

# Les thèmes au fil de l'actualité

## 1 Thème 1 L'existence de différents modèles de capitalisme

### ➤ Sujet 1 Les modes de gouvernance des entreprises

Le concept de « gouvernance d'entreprise », ou de « gouvernement d'entreprise », est l'un des concepts fondamentaux de l'analyse du fonctionnement des firmes et, plus généralement, du capitalisme. Ce concept ne se limite pas seulement à l'étude des relations entre les actionnaires et les dirigeants mais recouvre aussi les questions liées à la répartition des pouvoirs dans l'entreprise. Il a ainsi pour objet l'étude des systèmes qui délimitent les pouvoirs décisionnels des dirigeants. Cette définition conduit en conséquence à étudier l'ensemble des relations qu'entretient une entreprise avec ses différents « *stakeholders* », c'est-à-dire les « parties prenantes » à l'entreprise, plus précisément l'ensemble des agents détenant une « créance légitime » sur l'entreprise, liée à l'existence d'une relation d'échange ; les *stakeholders* incluent ainsi les salariés, les clients, les fournisseurs, les créanciers financiers mais également les pouvoirs publics, les hommes politiques, les médias et, plus généralement, l'environnement sociétal...

D'un point de vue théorique, l'analyse de la gouvernance d'entreprise s'appuie sur deux approches complémentaires : la **théorie de l'agence** d'une part et la théorie des coûts de transaction d'autre part. La théorie de l'agence apporte l'idée que le système de gouvernement a pour objet de discipliner les dirigeants et de réduire les coûts d'agence, dont les coûts de contrôle des managers ; la **théorie des coûts de transaction**, quant à elle, introduit une autre dimension, celle de l'intentionnalité du mécanisme de la gouvernance, en distinguant les mécanismes spontanés, de nature contractuelle, liés aux marchés, des mécanismes intentionnels, de nature institutionnelle, conçus dans le but de contrôler ou de limiter l'espace décisionnel des dirigeants.

L'agrégation de ces deux approches permet de mettre en évidence deux grands modèles de gouvernance, l'un **anglo-saxon** (États-Unis et Grande-Bretagne) l'autre **allemand et japonais** (la France, pour sa part, constitue une forme hybride). À ces deux modèles sont associées deux conceptions distinctes de la firme correspondant aux deux formes de capitalisme distinguées par M. Albert (1991). Ainsi, dans le modèle anglo-saxon, orienté marchés, le seul objectif serait de maximiser la richesse des actionnaires ; à l'inverse, dans le cas de la firme allemande ou japonaise, l'objectif est de satisfaire les intérêts des différents *stakeholders*.

Concrètement chaque système présente des avantages et des inconvénients, ce qui justifie la survivance simultanée des deux formes correspondant à deux types d'équilibre organisationnel. Depuis la Seconde Guerre mondiale cependant, la performance économique des systèmes orientés *stakeholders* semble supérieure, tout en étant apparemment plus équitable dans la répartition des gains de la croissance ; toutefois, les transformations du système de financement des entreprises opérées à partir du milieu des années 1980 ont conduit à rendre le modèle anglo-saxon de gouvernance dominant.

## ➤ Sujet 2 Les fonds souverains

Un fonds souverain (*sovereign wealth funds*), ou fonds d'État, est un fonds de placements financiers (actions, obligations, etc.) détenu par un État. Pour le Fonds monétaire international, les fonds souverains répondent à trois critères :

- ils sont gérés ou contrôlés par un gouvernement national ;
- ils gèrent des actifs financiers dans une logique de plus ou moins long terme ;
- leur politique d'investissement vise à atteindre des objectifs macroéconomiques précis, comme l'épargne inter-générationnelle, la diversification du PIB national ou le lissage de l'activité.

Concrètement, ces fonds gèrent l'épargne nationale et l'investissent dans des placements variés (actions, obligations, immobilier, etc.) et tirent leurs ressources des réserves des banques centrales (Chine), des réserves pour les retraites (Norvège) ou des fonds tirés de l'exploitation de matières premières (Norvège, Russie, Qatar) par exemple. Les fonds alimentés par le pétrole représentent deux tiers des montants gérés par ces fonds.

Chaque fonds souverain a son propre profil d'investisseurs. Ces profils sont extrêmement diversifiés en fonction du pays, de la volonté de l'État, des contraintes économiques du pays ou bien tout simplement des fonds dont il dispose. On peut classer et distinguer les fonds souverains entre eux en fonction des rôles qui leur sont attribués, des règles qu'on leur fixe, des optiques de performances et des buts de l'État ou du gouvernement ; on distingue alors :

- **les fonds de stabilisation**, qui ont pour but de protéger le pays (et l'État) contre les baisses potentielles de revenus liées aux exportations de matières premières
- **les fonds de constitution d'épargne intergénérationnelle**, qui cherchent à assurer la pérennisation des capitaux issus des exportations minières et réaliser une épargne à destination des futures générations ;
- **les fonds de financement de retraites**, qui sont mis en place dans certains pays où un vieillissement avéré de la population va vraisemblablement nuire à l'économie locale et nationale ;
- **les fonds d'optimisation** qui, comme leur nom l'indique, doivent optimiser les profits des réserves de liquidités du pays ;
- **les fonds de développement**, dont le but est de permettre au pays de diversifier son économie en finançant les grands projets industriels, économiques ou touristiques...

La **France** possède véritablement deux grands fonds souverains :

- **le FSI (Fonds Stratégique d'Investissement)** : lancé en 2008, le FSI fait partie des fonds créés à partir de mesures fiscales (la moitié provient de l'État, l'autre moitié de la Caisse des dépôts et consignations) et reçoit des apports en numéraire et en nature, sous forme de participations dans les grandes entreprises françaises (France Télécom, Renault, Air France-KLM...). Concrètement, sa stratégie d'investissement ne concerne ni la stabilisation des ressources, ni l'épargne, ni le paiement des retraites, mais uniquement le soutien et le développement des entreprises françaises dans lesquelles il investit ;

- **le FRR (Fonds de réserve pour les retraites)** : créé en 1999 pour répondre au problème du financement des retraites de la génération « papy-boom », le FRR possède plusieurs points communs avec les fonds souverains ; en effet, il gère des actifs publics en prévision des retraites des cotisants, ses fonds proviennent d'une part du prélèvement des cotisations des contribuables, il ne recherche pas les prises de participation stratégiques et ses fonds sont gérés indépendamment du gouvernement, séparés juridiquement et surveillés par un conseil de surveillance et un directoire. En fait, l'objectif du FRR est d'étaler dans le temps l'effort financier à effectuer pour soutenir le régime des retraites français. Depuis la crise des *subprimes* de l'été 2007 aux États-Unis, l'**effet stabilisateur** des fonds souverains sur les marchés financiers a été souligné ; ils sont en effet intervenus tant auprès de grandes banques américaines qu'auprès des institutions financières européennes. D'une façon plus générale, les fonds souverains permettent de diversifier l'accès au crédit et génèrent dans les pays d'accueil des avantages comparables à ceux des investissements étrangers, en investissant à long terme et en stimulant l'activité des entreprises. Mais, à

l'inverse, les fonds souverains **inquiètent** les pays d'accueil, ceci en raison du caractère public de ces fonds, de la nature stratégique des secteurs dans lesquels ils peuvent investir et de la non réciprocité lorsqu'il s'agit d'investir dans les pays d'origine de ces fonds ; de plus, la plupart des fonds souverains offrent un faible niveau de transparence sur leur taille, leur performance, la composition de leur portefeuille et leur stratégie d'investissement.

## **2 Thème 2    Croissance, changement technologique et emploi**

### **➤ Sujet 3    La flexicurité**

C'est aux Pays-Bas, au début des années 1990, que le terme de « **flexicurité** » s'est peu à peu imposé dans le débat européen et français jusqu'à devenir le maître mot des axes de réformes de la Commission européenne (elles constituent ainsi le levier majeur de la stratégie de Lisbonne).

L'économie mondialisée se caractérise par la montée du changement et de l'incertitude; ce renouvellement accéléré des techniques, des produits et des méthodes de production exige des entreprises qu'elles innovent et se transforment en permanence ; l'intensification de la concurrence à l'échelle mondiale fait de la connaissance, de la recherche et de l'innovation des atouts compétitifs majeurs pour les pays d'ancienne industrialisation. La Commission européenne fait valoir dans sa communication que le bilan peut être au total positif pour-tous, à la condition que les capacités d'adaptation des entreprises et des travailleurs d'Europe soient améliorées par « un environnement dans lequel la sécurité et la flexibilité se renforcent mutuellement ».

On peut, à partir du cas « générique » danois, décrire la flexicurité comme un triangle dont le premier angle est la flexibilité du marché du travail (qui se traduit par une grande facilité pour les entreprises de licencier, notamment en période de récession ou de recruter lorsque la conjoncture semble meilleure) ; le deuxième angle serait celui du haut niveau de sécurité sociale (allocations chômage et assistance sociale) et le troisième, celui de la politique active de l'emploi ; ces deux derniers angles consistent en quelque sorte en une garantie dommages due au salarié qui a été licencié rapidement et brutalement.

Le terme de flexicurité, peu utilisé en France car, dans un pays où le sentiment d'insécurité de l'emploi est particulièrement vif, sa formulation est soupçonnée de faire la part trop belle au côté flexible de sa filiation (ainsi préfère-t-on parler d'une « sécurité (sociale) professionnelle »), peut être présenté comme une stratégie intégrée visant à améliorer simultanément la flexibilité et la sécurité sur le marché du travail :

- la **flexibilité**, d'une part, consiste à réussir les changements (les « transitions ») dans la vie : entre le système éducatif et le monde du travail, entre les emplois, entre le chômage ou l'inactivité et le travail, entre le travail et la retraite. Cela ne signifie pas seulement qu'il faut donner plus de liberté aux entreprises pour recruter ou licencier du personnel, ni que les contrats à durée indéterminée appartiennent au passé ; il s'agit de faciliter la progression des travailleurs vers de meilleurs emplois, de favoriser la « mobilité ascensionnelle » et le développement optimal des talents. La flexibilité, c'est également celle de l'organisation du travail qui permet, avec rapidité et efficacité, de répondre à de nouveaux besoins en termes de production et de maîtriser les nouvelles compétences nécessaires, et de faciliter la conciliation des responsabilités professionnelles et privées.

- la **sécurité**, d'autre part, représente bien plus que l'assurance de garder son emploi. Il s'agit de donner aux individus les compétences qui leur permettent de progresser dans leur vie professionnelle et de les aider à trouver un nouvel emploi. Il s'agit aussi de leur donner des indemnités de chômage adaptées pour faciliter les transitions. Enfin, cela inclut aussi

des possibilités de formation pour tous les travailleurs (en particulier les travailleurs peu qualifiés et plus âgés).

Cette approche permet ainsi aux entreprises comme aux travailleurs de tirer profit de la flexibilité et de la sécurité, c'est-à-dire d'une meilleure organisation du travail, de la mobilité ascensionnelle qui résulte du développement des compétences et d'investissements dans la formation rentables pour les entreprises, tout en aidant les travailleurs à s'adapter et à accepter le changement.

En juin 2007, la Commission européenne a promu la flexicurité dans sa communication intitulée : « Vers des principes communs de flexicurité : des emplois plus nombreux et de meilleure qualité en combinant flexibilité et sécurité ». Elle la définit comme la combinaison des critères suivants :

- la souplesse et la sécurisation des dispositions contractuelles ;
- des stratégies globales d'apprentissage tout au long de la vie ;
- des politiques actives du marché du travail (PAMT) efficaces ;
- des systèmes de sécurité sociale modernes.

La France a tenté de mettre en place une « dose » de flexicurité dans les relations de travail ; mais la crise économique a conduit à stopper ce mouvement. Le Conseil d'analyse économique a formulé toute une série de propositions pour améliorer la flexicurité en France ; il évoque notamment les points suivants :

- l'accompagnement des salariés en amont des suppressions de postes pour les inciter à poursuivre leur effort de qualification tout au long de la vie quitte à sanctionner les entreprises qui manqueraient au respect de leurs obligations ;
- l'orientation des salariés vers des formations diplômantes qui permettent de développer des compétences générales ;
- la concentration de l'action des pouvoirs publics vers les personnes en grande difficulté ;
- l'amélioration de la lisibilité et de la concurrence dans l'offre de formation.

#### ➤ **Sujet 4**      **La pauvreté au travail**

Avec la crise économique, apparaît au grand jour une situation que l'on pensait limitée à la révolution industrielle du XIX<sup>e</sup> siècle, à savoir la pauvreté au travail ; ainsi, l'ampleur du phénomène est telle que, dans l'imaginaire social, les « travailleurs pauvres » sont en passe de supplanter le chômeur. Ainsi, entre 1 et 1,9 millions de personnes exercent un emploi mais disposent, après avoir comptabilisé les prestations sociales (prime pour l'emploi, allocation logement, etc.) ou intégré des revenus de leur conjoint, d'un niveau de vie inférieur au seuil de pauvreté, fixé à la moitié du revenu médian dans le premier cas et à 60 % dans le second cas. Quelle que soit la définition que l'on utilise, le nombre de travailleurs pauvres a grossi de 100 000 personnes entre 2003 et 2008. En fait, si l'on compte l'ensemble des personnes, conjoints et enfants compris, c'est entre 1,9 et 3,7 millions de personnes qui vivent dans un ménage pauvre dont le chef de famille dispose d'un emploi - toujours en tenant compte de l'ensemble des ressources.

En réalité, les analyses du phénomène sont rares, ceci essentiellement en raison du fait que la notion n'a pas d'acception univoque ; de manière globale cependant, on peut dire que l'expression « travailleurs pauvres » (« *working poor* » en anglais) s'utilise pour décrire des personnes qui ont un emploi la majorité de l'année, mais qui demeurent dans la pauvreté, à cause de la faiblesse de leurs revenus (revenus d'activité et prestations sociales). Dans ses analyses, l'INSEE distingue deux facteurs susceptibles de rendre compte des phénomènes de pauvreté au travail : le premier tient à la faiblesse des ressources salariales qui pèse sur le niveau global des ressources des ménages concernés ; le second tient quant à lui à la

composition des familles, soit en raison de la faiblesse ou de l'inexistence d'autres ressources salariales (conjoint inactif ou chômeur, famille monoparentale ou personne isolée), soit en raison de leur taille et de leur composition, le risque de pauvreté étant évidemment plus grand lorsque les besoins sont plus importants.

Mais les principales études menées sur ce phénomène sont amenées à analyser d'une part les changements ayant affecté les conditions de rémunération des salariés considérés dans leur ensemble, et d'autre part les transformations ayant affecté le marché du travail :

- sur le premier point, on montre qu'aujourd'hui, dans la masse totale des revenus perçus par les ménages, les revenus salariaux monétaires – directs et indirects – perçus par les ménages de salariés ou de chômeurs représentent une part inférieure à celle de 1970 alors que, dans le même temps, le poids de ces ménages dans la population totale a augmenté ; en termes de niveau de vie relatif, la condition salariale est ainsi, en moyenne, inférieure à celle qui prévalait dans les années 1960 ; en réalité, la détérioration a été amorcée à partir du milieu des années 1980. Quantitativement, 3,7 millions de travailleurs - soit 15 % des actifs - disposent de revenus individuels d'activité (de leur travail, on ne tient pas compte là des revenus du ménage et des prestations sociales perçues par ailleurs) inférieurs à 60 % du revenu médian et peuvent donc être considérés comme pauvres. Parmi eux, 2,5 millions ont été en emploi tout au long de l'année, 700 000 ont connu des périodes de chômage et 500 000 une alternance entre emploi et inactivité.
- sur le second point, l'observation de la situation des travailleurs atteste clairement que tous les salariés n'ont pas été logés à la même enseigne ; en effet, si ceux qui disposent de ressources patrimoniales ont pu compenser cette dégradation, les autres ont eu moins de possibilités de faire face à cette « modération salariale ». Comme, par ailleurs, de nouvelles formes d'inégalité salariale sont apparues avec le développement du temps partiel, un nombre croissant de salariés s'est retrouvé dans des situations de pauvreté ou en était très proche. Ainsi, l'effet combiné des politiques de modération salariale et la multiplication des bas salaires a incontestablement contribué à la recrudescence de la *pauvreté laborieuse* dans les années 1990. Ainsi, parmi les 1,8 million de travailleurs pauvres qui ont été en emploi toute l'année, 1,3 million sont employés en temps partiel. Au total, près de 40 % des actifs en temps partiel disposent de revenus d'activité inférieurs au seuil de pauvreté à 60 %. Le taux de pauvreté, en considérant les revenus individuels d'activité, est aussi très élevé chez les non-salariés : il atteint 32 % pour ceux qui ont été en emploi toute l'année.

### 3 Thème 3 Economie de la connaissance et de l'immatériel

#### ➤ **Sujet 5** Les instruments de la « guerre » économique entre les nations

D'une manière générale, la guerre économique s'apparente à une volonté de puissance, c'est-à-dire à la volonté - et la capacité - d'une nation à imposer sa volonté aux autres ou la capacité de ne pas se faire imposer la volonté des autres ; plus précisément, la guerre économique vise plusieurs objectifs stratégiques, c'est-à-dire assurer d'une part l'indépendance d'un État (en termes de ressources notamment), sa capacité à se prémunir face à la menace commerciale ou financière d'un État, ou encore son aptitude à obtenir l'information dans un monde où cette ressource devient essentielle ; le but suprême est donc celui-ci : accroître la puissance politique de la nation.

Les instruments, mais aussi les enjeux, de la guerre économique sont à la mesure des défis : divers, coûteux, stratégiques...

Ces instruments sont en effet de plusieurs ordres :

- la **formation** : dans l'analyse économique standard, la formation constitue une variable dite « exogène » ; dans les théories contemporaines, notamment relatives à la croissance, la formation tend à être endogénéisée, c'est-à-dire considérée comme une variable maîtrisable, active, ayant une responsabilité dans la richesse d'un pays ; c'est en ce sens que l'effort d'investissement en formation est un facteur de la compétitivité, donc de la rivalité entre

nations ; plus encore, l'exode des cerveaux, des étudiants, des universitaires ou encore des chercheurs est au centre d'une véritable guerre commerciale pour l'appropriation d'une ressource rare, le savoir ;

- la **recherche** : de la même manière, la recherche est l'un des pivots de la croissance future et du développement économique ; la brevétisation d'inventions, leurs acquisitions ou les transferts de technologie commandent l'indépendance nationale et constituent, de ce fait, l'un des axes majeurs de la guerre économique. En fait, la recherche est fondamentale pour satisfaire la nécessité d'être non seulement adaptée technologiquement, mais surtout le leader technologique, car l'histoire atteste que les premiers à maîtriser une technologie donnée en définissent les normes techniques, les conditions de compatibilité avec des applications similaires ; Internet est, ici, un bon exemple. Ainsi, dans le domaine de la normalisation, la guerre économique s'apparente à la tentative de conquête d'un territoire virtuel (car non géographique et situé dans l'avenir), en expansion continue, dont les frontières bougent sans cesse, et dont les règles fondamentales peuvent changer brutalement ;

- la **monnaie** : élément de souveraineté par excellence, la monnaie, et principalement son statut (devise clé, appartenant ou pas à une zone monétaire, convertible ou pas...), est une variable stratégique ; le concept de « guerre des monnaies » illustre d'ailleurs de manière criante les oppositions entre nations pour la suprématie financière (les exemples de la concurrence entre le dollar et la livre sterling de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle aux années 1930, mais aussi la concurrence entre le dollar et l'euro actuellement puis, de manière plus exacerbée encore, entre le dollar et le yuan chinois, en sont les preuves) ;

- le **protectionnisme** : l'histoire montre que les nations doivent, même dans un monde libéral, protéger une partie de leurs économies, ceci lorsque les risques de la concurrence sont élevés. Ainsi, les barrières tarifaires qui, le plus souvent, correspondent à un « protectionnisme éducateur » au sens de List, les quotas d'importation, les subventions aux exportations, la normalisation, sont les formes principales de la défense du système productif, les instruments privilégiés de ce que l'on nomme le « patriotisme économique » ;

- la **finance** : la guerre économique a aussi une dimension financière, l'épargne et la dette - c'est-à-dire les modes de financement de l'activité économique - étant des ressources rares comme le sont le travail et le capital. Ainsi, la détention de réserves financières, l'accès aux marchés de capitaux, la capacité des entreprises ou des États à s'endetter à des coûts faibles sont autant d'avantages comparatifs significatifs dans la compétition internationale. Plus encore, les ressources financières étant en quantité limitée, le principe des « vases communicants » s'applique, ce qui signifie que ce qui est obtenu par un pays n'est plus disponible pour un autre. D'où la stratégie des États de capter l'épargne du monde, de la conserver et de la placer ; les fonds souverains participent de cette logique.

- l'**information** : la variable matricielle de la guerre économique est incontestablement l'information ; d'où l'existence de conflits entre nations autour de la création d'informations nouvelles (c'est-à-dire la recherche), du stockage de l'information (l'existence de bases de données nationales et les droits de propriété intellectuelle constituent les enjeux clés), de la diffusion de l'information (conflit sur les normes techniques de diffusion par exemple) ainsi qu'autour de l'accès à l'information (gratuit/ payant, libre/ réservé, ouvert/ confidentiel...). Les nouvelles technologies de l'information et de la communication, et surtout Internet, cristallisent l'ensemble des conflits dans ce domaine (contentieux entre Google et l'État chinois, opposition entre la France et les États-Unis sur la mise en ligne d'ouvrages sans versement de droits...). La guerre économique relève de ce que l'on appelle le « **intelligence économique** ».

Comme on le voit, les relations économiques, qu'elles soient réelles ou financières, font l'objet de conflits entre nations dont la nature est en tous points similaire aux conflits militaires.



## 4 Thème 4 Réseaux, territoires, pôles de compétitivité

### ➤ **Sujet 6** La France est-elle attractive ?

Qu'elle est la situation de la France au regard de l'attractivité ? Pour de nombreux auteurs, le territoire français serait moins attractif, phénomène qui conduirait alors à un déclin de la nation. En fait, si le constat de la situation est difficile à effectuer, il est de plus très changeant. Plus encore, handicaps et atouts d'un territoire apparaissent souvent comme les deux faces d'une même pièce. Si la compétitivité d'une économie peut s'apprécier à partir d'un niveau de taux de change ou du coût relatif de la main-d'œuvre, la qualité des infrastructures ou de cette même main-d'œuvre est, en principe, directement liée aux investissements publics réalisés dans la formation ou les équipements. Il y a donc un prix à payer pour cette qualité, sous forme de taxes ou d'impôts. La question de l'attractivité est ainsi au cœur des débats sur le niveau des prélèvements obligatoires en France, certains estimant que leur haut niveau est un obstacle à l'implantation étrangère en France, d'autres arguant qu'ils sont la contrepartie d'un environnement performant pour les entreprises. Méthodologiquement, les **facteurs d'attractivité** d'un territoire peuvent être regroupés en trois grands ensembles :

- le premier est relatif au marché visé : population, pouvoir d'achat, taux de croissance économique... ;
- le second concerne les facteurs de production locaux : coût du travail, taux d'intérêt, fiscalité, taux de change... ;
- le troisième porte sur l'environnement de l'entreprise : cadre réglementaire, position géographique, niveaux des infrastructures, et tout facteur pouvant affecter l'exercice de l'activité envisagée.

Les **atouts de la France** en termes d'attractivité sont nombreux : sa situation économique centrale au sein de l'Europe, la taille de son marché domestique (population, pouvoir d'achat) et la qualité de ses infrastructures. On pourrait y ajouter, ce qui est souvent loin d'être trivial, la qualité de la vie. La géographie économique est également singulière, car la France est traversée par la « banane bleue », cette dorsale européenne du développement économique qui va de Londres à Milan en passant par Francfort et Lyon. L'Hexagone apparaît littéralement au cœur de l'Europe développée, ce qui en fait un lieu de passage obligé entre l'Europe méditerranéenne et les pays du nord du continent. Autre atout reconnu, la bonne qualification de la main-d'œuvre, même si le diagnostic est, sur ce point, moins assuré. Le niveau élevé du taux de chômage structurel français est, au minimum, le signe d'une inadéquation entre offre et demande de travail. En outre, les études de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économique) sur les systèmes éducatifs des pays développés mettent la France à une place moyenne. Reste que le haut niveau de productivité des actifs français, par tête ou par heure, est un indicateur de qualité de la main-d'œuvre qu'on peut juger pertinent.

Mais, les handicaps de la France en termes d'attractivité sont également nombreux ; ainsi, les principaux obstacles à une implantation en France sont la lourdeur de sa réglementation (et son corollaire, le poids de l'administration), la médiocre qualité des relations sociales (fréquence des grèves dans le secteur public), le poids de la fiscalité et, d'une façon générale, un certain ostracisme vis-à-vis de ce qui est étranger, le problème de l'usage de l'anglais en étant la manifestation la plus visible. Le ressenti des investisseurs étrangers accentue, par ailleurs, cette réalité du **poids de l'État français** dans la vie économique. Pour des opérateurs internationaux fortement imprégnés d'une vision des affaires anglo-saxonne, la France reste le pays où l'initiative privée est tout juste tolérée. D'une façon générale, la logique de l'économie de marché y apparaît toujours en débat.

Plus encore, selon de nombreuses études, le poids des **prélèvements fiscaux et sociaux** serait un important handicap de la France. À l'heure où la concurrence internationale est

forte, et où les principaux pays européens mettent en place des fiscalités profilées, en France la fiscalité sur l'entreprise, l'imposition des revenus, la fiscalité de la transmission et de la détention du patrimoine, seraient autant de facteurs répulsifs ; le manque de cohérence et de stabilité de cette fiscalité ajoute à ce caractère dissuasif. Plus précisément, pour le *World Economic Forum*, les charges fiscales, les coûts attachés aux salaires, les contraintes rigides du droit du travail sont les principaux handicaps de la France. Le constat des investisseurs étrangers est clair : nous sommes le cinquième pays d'accueil en valeur, et le second en termes d'implantation au début des années 2000. La faible valeur unitaire des importations explique que nombre d'entre elles sont des entrepôts et des centres de distribution ; on sait par ailleurs que les implantations industrielles sont très majoritairement en Europe centrale, les investisseurs prenant des positions au moment de l'élargissement de l'Union. La Grande-Bretagne, le Benelux, l'Allemagne et l'Irlande monopolisent les implantations de services, les centres de recherche et les sièges sociaux. On doit encore retenir que la France est loin d'accueillir la masse d'investissements que devraient lui valoir son poids économique et sa situation centrale sur le marché européen ; elle est loin d'accueillir les implantations à forte valeur ajoutée, ou à fort contenu en emplois. C'est là sa faiblesse. Elle met en lumière les défaillances multiples ayant détruit son attractivité.

### ➤ **Sujet 7**      Les différentes dimensions de la compétitivité

La **compétitivité économique** est une notion économique qui s'applique à une entreprise, un secteur économique ou, un territoire (pays, bassin économique...). Elle désigne l'aptitude de cette entité à faire face à la concurrence effective ou potentielle. Pour ce nombreuses études, la compétitivité présente une autre dimension : celle d'offrir aux citoyens un niveau de vie qui, tout à la fois s'élève et puisse être préservé à long terme ; ainsi, en ce sens, le CEPII (1998) définit la compétitivité d'une nation à long terme comme sa capacité à améliorer le niveau de vie de ses habitants.

Au niveau microéconomique, la **compétitivité** d'une entreprise désigne sa capacité à occuper une position forte sur un marché ; l'évolution des parts de marché de cette entreprise est dès lors fondamentale pour apprécier la compétitivité. Au niveau macroéconomique, la **compétitivité** d'une économie nationale est la capacité de son secteur productif à satisfaire la demande intérieure et étrangère, avec en arrière-plan l'objectif de permettre une progression du niveau de vie des résidents du pays concerné.

Plus généralement, la compétitivité est la résultante d'une multitude de facteurs, parmi lesquels on peut citer :

- les coûts de production : coût du capital (c'est-à-dire taux d'intérêt et rendement attendu par le marché boursier) et coût du travail (salaires des mains-d'œuvre qualifiées et non-qualifiées) ;
- le niveau de la productivité : bonne organisation, main-d'œuvre qualifiée...,
- le niveau de l'imposition locale et nationale, ainsi que les contraintes administratives existantes ;
- la présence d'infrastructures (routes, réseau de télécommunications,...) ;
- la disponibilité et la qualité de la main-d'œuvre ;
- le niveau du taux de change par rapport à des producteurs extérieurs (lorsque la monnaie domestique est sous-évaluée, la compétitivité est améliorée) ;
- la capacité d'innovation technique et commerciale lorsqu'il s'agit de compétitivité dite « hors-prix » (ou qualité).

La **compétitivité-coût** compare l'évolution des coûts salariaux unitaires de la France (évolution du coût du travail corrigée de celle de la productivité) à celle de ses partenaires ; le poids donné à chacun des partenaires mesure la concurrence exercée par celui-ci sur chacun des marchés d'exportation de la France ; il prend en compte l'importance du marché



pour la France (mesurée par son poids dans ses exportations) et la part détenue par le concurrent sur ce marché. De la même manière, la **compétitivité-prix** à l'exportation compare l'évolution de nos prix d'exportation à celle de nos partenaires ; le taux de change peut avoir un impact important sur la compétitivité-prix : une dépréciation de la monnaie nationale entraînera une amélioration de la compétitivité-prix.

Dans un monde en pleine changement, la compétitivité prix n'arrive plus à expliquer et justifier à elle seule les performances des nations et des entreprises sur des marchés de plus en plus marqués par les pratiques de différenciations. En fait, la nouvelle compétitivité est essentiellement basée sur l'exploitation des avantages hors prix. La **compétitivité «hors-prix»** désigne tous les avantages que peuvent apporter l'entreprise, son produit ou son service lorsque l'on isole son positionnement prix. On peut évoquer la qualité du produit, l'innovation technologique, l'image de marque, les services associés (logistique, SAV, etc.), les délais de livraison, la communication dans le processus de vente. Ainsi, l'essentiel de ces avantages résident dans une qualité meilleure, attribut qui dépend à la fois du facteur humain, de l'état des équipements ainsi que de la conception, ou le « design » des produits, il s'agit d'assurer l'adéquation du produit aux attentes des clients. Par ailleurs des facteurs comme la livraison et le service après vente jouent un rôle non moins important dans la conquête de la confiance de la clientèle. La compétitivité par l'innovation peut concerner aussi un bassin économique, en concurrence par rapport à d'autres ; d'où les politiques visant à constituer ou renforcer des **pôles de compétitivité**.

#### ➤ **Sujet 8** Comment expliquer les succès de l'Allemagne à l'exportation ?

Depuis une dizaine d'années, l'économie allemande se trouve dans un régime de croissance qui repose en grande partie sur l'exportation. Le taux d'exportation allemand a quasiment doublé depuis le milieu des années 1990, passant de 24 % du PIB en 1995 à plus de 47 % en 2010, alors que les taux équivalents pour la France, le Royaume-Uni, l'Italie et l'Espagne ont dans l'ensemble fluctué autour de 26 %. De même, l'Allemagne constitue le seul grand pays industriel qui ait pu maintenir globalement sa part de marché mondial au cours du dernier quart de siècle, alors que les États-Unis, le Japon ou le Royaume-Uni ont nettement décroché, face notamment à la concurrence croissante des pays émergents (certes, l'Allemagne a cédé à la Chine son titre de premier exportateur mondial de marchandises en 2009). Ainsi, il est légitime de se demander quelles sont les clés du succès de l'Allemagne à l'exportation.

Plusieurs raisons peuvent être avancées :

- les **décalages conjoncturels en termes de demande**, c'est-à-dire, pour un pays donné, la différence de dynamisme entre la demande intérieure et la demande étrangère : l'Allemagne se distingue nettement des autres principaux pays de l'UE et notamment de la France, du Royaume-Uni, de l'Italie et de l'Espagne, où le moteur de la croissance a bien davantage reposé sur la demande intérieure, depuis le début des années 2000. Sur la période 2000-2009, le taux de croissance moyen de la demande intérieure allemande a été inférieur de 1,8 point à celui de la France et de l'ensemble des pays de l'OCDE, ce qui a fortement incité les entreprises allemandes à développer leurs ventes de marchandises à l'étranger. Pour l'Allemagne, de même, le taux d'épargne nationale brute, après avoir chuté de façon quasi continue de 1989 à 2002, a fortement progressé depuis lors et a dépassé en 2007 et 2008 son niveau d'avant l'unification, qui constituait lui-même un sommet historique. Pour le taux d'investissement, inversement, l'Allemagne s'est située au cours des années 2000 au-dessous de son niveau de long terme, à la différence de pays tels que la France ou l'Italie. Entre le taux d'épargne et le taux d'investissement, cette évolution en ciseaux accrédite ainsi l'idée que, depuis une dizaine d'années, si un pays comme la Grèce a vécu plutôt « au-dessus de ses moyens », l'Allemagne a pour sa part sous-utilisé les ressources dont elle dispose.

- une **refonte du marché du travail** : à partir du milieu des années 2000, l'Allemagne a entrepris une vaste refonte de son marché du travail au travers des réformes « Hartz » ; celles-ci ont contribué au développement des emplois temporaires et à temps partiel. Le gouvernement a également favorisé la hausse du taux d'emploi en diminuant le montant et la durée des indemnités versées aux personnes sans emploi et en encourageant le travail des salariés âgés de plus de 55 ans ; le taux d'emploi des personnes âgées de 15 à 64 ans est ainsi passé de 64,9 % en 2003 à 72 % en moyenne en 2010 ;
- un **recul du coût salarial** : à partir de 2002, les partenaires sociaux négocient de faibles hausses des salaires. Le coût salarial unitaire horaire a ainsi reculé d'environ 3% entre le milieu des années 2000 et 2008 (en termes réels et nets, déduction faite des prélèvements sociaux et fiscaux, les salaires horaires en Allemagne n'ont guère progressé globalement depuis le début des années 1990, ce qui s'explique en grande partie par le contexte de l'après-unification), ceci grâce à une progression de la productivité par employé supérieure à celle des rémunérations (la productivité par employé a crû, en moyenne annuelle, à un rythme de croissance deux fois plus élevé que celui du salaire réel par employé). La modération salariale a ainsi permis aux entreprises de réduire la part des salaires dans leur valeur ajoutée (celle-ci s'établissait à 57 % en 2009 alors qu'elle était à 63,4 % au début des années 2000, et à 67,9 % en 1993) ; vis-à-vis des autres pays de la zone euro, ces restrictions salariales menées en Allemagne produisent les mêmes effets qu'une dépréciation monétaire. Tous ces éléments ont permis d'accroître l'offre de travail de la population allemande, de freiner la hausse des salaires, de soutenir l'activité et, *in fine*, de créer des emplois. Parallèlement, les salaires ont augmenté à un rythme plus élevé que la productivité par employé au cours des années 2000 et jusqu'à la fin de 2008 dans les pays qui affichaient d'importants déficits.
- une **restructuration du processus de production** : historiquement, l'Allemagne est fortement spécialisée dans des secteurs à forte valeur ajoutée (instruments de mesure, machines spécialisées, machines-outils, fournitures électriques) et de moyenne-haute valeur ajoutée (automobiles particulières, véhicules utilitaires, moteurs) dépendant du cycle d'investissement. Les exportations de biens d'équipement ont ainsi augmenté d'environ 33 % entre 2004 et 2009 et représentaient près de 40 % des exportations de biens en 2009. La raison de cette embellie tient au fait que l'industrie allemande s'est restructurée et a intégré une part croissante de produits importés dans son processus de production. Les échanges entre l'Allemagne et certains pays d'Europe centrale et orientale se sont notamment fortement développés. Les importations de biens en provenance des pays de l'Europe de l'Est (République tchèque, Slovaquie, Pologne, Slovaquie, Bulgarie, Hongrie, Roumanie) ont plus que doublé entre 2000 et 2010. L'Allemagne a ainsi pu tirer profit de l'essor du commerce mondial (+7,7 % en moyenne annuelle entre 2004 et 2009 selon l'OCDE) et du besoin croissant des pays émergents en biens d'équipement. Le degré d'ouverture, estimé par le rapport de la somme des importations et des exportations de biens et de services sur le PIB, qui n'était que d'environ 24 % en 1995, était passé à 34 % en 2000 et avait approché 45 % en 2008 (à 38,3 % en 2009) ;
- la **compétitivité hors-prix** : l'offre allemande bénéficie en effet de précieux avantages en matière de compétitivité hors-coûts, c'est-à-dire pour les aspects qualitatifs de la compétitivité, car elle jouit en général d'une meilleure réputation en termes de qualité, de fiabilité, de service après-vente, etc., ce qui renvoie à un grand effort de différenciation des produits et d'innovation, en lien étroit avec les besoins du marché ; en témoigne notamment, sur le plan sectoriel, la très forte spécialisation allemande dans les biens d'équipement professionnels.

## 5 Thème 5 Croissance économique, équilibres sociaux et environnementaux

### ➤ Sujet 9 Crise de 1929 et crise de 2007 : ressemblances et différences

Comparer deux phénomènes à 80 ans d'intervalle est incontestablement difficile : les contextes économiques, politiques, sociaux, géopolitiques, les mécanismes économiques, les outils d'intervention, les structures et les institutions sont différents... Cependant, au-delà des spécificités liées à l'époque, il est légitime de se poser la question de savoir ce qui rapproche et ce qui distingue les deux crises économiques majeures, celle de 1929 et celle de 2007.

Il est, dans un premier temps, troublant de constater que les deux crises présentent d'**importantes similitudes** :

- toutes les deux sont des crises systémiques, ayant une triple dimension financière, sociale et économique ; elles sont donc globales, et sont de nature à transformer tant l'économie que la société dans son ensemble ;
- elles prennent leurs racines dans les contradictions internes du capitalisme mondialisé et financiarisé, caractéristique tant de la période des années 1920 que de celle des années 2000 ;
- elles naissent dans un contexte général de laisser-faire qui amène les différents gouvernements à sous-estimer les déséquilibres économiques et financiers engendrés par leurs politiques libérales menées (politiques de Hoover aux États-Unis, de Laval en France... dans les années 1920). Sur le plan des échanges internationaux, l'entre-deux-guerres comme le début du XX<sup>e</sup> siècle, sont des moments de libéralisation croissante des échanges et de mondialisation libérale ;
- dans les deux cas, on assiste à un effondrement du système bancaire et financier. Dans les deux crises, les krachs boursiers font suite à une forte spéculation (la spéculation boursière des années 1920, en partie sur l'immobilier, a pour *alter ego* la spéculation sur les crédits hypothécaires *subprimes* à partir de 2007, crédits eux aussi liés à l'activité immobilière) qui alimente des prises de risque excessives par les banques ; les krachs boursiers entraînent alors, logiquement, la faillite de grandes banques aux États-Unis et en Europe ; ces défaillances se répercutent immédiatement sur la sphère productive de l'économie. En fait, il apparaît clairement que les mécanismes de transmission de la crise à l'économie réelle sont très similaires ;
- les temps précédant chacune des crises se caractérisent par un excès d'investissement ; dans le cas des années 1920, l'importance des dépenses d'investissement était liée à la phase de reconstruction, de l'Europe notamment, suite à la Première Guerre mondiale ; dans le cas des années 2000, on assiste de même à un fort accroissement des capacités productives dans l'économie mondiale, principalement dans les pays dits « périphériques » qui escomptent une forte pression par leurs demandes domestiques. Or, les récessions ont mis au grand jour l'excédent des capacités productives dans le monde ;
- on assiste à l'arrivée de nouveaux pays dans la sphère productive mondiale : à la suite de la Première Guerre mondiale, l'Europe ne peut plus, un temps, occuper la place qui était la sienne jusqu'alors ; l'économie américaine monte alors en puissance, de même que certains pays « neufs » tels que l'Australie ou la Nouvelle-Zélande ; cette nouvelle configuration du système productif mondial déstabilise le « cœur » du capitalisme, qui peine à s'adapter. Dans la période contemporaine, l'apparition des pays dits « émergents » entraîne des conséquences assez similaires sur le capitalisme mondial ;
- les politiques économiques peinent à s'adapter à la situation : aux États-Unis, comme en Europe, les pouvoirs publics ont tardé, dans les années 1930, à prendre conscience de la gravité de la crise ; ainsi, les politiques radicales de réformes financières et budgétaires ne sont mises en place qu'à partir de 1933 aux États-Unis, avec le *New Deal*, et plus tard

encore en France ; incontestablement, le laisser-faire des autorités politiques monétaires américaines est l'une des causes majeures de la gravité de la crise de 1929. Dans la crise contemporaine, les autorités politiques ont cherché à intervenir rapidement pour contrer la crise économique et financière ; ainsi, partout dans le monde (aux États-Unis notamment, mais aussi en Europe et en Chine également), des politiques de relance ont été engagées ; cependant, en raison de la montée des dettes tant des agents privés que des États, des politiques plus restrictives sont mises en place à partir de 2010 ; pour de nombreux spécialistes, ces politiques risquent de se révéler contre-productives car, en pesant sur l'activité économique, elles peuvent être susceptibles d'aggraver la crise économique et sociale.

De même, on peut montrer que ces deux crises présentent de **multiples dissemblances** :

- les erreurs commises au début des années 1930 ont servi de leçon aux autorités publiques ; ainsi, des politiques d'assèchement des crédits, ou encore d'interruption de la « purge » de la bulle financière par des activités étatiques massives, sous forme de nationalisations ou de garanties par exemple, n'ont pas cherché à être appliquées ; plus encore, les différents États ont été plus réactifs qu'au cours des années 1930 ;
- la croissance économique mondiale, qui s'était fortement cassée dans les années 1930, s'est certes ralentie au cours de la crise contemporaine, mais demeure toujours, à l'échelle mondiale, positive ; les pays émergents tirent la croissance mondiale, et contribuent de ce fait à stimuler l'activité d'économie domestique sans ressorts internes ;
- dans la crise contemporaine, les grandes économies détiennent des « amortisseurs » sociaux susceptibles de limiter les effets de la crise économique sur les populations ; ainsi, la protection sociale (au sens large) joue un rôle essentiel pour atténuer les conséquences de la crise sur le pouvoir d'achat, le niveau de vie ou encore l'emploi.

## 6 Thème 6    Marché et économie non marchande

### ➤ Sujet 10    Les crises internationales, comme insuffisance des biens publics mondiaux ?

Les crises internationales, qui sont souvent des crises systémiques - sanitaires, économiques, politiques... -, ne sont pas fortuites ou ne sont pas le fruit d'un *Deus ex machina* quelconque ; elles sont toutes le produit d'un même phénomène, l'insuffisance (voire l'absence) de biens publics mondiaux. Due aux multiples faiblesses dans leur production de ces biens, l'insuffisance des biens publics mondiaux entraîne des déséquilibres majeurs, que l'on nomme des « maux publics ».

En effet, les crises systémiques sont, à l'inverse des situations d'équilibre, des « maux publics » qui surviennent par le biais d'externalités négatives. Ainsi, le réchauffement de la planète, l'apparition de crises alimentaires, la violation des droits de l'homme ou encore la corruption ont toutes pour origine l'une ou l'autre des faiblesses de la production des biens publics mondiaux. Plus précisément, on peut identifier trois faiblesses principales :

- une **faiblesse juridictionnelle** : celle-ci se manifeste par l'existence d'un écart entre la dimension mondiale des grandes préoccupations actuelles et le cadre essentiellement national de la formulation des politiques. En fait, étant donné que le processus de formulation des politiques reste dans son ensemble centré sur l'intérêt national, il se crée inéluctablement un fossé dû au simple fait que de nombreux problèmes sont d'ordre mondial. L'anxiété que ressentent les décideurs nationaux du fait de la perte de leur souveraineté face aux marchés mondiaux et aux revendications de la société civile s'explique en partie par l'absence d'une stratégie bien définie au niveau international ;
- une **faiblesse de participation** : cela tient au fait que nous vivons dans un monde où les acteurs sont multiples, mais où la coopération internationale reste principalement le fait du gouvernement. Avec la mondialisation, on assiste à l'émergence de nouveaux acteurs

mondiaux importants ; mais la coopération internationale reste encore essentiellement un processus intergouvernemental auquel les autres acteurs ne participent que de manière marginale, ce qui diminue l'efficacité des politiques mondiales. En élargissant le rôle de la société civile et du secteur privé dans les négociations internationales, les gouvernements peuvent accroître l'impact de leur politique tout en la rendant à la fois plus légitime et plus crédible ;

- une **faiblesse d'incitation** : les arguments moraux ne suffisent pas pour que les pays remédient aux effets internationaux de leurs actions ou coopèrent pour le bien public mondial; ainsi, pour les faire appliquer, des incitations, voire des injonctions, sont nécessaires.

Les crises internationales, de nature systémique essentiellement, sont toutes et toujours le résultat de défaillances dans la production ou dans la mise à la disposition des agents des biens publics mondiaux. En fait, les crises systémiques sont l'envers des biens publics mondiaux - créateurs par nature d'effets externes positifs - ; elles sont des **maux publics**. Fondamentalement, les crises proviennent de deux effets pervers, maux publics eux aussi, à savoir des risques excessifs et des asymétries d'information :

- l'**excès de risque** peut-être soit subi, soit sciemment pris ; mais, de toute façon, ce risque est mal maîtrisé. Ainsi en est-il de la levée de la vigilance dans le chauffage des carcasses de bétail (à l'origine de l'apparition de la maladie dite de la « vache folle »), de l'utilisation de semences à base d'OGM sans études suffisantes quant à leur dangerosité, de la tolérance excessive à l'égard des régimes politiques ou d'hommes d'États susceptibles de générer des comportements ou actions répréhensibles (cas de l'Irak, de la Corée du Nord, de l'Arabie Saoudite...), de la volatilité incontrôlée des cours sur les marchés financiers ou sur les marchés des changes ;

- dans tous les cas, les conséquences de ces crises ont un coût extraordinairement élevé, incalculable souvent (coût de la pollution, coût de la contamination du sang par le VIH...). Dans tous les domaines de la vie ou des acteurs s'opposent (le politique, le diplomatique, l'économique, le social...), un phénomène persiste, celui de l'**asymétrie d'information** ; ainsi, la régulation spontanée des échanges est défaillante et des comportements stratégiques sont susceptibles d'apparaître. Ceux-ci sont de deux ordres principaux :

- le **risque moral** : dans le domaine strictement économique, le risque moral se rencontre par exemple sur les marchés financiers lorsque, par exemple, un emprunteur accumule une dette excessive, en faisant le pari que le prêteur finira par lui accorder des meilleures conditions. Ce dernier peut lui-même ne pas être innocent, en pariant de son côté que les pouvoirs publics le soutiendront si la situation se dégrade, parce qu'une faillite risque de déclencher une panique bancaire et de mettre en péril d'autres institutions financières. Le risque moral est le résultat d'une défaillance du marché : lorsque les acteurs n'assument pas l'intégralité du coût d'un comportement à risque, ils prennent un risque socialement excessif ;

- l'**anti-sélection** : ce phénomène pourrait se résumer de la sorte : « Les mauvais acteurs chassent les bons ». Dans le domaine du politique, un tel comportement se traduirait par le fait que les tyrans chasseraient de leur zone d'influence les régimes démocratiques.

Un niveau excessif de risques combiné à une forte asymétrie d'information font des crises systémiques des maux publics mondiaux : le conflit se substitue alors à la paix, les dérèglements financiers à la stabilité, le doute alimentaire à la confiance, l'émission non bridée de gaz à effet de serre à la pureté de l'air. De telles crises appellent le recours à des modes adaptés de sortie de crise.



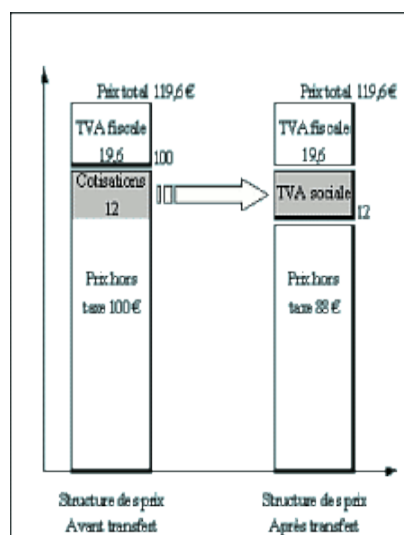
## 7 Thème 7    Protection sociale et solidarité

### ➤ Sujet 11    En quoi consiste la « TVA sociale » ?

Techniquement, la TVA sociale est l'affectation d'une partie du produit de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) au financement de la protection sociale. L'ajustement des cotisations sociales patronales et le nouveau taux de TVA sont calculés de sorte que le jeu soit à somme nulle pour les finances publiques. Sa mise en place se traduit concrètement par une hausse de la TVA, à la place de cotisations sociales existantes (dans ce cas il y aurait baisse des cotisations) ou envisagées pour augmenter les ressources.

Techniquement, le calcul et le mode opératoire de la TVA sociale sont inspirés de ceux de la TVA ; d'où son nom. Ainsi, la TVA sociale s'applique sur tous les biens vendus sur le territoire national, qu'ils soient fabriqués sur ce territoire ou importés de l'étranger ; elle ne s'applique pas aux exportations. On déduit de l'observation de ces mécanismes que la compétitivité est donnée, à l'exportation, par les prix de vente hors toutes taxes et, sur le marché intérieur, par les prix de vente toutes TVA comprises. Par conséquent, tout ce qui permet de diminuer les prix de vente hors TVA contribue à améliorer la compétitivité de nos industries à l'exportation. Tout ce qui provoque une augmentation des prix TVA comprise des produits importés (sans hausse des prix des produits fabriqués sur notre sol) a pour effet d'améliorer la compétitivité de notre industrie sur le marché intérieur.

La TVA sociale consiste donc à réduire les coûts de production, et à les remplacer par des taxes sur la consommation. Pour les promoteurs de la TVA sociale, ce transfert de charges au sein du financement de la Sécurité sociale permettrait d'alléger le coût du travail et de taxer davantage les produits importés, créant un effet désincitatif (les ménages achèteront moins de produits importés). En conséquence, la TVA sociale est une façon de faire participer les consommateurs à leur protection sociale, et d'améliorer la compétitivité économique du pays. La TVA sociale a pour effet de modifier concrètement l'équilibre des prélèvements entre les travailleurs et les consommateurs, ceci au profit des premiers et au détriment des seconds, et entre producteurs locaux et importateurs. Le mécanisme peut-être représenté, visuellement, de la manière suivante :



La TVA sociale présente tout à la fois des avantages et des inconvénients ; les **atouts** sont multiples :

- du fait de son double effet - baisse des prix à l'exportation d'une part, et hausse des prix des produits importés d'autre part - un transfert sur une TVA sociale a les mêmes effets qu'une dévaluation monétaire. L'instauration d'une TVA sociale pourrait donc compenser le

*dumping* monétaire des pays qui laissent se dévaluer leur monnaie, sans que nous ayons à encourir le reproche d'avoir procédé aux mêmes manipulations, ainsi que le dumping social des pays à bas salaires ;

- le coût du travail local est réduit, ceci en raison de la baisse des charges, aidant les entreprises nationales à être plus compétitives, renforçant l'attractivité économique du territoire et augmentant les flux d'entrée de capitaux étrangers)
- elle contribue ainsi soit au maintien soit à l'augmentation du PIB et de l'emploi sur le territoire ;
- elle provoque une hausse du prix de vente des produits importés et une baisse du prix de vente des produits locaux sur le marché domestique (à la condition cependant que la hausse de la TVA soit moindre que la baisse du coût de production lié à la baisse des cotisations) et surtout à l'exportation. Cette baisse sera faible voire nulle si les décideurs d'entreprise ne répercutent pas la baisse des cotisations sur les prix de vente, et choisissent d'augmenter les profits, les salaires, ou les investissements.

A l'inverse, les **critiques** qui sont faites à la TVA sociale sont de plusieurs ordres :

- certains reprochent à la TVA d'être un impôt non progressif, et tout en admettant qu'il vaut mieux fiscaliser une partie du financement de la protection sociale, ils s'opposent à la TVA sociale parce qu'ils préfèrent qu'on utilise d'autres impôts (sur le capital par exemple) ;
- un risque inflationniste : pour M. Arthuis par exemple, l'inflation sur les produits importés sera faible compte tenu de la concurrence avec les produits locaux qui pourrait entraîner la diminution des marges des importateurs. Par ailleurs, le gain de compétitivité ne peut avoir d'impact que pour les produits sur lesquels il existe encore une production nationale et pour lesquels la différence de prix au départ avec les produits importés est faible, sensiblement inférieure à l'impact maximal de la TVA sociale (donc de 1 à 3 %) ;
- un effet d'aubaine, notamment pour certaines entreprises qui peuvent profiter de la baisse des cotisations pour augmenter leurs profits et non pour baisser leurs prix hors taxe, en particulier sur les secteurs où la concurrence économique est la moins forte ;
- un risque de fraude fiscale et de contrebande.

## ➤ **Sujet 12**      **Quelle économie pour la dépendance ?**

Depuis plusieurs années déjà, la problématique de la prise en charge de la dépendance dans les pays occidentaux interroge les décideurs publics ; ainsi, de nombreuses questions se posent tant sur le type d'architecture de protection sociale à mettre en place que sur la nature des contributeurs. En fait, le « **risque dépendance** » n'est en réalité pas nouveau pour les pays européens, dans la mesure où le phénomène du papy-boom a été progressif et qu'il a pu être anticipé par la puissance publique ; c'est en revanche son ampleur qui est nouvelle : les personnes âgées très dépendantes représentent d'ores et déjà plus de 3% de la population totale en Europe et l'on s'attend à une arrivée massive des papy-boomers aux âges de la dépendance d'ici une à deux décennies. En réalité, le choc démographique attendu pour la dépendance est décalé de vingt ans par rapport aux retraites (entrée en dépendance aux alentours de 80-85 ans en moyenne contre 60-65 ans pour la retraite) ; en conséquence, à partir de 2025, il faudra s'attendre à des difficultés d'ordre à la fois qualitatif et quantitatif face à la prévision d'un « sur-risque ».

Le « risque dépendance » se trouve en fait à la frontière des risques maladie et vieillesse, certains besoins des personnes âgées dépendantes s'apparentant à ceux qui sont déjà pris en charge par l'assurance maladie (soins) ou les régimes de retraite (actions sociales) ; d'où la complexité des choix quant à la place que doit tenir la dépendance parmi les risques sociaux à prendre en charge par la société. Pour autant, à l'heure actuelle et à l'échelle internationale, un consensus a émergé autour de l'idée de définir la perte d'autonomie dans les actes de la vie courante comme un risque normal de la vie, pouvant survenir à tout âge, au même titre que la maladie ou l'invalidité ; d'où le fait que, jusqu'à maintenant, le secteur gériatrique se soit structuré, en Europe du moins, avant tout selon une logique de l'offre :

des prestataires proposaient des équipements et des services que les pouvoirs publics réglementaient et solvabilisaient. Cependant, face à cette standardisation de l'offre, une pression s'est exercée pour privilégier une approche par la demande, partant des besoins individuels, et pour élaborer des réponses personnalisées et concertées, tenant compte de l'environnement et du souhait des personnes âgées.

Dans ce nouveau contexte, doublé par l'existence de contraintes financières fortes, la question se pose de savoir si les pays seront capables de conserver leur système de protection sociale (en y ajoutant la protection contre le risque dépendance) tout en sauvegardant les valeurs fondamentales qui les ont fondés ou si, peu à peu, la contrainte financière va faire éclater ces principes. En fait, **deux schémas** s'opposent concrètement :

- le premier, misant toujours sur un financement public, s'inscrit en faveur de la création d'un « droit universel à une compensation pour l'autonomie », intégrant l'ensemble des prestations, biens et services identifiés comme nécessaires. Ce droit devrait concerner l'ensemble des personnes souffrant d'une perte d'autonomie (personnes âgées ou personnes en situation de handicap), et son financement devrait être assuré par la solidarité publique, le recours aux contrats d'assurance demeurant facultatif ;
- le second refuse la création d'une cinquième branche de la Sécurité sociale, étant donné l'aggravation de la situation des finances publiques ; il plaide, à l'inverse pour un « financement mixte public-privé » reposant sur trois piliers principaux :
- d'une part sur la généralisation de la couverture des Français par une assurance privée grâce à la réorientation des contrats d'assurance-vie ou des plans d'épargne retraite vers la garantie dépendance, ainsi que l'intégration d'une garantie dépendance dans les contrats des complémentaires santé ;
- d'autre part sur la généralisation de la couverture des Français par une assurance privée grâce à la réorientation des contrats d'assurance-vie ou des plans d'épargne retraite vers la garantie dépendance, ainsi que l'intégration d'une garantie dépendance dans les contrats des complémentaires santé ;
- enfin sur la mise en place d'une « prise sur gage » sur le patrimoine des personnes âgées les plus aisées pour financer en partie l'allocation personnalisée d'autonomie (APA).

Comme on le voit, les débats sont ouverts ; on peut cependant penser que l'ampleur des contraintes financières est telle que les choix les moins ambitieux ont des chances de se réaliser.