

# La compétitivité des entreprises, des régions et des pays

Le terme de compétitivité est aussi populaire qu'ambigu quand il se rapporte à un pays. Les défenseurs d'intérêts, les médias et les politiques l'utilisent souvent pour étayer ou critiquer une position. Il y a longtemps que l'on a établi une distinction entre la compétitivité-prix, technologique ou autres. Aujourd'hui, lorsqu'on parle de compétitivité, on utilise presque toujours des termes beaucoup plus complexes: dans la stratégie de Lisbonne de l'Union européenne (UE), dans les classements des instituts de recherche et dans les rapports annuels de la Commission européenne sur la compétitivité de l'Europe. Un nouveau consensus se dessine qui tend à définir la compétitivité comme la capacité d'un pays ou d'une région à assurer la prospérité ou à augmenter le niveau de vie<sup>1</sup>.



Même au niveau de l'entreprise, le concept de compétitivité n'est pas facile à définir. Une entreprise peut soit produire au prix du marché soit se profiler par des facteurs concurrentiels non monétaires, tels qu'une technologie ou une qualité que personne d'autre ne possède.

Photo: Keystone

## La compétitivité des entreprises

Le terme de compétitivité est issu de la littérature des entreprises. Il désigne une firme qui peut, sans aide, survivre et produire aux coûts donnés, selon la fiscalité et les conditions locales. Il existe pourtant de nettes différences entre entreprises. Certaines ne peuvent survivre qu'avec des bénéfices élevés, d'autres ont des prétentions plus modestes. Elles peuvent également produire au prix du marché ou offrir une technologie, une gamme de produits ou une qualité que personne d'autre ne possède. Dans le modèle de la concurrence parfaite, le prix du marché est donné: quiconque produit à des coûts qui correspondent à ce prix est concurrentiel, puisqu'il survit sur le mar-

ché. Toutefois, l'entreprise ne fait que couvrir ses coûts et ne génère aucun bénéfice (le temps de l'entrepreneur et la prime de risque sont comptabilisés comme des coûts). En revanche, si les produits peuvent être différenciés ou si l'entreprise possède une avance technologique, la concurrence s'atténue et les prix peuvent dépasser les coûts marginaux (bénéfice marginal «positif»). Le bénéfice moyen positif qui pourrait être atteint dépend de la possibilité d'entrer sur le marché et des délais nécessaires. Les bénéfices (marginaux) positifs sont plus légers que les horizontaux, dans le cas d'une différenciation verticale des produits, autrement dit lorsque l'entreprise fabrique un produit ou livre une prestation possédant une valeur supérieure pour le consommateur.

Dans l'oligopole, la «concurrence de Bertrand» (concurrence par les prix) entraîne la fin de tout bénéfice à partir de deux participants au marché. Dans la «concurrence de Cournot» (concurrence par la quantité: les entreprises déterminent le nombre d'unités à écouler selon des considérations stratégiques et laissent le marché décider du prix), les marges sont de nouveau positives<sup>2</sup>. La réalisation de bénéfices moyens positifs dépend encore une fois de l'arrivée sur le marché, des délais et de la collusion. Le monopole permet, enfin,



**P<sup>r</sup> Karl Aiginger**  
Directeur de l'Institut autrichien pour la recherche économique (WIFO), Vienne

1 Voir Aiginger (2006a). L'auteur remercie Dagmar Guttmann pour son assistance scientifique ainsi que Martin Falk, Klaus Friesenbichler, Peter Mayerhofer et Gunther Tichy pour leurs critiques et leurs commentaires lors de la rédaction du présent article.

2 On parle de bénéfice (moyen) positif lorsque le prix est plus élevé que les coûts moyens, et de bénéfice marginal positif lorsque le prix est plus élevé que les coûts marginaux (il s'agit ici aussi de marge positive).

des bénéfiques marginaux et moyens élevés, d'abord seulement limités par l'élasticité-prix de la demande, puis par l'entrée potentielle ou réelle sur le marché. Le monopole peut être renouvelé sans cesse si les entreprises développent toujours de nouveaux produits ou de nouvelles qualités. En économie industrielle, l'acquisition ou la perte d'une avance sur la concurrence sont représentées dans la typologie du marché et étayées théoriquement. La théorie du management utilise le terme de capacité pour désigner l'aptitude de l'entreprise à réaliser des bénéfices positifs ou à déterminer un avantage stratégique.

Revenons au terme de compétitivité. Toutes les entreprises mentionnées sont compétitives, mais avec des bénéfices différents, que ceux-ci soient positifs ou nuls. Devons-nous pourtant considérer les entreprises qui survivent sur le marché concurrentiel, ou statique selon Bertrand, comme moins performantes parce que ce modèle de marché est plus combatif? Les entreprises sont-elles davantage compétitives sur le marché moins dur de Cournot, lors d'une collusion réussie (sur le marché de Cournot ou de Bertrand) ou en position de monopole?

Si l'on considère que la forme du marché n'est pas due au hasard mais qu'elle peut être façonnée par une entreprise active, et si l'aménagement des conditions du marché est considéré comme l'élément même d'une stratégie réussie, il faudra alors considérer que les entreprises qui survivent avec des marges positives sont plus compétitives. Ce principe s'applique surtout lorsque l'avantage provient d'activités positives, comme l'amélioration de la qualité ou l'innovation dans les produits et les processus, et moins lorsque les bénéfiques se fondent sur la collusion, le cloisonnement et la régulation du marché des produits. L'économie industrielle moderne et la science du management ont permis d'ajouter quelques nuances à la distinction que l'on faisait dans le passé, selon laquelle les entreprises sont compétitives soit par les prix soit par des facteurs concurrentiels indépendants. Le concept de compétitivité n'est pas non plus facile à définir au niveau de l'entreprise.

### La compétitivité des régions

Au niveau régional<sup>13</sup>, la compétitivité se caractérise par des avantages découlant de l'implantation (avantage de localisation), des moteurs de croissance (capital humain, innovation) et de la possibilité d'accéder à une demande à fort pouvoir d'achat (accès au marché). Les avantages des agglomérations sont particulièrement mis en avant ici. Toutes les entreprises – et particulièrement celles qui utilisent de manière intensive le savoir-faire et

l'innovation – produisent des effets externes qui aident aussi la concurrence. Le concept de pôles de compétitivité a acquis de l'importance – principalement à l'initiative de Michael Porter<sup>4</sup> – dans la politique régionale, industrielle et d'innovation. Un pôle de compétitivité réussi répond aux éléments clés réunis dans le diamant de Porter<sup>5</sup>, lesquels reposent sur les facteurs qui ont fait le succès de l'entreprise<sup>6</sup>.

Dans la nouvelle géographie économique, le coût des transports exerce une grande influence; de ce fait, les régions centrales et périphériques jouissent d'avantages différents. La diminution du coût des transports, connue à large échelle et typique des processus à la fois d'intégration et de mondialisation, procure aux régions centrales, dans un premier temps, des avantages substantiels par effet d'entraînement. Dans un deuxième temps, la périphérie peut faire valoir la modération de ses salaires, loyers et coûts environnementaux, et prendre le dessus. Une baisse du coût des transports a un effet en forme de U sur la concentration géographique. Les processus relatifs au savoir et aux qualifications sont toujours plus avantageux dans les régions centrales: les industries, qui ont surtout besoin de diminuer leurs coûts pour rester concurrentielles, poussent les entreprises vers la périphérie. Les craintes d'une concentration régionale de l'économie ne se sont pas confirmées, ni aux États-Unis ni en Europe; celle-ci a même plutôt tendance à diminuer<sup>7</sup>. Dans le sillage du processus d'intégration en Europe, ce phénomène est mis en évidence par la croissance prononcée des pays du Sud, du Nord (Grande-Bretagne, Irlande) et du Nord-Est<sup>8</sup>.

Les régions concurrentielles – que l'on classe souvent en régions de haut niveau – se distinguent par la force de leur croissance et un rendement par habitant élevé. Elles se forment grâce aux avantages liés aux agglomérations, aux effets d'entraînement, aux moteurs de croissance et à un bon accès au marché.

### La compétitivité des pays

Le terme de compétitivité a été contesté pendant longtemps au niveau national. On l'a réduit, à tort, à la compétitivité-prix (en concluant que la réduction des coûts et, en particulier, des salaires était la mesure la plus importante en matière de stratégie politique), si bien que le concept a été discrédité à juste titre. Certes, on a souligné depuis le début que le manque de compétitivité d'une économie nationale peut être dû, d'une part, à des coûts élevés et, d'autre part, à une faible productivité<sup>9</sup>. Il était, cependant, légitime d'exagérer l'importance des facteurs prix et coût dans les discussions politiques et populaires. La criti-

3 Voir Grilo I. et Koopman G.J. (2006) et Mayerhofer (2004).

4 Voir Porter (1990) et Ketels (2006).

5 Conditions des facteurs, conditions de la demande, conditions de la rivalité et «industries apparentées».

6 Accès, pouvoir de l'offre, substituts, concurrence interne et pouvoir d'achat (Porter, 1990).

7 Voir Aiginger et Pfaffermayr (2004), Aiginger et Leitner (2002) Aiginger et Rossi-Hansberg (2006).

8 L'analyse en fonction du rendement global, des branches, etc. dépend en partie du point de vue adopté. Il faut aussi tenir compte du fait que les pays du Sud et les pays du Nord n'ont pas le même niveau de développement et de spécialisation.

9 Voir Orłowski (1982), Suntum (1986) et Uri (1971).

10 Voir Krugman (1994a et 1994b).

11 Plus précis que «dangerous», «obsessive», «elusive» et «meaningless», voir Aiginger (2006b).

12 Voir Aiginger (1987).

13 *Competitiveness Reports* de la DG Enterprise (basé depuis 1998 sur le *Background Report* d'un consortium sous la direction du WIFO).

14 Voir Grilo et Koopman (2006).

15 Voir JICT 2/2006 ([www.springertink.com/content/b02510w3278305v/](http://www.springertink.com/content/b02510w3278305v/)).

16 Voir les «Broad Economic Indicators» sur lesquels se calcule l'évaluation de la politique économique et des plans nationaux de Lisbonne.

17 Voir Peneder (1999).

18 Le revenu par habitant peut aussi être considéré comme un produit de la productivité (Y/L) et du taux d'activité (L/P; P = population).



Photo: Keystone

Les économies nationales sont riches et prospères lorsqu'elles ont un taux de recherche élevé, un bon système de formation – de base et continue –, des entreprises qui réussissent et des pôles de compétitivité qui s'imposent.

que a atteint son point culminant lorsque l'économiste américain Paul Krugman<sup>10</sup> a déclaré que le concept de compétitivité était «dangereux»<sup>11</sup>. De nombreux économistes ont repris cette déclaration et le font aujourd'hui encore avec enthousiasme sans tenir compte du fait que le terme a évolué depuis longtemps dans la littérature.

Il n'est plus d'usage aujourd'hui de mesurer la compétitivité des pays en fonction du coût du travail et de la balance commerciale, ou d'une autre balance extérieure. Le dynamisme, le niveau de valeur ajoutée et la réalisation d'autres objectifs politico-économiques, en particulier l'emploi, ont pris une place centrale. On peut atteindre une position déterminée de la balance du commerce extérieur à moindres coûts (et une sous-demande à l'intérieur du pays) avec d'autant plus de facilité qu'on néglige les objectifs sociaux et écologiques<sup>12</sup>.

Les rapports de l'UE<sup>13</sup> sur le sujet définissent la compétitivité comme la dynamique entre la création de valeur et l'emploi<sup>14</sup>, parfois en incluant d'autres objectifs. De même, l'IMD et le WEF ont changé la manière de considérer le classement de la compétitivité des pays: alors que les facteurs de coûts étaient au premier plan dans le passé, ce sont aujourd'hui la dynamique macroéconomique, la technologie, le système de gouvernement et l'écologie qui retiennent l'attention. Cette définition adhère aussi à l'optique de l'économie industrielle selon laquelle la concurrence des prix et des coûts marque la limite inférieure de la compétitivité d'une entreprise.

La stratégie de Lisbonne de l'UE, au niveau politique, et le numéro spécial du *Journal of Industry, Competition and Trade (JICT)*<sup>15</sup>, au niveau académique, sont la preuve de cette évolution des mentalités. La stratégie de Lisbonne vise à faire de l'UE l'économie fondée

sur la connaissance la plus compétitive du monde. La compétitivité d'un pays ou d'une région dans une telle société repose sur la recherche et un bon système de formation. Dans les stratégies partielles, il faut un niveau d'emploi élevé et une forte cohésion sociale; les points essentiels sont notamment un taux de recherche de 3%, des dépenses universitaires de 2% et une proportion minimale de jeunes sans formation. La stratégie de Lisbonne a été complétée par des stratégies partielles qui accordent la priorité à la cohésion sociale et au développement durable<sup>16</sup>. On ne mentionne pas la réduction des prix et des coûts, sauf par un renforcement de la concurrence.

Dans le numéro spécial du JICT, Aiginger définit la compétitivité comme la «capacité d'un pays ou d'une région à générer la prospérité»; il la transforme ainsi en un objectif stratégique lié à la prospérité ou au niveau de vie. On souligne qu'une analyse complète de la compétitivité doit renfermer une évaluation des résultats et des processus.

L'évaluation des résultats utilise les facteurs qui forment la fonction de prospérité de la société, c'est-à-dire au minimum le niveau des revenus (Y), la cohésion sociale (S) et le développement durable (E). Les objectifs Y, S et E peuvent être compris comme des groupes d'objectifs partiels. Pour le revenu Y, il s'agit du niveau et de la dynamique du revenu par habitant et, dans le groupe S, le plein emploi, la protection et la répartition du revenu, par exemple. Cette évaluation partage, avec les fonctions sociales de prospérité<sup>17</sup>, tous les problèmes de la pondération, de l'interdépendance et des contradictions des objectifs partiels. Elle ne renferme pas les revenus inférieurs ou une balance commerciale positive.

L'évaluation des processus utilise les données des fonctions de production. La compétitivité est plus élevée lorsque les intrants et la technologie sont de haute valeur qualitative. L'évaluation comprend aussi des éléments qualitatifs, comme le système national d'innovation, la capacité d'apprentissage et le développement stratégique des forces et des compétences.

L'évaluation commune des résultats et des processus permet de déterminer si une économie nationale est florissante selon ses propres préférences et si ses processus constitutifs laissent espérer une prospérité durable.

Au niveau des résultats, l'analyse empirique rend possible un classement multiple. La plus simple des possibilités consiste à prendre comme mesure le revenu par habitant d'une économie nationale (niveau 1)<sup>18</sup>. Dans ce cas, l'élément dominant de la fonction implicite de la prospérité est le revenu. Dans le premier développement, l'emploi, ou l'absence de chômage, est pris comme argument (niveau 2). Au

troisième niveau s'ajoute un ensemble plus vaste d'indicateurs sociaux – y compris des indicateurs de couverture et de répartition – et environnementaux. À un autre niveau, on pourrait évaluer si l'économie est équilibrée à long terme (p. ex. si les balances commerciales et les budgets sont équilibrés ou si le système politique est stable et démocratique) ou si la part du temps libre est en harmonie avec les aspirations à long terme. Plus on avance, plus la fonction de prospérité devient vaste et plus les possibilités d'aménagement deviennent importantes et probablement aussi les différences dans les préférences selon les pays et les stades de développement. Les classements selon le WEF et l'IMD mettent en évidence les avantages et les inconvénients des indicateurs à grande échelle avec lesquels on mesure la prospérité et le niveau de vie.

Au niveau des processus, il convient d'évaluer la performance technologique, par exemple la proportion des industries de haute technologie. Les avantages concurrentiels sont mesurés d'après les connaissances (avantages compétitifs, capacités) et les caractéristiques du système d'innovation et des institutions. En fin de compte, tous les déterminants de la croissance à moyen terme – que l'on appelle les

moteurs de croissance – sont importants. Ils comprennent la disponibilité en main-d'œuvre et matières premières dans les pays à faible revenu, le niveau des investissements, de la formation et de la spécialisation dans les pays à revenu moyen, enfin la recherche, la formation, le perfectionnement professionnel et la vitesse de diffusion des nouvelles technologies dans les pays à revenu élevé. Le fait que les processus et les stratégies (qui définissent la compétitivité des économies nationales) dépendent du niveau de revenu d'une économie est un point essentiel, même s'il complique l'analyse.

### Les activités produisant des effets externes positifs définissent la compétitivité

Il est intéressant de relever que les facteurs qui définissent les bénéfices positifs pour les entreprises coïncident avec la compétitivité aux niveaux régional et national. Les entreprises réalisent des bénéfices élevés (par rapport au bénéfice zéro qui correspond au niveau le plus bas de la compétitivité) lorsqu'elles sont innovatrices, qu'elles développent de nouveaux produits et processus ou qu'elles commercialisent au mieux leurs produits. Pour cela, elles ont besoin d'intrants qualifiés, de formation et de perfectionnement professionnel. Les régions sont concurrentielles lorsqu'elles abritent un grand nombre d'entreprises florissantes, qu'elles vivent des effets d'entraînement, créent des institutions et produisent des marchandises ayant des répercussions externes (notamment en termes de recherche, de formation et de plates-formes de transfert). Les économies nationales sont riches et prospères lorsqu'elles ont un taux de recherche élevé, un bon système de formation – de base et continue –, des entreprises qui réussissent et des pôles de compétitivité qui s'imposent. Les coûts modestes sont les bienvenus à tous les niveaux dans un premier temps, mais ce ne sont pas eux qui déterminent, dans les pays riches, ni les avantages concurrentiels des entreprises, ni les régions de haut niveau, ni les dynamiques nationales. Dans un pays, des coûts faibles et un revenu par habitant élevé sont, à la longue, une contradiction inhérente. Les définitions de la compétitivité, qui se fondent sur des intrants bon marché, sont, dans le meilleur des cas, un instantané de la situation et devraient être exclues des analyses économiques au niveau national. À ce stade, la critique de Krugman<sup>19</sup> condamne des termes erronés qui ne sont plus usités. Cela s'applique du moins à l'analyse théorique et empirique, mais peut-être pas toujours à la littérature populiste. ■

19 La critique, selon laquelle les régions ne se concurrenceraient pas de la même manière que les entreprises, est partiellement correcte, en particulier dans le cas d'une sous-utilisation des capacités (Mayerhofer, 2004).

Encadré 1

#### Bibliographie

- Aiginger K., «Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities», Special Issue on Competitiveness, *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 6, no 2, 2006a, p. 161–177 ([www.springerlink.com/content/b02510wr3278305v/](http://www.springerlink.com/content/b02510wr3278305v/)).
- Aiginger K., «Revisiting an Evasive Concept: Introduction to the Special Issue on Competitiveness», *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 6, no 2, 2006b, p. 63–66 ([www.springerlink.com/content/a04611x4k2182730/](http://www.springerlink.com/content/a04611x4k2182730/)).
- Aiginger K., *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs*, WIFO, Vienne, 1987.
- Aiginger K. et Leitner W., «Regional Concentration in the USA and Europe: Who Follows Whom?», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138(4), 2002, p. 1–28.
- Aiginger K. et Pfaffermayr M., «The Single Market and Geographic Concentration in Europe», *Review of International Economics*, vol. 12(1), 2004, p. 1–11.
- Aiginger K. et Rossi-Hansberg E., «Specialization and Concentration: A Note on Theory and Evidence», *Empirica*, vol. 44, no 4, 2006, p. 255–266.
- Begg I., «Cities and Competitiveness», *Urban Studies*, vol. 36, no 5–6, 1999, p. 795–809.
- Grilo I. et Koopman G. J., «Productivity and Microeconomic Reforms: Strengthening EU Competitiveness», *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 6 (2), 2006.
- Ketels Ch. H. M., «Michael Porter's Competitiveness Framework – Recent Learnings and New Research Priorities», *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 6 (2), 2006.
- Krugman P., «Competitiveness: A Dangerous Obsession», *Foreign Affairs*, 73 (2), mars-avril, 1994a, p. 28–44.
- Krugman P., «The Fight over Competitiveness: A Zero Sum Debate: Response: Proving my Point», *Foreign Affairs*, juillet-août, vol. 73 (4), 1994b.
- Mayerhofer P., «Austrian Border Regions and Eastern Integration. Lessons from the Pre-Enlargement Stage», *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, 24, 2004, p. 73–104.
- Orłowski D., *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 1982.
- Peneder M., «Wettbewerbsfähigkeit und Standortqualität. Eine Kritik der Länder-Ranglisten», *Wirtschaftspolitische Blätter*, 46 (3), 1999, p. 170–177.
- Porter M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.
- Suntum U., «Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft», *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, vol. 106 (5), 1986.
- Uri P., *Rapport sur la capacité concurrentielle de la CEE*, Luxembourg, 1971.