabriel Colletis*

En France comme ailleurs, les images le plus couramment associées à l'industrie sont plutôt négatives. Pourtant, aucun pays ne peut se développer ou rester un pays avancé sans base productive. C'est pour l'avoir ignoré que certains pays s'enfoncent aujourd'hui dans le chaos et que d'autres, dont la France, risquent d'être entraînés sur la pente du déclin. C'est pourquoi un changement de paradigme économique et social est aujourd'hui nécessaire, qui concerne d'abord le travail au travers de la question des qualifications et des compétences des travailleurs. La reconnaissance des compétences n'intéresse pas seulement les salariés, elle concerne la capacité des entreprises dans les pays développés à produire un avantage de différenciation autre que celui, illusoire, de coûts qui seraient moindres. Elle concerne la nation tout entière qui devra effectuer un effort d'éducation et de formation sans précédent dès lors que celle-ci s'engagera sur la voie d'un nouveau projet de développement centré sur les connaissances et les compétences.

En France comme ailleurs, les images le plus couramment associées à l'industrie sont plutôt négatives. Lieu d'un travail sale et bruyant, souvent inhumain, portant atteinte à la santé. Les mines, l'amiante, les nanoparticules peut-être aujourd'hui. Travailler « *en usine* » ne fait pas rêver...

L'image de l'industrie est également liée à des salaires faibles, parfois de misère. Gagner sa vie en la perdant...

De l'autre côté du miroir, l'industrie, historiquement, inspire souvent méfiance ou défiance. Images d'ouvriers en grève, manifestations, risques de désordre et même de contestation de l'ordre établi.

Ne plus avoir d'industrie, n'est-ce pas se débarrasser des ouvriers et de leur cortège de révoltes et de contestations ? Tel aura été le « *rêve* » d'une partie des couches dominantes pendant longtemps. Faire de l'argent avec de l'argent dans une France sans usine, déconnecter la finance du réel semblent être les versions « *modernes* » de ce rêve.

Aucun pays ne peut se développer ou rester un pays avancé sans base productive. C'est pour l'avoir ignoré que certains pays s'enfoncent aujourd'hui dans le chaos et que d'autres, dont la France, risquent d'être entraînés sur la pente du déclin. Les pertes d'emploi et la disparition de pans entiers de l'industrie ne concernent

pas seulement certains secteurs ou certains bassins d'emploi. Elles ont des effets dévastateurs sur l'économie *dans son ensemble*, hypothéquant son avenir et celui des générations futures. Ce faisant, elles mettent en péril la démocratie.

Si le lien entre l'industrie et la prospérité des nations semble aujourd'hui mieux perçu, un changement de perspective concernant *le sens* des activités industrielles est désormais nécessaire et pourrait être favorisé par l'impossibilité progressivement mieux comprise de maintenir des activités industrielles en les enfermant dans des stratégies centrées sur la productivité du travail et la seule maîtrise des coûts. La pression concurrentielle des pays émergents est d'ores et déjà très forte et le « *rempart* » de la productivité ne protège plus les pays développés.

Le coût du travail, les rigidités du droit : des « *explications* » peu convaincantes des difficultés de l'industrie

Si le rôle clé de l'industrie est en partie redécouvert aujourd'hui, il est frappant de constater le caractère encore souvent mono-causal, simpliste et récurrent des explications avancées pour rendre compte des problèmes de l'industrie (des délocalisations, notamment). L'industrie serait pénalisée par la question des salaires et des charges salariales et, plus largement, serait handicapée par un contexte défavorable concernant le rapport au travail.

Les « *incitations* » à ne pas reprendre un emploi (que constitueraient certaines aides aux chômeurs) seraient

* G. Colletis est professeur d'économie à l'Université de Toulouse 1-Capitole où il dirige le laboratoire Lereps.



légions et exprimeraient une forme de préférence collective pour le chômage confondu de nouveau, comme il y a un siècle, avec l'oisiveté... D'où le credo inverse, apparemment volontariste, faisant l'éloge de la « valeur » travail, du « travailler plus pour gagner plus » mais aussi les attaques verbales répétées contre l'assistanat qui gangrènerait la société française...

Le cœur de l'argumentation « économique » dominante tient cependant en deux termes principaux : le coût du travail serait devenu prohibitif. Les rigidités du droit ou du marché du travail seraient étouffantes...

Aucune de ces « explications » n'est convaincante.

Même s'il est possible que la différence de coût, depuis le début des années 2000, se soit réduite entre les deux industries du fait d'un net freinage de la progression salariale en Allemagne, le coût allemand reste, d'après le *Bureau of Labor Statistics* (États-Unis), supérieur de 14 % au coût français.

S'agissant des dites « rigidités » du droit ou du marché du travail, depuis vingt ans et singulièrement en France depuis 2004, un vaste processus de déréglementation et de dé-codification de ce droit a été entrepris. Tant et si bien qu'il semble difficile de considérer aujourd'hui que le droit du travail en France constitue une rigidité étouffant l'esprit d'entreprise et une cause du chômage en raison des difficultés qu'il y aurait à « ajuster » les effectifs. Dans le passé, l'ajustement de l'emploi dans les cycles économiques était beaucoup plus rapide aux États-Unis que dans la zone euro. Ceci provoquait des fluctuations cycliques plus violentes, mais aussi un redressement plus rapide de l'activité aux États-Unis. Il semble que dans la présente crise, l'ajustement de

l'emploi soit devenu beaucoup plus rapide dans la zone euro, ce qui vient de la flexibilité accrue du marché du travail. Comme les États-Unis, la zone euro a évolué vers une situation où le risque cyclique est davantage supporté par les salaires, donc moins par les profits. Nul doute que la déréglementation du droit du travail aura contribué puissamment à ce résultat.

Une pensée perverse et une idéologie gestionnaire étriquée

Les « explications » qui sont avancées pour rendre compte à la fois des problèmes de compétitivité de l'industrie française, des pertes d'emploi dans l'industrie et du chômage, reposent toutes sur une pensée nettement discernable mais non mise en question. Le travail étant un coût, il faudrait donc toujours le réduire. Les travailleurs peuvent être échangés les uns par les autres sans difficultés autres que celles tenant aux « rigidités » du droit. Une grande part des emplois pourrait par conséquent être délocalisée (voire supprimée grâce aux équipements nouveaux). Les chômeurs quant à eux seraient, pour une grande part, des chômeurs « volontaires ».

Non convaincante, cette pensée est en outre perverse. Elle fait reposer la cause ou la responsabilité du déclin industriel sur les épaules de ceux qui le subissent : les salariés dont les salaires sont comprimés au nom de la compétitivité, les chômeurs. Les délocalisations seraient la « faute » de salariés peu compétitifs, trop bien payés. Quant aux « charges » sociales ne sont-elles pas – par définition – toujours trop lourdes ? L'utilisation du terme « charges » plutôt que celui de « cotisations » n'induit-il pas qu'il faille toujours les alléger car qui accepte des « charges » croissantes ?

La domination néfaste d'une représentation du travail comme un coût

Ces explications et cette pensée se fondent sur une conception du travail totalement inadaptée et qui semble ne pas devoir évoluer spontanément avec la « crise », bien au contraire.

La crise actuelle doit beaucoup à une conception dominante du travail comme un coût qu'il conviendrait de réduire *via* la mise en concurrence généralisée des travailleurs sur la planète entière. Loin de s'éloigner de cette conception génératrice de gigantesques pressions à la baisse des salaires (dans les pays développés plus particulièrement mais pas seulement), certains gouvernements, à la faveur de la crise actuelle, après avoir baissé les salaires des fonctionnaires et les retraites, ont suggéré un lien entre le déficit des finances publiques et le manque de compétitivité de l'économie. Cela vise à justifier une contraction des salaires du privé et la mise en œuvre de mesures de déréglementation du droit du travail (notamment en matière de licenciements).

En France, la configuration politique rend une baisse des salaires *directs* difficilement envisageable, du moins à court ou moyen terme. La baisse des salaires a été une baisse *relative*, c'est-à-dire une baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée. C'est sur les salaires indirects que les pressions se sont exercées depuis plus de vingt ans dans le sens d'un déplacement de la charge de financement de la protection sociale des

entreprises vers les salariés, les assurés sociaux et l'État. Le projet de création d'une TVA « sociale », après celui ayant consisté à mettre en place la contribution sociale généralisée (CSG), vise à accentuer le désengagement des entreprises du financement de la protection sociale. Les cotisations sociales des employeurs pourraient ainsi diminuer – au nom, comme toujours, de la compétitivité – et seraient compensées par une recette fiscale nouvelle assise sur la consommation. Le projet caressé par certains de mise en place d'une TVA « sociale » relève bien d'une pensée perverse qui s'exprime par le qualificatif « social », alors qu'il n'y a rien de social dans une telle taxe qui, comme toute taxe sur la consommation, touche d'abord ceux qui consacrent la part la plus élevée de leurs revenus à la consommation. Perverse, cette pensée l'est aussi lorsque ses zéloteurs la proposent au nom de la compétitivité ou encore au nom de la « *réhabilitation du travail* ».

La conception du travail comme un coût qu'il faut à tout prix réduire va de pair avec une représentation de la compétitivité limitée aux coûts (salariaux notamment) et au prix. Le modèle taylorien, en dépit de limites maintes fois et depuis longtemps dénoncées, reste largement présent dans les entreprises, éventuellement selon des formes nouvelles. L'indicateur de productivité reste le plus utilisé pour évaluer la performance des salariés. Continuent de régner une idéologie gestionnaire étriquée et un pouvoir managérial niant très largement les compétences des salariés et privilégiant le travail vite fait (toujours plus, plus vite) au détriment du travail bien fait.

Une détermination excessive à vouloir faire baisser les coûts salariaux allant de pair avec le mépris de la compétence des salariés constituent ainsi une cause majeure du déclin industriel. Le mépris des compétences s'exprime de multiples manières mais se mesure en particulier par un déficit de création d'emplois de qualification intermédiaire et un financement contraint de la formation professionnelle.

Un déficit d'emplois de qualification intermédiaire

L'évolution de la situation de la France en Europe en matière de structuration des qualifications ne manque pas d'inquiéter. Entre 1996 et 2005, la France a moins détruit d'emplois peu qualifiés que la moyenne de l'Union européenne, a créé plus d'emplois très qualifiés mais, surtout, a créé beaucoup moins d'emplois de qualification intermédiaire, qui constituent le fer de lance de l'industrie.

Plutôt que de faire évoluer l'emploi industriel en France (comme l'ont fait les entreprises allemandes) vers des activités à plus forte valeur ajoutée s'appuyant sur des qualifications intermédiaires. Nombre d'entreprises françaises (en particulier les plus grandes) continuent de privilégier en France une structure duale d'emploi composée d'emplois très qualifiés et d'emplois peu qualifiés dont le maintien reste conditionné à la faiblesse relative du coût horaire du travail. Cette dualité ou plutôt cette distorsion (pour reprendre le terme utilisé par l'observateur que nous suivons ici) va de pair avec un système éducatif qui continue de promouvoir un élitisme méritocratique masquant (mal) les carences manifestes de l'enseignement secondaire et des forma-

tions professionnelles. On voit difficilement comment elles pourraient se résorber avec la réduction massive du nombre d'emplois d'enseignants menée depuis plusieurs années. Loin de contrer l'évolution fâcheuse de la structure des emplois dans le sens d'une dualité accrue, les politiques de l'emploi (comme nous le montrons plus loin) ont accentué le problème en privilégiant un soutien des emplois non qualifiés alors qu'elles auraient dû procéder d'une logique opposée en accompagnant une montée en gamme des qualifications.

La formation professionnelle : un outil anti-crise négligé

En 2009, la Fédération de la formation professionnelle (FFP) a constaté la première baisse depuis huit ans du chiffre d'affaires des organismes privés qu'elle représente (-2,1 % sur un an). Les entreprises ont réduit leur budget formation comme elles le font toujours en période de repli de l'activité. Sur le long terme, en effet, les dépenses de formation suivent la courbe de la croissance, la plupart des secteurs ayant ici un comportement pro-cyclique. L'effort de formation étant déterminé le plus souvent au prorata de la masse salariale, il varie avec la conjoncture et les plans sociaux. La baisse de la masse salariale induit celle des budgets de formation et il apparaît que les entreprises rechignent à former des salariés susceptibles de sortir de leurs effectifs. La formation professionnelle est bien un outil anti-crise négligé, même si les entreprises françaises ne sont pas celles, semble-t-il, qui ont le plus rogné sur les dépenses de formation, les plus grandes d'entre elles notamment. Ces dépenses sont toutefois concentrées sur les salariés titulaires de contrats à durée indéterminée et des diplômes les plus élevés. À bien des égards, la formation telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui apparaît comme un lieu de mise en scène du changement plutôt qu'elle ne favorise un changement réel.

L'inadaptation des politiques publiques

L'inadaptation des politiques publiques s'exprime dans une conception du travail renforçant une représentation de celui-ci en termes de coût (cf. *supra*). Par le jeu des exonérations de « charges » sociales sur les bas salaires, les politiques publiques ont contribué à enfermer les stratégies dans une perspective de compétitivité



par les prix alors qu'il aurait convenu d'orienter ces stratégies vers une compétitivité hors prix fondée sur la qualité et la différenciation des produits.

Dans une logique proche de celle d'un dédain certain pour les activités « *traditionnelles* » (considérées comme appartenant au passé) et d'une indifférence non moins certaine quant aux dégradations causées à la nature du fait d'activités ou de produits polluants, domine une représentation étriquée du travail. Cette représentation, qui ignore le travail comme potentiel de création, a pu conduire les politiques de l'emploi sur une voie erronée, caractérisée par un très fort volume d'exonérations de charges sociales centrées sur les emplois précaires et de faible niveau de qualification. Les allègements de cotisations sur les bas salaires ont ainsi représenté plus de 22 milliards d'euros en 2010.

En dépit des multiples critiques dont elles ont été l'objet (la quantité d'emplois étant privilégiée sur leur qualité et leur permanence), le maintien sur la durée de politiques de l'emploi centrées sur la diminution du coût du travail ne peut s'expliquer autrement que par un amalgame entretenu entre compétitivité et rentabilité. *De facto*, les exonérations de charges sociales (comme toutes les mesures contenant ou réduisant le coût du travail) ont l'avantage d'améliorer à la fois la compétitivité – mais dans ce cas la seule compétitivité prix – et la rentabilité. Au nom de la compétitivité (prix) et du maintien de l'emploi, il a donc été possible de légitimer un soutien (public) à la rentabilité *via* les multiples exonérations de charges sociales.

Il ne fait ainsi nul doute qu'une des causes du déclin de l'industrie française réside dans le couplage d'une compétitivité recherchée principalement par la maîtrise des prix et des salaires et d'une politique de l'emploi centrée sur les réductions de « *charges* ». Ce couplage a pu, pendant un temps, paraître efficace. La balance commerciale s'est redressée ainsi que le solde des échanges manufacturés. Depuis le début des années 2000, et singulièrement depuis 2003-2004, qu'il s'agisse du solde des échanges industriels ou de la part mondiale des exportations françaises de marchandises, la tendance, cependant, est celle d'une dégradation accélérée. L'industrie française s'est ainsi – avec l'appui des pouvoirs publics – positionnée sur les coûts en exerçant une très forte pression sur les salaires et sur ses effectifs plutôt que de rechercher à améliorer sa compétitivité hors-prix par un effort conséquent d'innovation et de recherche. Ce positionnement montre aujourd'hui non seulement ses limites mais aussi ses effets pervers. La baisse relative des salaires et la compression des effectifs vont désormais de pair avec la dégradation du solde du commerce extérieur et la baisse de la part mondiale des exportations françaises qui vont elles-mêmes de pair avec le recul de la croissance et le chômage.

Au nom d'un « *nouveau pacte social pour sauver notre industrie* », une nouvelle vaste réforme du financement de la protection sociale est envisagée par certains distinguant un socle de base financé par l'impôt destiné aux plus défavorisés, et un dispositif d'assurances fonctionnant avec un financement privé.

Dans le même esprit « *d'allègement* » des « *contraintes* » pesant sur le travail et l'emploi (on reconnaît bien là la conception régressive du travail que nous avons analysée précédemment comme une des causes du déclin

industriel), il est envisagé d'assouplir le droit français du travail pour mieux surmonter les crises... Certains avancent l'idée d'accords collectifs qui pourraient être envisagés (sur le modèle de l'Allemagne...) permettant contre des garanties de maintien de l'emploi, des baisses transitoires de la durée du travail et du salaire. En d'autres termes, travailler moins et gagner moins, sacrifier les salaires pour défendre les emplois...

Reporter les risques sur les salariés a toujours été un objectif pour nombre d'entreprises mais il s'agit ici de franchir un pas supplémentaire en institutionnalisant cet objectif dans le cadre d'accords « *négociés* ». Accentuée, cette voie demeure une impasse.

Conclusion

Un changement de paradigme est aujourd'hui nécessaire et possible. Ce changement concerne d'abord le travail. C'est par le travail qu'ont été, dans le passé, articulés le progrès social et le développement économique. Si la régulation financière du capitalisme est assurément une nécessité, cette régulation ne peut se substituer ou primer sur la nécessité de trouver les éléments du compromis fondamental entre capital et travail. Ce compromis peut et doit se fonder autour de la question des compétences des travailleurs et de la reconnaissance de celles-ci. La reconnaissance des compétences n'intéresse pas seulement les salariés, et tous ceux qui travaillent en général ; elle concerne la capacité des entreprises dans les pays développés à produire un avantage de différenciation autre que celui, illusoire, de coûts qui seraient moindres. Elle concerne la nation tout entière qui devra effectuer un effort d'éducation et de formation sans précédent dès lors que celle-ci s'engagera sur la voie d'un nouveau projet de développement centré sur les connaissances et les compétences.

Cependant, le développement industriel et celui des activités productives n'ont de sens pour l'activité humaine que s'ils préservent la nature. Il s'agit de développer toutes les productions correspondant à des besoins sociaux tout en allégeant le poids des activités humaines sur la nature et en évitant des prises de risque susceptibles de produire des désastres écologiques. Un tel développement impose parfois des dépenses en capital plus élevées mais, surtout, exige un travail nettement plus qualifié, la mise en œuvre de compétences nettement supérieures à celles mobilisées par une production de masse fondée sur des gains de productivité. ■

Références :

- Colletis G., *L'urgence industrielle !*, Les Éditions Le Bord de l'Eau, Lormont, 2012.
- Colletis G., Dieuaide P., « Travail, compétences et nouvelle centralité du rapport salarial » in Colletis G., Paulré P., *Les nouveaux horizons du capitalisme*, Economica, Paris, 2012.

