La concurrence asiatique
L'exemple de l'habillement

Le 1er janvier 2005, les quotas d'importation qui encadraient depuis 30 ans le commerce mondial des produits textile et d'habillement vont disparaître. On s'attend à un big-bang, avec le gonflement des importations en provenance des pays à bas salaires à commencer par la Chine. Ces évolutions sont l'occasion – comme pour d'autres secteurs – de crier à la concurrence par les coûts et d'annoncer des vagues de restructurations. Sans doute mais pourquoi ?

Mimétisme

Les grandes marques d'habillement délocalisent leur production ou bien la sous-traitent en Asie ou ailleurs pour améliorer leur marge ou pour sauvegarder leur compétitivité. Peut-être ? Sans doute... Mais l'affaire est-elle si simple ?

Remarquons d'abord que dans la concurrence qu'elles mènent entre elles, ces marques sont poussées au mimétisme : le premier qui délocalise et qui gagne ainsi quelques points de marge impose aux autres d'appliquer la même règle afin de maintenir des résultats à peu près identiques. C'est l'histoire de Levi's qui a perdu sa place de leader au profit de VF Corp (Lee et Wrangler). Pour simplifier, une marque qui gagne 2 points de marge industrielle aura tendance à les utiliser pour moitié à abaisser ses prix de vente pour grignoter des parts de marché aux concurrents et pour l'autre moitié de les garder en profit net. Elle gagne donc sur deux tableaux... jusqu'à ce que les autres fassent comme elle ou mieux. Le mécanisme de départ est donc bien celui de la concurrence et du partage des marges.

La croissance par les volumes

Mais une autre raison cohabite avec celle-ci. Le vêtement est parmi les marchés les plus saturés des pays riches. Comment, dans cette situation, générer de la croissance ? C'est la question à la quelle les grandes marques ont du répondre dès les années 80. Comme la croissance par l'augmentation des prix est très difficile à réaliser, c'est la solution inverse qui va être choisie : abaisser les prix de vente pour favoriser un plus grand renouvellement du vêtement, réduire le cycle du produit et conseiller au consommateur de changer souvent (« *vous vous changez, changez de Kelton* », pub des années 70). Or, pour modifier ainsi les habitudes de consommation et pour accroître mécaniquement les volumes vendus... il faut abaisser fortement les prix de vente. Et pour cela il faut produire en Chine, au Maroc ou ailleurs. On a ainsi sauvé les marques en créant un *discount* qui ne dit pas son nom, tout en racontant benoîtement que le consommateur « aime le changement ».

Ce n'est donc pas simplement l'offre de main d'œuvre pas chère qui pèse sur la décision mais également l'inverse : demander des coûts industriels plus bas pour pouvoir augmenter les volumes de ventes. Du coup, les marques se réduisent à deux grandes activités : concevoir et vendre. Au milieu, la production est en partie confiée à d'autres. Les marques vont donc « créer » du volume en modifiant régulièrement leur design et leurs colories, et elles vont créer des espaces de vente sur le mode du libre service pour banaliser l'achat.

Entre firmes et salariés la facture n'est pas la même

La concurrence régit les partages de marge au sens le plus général. Il y a bien concurrence entre marques occidentales et producteurs asiatiques au moment de l'élaboration des prix usine. Mais est-ce que pour autant les produits asiatiques vont dominer la planète. Pas si sûr que cela. Car le transfert partiel de marge vers des entrepreneurs chinois, dégage un pouvoir d'achat local. Du coup, les grandes marques occidentales entrent sur ce marché. C'est le cas de Nike, Adidas, Benetton, les français Etam, Lacoste, Morgan.

Les emplois détruits sont une perte sèche pour la collectivité, mais les grands groupes ont pour leur part trouvé de nouveaux équilibres vertueux.

Pression fiscale, délocalisation….

Le Conseil des impôts vient de rendre un rapport spectaculaire par le quel il minimise la « pression fiscale » qui s'imposeraient aux entreprises en France comparativement à ce qui se passe ailleurs. En prenant en compte la totalité de la ponction fiscale sur les entreprises voici le tableau comparatif auquel il arrive sur la période 1999/2000, en pourcentage de leur excédent brut d'exploitation.

France	13,6
Allemagne	13,0
Autriche	6,9
Belgique	10,1
Danemark	13,9
Espagne	7,7
Finlande	12,7
Grèce	9,9
Italie	16,0
Pays-Bas	8,9
Portugal	7,6
Royaume-Uni	13,8
Moyenne	**11,2**

Le comité fait les commentaires suivants : « *La France, qui se situait dans la moyenne en 1995, s'en est écartée pour se rapprocher des pays où le taux implicite d'imposition est le plus élevé (Allemagne, Italie, Royaume-Uni). On remarque cependant que l'écart avec la moyenne demeure réduit, et que le taux observé en France demeure analogue à celui observé dans les autres grands pays d'Europe. Cependant, ces analyses sont extrêmement fragiles. En effet, comme cela a été dit, les calculs de taux implicites sont très sensibles aux spécifications comptables, et sont affectés par les effets de la conjoncture* ».

Le comité renvoie à une autre étude qui rapporte la charge fiscale globale à la valeur ajoutée. Ce sont les taxes locales plus que l'IS qui font grimper la France dans l'échelle fiscale.

En % de la VA

	Allemagne	**Roy-Uni**	**Etats-Unis**	**Italie**	**France**
Entreprises bénéficiaires					
IS / VA	5,3	6,3	6,7	6,2	6,6
Taxes locales / VA	2,6	0,5	1,4	4,3	2,6
Total / VA	7,9	6,8	8,2	10,6	9,2
Entreprises déficitaires					
IS / VA	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
Taxes locales / VA	0,6	1,0	0,6	4,3	3,7
Total / VA	0,8	1,2	0,8	4,6	3,8

Source : Direction de la prévision et de l'analyse économique
pour la Commission de réforme de la taxe professionnelle

C'est donc un jugement modéré qui prend à contre-pied l'argument strictement fiscal des délocalisations. D'autant que dans les choix qui sont faits par les grands groupes pour localiser leurs actifs, la question des conditions générales d'activité est toujours présente : efficacité des communications et de l'administration, niveau de formation professionnelle... toutes choses qui ont un rapport avec les moyens de l'Etat... donc des impôts prélevés.

Et les délocalisations ?

Dans un monde où un nombre grandissant de biens et de prestations ont désormais des prix mondiaux mais où les frontières sont ouvertes, les groupes arbitrent entre peu d'éléments pour décider de la localisation de leurs actifs.

· Le coût et la viabilité du transport (T) qui sont en partie dépendants du volume ou du poids unitaire des biens à transporter du lieu de production au client final, avec un facteur de distance.

· La pression fiscale (F) qui est toutefois toujours mesurée à l'aune des infrastructures offertes et des lois de protection de la propriété industrielle.

· Le coût de la main d'œuvre (MO), compris en réalité comme une productivité c'est-à-dire le coût salarial horaire rapporté à l'unité produite.

Ainsi, « l'équation » sur la localisation des actifs devient-elle : T x F x MO. Une équation à trois inconnues qui modèle les choix. Ce qui n'interdit donc pas la localisation en France de telle ou telle activité parce que (MO) contient un haut niveau de productivité. Mais ce qui peut aussi favoriser une délocalisation en Tchéquie ou en Chine sur d'autres activités. Dans ce cas, (T) c'est-à-dire le coût du transport et sa faisabilité (distance), pèsera fortement sur la décision finale.

Pour que ces trois facteurs puissent condenser à eux seuls l'arbitrage complexe des entreprises, il aura fallu que la mondialisation permette de produire un peu partout pour vendre un peu partout, et qu'il ne soit plus nécessaire forcément de produire en France pour vendre en France... Il a fallu 20 ans de déréglementation, d'ouverture des frontières, de mise en concurrence des espaces nationaux, de baisse des coûts de transport, d'homogénéisation des normes techniques, etc. De telle manière que l'ensemble des facteurs soit librement mis en concurrence, y compris le coût salarial.

EDITO
L'Europe de la délocalisation

Personne ne semble soutenir le principe des délocalisations industrielles. Elles ne cessent pourtant de se multiplier. Alors, pourquoi ce hiatus entre ce qui se dit et ce qui se fait ?

Pour le Medef la réponse est simple... « *on voudrait pas* », mais « *on est obligé* »... rapport au coût du travail en France, aux 35 heures et au code du travail. Or, dans bien des cas, ce qui est en jeu n'est pas du tout la survie du groupe mais simplement le différentiel de taux de marge avec les concurrents... qui ont déjà délocalisé. Ainsi dans chaque secteur, quand l'un commence, les autres suivent (voir page 4).

Mais, cette fausse fatalité nous renvoie à d'autres interrogations. Car, les pouvoirs publics eux-mêmes stigmatisent les entreprises qui font le chantage à la délocalisation. Or, l'Union européenne – depuis la mise en place du grand marché en 1984 - a été conçue par les Etats membres comme un strict espace de concurrence entre leurs fiscalités, leurs droits sociaux, leurs coûts du travail. S'étonner ensuite que les entreprises utilisent ce qui leur est si gentiment offert est plutôt mal venu.

S'il fallait d'ailleurs limiter les concurrences par le bas, la première mesure à prendre serait d'aider les nouveaux adhérents de l'Union européenne à combler leurs retards. Or, les pouvoirs publics des principaux pays d'Europe de l'Ouest – ceux qui s'inquiètent des délocalisations – demandent à ce que le budget européen ne dépasse pas 1% du PIB contre 1,17% aujourd'hui. Cherchez l'erreur !

C'est donc aussi hors de l'entreprise que se joue la question des délocalisations.

La question des délocalisations

Les « délocalisations » existent depuis des décennies. Elles se sont faites dans les deux sens, d'entreprises françaises transportant leur production à l'étranger, d'entreprises étrangères venant s'implanter en France.

Plusieurs branches ont été touchées depuis fort longtemps par des mouvements de « sortie » : le textile, l'habillement et la sidérurgie pour les « sorties ». Sans vouloir comparer en volume d'emplois, des implantations comme Toyota à Valencienne ou Disney à l'est de Paris ont constitué des mouvements d'« entrée ».

Les délocalisations dans le textile ou la sidérurgie (années 70 et 80) ont été des drames considérables pour des dizaines de milliers de personnes et pour un certain nombre de départements. La leçon à tirer de ce passé récent est que – bien que prévisibles – ces délocalisations massives n'ont jamais été

suffisamment anticipées sur le plan social et sur le plan de l'aménagement du territoire. Trop peu, trop tard, trop après coup, trop « petit » bras...

Les délocalisations se sont des productions déplacées vers l'étranger et en partie réimportées en France. Elles visent à abaisser les coûts de production (salaires, fiscalité) pour améliorer la marge de l'entreprise. Les pays choisis dépendent alors du rapport entre volume et prix du transport, infrastructure, qualification etc. On peut importer de Chine de petits composants, on n'importe pas chaque jour des milliers voitures entières ! Trois principales zones se distinguent donc, avec leurs particularités :
Le Maghreb (habillement, services, petits composants...)
La Chine et le sud-est asiatique (électroménager, hi-fi, composants électroniques, habillement, textile...)
L'Europe de l'est (montage, pièces mécaniques, plasturgie...)

Qu'y a-t-il de nouveau ?

Il y a plusieurs nouveautés :
L'intégration de l'Europe de l'Est dans le grand marché européen
L'appel d'air que la Chine provoque sur les flux investissements internationaux

Les délocalisations vers l'Europe de l'est ont plusieurs avantages pour les entreprises :
Un faible distance par rapport au marché français, permettant d'y produire des biens plus lourds ou plus volumineux.
Des qualifications permettant de délocaliser des productions sophistiquées, donc d'y produire des biens à plus forte valeur ajoutée.
Des lois sociales et des fiscalités très libérales permettant de penser que le « rattrapage » avec des pays comme le France sera long (si ce n'est pas la France qui rattrape leurs législations). Donc des avantages comparatifs durables.

Du coup, les candidats à la délocalisation ne sont pas simplement les entreprises de services ou les ateliers de faible valeur ajoutée, mais des secteurs industriels très techniques (l'automobile par exemple).

Les implantations en Chine, elles, ne sont pas des délocalisations. Mais, ce nouvel eldorado nécessite de très importants investissements... ce qui pousse les groupes industriels à abaisser leurs charges ailleurs et donc à délocaliser certaines productions vers d'autres pays.

Des effets aggravés

Les délocalisations des années 70 accompagnaient le début du chômage de masse. Celles d'aujourd'hui se développent alors que le taux de chômage est déjà à 10%. D'où l'agitation du débat politique actuel.

D'autre part, plus on délocalise plus on grossit le volume de biens transportés, aggravant par cela les pollutions et les risques d'accidents.

L'exacerbation des concurrences internationales actuelles est le principal moteur de ces délocalisations. En abaissant leurs coûts de production les entreprises gagnent en « pouvoir de marché » et espèrent ainsi grignoter quelques points au concurrent qui n'aurait pas encore fait cette démarche. Les licenciements résultent de la guerre concurrentielle, le travail étant assujetti à cette contrainte générale. C'est donc cette suprématie du marché sur le social qui doit être globalement discutée. Et la loi devrait déconnecter le sort des salariés des règles du « grand jeu mondial » pour lesquelles ils n'ont aucune responsabilité.