

Les exonérations de cotisations sociales, ennemies de la compétitivité ?

 blogs.alternatives-economiques.fr/anota/2018/11/25/les-exonerations-de-cotisations-sociales-ennemies-de-la-competitivite

- Martin Anota
- 25/11/2018

En France, depuis le début des années quatre-vingt-dix, plusieurs économistes, responsables politiques et autres commentateurs ont accusé le niveau du coût du travail de contribuer au maintien d'un chômage de masse et, depuis le début des années deux mille, à la détérioration du solde extérieur de l'économie française. Des exonérations de cotisations sociales sur les bas salaires ont ainsi été introduites en 1993 par le gouvernement Balladur et les gouvernements suivants ont maintenu ces dispositifs, souvent en les modifiant, parfois en les étendant. En 2011, ces exonérations représentaient 24,2 milliards d'euros, soit 1,25 % du PIB ; autrement dit, elles constituent le premier pilier de la politique de l'emploi française. D'autres dispositifs ont été mis en place, notamment le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) adopté par le gouvernement Ayrault en 2012 dans l'objectif explicite de rendre les entreprises plus compétitives, mais aussi par là de les inciter à embaucher. En janvier prochain, le CICE sera supprimé pour être remplacé par un allègement de cotisations patronales.

Si de nombreux économistes préconisent des exonérations de cotisations sociales sur les bas salaires, c'est parce qu'elles stimulent selon eux l'emploi et en particulier celui des moins qualifiés. Théoriquement, elles entraînent tout d'abord un effet de substitution : dans la mesure où le coût du travail des moins qualifiés diminue relativement aux travailleurs qualifiés, les entreprises sont incitées à modifier leurs méthodes de production et à remplacer des travailleurs qualifiés par des travailleurs peu qualifiés. Dans cette optique, l'embauche des seconds se fait au détriment des premiers. Mais il y a aussi un effet volume à l'œuvre : comme le coût du travail diminue, les entreprises ont plus de latitude pour réduire leurs prix de vente ; à mesure qu'elles baissent leurs prix, leurs ventes augmentent ; et pour répondre à ce surcroît de demande, elles augmentent leur production et embauchent davantage, en l'occurrence aussi bien des travailleurs qualifiés que des travailleurs peu qualifiés. Enfin, si les entreprises en profitent effectivement pour réduire leurs prix, un second effet de substitution est à l'œuvre, mais passant cette fois-ci du côté de la consommation : dans la mesure où les travailleurs peu qualifiés sont souvent concentrés dans certains secteurs, les entreprises de ces derniers pourront plus amplement réduire leurs prix que celles des autres secteurs ; au niveau agrégé, la consommation se réorientera au profit des premiers, ce qui stimule à nouveau l'embauche des travailleurs peu qualifiés, mais au détriment des travailleurs qualifiés.

Au final, pour les travailleurs peu qualifiés, l'effet de volume vient renforcer l'effet de substitution pour stimuler leur embauche ; pour les travailleurs qualifiés, l'effet de volume vient compenser, voire plus que compenser, l'effet de substitution, si bien que l'effet net sur leur emploi est plus ambigu, mais pas forcément négatif. Si des études comme celles de

Bruno Crépon et Rozenn Desplatz (2001) suggèrent que ces dispositifs ont bénéficié aussi bien aux travailleurs qualifiés qu'aux travailleurs peu qualifiés grâce à un effet volume plus important qu'un effet de substitution, d'autres études, comme celle d'Islem Gafsi, Yannick L'Horty et Ferat Mihoubi (2004), concluent plutôt que l'effet volume est surévalué et que l'embauche des travailleurs peu qualifiés s'est faite au détriment de l'emploi des travailleurs qualifiés. Si les diverses études disponibles ne s'accordent pas sur le nombre exact d'emplois créés, ni sur le sens exact de l'effet des exonérations sur l'emploi des travailleurs qualifiés, elles concluent toutefois généralement que ces dispositifs ont effectivement stimulé l'emploi peu qualifié (1).

Aziza Garsaa et Nadine Levratto (2018) ont cherché à évaluer les effets des exonérations de charges sociales sur les performances à l'exportation des entreprises françaises entre 2004 et 2011. Leur analyse suggère que les exonérations ont eu un effet négatif sur ces performances à l'exportation, et ce quel que soit l'indicateur, la période ou le secteur qu'elles observent : elles ont réduit la probabilité d'exporter, la fréquence des exportations et l'intensité de l'engagement à l'export des entreprises, et ce d'autant plus que ces dernières sont engagées à l'international.

Les partisans des exonérations de cotisations sociales notaient déjà que l'efficacité de celles-ci dépendait étroitement du degré de concurrence sur le marché des produits et de la coopération des partenaires sociaux : les entreprises ne sont pas incitées à réduire leurs prix si elles font face à une faible concurrence ; d'autre part, les exonérations de cotisations sociales vont difficilement réduire le coût du travail, si les partenaires sociaux en profitent pour réclamer des hausses de salaires. Autrement dit, elles ne seraient vraiment efficaces que si elles s'accompagnent de réformes de libéralisation des marchés des produits et du travail, afin qu'elles n'aient pas pour seul effet d'alimenter les rentes de quelques entreprises et de quelques travailleurs.

Mais pour Garsaa et Levratto, l'explication de la nocivité des exonérations de cotisations sociales sur les performances des entreprises à l'exportation se situe ailleurs. Face aux entreprises des pays émergents disposant d'une abondante main-d'œuvre bon marché, les firmes des pays développés sont désarmées si elles s'engagent dans une concurrence par les prix ; par contre, leur « avantage comparatif » se situe dans leur capacité à mobiliser une main-d'œuvre qualifiée utilisant les dernières technologies disponibles, si bien qu'elles devraient plutôt s'engager dans une concurrence par la qualité. Or, en incitant les entreprises françaises à créer des emplois peu qualifiés plutôt que qualifiés, les exonérations de charges sociales conduiraient en fait à une détérioration de la qualité de leur production et de leur contenu en innovation.

Certains affirment que les performances commerciales des entreprises françaises se sont dégradées avec l'instauration des 35 heures et accusent ainsi la réduction du temps de travail d'en être responsable, tout en célébrant des vertus des allègements de cotisations qui ont été adoptées en contrepartie. Or, si effectivement le solde commercial est devenu déficitaire dans le sillage des lois Aubry, il a commencé à se dégrader bien avant celles-ci. L'étude de Garsaa et Levratto amène à placer les exonérations de cotisations sociales sur le banc des suspects.

(1) Ce faisant, les exonérations de charges sur les bas salaires ont pu avoir un effet pervers, celui de gonfler les rangs des travailleurs pauvres.

Références

CREPON, Bruno, & Rozenn DESPLATZ (2001), « Une nouvelle évaluation des effets des allègements de charges sociales sur les bas salaires », in INSEE, Économie et Statistique, n° 348.

GAFSI, Islem, Yannick L'HORTY & Ferat MIHOUBI (2004), « Allègement du coût du travail et emploi peu qualifié : une réévaluation », in Dominique Méda & Francis Vennat (dir.), Le travail non qualifié, permanences et paradoxes, La Découverte.

GARSAA, Aziza, & Nadine LEVRATTO (2018), « Exportations et exonérations, les deux vont-elles de pair ? Analyse empirique sur données individuelles d'entreprises françaises », EconomiX, document de travail, n° 2018-46.