

## "Mondialisation, délocalisations et développement"

Conférence HEM, Casablanca, mars 2005

Jean-Marc Siroën

La crainte des délocalisations n'est pas nouvelle. Déjà, en 1993, le rapport du Sénateur Arthuis lançait un très large débat en France sur ce thème. Dans le même temps, les économistes s'affrontaient pour essayer de quantifier l'effet de la concurrence des pays à bas salaires sur le chômage ou les inégalités salariales dans les pays riches, sans conclure définitivement, d'ailleurs. Périodiquement, l'inquiétude renaît. Notamment lorsque l'activité économique se ralentit, que le chômage augmente et que les fermetures de sites industriels se multiplient au profit d'investissements réalisés dans les pays à bas salaires.

Parmi d'autres, JVC, Continental, Alcatel, St microélectronics, Alstom, Les cristalleries d'Arques ont fermé des usines en Europe pour en ouvrir dans des pays lointains. On peut parler de délocalisation lorsque, pour satisfaire des marchés donnés, une entreprise désinvestit de son pays d'origine pour produire des biens ou services dans un pays à bas salaires. Le but est donc de bénéficier de coûts salariaux moindres ou de législations du travail plus accommodantes. Elles se réalisent souvent à l'intérieur de zones-franches, États dans l'État dédiés à l'importation de produits semi-finis puis à leur réexportation après une transformation incorporant une part généralement faible de valeur ajoutée. Les délocalisations se situent donc dans des secteurs qui utilisent une quantité relativement importante de travail peu qualifié pour des travaux souvent répétitifs. Le cuir, le textile, l'habillement, le jouet, l'électroménager et les produits "bruns" sont, aujourd'hui, presque totalement délocalisés. La métallurgie, l'automobile, l'électronique sont touchés. Mais le mouvement concerne également certains services : centres d'appel au Maroc ou au Sénégal, services informatiques en Inde.

Elles s'orientent donc vers des pays où les coûts salariaux sont significativement plus faibles. En 2003, le coût horaire d'un ouvrier était de 21 dollars en France ou aux Etats-Unis, de 10 en Corée, de 2,5 environ au Brésil et au Mexique et, enfin, de 0,5 au Sri Lanka (source : US Bureau of Labor Statistics).

Ces salaires sont-ils déloyaux ? Il n'y a pas de réponse évidente. Les salaires reflètent l'efficacité d'une économie. Plus la productivité du travail est faible, plus les salaires doivent être bas. Et, incontestablement, l'économie sri-lankaise n'est pas aussi efficace que l'économie américaine ! Si elle l'est quarante fois moins, on ne peut parler de salaires "déloyaux". Même si la productivité du travail dans une entreprise d'habillement sri-lankaise n'est que deux fois inférieure à celle d'une entreprise française, le salaire sera néanmoins quarante fois inférieur car, à niveau de qualification égal, il n'y a aucune raison de verser des salaires différents dans les différents secteurs de l'économie. C'est la loi des avantages comparatifs. Les pays en développement ne participent au commerce international qu'en se spécialisant dans les activités où ils sont relativement moins inefficaces, comme l'habillement dans nombre de pays en développement. Les délocalisations accélèrent ce processus de spécialisation. Mais, au fur et à mesure que l'économie devient plus efficace et qu'elle se développe, les écarts salariaux s'atténuent. En 1975, le rapport entre les salaires coréens et les salaires français était de 1 à 15 en 1975. Il est de 1 à 2 aujourd'hui.

Le fait que les différences de salaires puissent être justifiées ne prouve pas qu'elles le soient dans la réalité. Comment être certain que les bas salaires ne reflètent que des différences d'efficacité ? Les écarts peuvent avoir d'autres origines. La première est la sous-évaluation des

monnaies qui déprécie mécaniquement le prix international du travail dans le pays concerné. Mais cet effet ne concerne pas uniquement les pays en développement. La dépréciation du dollar provoque aussi la baisse du prix du travail américain par rapport au prix du travail dans la zone euro ce qui entraîne, d'ailleurs, celui des pays liés au dollar, comme la Chine. La seconde est le "dumping" social qui permet aux entreprises de faire pression sur les salaires et de rémunérer leurs salariés en-dessous du salaire "normal", celui que justifierait la situation économique du pays. Les zones franches, qui sont passées de 79 à 3000 entre 1975 et 2000 <sup>1</sup>, pourraient favoriser ce dumping social. L'Organisation internationale du travail (OIT) ou la Confédération Internationale des Syndicats Libres (CISL) ont ainsi relevé des cas où les zones franches d'exportation dérogeaient au droit du travail national ou le violait impunément <sup>2</sup>. Pour la CISL, c'est bien le cas au Sri Lanka, mais aussi en Chine, à l'île Maurice ou à Haïti.

Quoiqu'il en soit, si le dumping social existe bien, il ne crée pas à lui tout seul les délocalisations.

Dans les pays industriels, les entreprises ne sont pas désarmées. La délocalisation n'a pas que des avantages. Les distances physiques, la méconnaissance des lois et des coutumes locales, des infrastructures défaillantes, pèsent sur l'avantage des pays à bas salaires. Les vêtements produits en Chine mettent environ un mois avant de parvenir en France ce qui est parfois rédhibitoire. De plus, les coûts salariaux contribuent souvent assez peu à la valeur des produits finis. Celle-ci se déplace en amont vers le design ou la conception, en aval vers la distribution. Dans ces domaines, les pays industriels restent compétitifs. La montée en gamme ou les spécialisations fines "sauvent" des secteurs condamnés.

Les pays industriels ont-ils raison de s'inquiéter des délocalisations ? Les salariés licenciés et les régions délaissées sont évidemment les grands perdants de ce mouvement. La concurrence des pays à bas coûts pèse sur les salaires des moins qualifiés et menace leur emploi. Ni les salariés licenciés, ni les usines abandonnées peuvent aisément se reconvertir. Mais cela signifie-t-il, pour autant, que les pays industriels soient perdants ? La réponse est négative. D'abord, la délocalisation doit permettre de faire baisser le prix des biens concernés même si, en vérité, le coût de la main d'œuvre ne représente souvent qu'une part minimale du coût des produits. Ce gain de pouvoir d'achat peut alors se reporter sur d'autres produits et stimuler la demande. Ensuite, la croissance des pays qui bénéficient des délocalisations permet d'ouvrir des marchés aux entreprises exportatrices. L'effet peut être direct lorsque, par exemple, les firmes nationales exportent des fibres ou des machines textiles vers les entreprises délocalisées. Il peut-être indirect si les délocalisations favorisent le développement dans le pays d'accueil et donc une demande d'importations supplémentaires en provenance des pays industriels.

Toutefois, les pays qui perdent le plus d'emplois du fait des délocalisations ne sont pas nécessairement ceux qui profiteront des marchés en expansion. La France, par exemple, exporte étonnamment peu vers la Chine.

Les délocalisations ne peuvent être condamnées. De toute façon, les pays industriels ne peuvent se battre sur des salaires aussi éloignés des leurs. S'opposer aux délocalisations riverait les pays industriels dans des spécialisations dépassées ce qui ne ferait que retarder les ajustements et les priveraient des opportunités qu'offrent les marchés en expansion. Certes, le mouvement de délocalisation et de spécialisation peut être aménagé par des protections

---

<sup>1</sup> "Emploi et politique sociale dans les zones franches d'exportation", BIT, Genève, 2002.

<sup>2</sup> BIT : op. cit; "L'envers des marques", CISL, décembre 2004.

temporaires, d'ailleurs acceptées par l'OMC (clause de sauvegarde) à condition que ce délai permette de diminuer les coûts d'ajustement, voire de rétablir l'avantage comparatif comme ce fut le cas pour l'automobile dans les années 1970-80. Elles ne doivent pourtant pas être considérées comme des mesures pérennes.

En contrepartie, le coût social des délocalisations doit être mieux pris en charge, y compris, le cas échéant, par les entreprises qui se délocalisent. A plus long terme, les pays industriels gagnants seront ceux qui affirmeront leur compétitivité dans les secteurs qui feront l'objet d'une demande croissante. Et celle-ci trouvera souvent son origine dans les pays qui accueillent aujourd'hui les activités délocalisées. A plus long terme, encore, les pays industriels sortiront par le haut du défi des délocalisations en améliorant la qualité de la main d'œuvre. Car c'est bien là que se trouve le meilleur avantage comparatif qui soit. Celui qui permettra la hausse des niveaux de vie dans les anciens pays industriels comme dans les nouveaux pays émergents.