



**LES ARTICLES LES PLUS LUS SUR LESECHOS.FR**

1. Les Bourses mondiales plongent après les élections italiennes
2. L'Italie dans une impasse politique majeure
3. « En France, on a un comique qui a fait 51 % des voix », lance Luc Chatel
4. L'Hadopi s'attaque au « streaming » illégal et au téléchargement
5. Le pari manqué de François Hollande

**opinions**

**LE POINT DEVUÉ**

de Zaki Laïdi

## La mort programmée du multilatéralisme commercial

**A** Washington comme à Bruxelles, on semble se réjouir de la perspective de signature d'un accord de libre-échange entre les Etats-Unis et l'Union européenne d'ici à 2014. Cet accord, que l'on qualifie d'accord commercial du siècle, générerait des gains de croissance pour le PNB européen de 1 % par an. Il permettrait ainsi de créer sur le plan géopolitique un ensemble atlantique économiquement intégré, capable de faire contrepoids à la Chine. Du côté américain, cette volonté de contenir la Chine est d'autant plus forte que Washington négocie simultanément un autre accord de libre-échange (TransPacific Partnership, le fameux TPP) associant les trois pays d'Amérique du Nord (Etats-Unis, Mexique, Canada) à neuf pays asiatiques et pacifiques comptant pour 40 % du commerce extérieur américain. Ainsi, grâce à ces deux accords, Washington disposerait au XXI<sup>e</sup> siècle de deux mâchoires commerciales : une mâchoire Pacifique et une mâchoire Atlantique représentant 60 % du commerce extérieur américain. L'objectif étant, au travers de ces accords, de placer la barre réglementaire à un niveau suffisamment élevé pour contraindre la Chine à s'adapter aux exigences américaines.

De ce « containment » chinois, l'Europe peut tirer avantage, car son alliance commerciale avec les Etats-Unis la placerait dans un meilleur rapport de force avec la Chine. Au terme de ce processus, l'Europe, comme les Etats-Unis, intégrerait 60 % de son commerce

international dans les accords bilatéraux, contre 25 % il y a à peine dix ans.

Pour autant, ce regain spectaculaire de bilatéralisme ne constitue pas un bonheur sans mélange. La montée en puissance des accords bilatéraux sonne le glas des négociations multilatérales de l'OMC. Le Doha « round » est désormais mort et enterré. Certes, ces accords bilatéraux ne sont théoriquement pas contradictoires avec les accords multilatéraux. Mais, dans les faits, ils ne sont bien. Ils complexifient

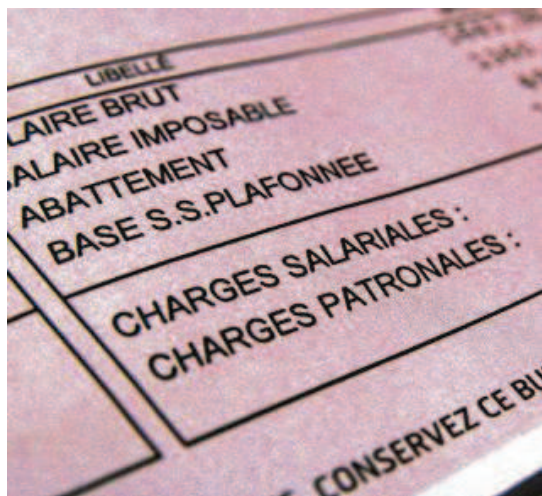
### Le projet d'accord de libre échange Etats-Unis-Europe complexifie les règles du commerce et exclut les pays tiers.

les règles et excluent les tiers. Or s'il n'y a plus de négociations multilatérales grâce auxquelles l'OMC tirait sa force et sa légitimité, la perte de confiance dans cette institution s'étiole. Les différends commerciaux se régleront dans des cadres bilatéraux et les disciplines commerciales perdront de leur caractère contraignant. D'autant que les normes privées frappent de plus en plus d'obsolescence les normes publiques.

C'est un risque sérieux, quand bien même ses effets n'en seront pas immédiats. Mais il est surprenant de voir que la Commission européenne ne nous donne aucune indication sur les leçons à tirer de la crise du multilatéralisme commercial. Cette même Commission

passé sous silence les difficultés considérables que pose la négociation d'un accord de libre-échange avec les Etats-Unis. Nous savons tous que l'enjeu de ces négociations sera réglementaire et non tarifaire. Mais si l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle étaient si faciles à atteindre, on comprend mal pourquoi il aurait fallu tant attendre pour lancer une telle négociation. Cette prudence s'impose d'autant plus que la Commission n'évoque pas un autre risque : celui de voir les Etats-Unis conclure le TPP avant le traité avec l'Europe. Cela leur conférerait pourtant un avantage dans la négociation, car il les aiderait à vouloir étendre à l'Europe les standards qu'ils auraient préalablement imposés aux pays du Pacifique. L'Europe n'aurait alors le choix qu'entre les rejeter en bloc ou les accepter. Mais comme les négociations entre l'Europe et les Etats-Unis auront alors beaucoup avancé, personne ne prendra le risque de les interrompre. L'Europe se rangerait alors aux conditions des Etats-Unis car elle n'aurait pas d'alternative à proposer. Le risque est grand de voir la Commission bâcler cette négociation afin de parvenir à un résultat rapide avant 2014. Or le jeu commercial mondial est un jeu redoutable qui nécessite une vision stratégique d'ensemble. Les Etats-Unis en ont une. Mais peut-on en dire autant de l'Europe ?

**Zaki Laïdi** est directeur de recherche à Sciences po, auteur de « Le Monde selon Obama », Champs-Flammarion, 2012.



## La France doit se poser la question des salaires

**LE CERCLE DES ÉCONOMISTES**  
Par Jean-Paul Betbèze



**P**oursuivons l'opération vérité : le déficit budgétaire dépassera 3 % du PIB cette année, parce que la récession est à nos portes. A nos portes, parce que la compétitivité est trop faible et que les hausses d'impôts pèsent. Et cette compétitivité est trop faible parce que les salaires s'ajustent mal (ce que l'OCDE vient de souligner), mal parce que le dialogue au sein de l'entreprise n'est pas à la hauteur. Il faut donc saluer la signature de l'accord entre syndicats patronaux et (certains) syndicats salariés fin janvier : il marque une rupture dans les relations sociales françaises. Mais il faut continuer, car c'est une crise productive majeure qui frappe la France, et les entreprises ne peuvent plus s'endetter pour la cacher.

La « flexisécurité à la française » marque le début de cette opération vérité. Elle permet de stabiliser l'emploi en ajustant les salaires en fonction de la durée du travail. Mais elle se fait plus sous la contrainte de la crise que pour élaborer une stratégie gagnante entre partenaires. C'est plus réactif que prospectif. Pour vraiment réussir, il faut donc passer de la contrainte au consensus et sortir de nos éternels affrontements sur le partage de la valeur ajoutée. On voit qui en paye le prix aujourd'hui, où l'emploi des moins qualifiés et des plus jeunes est sacrifié au bénéfice des installés.

Nous n'avons ni le choix ni le temps, si nous voulons éviter le drame social d'une baisse des salaires. Nous ne pouvons adopter la stratégie américaine qui a traité d'abord la dette privée, pour la faire baisser, et s'occupe aujourd'hui de la dette publique. La pression de la dette privée a reculé aux Etats-Unis avec les baisses des taux d'intérêt à court terme, puis à long terme (c'est le « quantitative easing »), puis du dollar (qui aide l'export), puis des salaires sous l'effet du chômage, enfin avec la baisse des prix de l'énergie (grâce au gaz de schiste). Les profits remontent dans un secteur privé désendetté, la croissance peut reprendre. Elle est suffisamment forte pour aborder la falaise fiscale (« fiscal cliff »), cette dette publique qui a continué de monter entretemps. En zone euro, la séparation dette privée-dette publique, comme les cinq baisses américaines, sont impossibles. La baisse de l'endettement public doit se faire en même temps que celle de

l'endettement privé : ce sont les règles de notre zone monétaire, la fameuse « austerité ». Les taux courts ne peuvent baisser jusqu'à zéro : le risque de déflation n'est pas perçu. Les taux longs ne peuvent baisser assez pour les pays les plus endettés, loin s'en faut : on retrouve les règles de la zone euro. Et l'euro monte. Et l'énergie reste chère. Seule « solution » alors, la montée du chômage et la baisse des salaires nominaux. C'est ce qu'on veut ?

La France est à l'arrêt et peut replonger. Notre économie a bénéficié des baisses des taux courts et longs (avec l'Allemagne), pas de celles du change ni de l'énergie, évidemment pas de celle des salaires. Elle voit monter la concurrence salariale des pays du sud dans le bâtiment, l'agriculture, le tourisme, en attendant l'automobile. Les comptes extérieurs grecs, espagnols et italiens se redressent, pas les nôtres. La compétitivité allemande ne faiblit pas.

La « flexisécurité à la française » marque le début d'une opération vérité.

Il nous faut des politiques de modération salariale, d'absorption des chocs.

Mais aborder la question des salaires reste tabou, et pire celle du SMIC. Pour gagner du temps, on a distingué compétitivité prix et hors prix, alors qu'elles sont liées pour le milieu et bas de gamme. On ne veut pas d'un « choc de compétitivité », mais d'un lissage dans la durée. Pourtant, les chiffres d'activité et d'emploi sont là. Les salaires doivent s'adapter en France, en épousant une stratégie de compétitivité par l'innovation et la flexibilité, par la montée en gamme et l'efficacité productive, par et dans le dialogue. Autrement, c'est la baisse à l'espagnole. Cela veut dire qu'il nous faut des politiques de modération salariale, d'absorption des chocs en cas de baisse d'activité et d'allongement de la durée du travail en repoussant l'âge de la retraite, mais avec des abondements de retraite, des intéressements aux résultats intégrant la responsabilité environnementale et sociale de l'entreprise, avec beaucoup plus de formation. C'est ce passage négocié vers l'emploi durable qu'il faut ouvrir, dans la transparence et l'équité, sachant que les entreprises n'ont plus de grain à moudre avec leurs marges faibles, la concurrence et les impôts. Social-démocrate ? Chiche !

**Jean-Paul Betbèze** est « senior advisor » chez Crédit Agricole SA.

**LE POINT DEVUÉ**

de Kérine Tran et Denis Le Bossé

## Délais de paiement : encore un effort, Monsieur Moscovici !

**L**a question des délais de paiement se place enfin au cœur de l'actualité. Tant mieux pour nos PME. Les annonces récentes de Pierre Moscovici au Salon des entrepreneurs, s'inspirant du rapport commandé à Jean-Michel Charpin et venant en complément du débloqué début janvier de plus de 500 millions d'euros de crédit de trésorerie pour les TPE et les PME, donnent des raisons d'espérer, mais aussi des raisons de douter.

On peut craindre en effet que ces mesures restent insuffisantes. Parmi les solutions avancées par le ministre, citons le recours plus aisé à l'assurance-crédit ainsi qu'à l'affacturage. Mais le problème, aujourd'hui, réside non pas dans les difficultés à recourir à une assurance-crédit, mais dans les difficultés à étendre la couverture de l'assureur aux entreprises présentant un réel risque d'insolvabilité. Autre mesure plébiscitée : l'affacturage. Cette technique est à double tranchant : dans un premier temps, elle permet d'apporter de l'argent frais aux entreprises, mais, très vite, elle altère leur marge. Par ailleurs, cette solution de facilité n'incite pas les dirigeants à maîtriser leur poste client.

Citons également comme solution, le débloqué de 150 millions d'euros pour renforcer les fonds propres des entreprises à l'export. Or les entreprises françaises manquent cruellement de fonds propres. Cette mesure est donc louable, surtout si elle s'ins-

crit dans la pérennité. Parmi les solutions avancées par Pierre Moscovici, citons encore la promesse de sanctions administratives en cas de retard de paiement de leurs fournisseurs par les entreprises. Cette idée d'amende administrative devrait se révéler très dissuasive auprès des entreprises, sous réserve que ces sanctions puissent être appliquées. Or, comment la DGCCRF va-t-elle procéder ? Et 2.000 contrôles prévus en 2013, pour 1.850 en 2012, c'est si peu...

### Les petites entreprises restent tétanisées à l'idée de poursuivre leurs clients.

Une solution serait de combiner la mission de déclaration du commissaire aux comptes, s'il démontre de façon répétée des manquements significatifs au respect des délais de paiement imposés par la loi, avec l'application des sanctions par la DGCCRF. Le commissaire aux comptes déclare et la DGCCRF sanctionne !

Toutes ces mesures suffiront-elles à modifier des comportements ancrés dans les entreprises, trop nombreuses à utiliser le « crédit fournisseur » pour « faire de la trésorerie » à bon compte ? Si la LME est si mal appliquée, c'est surtout que les petites entreprises restent tétanisées à l'idée de poursuivre leurs clients et

les sanctions ne sont pas mises en œuvre. Ce déséquilibre des forces doit être rompu et il convient d'éduquer les PME en positionnant le poste client au cœur de l'entreprise.

Instaurer la culture d'un crédit management qui interviendrait en amont, dès le processus de facturation, devient une nécessité, ce qui passe par la formation de professionnels dans les entreprises, ayant pour mission de « faire entrer le cash » et devenant l'un des pôles stratégiques de l'entreprise.

D'autres mesures peuvent aussi être envisagées : rendre viable la possibilité pour certains acteurs majeurs de financer leurs petits clients - aujourd'hui, 53 % des entreprises accompagnent leurs clients rencontrant des difficultés à régler leurs factures. Ou encore généraliser la méthode de financement alternatif interentreprises, avec le soutien des banques et d'Oséo (tels qu'Avance Plus sur le financement des marchés publics). La garantie fournie par Oséo pourrait également être combinée avec le régime d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE).

Le débloqué du fonds de garantie de 500 millions d'euros ne doit pas constituer une simple bouffée d'oxygène, mais doit être le début d'un cycle vertueux pour l'économie des entreprises.

**Kérine Tran**, juriste (Cabinet Arc)  
**Denis Le Bossé**, président du cabinet Arc

