Faut-il craindre les délocalisations ?

Pensez à effectuer l'analyse préalable du sujet que nous vous proposons sur le site, c'est avec cet entraînement que vous acquérrez les principales techniques de la problématisation en Analyse Economique et Histoire des Sociétés Contemporaines. Cet entraînement est indispensable pour obtenir une bonne note aux concours.

Sommaire *(Cliquer sur le titre pour accéder au paragraphe)*

****

I. Un phénomène qui attise les craintes. 2
II. Une menace imaginaire ? 5
III. Les enjeux réels, les stratégies possibles. 9

****

Que ce soit à l'occasion des débats relatifs aux élections nationales, aux négociations portant sur l'OMC, ou récemment au projet de traité constitutionnel européen, les délocalisations ont été décrites comme des menaces pour l'emploi. Le mouvement des délocalisations s'inscrit dans celui de mondialisation : les firmes qui agissent sur un plan international ne le font plus en tant que mutlinationales (produire dans divers pays pour y développer des parts de marché en y adaptant les produits ou gammes de produits aux spécificités des marchés locaux), mais elles obéissent à présent à une stratégie de globalisation, c'est-à-dire en pensant toute l'organisation de l'entreprise à une échelle mondiale.

Une délocalisation est un transfert d'une unité de production d'un espace économique à un autre, qui implique la fermeture d'une unité sur le territoire de résidence de l'entreprise en vue de l'ouverture d'une unité substitutive dans un autre territoire. Ainsi peut-on dire qu'il y a délocalisation lorsque l'emploi diminue ou disparaît au sein d'un établissement et que les importations du groupe détenant l'établissement augmentent pour le type de biens auparavant produit dans un pays (P. Aubert et P. Sillard, *Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française*, INSEE, juin 2005).

Les délocalisations font-elles peser une menace réelle pour l'emploi des pays développés ? Sinon, quel autre type de craintes peuvent-elles susciter ?

Il s'agit en premier lieu de comprendre les causes des délocalisations afin de juger de leur importance et d'expliquer pourquoi elles attisent les craintes (I). Ces craintes ne doivent pas masquer que le phénomène a tendance à être confondu avec d'autres et qu'il ne participe que pour une faible part à l'accroissement du chômage et aux disparitions d'industries (II). Si les délocalisations posent problème, ce n'est pas tant parce qu'elles engagent des transferts réels de capitaux et d'emploi à l'échelle planétaire que parce qu'elles peuvent aboutir à ce

© EduKlub S.A.
Tous droits de l'auteur des œuvres réservés. Sauf autorisation, la reproduction ainsi que toute utilisation des œuvres autre que la consultation individuelle et privée sont interdites.

Extrait gratuit de document, le document original comporte 6 pages.

Faut-il craindre les délocalisations ?

que les cadres sociaux des économies développées soient tirées vers le bas par ceux des économies en retard et en rattrapage ; les délocalisations, qui peuvent indirectement avoir des conséquences positives en terme de croissance, doivent donc susciter des réactions appropriées de la part des Etats (III).

I. Un phénomène qui attise les craintes.

Les délocalisations ne sont pas récentes mais elles ont tendance à focaliser une attention croissante (A). Leurs causes, relativement bien identifiées, sont diverses (B).

I.1. Quelles délocalisations ?

I.1.1. La délocalisation des emplois peu qualifiés de l'Ouest vers l'Est européen.

Ce sont les USA qui ont initié le mouvement puisque plus de 20% de la production totale des entreprises américaines est effectuée hors des USA. Les grandes multinationales européennes ont commencé à délocaliser dans les pays d'Europe centrale et orientale depuis une dizaine d'années, invoquant la conquête de nouveaux marchés et des espaces de production à meilleur coût : les salaires des 10 pays entrants dans l'Union ne représentent en effet que 15% des salaires de 15, 25% une fois en terme de parité des pouvoirs d'achat (corrigé des indices de coût de la vie). Le marché en question représente 74 millions de consommateurs.

100 milliards d'euros ont été investis dans les PECO depuis 10 ans par les grandes multinationales de « l'Ouest » (textile, mécanique, agroalimentaire, informatique) par le biais de créations d'entreprises et de rachats à l'occasion des privatisations. Ces entreprises exportent 70 à 80% de leur production vers l'Union.

Ces flux se sont cependant considérablement ralentis depuis 2003. La croissance moyenne de 4% pour les PECO dans les années 90 et un faible dynamisme démographique, ajouté à la faible croissance (2,5% en moyenne dans la dernière décennie) de l'Europe de l'Ouest (donc des exportations qui ralentissent) ont incité les entreprises à réorienter leurs investissements vers des zones de plus forte croissance. De 23 milliards de dollars en 2002, les investissements européens dans les PECO sont passés à 11 milliards en 2003.

© EduKlub S.A.
Tous droits de l'auteur des œuvres réservés. Sauf autorisation, la reproduction ainsi que toute utilisation des œuvres autre que la consultation individuelle et privée sont interdites.

I.1.2. De l'européanisation à l'américanisation et l'asiatisation.

Si les délocalisations se sont donc développés vers l'Est-européen au cours de la décennie passée, elles vont surtout dans l'avenir s'intensifier vers l'Asie et dans une moindre mesure vers l'Amérique du Nord. Déjà, la part de la France dans le CA d'entreprises comme Alcatel ou Axa n'est plus que de 15% et 21% respectivement ; l'Europe ne représente plus que 65% du CA d'Accor, 55% de celui d'Air liquide, 55% de celui de Total, 50% de celui d'Alcatel, 49% de celui de L'Oréal, 31% de celui de Thomson, 27% de celui d'Aventis. Toutes ces entreprises s'accordent pour considérer que l'avenir est à présent le renforcement de l'implantation sur les marchés nord-américain (phénomène plutôt conjoncturel lié à la dépréciation du dollar vis-à-vis de l'euro) mais surtout asiatiques (chinois et indien essentiellement) pour des raisons de coût (un coût du travail entre 60 et 80% inférieur). Une enquête de ATKearney menée en 2005 sur 275 entreprises internationales montre qu'à l'horizon 2009, 72% d'entre elles orienteront leurs achats de biens et services vers la Chine, 52% vers l'Inde, contre respectivement 30 et 20% en 1999.
Il faut noter que lorsque les délocalisations s'orientent vers des pays à bas salaires, elles prennent plutôt la forme de sous-traitances car portant sur des productions à faible valeur ajoutée ; dans le cas contraire et pour des produits à haute valeur ajoutée, la filialisation est privilégiée. Par ailleurs, ce sont les grands groupes qui délocalisent selon les auteurs : plus de la moitié des délocalisations sont le fait d'entreprises de plus de 5000 personnes.

I.2. Les facteurs de la délocalisation.

I.2.1. Des facteurs divers.

Les délocalisations peuvent s'inscrire dans une stratégie obéissant au principe du *cycle de vie du produit* développé par Vernon. Tout produit connaît plusieurs phases de ventes : après avoir augmenté suite à son apparition et sa « création » de segment de marché, les ventes ralentissent dans une phase de maturité avant de décliner, le produit se voyant remplacé par un autre pouvant remplir les mêmes fonctions. Selon Vernon, les firmes exporteraient le produit une fois le marché national devenu insuffisant pour accroître le volume des ventes, puis elles chercheraient à délocaliser, la concurrence en prix s'intensifiant, afin de bénéficier de coûts de production moins élevés et pour contourner barrières tarifaires et non tarifaires. In fine, le pays «initiateur» du produit et de l'innovation peut ainsi devenir importateur suite aux délocalisations d'activité.

© EduKlub S.A.
Tous droits de l'auteur des œuvres réservés. Sauf autorisation, la reproduction ainsi que toute utilisation des œuvres autre que la consultation individuelle et privée sont interdites.

Faut-il craindre les délocalisations ?

Le souci de *s'émanciper de barrières tarifaires ou non tarifaires* (droits de douane, quotas…) peut également expliquer les délocalisations mais elle est de moins en moins importante du fait des progrès du libre-échange, de règles régissant le commerce international (OMC). La volonté de se rendre plus indépendants de *variations de taux de change* est en revanche toujours d'actualité dès lors que les politiques de change ne sont pas subordonnées aux entrepreneurs et aux pouvoirs politiques qui peuvent exercer des pressions conjointes pour utiliser le taux de change comme une variable de politique commerciale. L'appréciation de l'euro par rapport au dollar a ainsi relancé les appétits européens pour la localisation de productions aux USA. Les pays asiatiques ont, de leur côté, choisi d'ancrer leurs monnaies au dollar pour éviter que les entreprises ne soient rendues moins compétitives, ce qui évite pour le moment aux industries nationales de s'intéresser aux délocalisations pour raison de compétitivité-prix.
Parmi les causes avancées des délocalisations, les différences tenant à la *fiscalité* figurent en bonne place. Pourtant, il apparaît que la corrélation entre le ratio d'emplois créés et la fiscalité n'est pas facile à établir. Au sein de l'Europe, pour la période 2001-2004, le rapport entre les ratios d'emplois créés et la population active sont élevés en République tchèque (17,5%), en Slovaquie (13,4%), en Irlande (12,8%), en Hongrie (10,1%) alors même que les taux d'imposition des sociétés y sont très différents : 31% pour la République tchèque, 25% pour la Slovaquie, 12,5% pour l'Irlande, 18% pour la Hongrie. Le rapport entre le ratio et la population active est de 1,7% en France pour un taux d'imposition des sociétés de 35,4%, mais la Belgique a pour cette période créé relativement plus d'emplois en imposant les sociétés qui s'implantent sur son territoire à 40,2%, l'Allemagne à créé moins d'emplois en imposant ses sociétés à 28%. Si l'attrait fiscal se vérifie pour l'Irlande et la Hongrie, la perspective d'extension du marché dans certains pays d'Europe centrale semble plus importante encore. La fiscalité des entreprises pèse sur l'emploi, mais sans doute pas de manière significative, et le «moins-disant fiscal » ne peut suffire à expliquer les délocalisations.

I.2.2. La rationalité dans l'exercice de la concurrence.

Plus généralement, c'est bien évidemment la concurrence qui constitue le premier facteur de délocalisations. Les deux facteurs généraux de délocalisation résident dans la rationalité entrepreneuriale et la pression concurrentielle. La première incite les entreprises à profiter au mieux de conditions de production plus favorables afin de maximiser le profit ; les entreprises sont des organisations en grande partie indifférentes, du point de vue économique, aux frontières géographiques et aux contraintes imposées par des pouvoirs nationaux. Dans une certaine mesure, la question de la localisation leur est indifférente : une fois

© EduKlub S.A.
Tous droits de l'auteur des œuvres réservés. Sauf autorisation, la reproduction ainsi que toute utilisation des œuvres autre que la consultation individuelle et privée sont interdites.

Extrait gratuit de document, le document original comporte 6 pages.