Qu'est-ce que la compétitivité : les clairs-obscurs de la compétitivité

Autor(en): **Dembinski, Paul H.**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Domaine public**

Band (Jahr): **34 (1997)**

Heft 1306

PDF erstellt am: **03.06.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-1015166

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Les clairs-obscurs de la compétitivité

Par Paul H. Dembinski, professeur à l'Université de Fribourg et directeur d'Eco'Diagnostic (Genève)

À quelques jours d'intervalle, deux rapports sur la compétitivité sont sortis de presse: celui établi par le World Economic Forum à Genève, et celui qui est l'œuvre de IMD à Lausanne. Ces deux institutions étaient partenaires dans le *Competitiveness Report* jusqu'à 1995. Voici deux ans elles ont mis fin à leur collaboration et sont devenues des concurrents directs.

En dépit des efforts parallèles de «différenciation» du produit, aucune des deux équipes n'a véritablement réussi à s'imposer au détriment de l'autre. Ceci s'explique – en partie en tout cas – par l'héritage commun des deux publications, notamment la confusion conceptuelle et méthodologique autour de la «compétitivité». Trois problèmes méritent d'être signalés.

Une utilisation parcimonieuse

Le premier, et le plus grave, de ces problèmes concerne le terme de «compétitivité» lui-même. Ce terme a surgi dans le sillage des travaux de Michael Porter de Harvard (*Competitive Strategy*, 1980, *Competitive Advantage*, 1985, *Competitive Advantage of Nations*, 1990). Cet ingénieur de formation en est venu dans les années 1970 à s'intéresser aux entreprises pour étendre ensuite son champ d'investigation aux pays. Porter lui-même utilise le terme de «compétitivité» avec parcimonie pour décrire la capacité concurrentielle d'une entreprise. Il s'agit, selon lui, de la capacité qu'a une entreprise de faire face aux bouleversements dans son environnement – technologique, social, économiques, etc. – tout en continuant à accroître la valeur ajoutée qu'elle crée.

Par ailleurs, il est clair pour Porter que la «compétitivité» de l'entreprise – aussi multinationale soit-elle – est également tributaire des conditions cadres (contexte économique, législatif et social) prévalant dans les pays où elle est présente. Ainsi au centre du concept de «compétitivité» se trouve l'interdépendance inextricable et naturelle entre l'entreprise et le territoire.

Porter, dans son *Competitive Advantage of Nations* (1990) met d'ailleurs en garde contre des analyses qui feraient abstraction de l'interdépendance entre l'entreprise et le territoire. Ainsi, il est faux de parler de l'avantage concurrentiel d'une entreprise sans tenir compte de son territoire tout comme il est absurde d'ignorer les entreprises pour se pencher sur la compétitivité du territoire. Ceci étant dit, Porter lui-même butte sur les limites de sa tentative théorique: voici sept ans qu'il ne parvient pas à clarifier sa pensée en matière du couple «entreprise/territoire».

Absence d'une théorie satisfaisante de la croissance

Malgré les mises en garde du gourou, depuis que le terme de «l'avantage compétitif» avait été forgé, les consultants ont multiplié des audits d'entreprises sur ce point. Parallèlement, le terme (à défaut de concept) de «compétitivité» était transposé au niveau des pays. Même si elle séduit moins aujourd'hui, la «compétitivité» reste un terme en vogue, notamment dans les médias.

À défaut de pouvoir donner une définition sui generis de ce qu'est la compétitivité d'un pays, les auteurs des deux publications établissent un lien plus ou moins explicite avec le concept de «potentiel de croissance». Ici la démarche butte sur la deuxième difficulté: l'absence d'une théorie satisfaisante de la croissance.

Aussi surprenant que cela puisse paraître, les économistes ne disposent pas d'une explication générale de la croissance économique. En effet, les modèles courants expliquent au maximum 60% des taux de croissance observés; le résidu (soit 40%) est alors attribué à des catégories «bouche-trous» impossibles à mesurer directement comme «le capital humain», «le progrès technologique» ou encore le «savoir-faire».

Le défi que relèvent les deux publications est donc de mesurer le potentiel de croissance – voire la compétitivité – sans disposer d'indicateurs fiables. C'est bien la difficulté méthodologique la plus grave à laquelle sont confrontées les deux équipes. En réponse, le World Economic Forum d'année en année augmente la transparence de sa méthode (liste d'indicateurs, les sources de données, les poids relatifs) alors que le IMD reste très discret sur ce point mais insiste sur le rôle des hommes d'affaires. Toutefois, quelle que soit la façon de mélanger les indicateurs, la question du «que cherche-t-on à mesurer?» reste sans réponse.

Stimulation pour les gouvernements

Le troisième problème est celui de l'utilité pratique d'un indice de compétitivité. L'expérience montre qu'il intéresse les médias et, par leur intermédiaire, appelle des réactions de certains gouvernements. Ainsi, par exemple, le gouvernement d'un pays asiatique récemment rétrogradé a immédiatement constitué un groupe de travail pour analyser la situation et faire des recommandations.

Sans aucun doute les «Competitiveness Reports» ont contribué à inciter les gouvernements – et plus généralement – les pouvoirs publics à se faire concurrence pour attirer des investisseurs dans leurs contrées à coup de concessions fiscales. Toutefois, la chasse effrénée à l'investisseur étranger – pratiquée également en Suisse – a potentiellement un double effet pervers: la distorsion de la concurrence et la croissance des déficits publics. Le problème est suffisamment sérieux pour que l'OCDE crée en janvier 1997 une «task force» avec mandat de faire le point sur ces deux questions d'ici mai 1998. ■

Erratum

Dans *DP* 1305, nous avons malencontreusement confondu deux estimés confrères. En effet, c'est bien José Ribeaud et non, comme nous l'avions écrit, Laurent Rebeaud, qui fut rédacteur en chef du journal *La Liberté*. Toutes nos excuses aux intéressés.