« DELOCALISATIONS :

LA PEUR N'EST PAS UNE SOLUTION »

Enquête auprès de 100 entreprises moyennes

Novembre 2005

ASSEMBLEE DES CHAMBRES FRANCAISES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Sommaire

Avant-propos…….....

1

« Délocalisations » : dépasser les fantasmes

I- Ne plus traiter l'économie par des faits divers
1) Cesser de tout confondre
2) Ne pas craindre « l'ennemi venu d'ailleurs »

II- Tentatives d'éclaircissement
1) Mieux définir le concept
2) Observer la réalité des chiffres : les « délocalisations » stricto sensu ne pèsent pas ou peu

III- Diversité des stratégies d'entreprises françaises : l'enquête ACFCI auprès de 100 PME
1) En finir avec les discours simplificateurs
2) Prendre conscience de la diversité des cas de « délocalisation » : résultats de l'enquête

2

Aider la France à bien s'inscrire dans la compétition internationale…….....

I- Les batailles que l'on perd sont celles que l'on ne mène pas
1) Accepter la compétition internationale
2) Ne pas plaider pour le laisser-faire ni fermer les yeux sur les mutations nécessaires

II- Aider les entreprises à se développer en levant certains blocages
1) Restaurer un Etat moderne et compétitif, atout pour l'économie française
2) Conquérir ou être conquis ?

III- Aider les entreprises à gagner des marchés
1) En finir avec la « politique conservatoire » de l'emploi : former les jeunes et les chômeurs aux métiers d'avenir
2) Engager une politique de conquête des marchés extérieurs
3) Développer une politique d'innovation et de R & D

Bibliographie……..

Annexes.....

I- Enquête de l'ACFCI et des CCI auprès de 100 entreprises moyennes

II- Les pratiques de « délocalisation » : exemples par filières

III- Le poids économique réel des « délocalisations »

IV- La place de la France
1. Grille d'indicateurs d'attractivité et de déterminants de développement
2. Dispositif français de soutien à l'exportation

V- Autres données sur le monde économique et social au début du XXIème siècle
1. Population du monde : grands pays et grandes agglomérations
2. Pays matures et pays émergents, quelques indicateurs
3. Les vingt premières puissances économiques du monde en 2004
4. Les quinze pays exportateurs en 2003
5. Investissements directs internationaux en 2000/2004 dans les principaux pays d'accueil
6. La Chine
7. Le recul de la pauvreté dans les pays en voie de développement

AVANT-PROPOS

par Jean-François BERNARDIN

En matière d'économie, notre pays a la fâcheuse tendance de privilégier l'émotion et s'il est bien un sujet à propos duquel les fantasmes l'emportent sur la réalité, c'est celui des « délocalisations ».
« Délocalisations », corollaire infamant de la mondialisation, destructrices d'emplois et génératrices de « casse sociale », symptômes d'une invasion de la Chine ou des PECO ou bien encore signes avant-coureurs d'une désindustrialisation accélérée de la France…La liste est longue de ces anathèmes qui traduisent la peur de nos concitoyens face à un phénomène souvent mal défini.
Certes, le sujet est sérieux, parfois grave. Il ne s'agit en rien de mésestimer les dégâts économiques et humains que peuvent provoquer les nouvelles localisations (le terme est plus juste que « délocalisations ») de l'industrie et de certains services.
Encore faut-il a priori s'entendre sur les définitions et cesser d'amalgamer autour d'un vocable supposé dégradant et utilisé comme un passe partout des pratiques et des comportements très différents les uns des autres. La science économique, qui n'est pas une science exacte, a d'ailleurs parfois du mal à sérier les approches. Il n'empêche que, le plus souvent, les relocalisations (y compris d'entreprises et de capitaux étrangers…en France !) sont rationnelles et in fine bénéfiques pour le pays en dépit des apparences. La France a un intérêt stratégique à favoriser le développement des PECO et des pays du pourtour méditerranéen, en particulier le Maghreb. Les conséquences économiques et géopolitiques d'une implantation dans ces régions ne sont pas identiques à celle d'une implantation en Chine, en Inde ou au Pakistan.

Les « délocalisations » sont entendues, dans cet ouvrage, au sens de «fermeture d'une unité de production en France suivie de sa réouverture à l'étranger en vue de réimporter sur le territoire national les biens produits et / ou de continuer à fournir les marchés d'exportation à partir de cette nouvelle unité ». Les données chiffrées révèlent qu'elles pèsent globalement peu dans l'économie.
En intitulant cet ouvrage «La peur n'est pas une solution», notre objectif est de montrer qu'une attitude de repli frileux, outre quelle serait inopérante, risquerait fort de conduire notre pays à perdre son rang.
Etayée par une enquête approfondie auprès de 100 entreprises dans les domaines de la production industrielle et des services à l'industrie ayant procédé à une ou plusieurs « délocalisations » en 2004/2005, notre analyse révèle que, dans un contexte de contrainte extérieure, les nouvelles localisations pratiquées ont finalement généré des retombées positives notamment en termes d'accroissement du chiffre d'affaires lié à un accroissement des volumes de fabrication. Ne pas les avoir décidées aurait conduit à des destructions massives d'emplois.
Il est vraiment temps que tombent les tabous qui corsettent notre vision de l'économie. Près des trois quarts des chefs d'entreprise interrogés par les Chambres de Commerce et d'Industrie pour notre enquête ont d'ailleurs accepté de témoigner «à visage découvert».

Le mythe du plombier polonais a vécu ! Il faut regarder les choses en face. La compétition internationale est rude. Elle comporte aussi de nombreux défis à relever. En effet, jamais autant de pays n'ont accédé en même temps à la modernité et à un niveau de vie décent ; ce sont des concurrents mais aussi des clients. Les entreprises, dans un environnement économique fluctuant, sont amenées à adapter en permanence leurs stratégies. Ce qui vaut pour les organismes vivants vaut aussi pour nos entreprises! La véritable question consiste désormais à savoir comment notre pays peut mieux s'inscrire dans la recomposition et la croissance exceptionnelle des échanges internationaux.
Ceci suppose de poursuivre des réformes déjà bien engagées. Pas toujours facile dans un pays comme le nôtre qui a la passion du changement mais la hantise de la réforme et une incroyable incuriosité envers le reste du monde.
Redresser la productivité de la «maison France», remettre l'Etat en état, lever les blocages qui paralysent nos entreprises pour les aider à gagner des marchés, développer la politique d'innovation et de recherche développement, se décider à admettre enfin que l'emploi est en transformation permanente et non pas en péril, en misant sur la formation pour permettre les reconversions et préparer aux métiers de demain… Telles sont quelques unes des pistes de réflexions que nous proposons ici pour aller plus loin.

PARTIE 1

« DELOCALISATIONS » : DEPASSER LES FANTASMES

I- NE PLUS TRAITER L'ECONOMIE PAR DES FAITS DIVERS

1. Cesser de tout confondre

1.1- On dit tout et n'importe quoi sur les « délocalisations » : un thème à la mode

Ø Les « délocalisations », en parler toujours, y penser sérieusement jamais …

Les « délocalisations » ont fait couler beaucoup d'encre tout au long de l'année. Et les observateurs attentifs de la vie publique n'auront d'ailleurs pas manqué de relever à la fois la fréquence des articles ou des reportages sur le sujet et la tonalité dramatisante dont ils étaient souvent empreints. Mais qui trop embrasse mal étreint ! Bien souvent, le terme de " délocalisation " a été employé pour désigner des réalités multiples. Du risque de l'invasion de la Chine ou des pays de l'Est en passant par la désindustrialisation de la France ou la suppression des emplois nationaux, le vocable a été utilisé sans précautions jusqu'à entrer dans le langage courant.
On finit par ne plus savoir de quoi il s'agit exactement.

Ø Réalité des chiffres ?

Si on analyse les chiffres de près, à partir d'une définition précise du terme de «délocalisations», on remarque alors que le phénomène a été largement amplifié (*cf. II*).
Pourquoi cette méprise ? Parce que, dès qu'il s'agit d'économie en France, l'émotion, le spectaculaire et les raccourcis l'emportent sur l'observation et l'analyse. L'amalgame est rapide entre le fait divers d'un déménagement nocturne scandaleux et la diversité des stratégies de nos entreprises confrontées à la compétition internationale.

1.2- Certaines présentations de l'activité économique procèdent de l'amalgame

L'analyse des difficultés rencontrées par la société ST Microelectronics est un bon exemple de ce traitement médiatique.

Qu'est-ce qu'un téléspectateur zappeur risque d'en retenir ?

- ü les images du déménagement de l'usine de Rennes à Singapour, diffusée par la télévision régionale?
- ü l'annonce spectaculaire (sans doute sous-tendue par des raisons légales) de 1 000 suppressions d'emplois, parfois entendues comme autant de licenciements?

Or, dans les faits,

- ü 321 emplois seulement ont été supprimés en France à l'époque;
- ü en 10 ans, les effectifs français du groupe ont progressé de 63% (passant de 3 400 en 1992 à 5 650 salariés en 1995 puis à 9 200 en 2005).

Ainsi, un téléspectateur pressé retiendrait de ST Microelectronics l'image d'une société qui détruit en permanence des emplois alors qu'elle ne cesse d'en créer.

1.3- On raisonne de façon émotive et non économique

Ø Une analyse trop exclusivement sociale qui privilégie le court terme

Pourquoi ce sujet des « délocalisations » rencontre-t-il une telle résonance et suscite-t-il tant d'émotion? Tout simplement parce qu'il a une force psychologique extrême. Il frappe l'imagination. Il « accroche » aussitôt, sans qu'il soit besoin d'aller vérifier les faits, encore moins d'en comprendre les mécanismes. Avec ce thème, il est aisé de jouer sur les ressorts de la peur face à des phénomènes nouveaux auxquels on attribue, sans vérifier le caractère solide de cette mise en cause, toutes sortes de ravages visibles, dont le chômage de masse et la stagnation de l'emploi réapparue depuis fin 2001.

Ø Du coup l'inquiétude est forte

Cette peur peut s'expliquer par des **facteurs réels** : par exemple les écarts de coûts salariaux, la montée en puissance de certaines industries telles que le textile en Chine, l'automobile dans les PECO, les signes précurseurs de « délocalisations » de fonctions tertiaires dont l'infogérance, les centres d'appel…

Elle s'explique également par des **facteurs psychologiques** : peur du changement avec la globalisation, modernisation de nombreux pays nouveaux, recherche d'un bouc émissaire et d'une explication simpliste à nos problèmes de chômage.

Or ce n'est pas par la peur qu'on aidera la France à rester une grande puissance économique !

2. Ne pas craindre « l'ennemi venu d'ailleurs »

Les « délocalisations » sont souvent perçues comme « l'horreur économique », « l'ennemi » venu d'Asie ou de l'Est qui va « prendre » nos emplois et tuer notre économie. Or, la concurrence de ces économies n'a pas remis en cause la puissance des pays développés (2.1) et est à l'origine du décollage de nombreux pays peu développés (2.2), ce qui est bénéfique pour tous (2.3).

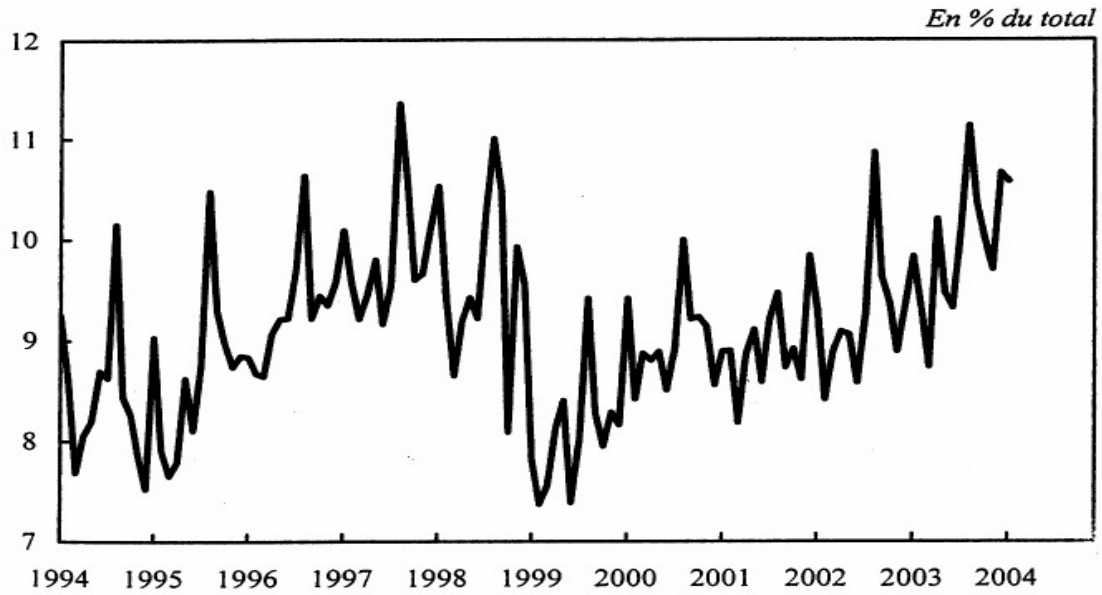
2.1- Le mythe du plombier polonais offrant ses services à bas prix

Ø Les « délocalisations » n'ont pas encore tué le marché des pays développés

On est loin d'une « invasion », comme certains indicateurs le prouvent.

- La part des importations françaises en provenance de pays à très bas coûts (pays du Sud + PECO) demeure globalement relativement faible (16,4% en 2000 et 18,4% en 2003 selon les Douanes) même s'il est particulièrement élevé dans quelques branches traditionnelles (textile en particulier). (*Cf. annexe II*)
- Les importations de produits industriels venus de pays émergents ne représentent que 3% de la production française et 9% de ses importations industrielles en 2002, d'après le Sessi (ministère de l'Industrie) ;

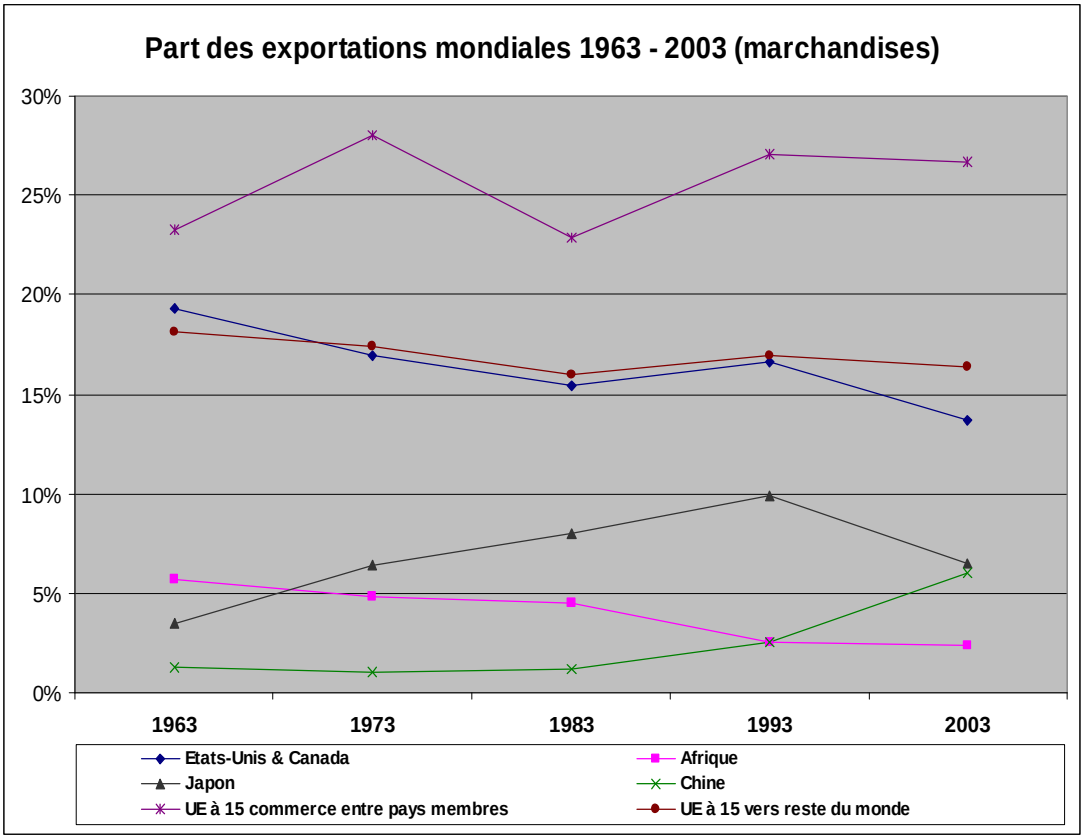
France : importations en provenance des pays émergents(*)



Note : (*) Amérique latine + PECO + Russie + Asie.

Source : Sessi

- 35% des exportations mondiales sont réalisées par les Etats-Unis, l'Allemagne, le Japon, le Royaume-Uni et la France, même s'il est vrai que depuis quelques temps la Chine a rejoint le peloton de tête. Trois quarts des exportations mondiales sont le fait seulement de 20 pays dont 13 du « Nord » (et 9 du Nord sur les 10 premiers), d'après les chiffres fournis par l'OMC.



Source : OMC

La plupart des entreprises du CAC 40 ont réussi à maintenir globalement l'emploi de leurs groupes en France tout en le développant aussi à l'étranger.

- Les pays développés conservent leur place de grandes puissances

- Sur la période 2000-2004, l'agglomération parisienne est le deuxième site d'implantations internationales en Europe après Londres, avec une part de marché de 14 % (*source : Paris Ile-de-France capitale économique, 2005*).
- La France est la deuxième destination des opérations d'investissements internationaux en Europe après le Royaume-Uni. Les emplois créés en France grâce aux investissements directs à l'étranger sont plus nombreux que ceux considérés comme perdus du fait des « délocalisations » (c'est à dire environ 10 000 ; *cf. annexe IV-1*), selon le baromètre d'attractivité du cabinet Ernst & Young :

Tableau- Les cinq premiers pays d'implantation de groupes internationaux en Europe (2004) :

	Nombre d'opérations	Nombre d'emplois créés
Royaume-Uni	563	30 500
France	490	21 900
Allemagne	164	-
Pologne	148	22 500
Hongrie	139	16 900
Slovaquie	-	18 200

Source : Baromètre Ernst & Young 2005 « Attractivité du site France et de l'Europe »

- Malgré l'attractivité des pays à bas coût, les investissements directs étrangers vers l'Union européenne en 2001 et 2002 sont bien plus importants que les investissements directs étrangers vers la Chine alors que le coût horaire manufacturier y est 30 fois moins élevé qu'en France. La seule France représente entre un tiers et la moitié des investissements vers la Chine.

Tableau- Coût horaire industriel moyen en 2002 (en dollars) :

Pays	Coût horaire industriel moyen (en dollars)
Allemagne	24,3
France	17,3
Italie	15,1
Espagne	12
Tchéquie	5,1
Pologne	5
Roumanie	1,6
Chine (côte)	0,6
Inde	0,7

Source : ministère américain du Travail

Certes, les flux d'investissements directs étrangers (IDE) se dirigent de plus en plus vers les pays tels que la Chine et l'Inde, dont la part dans les destinations des IDE est passée de 26,5% à 36% sur la seule année 2004. En 2004, la France n'était plus que la 8ème destination mondiale des IDE (24,3 MM de dollars) soit un déclin net des placements productifs étrangers en France (- 44%) beaucoup plus important que la tendance d'ensemble des autres pays développés (- 14%). Ceci confirme les inquiétudes quant à un possible décrochage, spécifique à la France, que la dégradation des résultats de son commerce extérieur vient encore souligner.
En revanche, les capitaux français se sont toujours bien placés en IDE à l'extérieur en 2004 : 47,8 MM de dollars contre 53,2 en 2003. Le recul se limite ici à – 10,1%.

La France a placé 7,5% des Investissements Directs Etrangers mondiaux en 2004 mais n'en a accueilli que 3,7% ; elle assure donc mieux son rayonnement, via les grands groupes et les banques, que son attractivité.

- L'industrie française, malgré la concurrence des pays à bas coût, conserve une très bonne place dans l'économie mondiale et dans l'économie française :
    - un maintien à 20% de la part de l'industrie dans le PIB,
    - un solde industriel toujours positif à l'export,
    - une production croissante,
    - une productivité exemplaire,
    - des investissements qui se développent deux fois plus vite que pour l'ensemble de l'économie.

2.2- Le décollage de nombreux pays peu développés

- Il n'y a pas de fatalité au sous-développement des pays non occidentaux

La décennie 1990 a confirmé ce que laissait déjà entrevoir le phénomène des nouveaux pays industrialisés (NPI) dans la décennie précédente, c'est-à-dire l'absence de fatalité du sous-développement pour les pays non occidentaux et la disparité de leur degré d'entrée dans le développement. Les cas de nations "semi développées" se sont multipliés, accédant à l'industrie, aux services évolués et à l'échange de produits élaborés. Cela concerne des pays de taille respectable (Mexique, Chili, Afrique du Sud, Philippines) ainsi que des pays géants (Chine, Brésil, dans une moindre mesure, Inde, Indonésie).

- Il en résulte une chute sensible de la misère

- Le nombre de personnes survivant avec "deux dollars par jour" a diminué très nettement dans les années 90. En Asie du Sud et de l'Est, la fréquence de ce type de pauvreté est passée de 85% en 1981 à 60% en 2001 (*source : Banque mondiale*). Au Moyen-Orient et en Amérique Latine, le

recul est moins spectaculaire, mais la présence des personnes vivant avec 2 dollars par jour est de toutes façons plus rare (respectivement 23% et 24% de la population en 2001).

- Le recul de la malnutrition est également manifeste : de 1 milliard de personnes sous alimentées en 1970, on passe à 800 millions en 2000, soit de 34% à 20% de la population mondiale, et pour l'Asie, un recul de 33% à 16% (*source : FAO*).
- L'espérance de vie est souvent aussi en pleine croissance, même si, là encore, une tragédie de la régression de l'espérance de vie existe, qui se situe principalement en Afrique noire.
- L'accès à l'éducation progresse considérablement : le taux d'accès à l'enseignement supérieur s'élève à 11% en Chine, 12% en Inde et 18% au Brésil, alors que ces taux étaient bien inférieurs il y a dix ans. L'Inde produit désormais plus de 100 000 ingénieurs par an (pour un stock de 800 000 ingénieurs!), la Chine 465 000 (en 2004) et la France 30 000.
- L'arrivée d'équipements collectifs plus modernes est parfois laborieuse, mais elle est réelle et même spectaculaire. On compte par exemple quatre boulevards périphériques à Pékin (plus encore si l'on compte ceux qui traversent la ville) et quatre équivalents de notre quartier de la Défense à Shanghai, apparus en moins de quinze ans. Au sud de l'Inde, Bangalore est passée de 3,5 à 6 M d'habitants en vingt ans et, considérée comme la nouvelle « Mecque de l'informatique », est saturée à tous niveaux (routes, aéroport, logement…) sans désemplir pour autant. La Chine compte cent villes de plus d'un million d'habitants, dont on imagine les besoins d'équipements.
  (Cf. annexe V-7)

- La mondialisation se traduit donc, en tendance longue, par une incontestable amélioration de la situation économique, sociale et culturelle des pays du Sud

  Seuls y échappent les pays qui précisément se situent hors de la « globalisation », volontairement ou non, qu'ils s'y refusent ou ne peuvent y accéder. C'est bien pourquoi ce sont les pays du Sud qui, lors des conférences de l'OMC, réclament toujours plus de liberté des échanges, plus d'ouverture économique (du moins sur les marchés de biens) et non pas les pays les plus riches, déchirés entre l'intérêt d'une croissance mondialisée (nouveaux marchés) et la préservation, au moins temporaire, de positions acquises. Ce monde semi-développé n'a, dans l'ensemble, plus de complexes vis-à-vis de l'Occident et du Japon, dont il attend seulement encore parfois l'apport de capitaux et le transfert de techniques.

2.3- <u>On ne peut à la fois se plaindre des flux migratoires et en même temps reprocher aux pays du Sud de se développer et de s'enrichir</u>

- Les pays avancés retirent eux aussi des bénéfices du développement des pays du Sud car cela leur permet :

- d'économiser des coûts de main d'œuvre ;
- surtout, de développer des activités nouvelles soit en France soit sur place dans ces pays. Au Brésil par exemple, le groupe français Carrefour (qui s'est implanté il y a tout juste 30 ans) est le deuxième employeur privé du pays avec 50 000 salariés et a dynamisé la production agricole nationale labellisée (notamment en fruits tropicaux) y compris vers l'Europe. En 27 ans de présence au Brésil, Accor a créé 27 000 emplois (dont les résidences dites Parthénon) soit en moyenne 2 000 nouveaux emplois par an au cours des 5 dernières années. Il a contribué à la prospérité de l'immobilier, du secteur du bâtiment et introduit des préoccupations de développement durable selon des normes françaises. Le groupe ouvre en moyenne 20 à 25 unités hôtelières nouvelles au Brésil chaque année ;
- de bénéficier du « grand appétit d'importations » des pays du Sud qui résulte de leur développement notamment pour les biens intermédiaires, les travaux publics (infrastructures routières, réseaux, logements), l'énergie, le conseil mais aussi, très vite, pour les produits de consommation courante.

- Un processus gagnant-gagnant

Ainsi, bien loin d'être redoutable, la globalisation est bénéfique pour l'ensemble des parties.
Elle correspond à un élargissement du nombre de pays participant à l'économie moderne et qui accèdent ou vont accéder à de meilleures conditions de vie.

En tout état de cause les pays avancés ne peuvent que profiter de la progression soutenue du nombre de consommateurs mondiaux à pouvoir d'achat significatif.

On ne peut donc se plaindre du développement des pays du Sud dès lors que cela assure de nouveaux marchés aux pays développés.

Comme le soulignaient déjà il y a huit ans Jean-Paul Fitoussi et Pierre Rosanvallon dans leur ouvrage *Le nouvel âge des inégalités* (1996) : « *Peut-on à la fois tenir des discours généreux sur les rapports Nord-Sud et se plaindre que des régions du Sud accèdent au développement ? Devons-nous chaque fois accueillir la nouvelle d'une réduction de la pauvreté dans le monde comme une blessure et une injure à notre puissance ? ».*

II- TENTATIVES D'ECLAIRCISSEMENTS

1. Mieux définir le concept

1.1- Un terme flou…

Ø Un terme nouveau et inconnu des économistes

Le terme de « délocalisation » apparaît pour la première fois en 1985. Il sera ensuite popularisé en France par le rapport du sénateur Jean Arthuis en 1993.
Cependant, il n'appartient pas au vocabulaire des économistes qui le jugent trop complexe à définir avec rigueur ou trop hétérogène dans son acception courante, d'où l'absence de données fiables en continu et la difficulté à chiffrer précisément le phénomène dès lors qu'on ne sait jamais précisément de quoi on parle.

Ø Un terme aux contours fluctuants

Il est vrai qu'il s'agit d'un phénomène dont les "frontières" ne sont pas aisées à établir. Pour qu'une « délocalisation » stricto sensu soit prouvée, il faut en effet non seulement qu'une activité soit transférée d'un pays à un autre, mais réponde aussi, c'est la difficulté de la définition, à plusieurs conditions accompagnant ce transfert qui ne sont pas souvent réunies :

- identité entre l'activité initiale et celle de la nouvelle implantation,
- arrêt ou au moins ralentissement significatif concomitant de l'activité initiale,
- destination identique du produit de l'activité (marchés finaux),
- perte d'emploi nette dans le pays d'origine (pas d'activité nouvelle substituée).

1.2- Des abus de langage

Faute de pouvoir disposer de résultats probants à partir d'une grille d'analyse aussi précise et rigoureuse, les observateurs ont tendance à procéder par extension pour évoquer les « délocalisations », cela de trois manières :

- soit en oubliant une partie des conditions précitées (par exemple, il y a changement et non suppression de l'activité dans le pays d'origine, changement de la destination des productions…),
- soit, solution plus aisée et plus radicale, en baptisant "délocalisations" des opérations qui, de toute façon, sont d'autre nature, en particulier les créations d'activités supplémentaires à l'étranger,
- soit, encore plus éloignés du sujet, des investissements de portefeuille (participations très minoritaires) ou bien encore, toute perte d'emploi liée à une restructuration lorsque la même entreprise crée des emplois de quelque nature qu'ils soient ailleurs dans le monde.

De tels abus de langage, opportuns quand on cherche à faire monter les estimations et à répandre la peur, contribuent à obscurcir les termes du débat plus qu'à le faire avancer.

1.3- Tentative de définition

Le rapport du Conseil d'Analyse Economique (CAE) de Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi (novembre 2004) propose néanmoins une définition des « délocalisations » :

Les « délocalisations » consistent en la "*fermeture d'une unité (de production) en France suivie de sa réouverture à l'étranger en vue de réimporter sur le territoire national les biens produits et/ou de continuer à fournir les marchés d'exportation à partir de cette nouvelle unité*".

Les auteurs remarquent immédiatement qu'un autre phénomène, plus indirect, pourrait être adjoint, à savoir le remplacement d'une production nationale par un achat de substitution en sous-traitance à l'étranger.

2. Observer la réalité des chiffres : les « délocalisations » stricto sensu ne pèsent pas ou peu

2.1- Les « délocalisations » pèsent globalement très peu dans l'économie française

Ø En effet, pour 2004, les « délocalisations » représenteraient en France :
- 5 % des emplois perdus lors de restructurations ;
- 5 % des investissements français à l'étranger.

Les « délocalisations » sont moins importantes que les créations d'emplois par investissements étrangers en France : 10 000 emplois d'un côté, 30 000 de l'autre.
Elles restent assez marginales : les importations en provenance des pays émergents équivalent à 5 % au plus de la production industrielle nationale et à 10 % des importations industrielles (*cf. annexe III*).

Contrairement à ce qu'on croit généralement, il y a plus d'emplois créés en France du fait d'investissements étrangers que d'emplois perdus à la suite de délocalisations.

Ø Un recul inéluctable de l'emploi industriel, indépendant du phénomène des « délocalisations »

A l'échelle internationale, le recul de l'emploi industriel dans les pays développés, si délicat soit-il à chiffrer avec exactitude, ne laisse guère de doute en tendance lourde : de 1998 à 2004, s'il n'est que de - 5% en France, il a atteint -15% au Japon et - 20% aux Etats-Unis. Dans ce dernier pays, la désindustrialisation se lit et se vit parfois si nettement dans certaines régions (Detroit, Cleveland) que l'affaire devient un enjeu national majeur pour l'opinion. Ce phénomène de désindustrialisation aurait eu lieu même en l'absence de « délocalisations » car il a des causes intrinsèques ; il n'est pas sans analogie avec l'évolution connue auparavant par le secteur primaire.

Tableau- Part de l'emploi industriel (en % du total des emplois) :

	Etats-Unis	Japon	RFA	France
1991	25.3	34.4	40.9	30.4
2001	22.4	30.5	32.5	24.4

Source : Sessi

Pour autant, la baisse de l'emploi industriel ne signifie pas nécessairement un déclin de l'industrie elle-même : la production industrielle a ainsi augmenté de 5% aux Etats-Unis en 2003/2004 et de 2% en France.

2.2- … <u>Même si on constate une accélération du phénomène depuis quelques mois</u>

On constate en effet un double mouvement :

⇒ **de drainage des cerveaux vers les pays riches les plus dynamiques :**

Cas exemplaire de l'Irlande :
- L'Irlande détient le plus gros investissement mondial de pharmacie (usine Wyeth à Grange Castle pour 2 MM de dollars)
- L'Irlande possède 80 sites pharmaceutiques implantés au total sur 20 ans pour 40MM de dollars.
- Les sociétés pharmaceutiques irlandaises exportent pour 29 MM d'euros en 2004 contre à peu près zéro il y a 20 ans.
- Le taux de l'impôt sur les sociétés y est de 12,5%.
- 20 000 émigrés français s'y sont récemment installés ; ils sont presque tous de niveau bac + 5 ou plus.

⇒ **de placements massifs dans la R & D des pays émergents :**

- Sur 1773 projets de R & D à l'étranger lancés de 2000 à 2004, 1 095 ont concerné des pays émergents (selon la CNUCED), dont 861 en Asie.
- Toyota vient d'ouvrir l'un de ses centres mondiaux de R & D en Thaïlande et Microsoft en Inde.
- Les groupes internationaux placent ainsi de 1 à 10, en 2005, leurs vœux d'implantations R & D à cinq ans :

1 Chine, 2 Etats-Unis, 3 Inde, 5 Royaume-Uni, 7 France (contre 4 en 2004).

III- DIVERSITE DES STRATEGIES D'ENTREPRISES FRANÇAISES : L'ENQUETE ACFCI AUPRES DE 100 PME

1. En finir avec les discours simplificateurs

- Puisque, comme on l'a vu précédemment, on raisonne souvent par amalgames et sous le coup de l'émotion, on a souvent tendance à considérer que le comportement particulier de telle entreprise, mis en lumière un jour par certains médias, serait le comportement de toutes les entreprises. Ainsi, lorsqu'une chaîne de télévision fait un reportage sur une entreprise qui délocalise dans les pays de l'Est, l'opinion publique a de ce fait tendance à assimiler le cas particulier de cette entreprise «médiatisée» au cas de l'ensemble des entreprises françaises. Le risque est donc de présenter une vision partielle et simplificatrice de la question.

- D'autre part, dans la majorité des cas, et pour des raisons compréhensibles, les médias analysent la question des « délocalisations » à travers le regard qu'en ont les salariés (*cf. I*), c'est-à-dire à travers les conséquences sociales qu'elles vont entraîner à court terme sur la vie des de ceux qui subissent cette décision. On donne ainsi une vision forcément négative et « malthusienne » des « délocalisations » dans laquelle tout emploi créé à l'étranger correspondrait à un emploi détruit en France.

- Or, une opération de « délocalisation », très souvent partielle, correspond avant tout à une stratégie d'entreprise très souvent globalement gagnante.
  Il faut donc s'interroger également sur les motifs qui ont conduit telle entreprise à s'implanter à l'étranger pour avoir une vision plus complète de la question (cf*. annexe I*).
  On s'apercevra alors qu'il existe autant de stratégies que d'entreprises et que dans l'ensemble, l'entreprise poursuit à long terme un seul objectif : assurer la prospérité ou la survie de son affaire afin de se développer et d'embaucher.

- En tant que porte-parole d'un réseau représentant le point de vue des entreprises, l'ACFCI a voulu transmettre cette vision plus complète des « délocalisations » en partant des stratégies adoptées par 100 PME françaises interrogées sous forme d'entretiens individuels avec des chefs d'entreprise ayant « délocalisé » une partie de leur activité en 2004-2005. Cette enquête montre qu'une « délocalisation » ne se réduit pas à la simple volonté de s'installer à l'étranger mais correspond à des stratégies d'entreprises avec des buts qui sont propres à chacune d'entre elles :

  Il existe autant de cas de « délocalisation » que d'entreprises.

2. Prendre conscience de la diversité des cas de « délocalisation » : résultats de l'enquête

Quelques précisions sur l'enquête

- La méthode :

100 PME françaises ayant procédé à une ou plusieurs « délocalisations » en 2004-2005 ont été interrogées du 1er mars au 30 juin 2005 afin :

- d'appréhender la réalité des « délocalisations » ;
- de comprendre comment les entreprises affrontent la compétition internationale dans les domaines de la production et des services à l'industrie.

Les réponses des entreprises ont été collectées par 37 Chambres de Commerce et d'Industrie réparties sur l'ensemble du territoire. Une trentaine d'entreprises seulement ont souhaité conserver l'anonymat.

La notion de « délocalisation » est entendue, pour le besoin de cette enquête, dans une acception plus large que la définition donnée précédemment (*cf.I*) :
- un approvisionnement à partir d'un pays à faible coût de main-d'œuvre,
- ayant des conséquences sur l'organisation ou le développement de l'activité du ou des sites français de production.

Ø Caractéristiques des entreprises interrogées :

Parmi ces entreprises, un tiers d'entre elles a délocalisé dans les PECO, un autre tiers en Asie, et le dernier tiers au Maghreb.

La typologie des entreprises interrogées, principalement industrielles, couvre le champ ci-après :

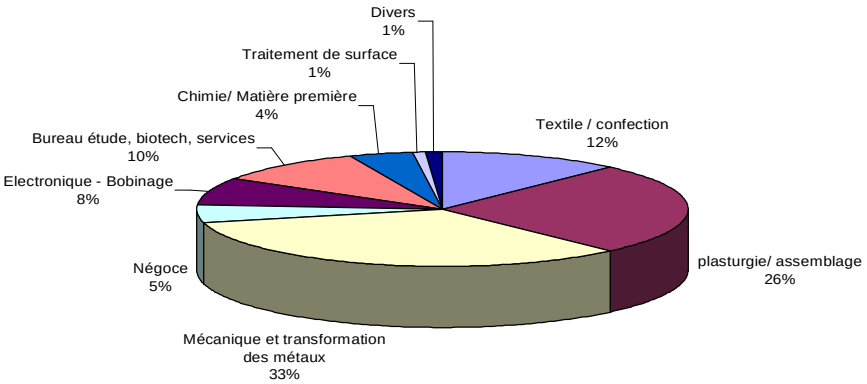
- entreprises ayant terminé ou engageant un projet de délocalisation,
- représentatives du tissu local en termes de taille (effectif, CA) et d'activité économique (secteur d'activité, poids dans l'économie locale).

Le profil des entreprises interrogées, selon leur effectif était le suivant :

Nombre de salariés	1 à 50	51 à 500	≥ 501
Nombre d'entreprises	41%	49%	10%

Les activités économiques concernées sont en premier lieu la sous-traitance automobile et aéronautique. On trouve également l'industrie des biens d'équipement et des télécommunications (électroménager et électronique) le textile et l'habillement ainsi que la plasturgie.

Secteurs d'activités représentés



L'échantillon révèle une grande hétérogénéité de situations et de moyens des entreprises réalisant une opération de « délocalisation ». Celle-ci peut prendre la forme de « l'opération de la dernière chance» ou correspondre à une anticipation de la dégradation de la position concurrentielle de l'entreprise sur son marché. Elle peut aussi correspondre à une opportunité de croissance y compris par le biais de contacts privilégiés du dirigeant dans le pays d'accueil.

La principale conclusion de cette enquête est que l'opération de « délocalisation », plutôt forcée au départ -en particulier dans les plus petites entreprises- (2.1), s'est révélée le plus souvent positive économiquement et socialement (2.2).

2.1- Une opération souvent décidée par contrainte

- Le premier motif des « délocalisations » est de **faire baisser le prix de revient des productions** (45% des entreprises interrogées).
  Depuis l'entrée en vigueur de l'euro, la parité de change par rapport au dollar évolue de manière défavorable, entraînant les entreprises à s'installer dans des zones de production à différentiel de taux de change plus faible avec le dollar. Les gains effectifs sont de l'ordre de 25 à 30% et viennent s'ajouter aux gains réalisés sur les coûts de main-d'œuvre.

- Le second motif avancé par les chefs d'entreprise est de **satisfaire la pression des donneurs d'ordre** (27 %).
  Les donneurs d'ordre ayant réalisé des implantations stratégiques majeures sur les marchés en croissance (PECO, Chine), ils ont besoin de constituer de nouveaux réseaux de sous-traitance dans ou en liaison avec ces pays. Ils souhaitent s'appuyer sur le savoir-faire des entreprises françaises. Ces dernières sont donc contraintes d'organiser des transferts de compétence et d'équipement pour répondre rapidement aux attentes de leurs donneurs d'ordres, en termes d'accompagnement et d'implantation locale.
  Néanmoins, il arrive souvent que les entreprises observent une forte progression de leurs coûts de transport/logistique, compte-tenu notamment de l'allongement des distances entre les sites de production et les sites de livraison. Cet impact peut être suffisamment important pour remettre en cause un projet de « délocalisation » de production (cas relevé dans le secteur de la sous-traitance électronique). L'opération dans ce cas peut avoir un caractère temporaire et stratégique en réponse à une commande d'un donneur d'ordre.

- Premier pas vers la « délocalisation » d'une unité de production, la **sous-traitance** s'est également renforcée sur la période 2000-2004 aux dires des chefs d'entreprise interrogés (*cf. graphique en annexe I*). L'augmentation des achats de sous-traitance a été relevée par une soixantaine de chefs d'entreprises interrogés.

- Enfin, parmi les autres motifs avancés, on peut noter la **raréfaction en France de certains savoir-faire** : certaines entreprises commencent à percevoir les effets indirects de la diminution de l'activité industrielle en France, notamment celle des grands groupes ; le nombre des sous-traitants et fournisseurs se réduit et il y a donc raréfaction de certains savoir-faire. C'est un facteur d'accélération des « délocalisations ».

Même si les entreprises sont rodées à exporter des biens et des services, la « délocalisation » d'activité n'est pas dans la culture des entreprises de sous-traitance françaises :

Les entreprises délocalisent donc essentiellement sous la contrainte même si certaines entreprises évoquent parfois aussi le motif d'une opportunité de croissance dans un marché européen atone.

2.2- …mais qui se révèle finalement positive

- Certes, les « délocalisations » ont donné lieu couramment à des difficultés inattendues (surtout d'ordre administratif et réglementaire mais aussi de formation, contrôle qualité, logistique) et ont nécessité un long délai de réalisation (plus d'un an en moyenne). Elles ont ainsi généré des gains moins élevés que la prévision initiale.

- Mais globalement, les « délocalisations » ont des retombées positives :
  - ⇒ Les « délocalisations » entraînent dans la plupart des cas plus qu'un maintien un accroissement des parts de marché et une augmentation du chiffre d'affaires des entreprises lié à un accroissement des volumes de fabrication.
  - ⇒ Il s'avère que l'entreprise française a non seulement conservé son activité mais l'a souvent développée (via l'élargissement de son offre notamment) grâce à la délocalisation.

- ⇒ La « délocalisation » a permis de maintenir l'emploi en France (44%), voire de le développer (19%) dans une majorité de cas. Elle a été accompagnée de réductions du personnel national dans 37 % des cas seulement.
- ⇒ Les donneurs d'ordres sont en général reconnaissants envers leurs sous-traitants ce qui entraîne un accroissement des volumes d'affaires avec ces sous-traitants.
- ⇒ Enfin, les entreprises bénéficient d'une fiscalité locale favorable (les avantages fiscaux liés aux implantations en Tunisie, Maroc, Ukraine, Inde ont été soulignés).

- Ø En outre, des retombées positives non envisagées au départ sont fréquentes : motivation du personnel local, redynamisation en France même (retour du goût d'entreprendre), nouveaux marchés s'ouvrant du fait de l'implantation.

- Ø Aussi, une grande part des entreprises ayant réussi une « délocalisation » envisagent-elles de renouveler ce type d'opération (40 % du total), mais pas nécessairement dans des pays émergents. Les délais d'exécution sont alors plus rapides et, à la motivation de maîtrise des coûts s'en joignent ou s'y substituent d'autres : conquête plus aisée de marchés locaux, allègements de réglementation ou de fiscalité auxquels on « prend goût », profils spécifiques de main d'œuvre. …

Si l'on analyse les « délocalisations » du point de vue des chefs d'entreprise, on s'aperçoit d'ailleurs que leurs réactions sont positives :

- La « délocalisation » leur a permis de maintenir tout ou partie des emplois sur le site France.
- Les gains de prix de revient ont été en fin de compte de 10 à 60 % (moyenne vers 30 %) et le résultat en terme de croissance est souvent bon (33%) voire excellent (28 %).
- Le donneur d'ordres marque sa reconnaissance au sous-traitant ayant pris le risque de délocaliser sa fabrication ; cela renforce sa confiance et donc sa fidélisation, ce qui se traduit par une augmentation des ventes du sous-traitant.
- C'est l'occasion, pour certains d'entre eux, de découvrir l'export à travers non un intermédiaire ou un client mais à travers un marché d'exportation.
- C'est enfin une façon pour eux de prendre conscience de la dimension stratégique de l'international, indispensable au développement de leur entreprise.
- Nombre d'entre eux disent avoir retrouvé à travers une opération à l'international l'esprit d'entreprise qu'ils avaient perdu du fait du contexte réglementaire et social français.

(Cf. Résultats globaux de l'enquête en annexe I)

L'enjeu pour les entreprises ne se pose pas dans les mêmes termes que pour les salariés. En effet, il ne s'agit pas pour elles de s'interroger sur les risques à court terme d'une « délocalisation » mais plutôt de savoir comment trouver sa place dans une économie où la concurrence est devenue internationale.

PARTIE 2 :

AIDER LA FRANCE A BIEN S'INSCRIRE DANS LA COMPETITION INTERNATIONALE

I- LES BATAILLES QUE L'ON PERD SONT CELLES QUE L'ON NE MENE PAS

Alors, puisque nouvelle donne mondiale il y a, comment jouer sa partition ?

1. Accepter la compétition internationale

1.1- La mondialisation est inéluctable

Ø Un phénomène irréversible…

On a tout lieu de penser que les opérations qualifiées de « délocalisations », parfois au sens strict du terme, beaucoup plus souvent par extension sémantique, ne sont que des manifestations du phénomène plus ample et de plus en plus prégnant qu'est la globalisation de l'économie et de nos modes de vie.

Or, la globalisation des échanges est irréversible,

- d'un point de vue technique : technologies de l'information et de la communication, transport maritime, par exemple ;
- d'un point de vue économique : apparition de nouveaux pays industrialisés, généralisation du libre échange ;
- et même d'un point de vue culturel.

Le fait est que :

- le commerce international représente 4 fois le PIB français et a progressé de 12 % en 2004,
- le flux des investissements internationaux a triplé de volume en dix ans et représente en 2004 l'équivalent de la moitié du PIB français,
- le monde compte près d'un milliard d'internautes, gigantesque marché virtuel.

A cet égard, un des enseignements tirés de l'enquête menée par l'ACFCI *(cf. annexe I)* est que les entreprises n'ont pas d'autre choix, face à la nouvelle donne mondiale, que de s'adapter à cette globalisation des marchés. Et que pour tout chef d'entreprise qui décide d'y faire face, la « délocalisation » apparaît inéluctable. Ils constatent d'ailleurs une accélération du phénomène, notamment en raison de la pression de leurs donneurs d'ordres.

Ø …mais qui a ses propres limites

En effet, un certain nombre de contraintes freinent les « délocalisations ».

ü CONTRAINTES LOGISTIQUES

S'il est exact que le coût des transports représente en général une proportion très faible des coûts totaux (de 1 à 2% pour les produits comme le café, le coton, l'électronique grand public), il subsiste malgré tout des contraintes logistiques liées à des facteurs d'encombrement, de taille, de temps (produits périssables). (*Cf. résultats de l'enquête en annexe*). Des chalandises essentiellement locales conduisent aussi à privilégier des circuits relativement courts, proches des clients.

ü CONTRAINTES POLITIQUES ET CULTURELLES

La globalisation des services, y compris entre pays de même langue et de cultures proches, ne progresse que lentement. Des visioconférences à la gestion de fichiers à grande distance, de la chirurgie télécommandée au e-commerce international, du télé-enseignement à la banque sans guichets, on voit bien que les préférences spontanées pour le maintien du contact humain. Il est vrai également que de nombreux mécanismes de défense conduisent de fait à une importante sous-exploitation des possibilités techniques (TIC) en matière de services. A la notable exception des centres d'appel (mais faut-il s'alarmer que l'Inde en ait créé 300 en 5 ans quand notre pays en compte déjà 3 000, avec une croissance annuelle de 5%) et de l'essor récent des traitements de données à distance (business project outsourcing, BPO). Ce dernier domaine est limité pour l'heure à environ 2% des activités européennes de conseil financier ou informatique.

Il est naïf de croire que les relations commerciales dans ces nouvelles zones sont aussi fiables et sécurisées que celles régissant les pays développés.
Dans de nombreuses zones, les entreprises qui s'implantent ou qui commercent doivent encore veiller à la crédibilité de leurs interlocuteurs, à la stabilité de leurs engagements, à leur fiabilité technique voire à la sécurité des personnes (50 pays sont actuellement sur la liste noire du ministère des Affaires étrangères).

Quand bien même les conditions d'activité dans le pays d'accueil se révèlent acceptables au regard de ces critères de base, un effort non négligeable doit toujours être prévu, consacré à l'assimilation de la culture locale et des procédures juridico-administratives du pays hôte, pas toujours conçues comme facilitatrices.

Enfin, si la question des obstacles linguistiques doit être nuancée, elle n'est pas à négliger.

ü CONTRAINTES LIEES A L'EXISTENCE DE REGLES DE PROTECTION DU COMMERCE

Le commerce international reste tributaire de nombreuses règles de protection nationales ou régionales, même si, en tendance, les droits de douane et les formalités qui les accompagnent ont été fortement réduits (ils restent encore importants et protecteurs au Sud : moyenne de 50% en Inde, 32% en Argentine, 30% en Turquie, 19% en Afrique du sud, 10% en Chine).
Il s'agit classiquement de contingentements, de normes techniques ou sanitaires, de restrictions diverses à la mise sur le marché. C'est aussi l'accès au commerce intérieur, notamment aux marchés publics, les règles de fiscalité ou de droit de l'investissement propres aux produits importés ou aux sociétés étrangères (ex : les étrangers ne peuvent dépasser en détention du capital 25% des parts d'une société indienne et 51% d'une société chinoise), les interdictions d'exercice de professions par les étrangers (droit d'établissement) ou de licences de fabrication (cas des médicaments génériques par exemple) voire des pratiques moins avouables (commissions occultes, lenteurs levées contre rançonnement).

1.2- Ne pas plaider pour le laisser-faire ni fermer les yeux sur les mutations nécessaires

La mondialisation n'est donc pas en soi un problème. De toute façon, elle est inévitable. Et il ne faut pas croire que tout devient « globalisé ».

Mais la mondialisation aboutit à une nouvelle configuration de la géographie économique qui doit conduire les entreprises à modifier leurs habitudes, à redéfinir organisation et stratégie, pour être en mesure de gagner des marchés.
Il paraît évident en effet que le monde du XXIème siècle sera moins « européen » :

- six des quinze premiers PIB mondiaux ne le sont déjà plus : Japon, Chine, Mexique, Inde Corée, Brésil.
- 40 % de l'augmentation récente du commerce international provient d'exportations du Sud vers le Nord (mais aussi 30 % du Nord vers le Sud …).

(Cf. annexes V)

Pour autant, notre « stock » de capitaux et de savoir-faire nous assure une longue transition et nous permet de répondre aux besoins nouveaux de ces marchés émergents.

Face à ce nouveau contexte, les Etats doivent réagir s'ils veulent conserver leur place dans l'économie mondiale.

Car la mondialisation est négative seulement pour ceux qui ne sont pas déjà entrés dans la compétition.

Les solutions passent par l'Etat et par les entreprises : de leurs capacités de réaction dépendra la position de la France dans les nouveaux équilibres mondiaux.

2. Aider les entreprises à se développer en levant certains blocages

2.1- Restaurer un Etat moderne et compétitif, atout pour l'économie française

Ø « La France vit au-dessus de ses moyens »

Il devient urgent pour la France de se réformer car l'Etat « *se clochardise* » (Bernard Spitz). Il en va de l'avenir des générations futures.

Quelques données chiffrées sur la situation de la France :

ð La France connaît un retard de croissance :
Entre 1993 et 2003, le PIB français a crû d'à peine 25% contre 45% pour les Etats-Unis et plus de 35% pour le Royaume-Uni ; la France accuse donc un retard de croissance de 1,5 point par an en moyenne sur les Etats-Unis et de 0,9 point par rapport au Royaume-Uni.

ð La France travaille moins que ses voisins :
La France se trouve presque au dernier rang de l'OCDE pour le nombre d'heures travaillées par an et par personne en âge de travailler (*source : Rapport Camdessus*) et détient le record de jours de vacances.

ð Les dépenses publiques françaises sont parmi les plus élevées de l'OCDE et en vingt-cinq ans elles ont augmenté de dix points de PIB. Le déficit public continue de se creuser (3% du PIB en 2005 contre une moyenne de 2,6% dans la zone euro) et la dette cumulée de l'Etat atteint 1 110 milliards d'euros soit 64% du PIB (*sources : Eurostat et OCDE*).

ð La France entretient un taux de chômage élevé depuis 20 ans autour de plus ou moins 10% de la population active ; les jeunes Français détiennent un record en matière de chômage (taux d'activité inférieur à la moyenne européenne) ; le chômage de longue durée touche près de 4% de la population active.

Ø La productivité de la « maison France »

L'Etat se doit d'être un bon gestionnaire de ses ressources, faute de quoi le système ne fonctionnera plus.

On ne peut se permettre dans une économie moderne soumise à la concurrence internationale d'avoir un Etat improductif, moins efficace dans son fonctionnement que le reste de la société.

Ø Changer les mentalités avant tout

Quel est l'état d'esprit de la France face aux formidables chances de croissance qu'offre à l'économie française (aujourd'hui la cinquième du monde) le développement rapide et sans précédent historique de zones entières du monde ?

Ce développement signifie 4% de croissance mondiale annuelle et 5 à 10% de croissance des échanges par an. Autant dire d'énormes tâches et possibilités de développement à condition de participer à cet élan et donc d'accepter pour cela de se réformer, de revenir sur certaines habitudes et de renoncer à certains acquis.

La France doit se donner les moyens d'être dans la compétition.

2.2- Conquérir ou être conquis ?

Ø « Délocaliser » ou périr ?

On ne peut pas se contenter de nos acquis compte tenu de l'accélération des mutations.

Que ce soit notre patrimoine culturel et touristique, nos équipements collectifs, la qualité des réseaux de distribution ou de financement, nous devons rester conscients de la demande internationale (par exemple, comment concilier notre taille moyenne avec l'accueil de millions de touristes ou de centaines de milliers d'étudiants étrangers supplémentaires ?) et de notre « phasage » avec des mouvements mondiaux dont il serait illusoire de vouloir s'abstraire (ex. : benchmarking de l'efficacité des services et dépenses publiques).

Or, on peut se demander dans ce contexte si nous sommes :
- suffisamment ouverts au monde,
- prêts à travailler et à innover sous la houlette d'un Etat redevenu en priorité stratège économique et industriel, soucieux seulement dans un second temps de redistribuer,
- prêts à encourager sans restriction mentale ceux qui œuvrent à cette aventure et d'abord les entreprises à patrimoine familial national.

La France doit répondre à ces questions et rapidement, car il est peu probable que les pays émergents tels que la Chine, tout comme ses concurrents habituels, choisissent d'attendre qu'elle s'y décide. *(cf. annexe V-6)*
Voulons-nous conquérir ou être conquis ?

Il y a des espoirs immenses et des demandes qui le seront tout autant.
Du marché national (60 millions d'habitants), nous sommes passés au marché unique européen (400 millions d'habitants). Sachant que le « Nord » représente environ milliard d'habitants, un deuxième milliard d'hommes entrent actuellement de plain pied dans l'ère industrielle. Leurs zones sont économiquement et technologiquement accessibles. Le processus de ré-allocation des activités et d'attributions de nouvelles influences qui s'en suit ira vite. Notre patrimoine, nos acquis industriels, scientifiques, culturels, nous permettent d'y jouer un rôle majeur.

La France a-t-elle la volonté de rayonner ou seulement le goût du local ? L'immobilisme est, en tout cas, intenable.

Sera « délocalisé » du monde nouveau celui qui, par peur, se bornera à faire du sur place.

Ø Certaines réformes sont d'ailleurs déjà bien enclenchées

ð Celle des entreprises publiques :
- § France Telecom et La Poste : après plusieurs années de tentatives et une lente maturation, l'Etat a fini par réussir à moderniser ces deux entreprises publiques : l'exemple de France Telecom :
  - 1ère étape : passage du statut d'administration d'Etat à celui d'établissement public autonome (1990) ;
  - 2ème étape : relance de la réforme en 1993. Un rapport d'information du Sénat (*L'avenir de France Telecom : un défi national*, printemps 1996) constate à l'époque que FT, grande entreprise française, était, du fait des changements technologiques et de l'ouverture à la concurrence programmée à Bruxelles, à un moment clef de son destin et aurait à s'imposer sur un marché de plus en plus international et de plus en plus concurrentiel, où la rapidité de réaction serait un facteur décisif de succès. Le rapport précisait : « *Les résistances au changement, réelles, ne doivent pas masquer l'urgence de l'adaptation* ». Or l'Etat a su mener ces réformes (transformation en société anonyme détenue à majorité par l'Etat, modernisation de la société en la dotant de fonds propres nécessaires notamment à ses projets à l'international, fin du monopole de FT, modernisation de son statut, etc).

§ Renault : là encore il faudra un peu de temps mais l'Etat finira aussi par moderniser cette ancienne entreprise publique :
- 1ère étape (1990) : Renault devient une société anonyme.
- 2ème étape (1996) : privatisation de Renault.

L'ancien PDG de Renault, Louis Schweitzer, qui a contribué à cette transformation de l'entreprise, a d'ailleurs affirmé que c'était pour Renault la seule façon de s'en sortir et de faire face à la compétition internationale : « *Si Renault voulait se développer, un niveau d'autonomie qui impliquait sa privatisation était impératif* ». « *Une entreprise qui pense être installée est une entreprise dont le déclin a commencé. Une entreprise doit toujours vivre avec la pression de la réussite* ».

§ Celle de l'Etat lui-même avec Bercy : malgré l'échec de la réforme engagée par Lionel Jospin en 1999, Bercy finit par se réformer en douceur et on constate en effet quelques avancées notables, notamment à travers l'augmentation des pouvoirs de contrôle du Parlement sur le Budget de l'Etat avec la mise en place de la Loi Organique relative à la Loi de Finances (LOLF).

La France doit se donner les moyens d'être dans la compétition non seulement en se réformant, préalable nécessaire, mais également en aidant les entreprises à conquérir des marchés :
- en les aidant à adapter leur main-d'œuvre aux métiers du futur (3.1),
- en soutenant leur ouverture à l'international (3.2),
- en favorisant leurs politiques d'innovation et de R & D (3.3).

3. Aider les entreprises à gagner des marchés

3.1- En finir avec la « politique conservatoire » de l'emploi : former les jeunes et les chômeurs aux métiers d'avenir

Ø En finir avec la « politique conservatoire » de l'emploi

Même si le taux de chômage se maintient en France depuis 20 ans à un niveau particulièrement élevé, la préservation à tout prix des emplois apparaît aujourd'hui comme un choix malheureux (*cf. Rapport de l'ACFCI, « Emploi : les contresens français- Quelques vérités trop simples pour être entendues »* publié en juin 2004).

Efficaces sur l'instant, les politiques conservatoires vont, sur le moyen ou long terme, à l'encontre du but recherché. Si les politiques de l'emploi se sont avérées coûteuses et inefficaces, ce ne sont pas les intentions mais les méthodes qui ont failli. Nombre de diagnostics se sont fondés sur des idées fausses. Et l'absence de données chiffrées précises a encore accru la difficulté de percevoir la réalité de l'emploi et de ses gisements.

Les mêmes causes produisant les mêmes effets, tous les efforts seront vains si les politiques de l'emploi en France ne changent pas véritablement de cap.

Cela supposera d'admettre et de faire admettre à nos concitoyens que l'emploi n'est pas en péril mais en transformation, qu'il ne suffit pas de le défendre mais qu'il faut le développer et le renouveler.

Ce sont la création et le développement des entreprises productives qui sont la source de l'emploi, leur complément indispensable étant une formation professionnelle qui permette à tous d'y accéder.

Ø Miser sur les nouveaux emplois

Par « emploi productif » on entend ceux qui, à l'ère de la mondialisation, entraînent la création des autres emplois. Ces emplois constituent les sources de la richesse nationale.

Ces emplois clés se situent dans les industries innovantes ainsi que dans les services aux entreprises (en particulier les sociétés de conseil et dans la fonction commerce-gestion). Ces activités « néo-industrielles » ne comportent et ne comporteront plus guère de travailleurs manuels directs.

Les industries de main-d'œuvre se maintiendront, voire grandiront, mais uniquement dans les pays du Sud. Les industries de produits à fort contenu technique ou à concepts élaborés conserveront de solides bases au Nord. Par exemple, les industries de luxe, avec environ 125 Mds d'€ de ventes, ont un marché au tiers américain, au tiers européen et pour 16% japonais ; leurs clients potentiels en Chine ne sont évalués qu'à 5 millions de foyers pour l'instant (*source : Etude Altagamma, Bain and Company*).

Ces emplois n'ont plus guère de rapport avec ceux exercés par l'ancienne « classe ouvrière » et se situent plutôt dans la moyenne des qualifications et des salaires.

Il existe 5 facteurs clés de développement de ces nouveaux emplois :

- détection des produits et marchés, protection et valorisation du patrimoine immatériel (politique d'intelligence économique) ;
- capacité d'export des entreprises ;
- capacité d'innovation des entreprises ;
- permanence de la formation (politique de formation professionnelle tout au long de la vie) ;
- attractivité globale.

C'est de cela et non pas de protections artificielles que dépend notre capacité à tirer profit de la mondialisation plutôt que d'en être victimes.

Nous serons alors en mesure d'occuper des positions fortes/ solides et de conquérir les marchés en forte croissance dans de nombreux pays du monde.

Ø Former les jeunes et les chômeurs aux métiers d'avenir

La France dispose actuellement d'un atout relatif par le niveau de formation générale des jeunes, meilleur qu'en Allemagne et aux Etats-Unis.

Prenons l'exemple de la dernière enquête Pisa (programme international de suivi des acquisitions des élèves à l'âge de 15 ans) de 2003, récemment publiée par l'OCDE et portant sur 41 pays dont les 30 de l'OCDE. Elle place ainsi les niveaux d'acquisition des jeunes Français :

	Maths	**Résolution de problèmes**	**Compréhension de l'écrit**	**Sciences**
Rang France	16	13	17	14
Pays 1er	Hong Kong	Hong Kong	Finlande	Finlande
Japon	7	3	16	2
Allemagne	20	16	19	18
USA	27	28	18	23

Source : OCDE

Ceci doit néanmoins être tempéré par trois remarques :

- le faible investissement dans l'enseignement supérieur fait perdre à la France une partie du bénéfice de cette avance engrangée pour l'enseignement secondaire,
- d'autres pays nous devancent de façon significative (Japon, Finlande, Canada, Corée, Australie),
- la place de quasi leader général occupée par Hong Kong en dit long sur le futur potentiel de la Chine dans l'économie de la connaissance qui est celle du XXIème siècle.

De plus, le ralentissement récent en France, tant de l'effort de formation continue de l'ensemble des acteurs (retombé à 1,43% du PIB en 2002 contre 1,75% en 1996) que de celui des entreprises (leur taux de participation financière à l'effort de formation continue a baissé de 3% entre 1996 et 2001 puis de 9% entre 2001 et 2003), s'inscrit à contresens de la stratégie européenne de Lisbonne.

Evolution des dépenses de formation professionnelle française :

	1999	**2000**	**2001**	**2002**
Dépenses totales	+ 2.8 %	+ 0.5 %	+ 1.8 %	- 0.7 %
Dépenses des entreprises (actifs occupés)	+ 4.6 %	+ 3.9 %	+ 3.4 %	- 0.2 %

Source : Dares

Evolution de l'effort de formation des entreprises entre 1996 et 2003 (taux de participation financière à la formation professionnelle continue en % de la masse salariale) :

1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
3,25	3,24	3,23	3,22	3,16	3,16	3,02	2,88

Source : ministère de l'emploi, jaune budgétaire sur la formation professionnelle

L'engagement d'ensemble de notre société dans la « société de la connaissance » est globalement en décroissance, au rebours de nos intérêts à moyen terme. En témoigne la diminution de l'effort global de la nation pour la « société de la connaissance » (en % du PIB) :

	1955	2000	2002
Enseignement supérieur (1)	1.30 %	1.20 %	1.20 %
Recherche / Développement	2.30 %	2.20 %	2.20 %
Formation professionnelle (2)	1.75 %	1.50 %	1.40 %
Total	5.35 %	4.90 %	4.80 %

Source : Dares et ministère de l'Education nationale et de la Recherche

(1) 1955-2002 : ces taux s'appliquent à un nombre d'étudiants en hausse de 35%
(2) 1955-2002 : ces taux s'appliquent à une population active occupée en hausse de 15%

La formation initiale comme la formation continue sont les moteurs de l'acceptation par l'opinion, et particulièrement les actifs, de la rapidité des mutations technologiques et organisationnelles. Elles leur donnent les moyens de s'y adapter. En ce sens, l'introduction de la logique des compétences, tant au travers du « socle de base » dans l'enseignement primaire et secondaire que de la valorisation des acquis de l'expérience et l'institution d'une épargne formation (via le droit individuel à la formation) en formation continue, marquent un tournant bénéfique. Les objectifs de 50% de jeunes accédant à un diplôme du supérieur et d'au moins 120 heures de formation continue par salarié tous les six ans vont bien dans le sens d'un nouveau développement des qualifications et de la mobilité professionnelle.

Il est donc urgent de miser sur la formation, qui permettra de reconvertir les jeunes et les chômeurs aux métiers de demain.

3.2- Engager une politique de conquête des marchés extérieurs

Ø Le retard relatif de la France se traduit par :

⇒ ***Une évolution géographique insuffisante de ses échanges extérieurs***
- une faible diversification géographique.
- une croissance des exportations notable (+ 5% en 2004) mais centrée sur l'Afrique et les pays de la Méditerranée et inférieure au rythme mondial. Une faiblesse relative de notre présence industrielle et commerciale dans les régions à forte croissance (pays de l'ASEAN, Amérique Latine…) et dans les pays lointains.
- une entreprise exportatrice sur deux ne vend qu'à un seul pays : l'exportation n'est donc pas le résultat d'une véritable stratégie d'internationalisation. Un milliard d'euros d'exportations supplémentaires génère la création de 15 000 emplois.

⇒ ***Une spécialisation à l'export non concordante avec l'évolution des productions actuelles***
- comme le rappelle le rapport Fontagné-Lorenzi, la France est meilleure dans l'industrie d'imitation que dans l'industrie d'innovation.
- depuis 1999, la France est en train de perdre son avantage comparatif sur les produits de haute qualité au sein de la zone euro.

⇒ ***Des PME insuffisamment présentes à l'export***
- 100 000 PME en France contre 170 000 en Italie et 300 000 en Allemagne ;
- la taille de nos PME exportatrices est très inférieure à celle de nos partenaires européens ;

⇒ ***Pour autant, la situation n'est pas catastrophique car :***
- la France se situe au cinquième rang dans le classement des exportations en volume :

Tableau des principaux pays exportateurs / critère des exportations en volume (France : indice 100) :

Etats-Unis	190
Allemagne	185
Chine (dont Hong-Kong)	153
Japon	126
France	**100**
Royaume-Uni	84

Source : OMC

- la France est encore mieux classée si l'on raisonne en fonction des exportations par actif (seule l'Allemagne nous dépasse) et 5 millions d'emplois en dépendent :

Tableau des principaux pays exportateurs / critère des exportations par actif :

Allemagne	135
France	**100**
Royaume-Uni	84
Japon	59
Etats-Unis	22

Source : OMC (données 2002)

- on constate un certain dynamisme commercial de la France sur les nouvelles zones d'échange (Chine, PECO) malgré la stagnation enregistrée sur l'Union européenne des 25 et sur les Etats-Unis :

Tableau d'évolution des exportations françaises en 2004 (base 100 en 2000) :

Vers la Chine	165
Vers les PECO	130
UE 25	105
Etats-Unis	85

Source : DREE

(Cf. annexe IV-2)

Ø La nécessité d'engager une politique de soutien à l'export auprès des PME

La plupart des plans de mobilisation en faveur de l'exportation annoncés par le gouvernement comportent des mesures de soutien technique (aides financières et fiscales) et mettent l'accent sur la nécessité de « jouer collectif», « chasser en meute » ou « voler en escadre » selon les formules ministérielles. Crédit d'impôt export, contrat d'emploi à l'export, consortium de PME, relance du portage et du parrainage, VIE… : autant d'incitations qui placent les PME au cœur du dispositif.

Car actuellement en France, sur 100 000 PME exportatrices, la moitié réalise près de 20 % de son chiffre d'affaires à l'export.

L'objectif est d'inciter les 50 000 PME qui exportent de façon occasionnelle à consolider leur démarche à l'export.

C'est la clef du succès si l'on veut procéder à une profonde réorientation géographique et sectorielle du commerce extérieur, recruter des salariés qualifiés à l'export et doubler le nombre de salons et colloques professionnels à l'étranger auxquels participent les PME.

Ø Quelques préconisations en matière de soutien à l'export

⇒ Disposer d'une vue d'ensemble des différents dispositifs régionaux existants :
Clarifier le « qui fait quoi » en mettant fin à la redondance des dispositifs qui se concurrencent parfois et s'éparpillent, même si les entreprises parviennent à se repérer. L'enquête TNS SOFRES de novembre 2004 avait révélé qu'en notoriété spontanée, elles plaçaient les CCI

en tête des relais d'appui à leur démarche internationale (43 %) loin devant les autres opérateurs.

⇒ Procéder à des audits régionaux des dispositifs publics d'appui à l'international.

⇒ Favoriser une meilleure connaissance des marchés : approche sectorielle dans une stratégie d'intelligence économique et de veille d'opportunités.

⇒ Mieux connaître les entreprises exportatrices : Cela passe par la mutualisation et le renforcement de multiples bases de données économiques à valeur ajoutée, voire à la mise en place d'un moteur de recherche universel à l'international (moteur permettant d'aller chercher l'information pertinente pour l'entreprise dans les sites d'Ubifrance, des missions économiques et des CCI).

⇒ Renforcer la connaissance des réseaux des CCIFE et leurs liens avec les CCI. Les CCIFE sont les partenaires des CCI de France : il faut poursuivre l'effort engagé dans le rapprochement et la coordination avec les missions économiques des ambassades, afin d'offrir une palette de services complémentaires, de l'étude économique (MEF) à la domiciliation d'entreprises et aux contacts avec les communautés d'affaires, en passant par la gestion d'équipes commerciales (CCIFE) et l'identification des partenaires.

⇒ Adapter les structures nationales d'appui à l'export aux besoins des PME régionales.

Toute mesure qui vise à des rapprochements opérationnels, à une coordination des politiques et au développement de la régionalisation, mais avec le maintien d'un échelon national fort, constitue certainement la meilleure approche.

L'ouverture à la concurrence internationale impose vigilance et habileté à faire valoir les atouts de notre pays. Cela passe aussi par une stratégie d'intelligence économique qui, compte tenu de la culture française, appelle un engagement déterminé de l'Etat pour être comprise et généralisée...

3.3- <u>Développer une politique d'innovation et de R & D</u>

Ø Les insuffisances de la France en matière de R & D sont les suivantes :

- le volume et surtout l'efficience de la R & D, en particulier par sous-développement des partenariats public-privé et en raison du déficit du système de diffusion de l'innovation,
- la diffusion et la pratique insuffisante des méthodes et des stratégies d'intelligence économique.

Ø La relance de la politique de R & D et la mise en place des pôles d'industries du futur (pôles d'excellence, pôles de compétitivité) apparaissent indispensables : en effet, 30 groupes industriels représentent à eux seuls deux tiers de la R & D française. La diffusion dans le tissu des PME est insuffisante.

En poids budgétaire, notre recherche publique n'est guère différente de celle des autres grands pays. Il en va de même des centres de recherche et d'application des grands groupes.

Mais la recherche et l'innovation en France pèchent plus encore que l'exportation, par un déficit criant de pénétration en profondeur du tissu des PME.

La question est bien la diffusion de cette « culture R & D », plus largement de l'innovation (20% en PME, proportion stable depuis dix ans) et son extension et son application à des secteurs nouveaux (elle ne concerne par exemple actuellement qu'à 10% les services qui représentent deux tiers de l'économie).

Cela passe par des réseaux tant thématiques (exemple : réseaux de diffusion technologiques, centres techniques, recherche collaborative, projets transverses) que géographiques (exemple : pôles d'excellence de niveau international et pôles de compétitivité ou systèmes productifs locaux plus « locaux »).

Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi (*cf. rapport cité précédemment*) recommandent en appui des stratégies d'innovation d'« *analyser et comprendre pour mieux anticiper et agir* ». Ils en appellent à un sursaut prospectif sur les marchés, les technologies, la concurrence.

Le tableau synthétique suivant, qui reprend les indices essentiels qui environnent la création des emplois du futur, montre en effet que nous venons de traverser une période de stagnation d'indicateurs clé :

	2001	**2002**	**2003**	**1er S 2004**
Export industriel (hors UE)	1.6%	1.9%	-2.5%	3.5%
IDE (flux annuel) **- France à l'étranger** **- Etranger en France**	 49% 18%	 54% -3%	 -17% -21%	 -1% 2%
Balance des IDE (en MM d'euros)	+51	+41	+31	
Capital risque investi	-52%	1%	-31%	
Brevets français demandés		3.5%	-5%	

Sources : Insee, Banque de France, INPI

Il faut donc encore et toujours nous mobiliser pour conquérir les marchés de l'Europe et hors d'Europe afin d'assurer le dynamisme du "cœur" de notre économie et gagner au nouvel essor de la richesse du monde. Notre prospérité et nos emplois en dépendent.

Si les médias ont pu quelquefois susciter l'inquiétude de l'opinion sur les « délocalisations », il faut néanmoins se réjouir que les discours aient progressivement évolué. En témoigne ce dernier mot du Directeur du journal *Le Monde* :

«*Il est temps de lancer une réflexion sur la place que doit occuper la France : quelles spécialisations ? En conséquence, quel système éducatif et universitaire, quels financements de l'économie, quelles infrastructures ?*
L'immobilisme est un danger bien plus grave que la transformation.
La mondialisation impose une mutation historique de notre «modèle», mais elle constitue une chance si nous savons y participer. Elle permet à des millions d'êtres humains de manger et vivre enfin décemment.
Elle ne condamne que ceux qui resteront inertes. »

Source : Jean-Marie Colombani
« *La France à son rang* »
Le Monde - 13 septembre 2005

* * *

Conclusion

A l'heure de la mondialisation, rien n'est gagné, rien n'est perdu.

Considérer que notre pays est incapable de sortir vainqueur de la compétition internationale serait faire preuve d'un étrange et dommageable renoncement.
Le capital d'intelligence et de savoir-faire accumulé individuellement et collectivement par l'ensemble des Français nous donne des armes solides : celles de la compétence et du savoir-faire.

Alors, pourquoi devrions-nous avoir peur ?
La peur n'est décidément pas une solution car si elle peut rendre intelligent, elle peut aussi se révéler paralysante.

Les besoins des hommes sont illimités. Pour les satisfaire, il nous faudra lancer encore de nouvelles aventures industrielles, il nous faudra défricher de nouveaux marchés, utiliser de nouvelles techniques, innover toujours davantage. Il y a encore bien des géants industriels à inventer et des PME dynamiques et audacieuses à créer partout en France. A la clé, des millions d'emplois…

Ni l'échec ni la réussite ne sont prédéterminés; c'est affaire de volonté et si nous nous en donnons les moyens nous pouvons réussir.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

1- RAPPORTS PUBLIES SUR LE THEME DES DELOCALISATIONS

§ Rapport d'information du Sénat n°337« *sur l'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service* », Jean Arthuis, 1993.
§ Rapport du Sénat sur « *La globalisation de l'économie et les délocalisations d'activité et d'emplois* » (2 tomes), Jean Arthuis, juin 2005.
§ Rapport du Sénat sur la « *Désindustrialisation du territoire* », de Max Roustan, mai 2004
§ Rapport du Sénat, « *Délocalisations : pour un néo-colbertisme européen* », de Francis Grignon, juin 2004
§ Rapport du Conseil d'analyse économique (CAE), *« Désindustrialisation, délocalisation* », de Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, février 2005
§ Rapport de la DATAR, « *La France, puissance industrielle. Une nouvelle politique industrielle par les territoires. Réseaux d'entreprises, vallées industrielles, pôles de compétitivité* », février 2004
§ Etude du Boston Consulting Group, juin 2004
§ Etude INSEE, « *Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française* », de Patrick Aubert et Patrick Sillard, mai 2005
§ Etude Bain & Company, "*Global Competitiveness in Pharmaceuticals. A European Perspective* », Enterprise Papers, n°1-2001.
§ Etude du Cabinet Mc Kinsey, « *Comment la France peut-elle tirer parti des délocalisations de services* ? », juin 2005

2- AUTRES RAPPORTS

§ Rapport du CAE, « *Compétitivité* », Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, mai 2003
§ Rapport de l'Association France Biotech, décembre 2003
§ Rapport du CAE, « *Education et croissance* », Elie Cohen et Philippe Aghion, janvier 2004
§ Rapport ACFCI, « *Emploi : les contresens français. Quelques vérités trop simples pour être entendues* », juin 2004
§ Rapport Camdessus, « *Le sursaut-Vers une nouvelle croissance pour la France*», octobre 2004
§ Rapport de l'AFII sur l'attractivité de la France, 2004
§ Baromètre Ernst & Young sur l'« *Attractivité du site France et de l'Europe* », 2005
§ « *Paris Ile-de-France : une région attractive* », Paris-Ile de France Capitale Economique en collaboration avec l'Agence Régionale de Développement et Paris Europlace, 2005

3- ARTICLES

§ Etude CEPII n°2002/08, « *Mondialisation et régionalisation : le cas des industries textiles et de l'habillement* ».
§ Economie et statistiques n°363-2003

4- OUVRAGES

§ *L'avantage concurrentiel des nations*, Michael E. Porter, Dunod, 1993
§ *Le Nouvel âge des inégalités*, Jean-Paul Fitoussi et Pierre Rosanvallon, Seuil, 1996
§ *L'Inégalité du monde*. *Economie du monde contemporain* » Pierre-Noël Giraud, Gallimard, 1996
§ *Richesse du monde, pauvretés des nations*, Daniel Cohen, Flammarion, 1997
§ *Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié*, Susan Berger, Seuil, 2003
§ *La France face à la mondialisation*, Anton Brender, La Découverte, mars 2004
§ *La France écophobe. Comprendre nos peurs économiques*, Jean-Paul Betbèze, Odile Jacob, octobre 2004
§ *Quand la Chine change le monde*, Erik Izraelewicz, Grasset, février 2005

ANNEXES

Sommaire des annexes

I- Enquête de l'ACFCI et des CCI auprès de 100 entreprises moyennes

II- Les pratiques de « délocalisation » : exemples par filières

III- Le poids économique réel des « délocalisations »

IV- La place de la France
1. Grille d'indicateurs d'attractivité et de déterminants de développement
2. Dispositif français de soutien à l'exportation

V- Autres données sur le monde économique et social au début du XXIème siècle
1. Population du monde : grands pays et grandes agglomérations
2. Pays matures et pays émergents, quelques indicateurs
3. Les vingt premières puissances économiques du monde en 2004
4. Les quinze pays exportateurs en 2003
5. Investissements directs internationaux en 2000/2004 dans les principaux pays d'accueil
6. La Chine
7. Le recul de la pauvreté dans les pays en voie de développement

I- Enquête de l’ACFCI et des CCI auprès de 100 entreprises moyennes

Les 10 points clés de l'enquête de l'ACFCI et des CCI auprès de 100 entreprises « délocalisatrices »

1- QUELQUES PRECISIONS SUR L'ENQUETE MENEE

a) La méthode

L'enquête a été réalisée du 1er mars au 30 juin 2005 afin d'appréhender la réalité des « délocalisations » et de comprendre comment les entreprises affrontent la compétition internationale dans les domaines de la production et des services à l'industrie. Elle s'est appuyée sur des entretiens individuels avec des chefs d'entreprises qui ont « délocalisé » une partie de leur activité, les réponses des entreprises ayant été collectées par 37 Chambres de Commerce et d'Industrie réparties sur l'ensemble du territoire. Sur les 100 témoignages recueillis, une trentaine d'entreprises seulement ont souhaité conserver l'anonymat.

La notion de « délocalisation » est entendue, pour les besoins de cette enquête dans une acception «plus large» que la définition donnée par la théorie économique[1] :
- un approvisionnement à partir d'un pays à faible coût de main d'œuvre,
- ayant des conséquences sur l'organisation ou le développement de l'activité du ou des sites français de production.

Dans les faits, la plupart des entreprises interrogées utilisent différents modes de « délocalisation » (achat de fournitures à meilleur compte à l'étranger, sous-traitance internationale, création ou reprise - parfois partielle- d'une unité dans un pays à bas coût).

b) La cible

La typologie des entreprises interrogées, principalement industrielles, couvre le champ ci-après :
- entreprises ayant réalisé ou finalisant un projet de délocalisation,
- représentatives du tissu local en termes de taille (effectif, CA) et d'activité économique (secteur d'activité, poids dans l'économie locale).

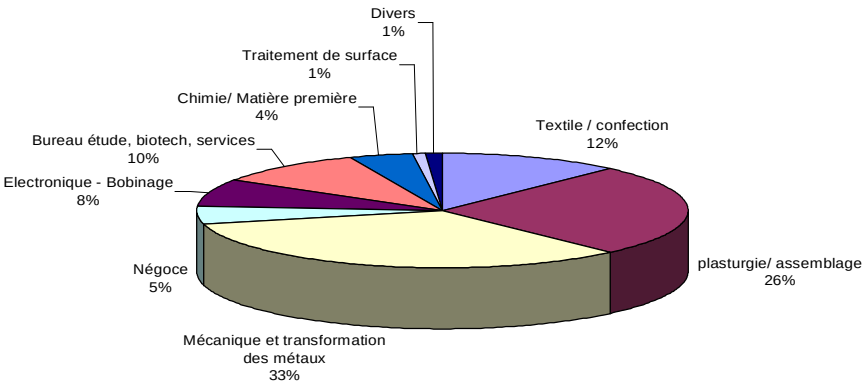
Le profil des entreprises interrogées selon leur effectif était le suivant :

Nombre de salariés	1 à 50	51 à 500	≥ 501
Nombre d'entreprises	41%	49%	10%

Les activités économiques concernées sont en premier lieu la sous-traitance automobile et aéronautique. On trouve également l'industrie des biens d'équipement et des télécommunications (électroménager et électronique) le textile et l'habillement ainsi que la plasturgie.

[1] Transfert d'une unité de production à l'extérieur des frontières nationales avec réimportation des marchandises fabriquées - définition donnée par le centre d'étude prospective et d'information internationale (CEPII)

Secteurs d'activités représentés



L'échantillon révèle une grande hétérogénéité de situations et de moyens des entreprises réalisant une opération de « délocalisation ».
Celle-ci peut prendre la forme de « l'opération de la dernière chance » ou correspondre à une anticipation de la dégradation de la position concurrentielle de l'entreprise sur son marché. Elle peut aussi correspondre à une opportunité de croissance y compris par le biais d'une relation personnelle du dirigeant dans le pays d'accueil.

2- LES MOTIFS DU PHENOMENE, SES EFFETS GENERAUX, LES ZONES CONCERNEES

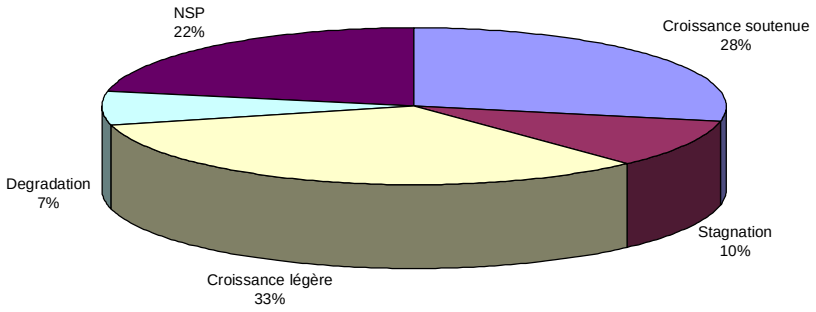
Les chefs d'entreprise interrogés perçoivent une accélération depuis 2001 du phénomène des « délocalisations ». L'enquête fournit plusieurs motifs à ce constat.

- **R** Les contraintes des donneurs d'ordres se sont renforcées : la pratique du partage des fabrications avec des unités à bas coût de main d'œuvre a été systématisée par exemple dans les cahiers des charges des secteurs de l'aéronautique et de la construction automobile.

Les donneurs d'ordres ayant réalisé des implantations stratégiques majeures sur les marchés en croissance (ex : PECO, Chine) ont besoin de constituer de nouveaux réseaux de sous-traitance dans ou en liaison avec ces pays. Cette sous-traitance locale s'appuie pour beaucoup sur le savoir faire des entreprises françaises qui ont dû réaliser des transferts de compétence et d'équipement pour répondre rapidement aux attentes de leurs donneurs d'ordres, en termes d'accompagnement et d'implantation locale.

Premier pas vers la « délocalisation » d'une unité de production, la sous-traitance de production s'est également renforcée sur la période 2002-2004 aux dires des chefs d'entreprises interrogés (*cf. graphique ci-dessous*).

Évolution de la sous-traitance vers les pays à bas coût



L'augmentation des achats de sous-traitance a été relevée par une soixantaine de chefs d'entreprises interrogés.

Cette évolution s'explique par :

- une augmentation des prix des matières premières, couplée à la hausse du dollar, qui n'a pas pu être répercutée dans les prix de vente,
- la recherche par certains industriels d'un meilleur équilibre économique entre fabrications internes et fabrications sous-traitées, tout en tenant compte de la sensibilité (protection) des savoir faire liées aux productions externalisées,
- l'achat de produits de plus en plus élaborés dans les pays émergents : acquisition de produits semi-finis ou prêts à être assemblés. L'industrialisation de ces pays réduit progressivement les risques "qualité".

R Depuis l'entrée en vigueur de l'euro, une parité de change évoluant de manière défavorable par rapport au dollar a également entraîné les entreprises à s'implanter dans des zones de production à différentiel de taux de change plus faible avec le dollar. Les gains effectifs sont de l'ordre de 25 à 30%. Ils viennent s'ajouter aux gains réalisés sur les coûts de main d'œuvre.

R Certains commencent à percevoir les effets indirects de la diminution de l'activité industrielle en France, notamment celle des grands groupes ; le nombre des sous-traitants et fournisseurs se réduit et il y a raréfaction de certains savoir-faire. C'est un facteur d'accélération des « délocalisations ».

R Les entreprises interrogées évoquent aussi enfin une « délocalisation » comme une opportunité de croissance alors que le marché européen est atone.

Un cercle vertueux apparait souvent en aval, qui ne commande pas la décision mais en résulte :

La mise en œuvre d'un projet de « délocalisation » se traduit par une augmentation du chiffre d'affaires de l'entreprise, conséquence d'un accroissement des volumes de fabrication, par exemple pour répondre aux demandes des donneurs d'ordres. Dans un second temps, la commercialisation de produits nouveaux à plus forte valeur ajoutée, fruits de l'élargissement de l'offre de l'entreprise, permet à son chiffre d'affaire de continuer à croître.
Les donneurs d'ordres apprécient en général l'installation de leurs sous-traitants dans les pays « low cost ». Ce transfert s'accompagne bien souvent d'un accroissement des volumes d'affaires avec ces sous-traitants.

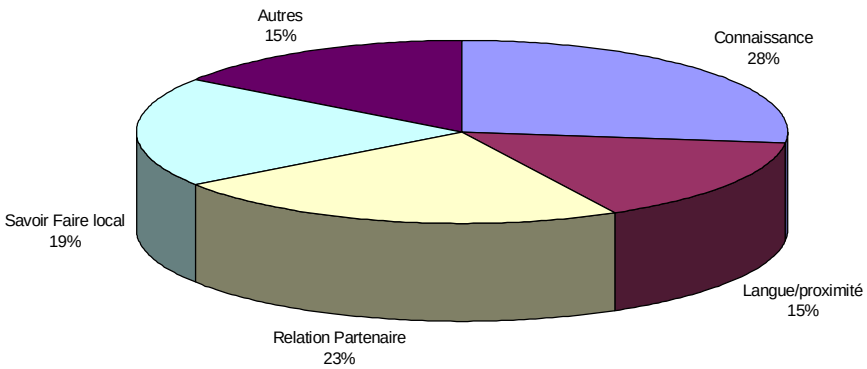
Parallèlement, l'activité générale de l'entreprise bénéficie, outre des écarts de coûts salariaux, d'une fiscalité locale favorable (les avantages fiscaux liés aux implantations en Tunisie, Maroc, Ukraine et Inde ont été soulignés).

Toutefois, les entreprises observent une forte progression de leurs coûts de transport/logistique, compte tenu notamment de l'allongement des distances entre les sites de production et les sites de livraison.

Cet impact peut être suffisamment important pour remettre en cause un projet de « délocalisation » de production (cas relevé dans le secteur de la sous-traitance électronique). L'opération peut alors avoir un caractère temporaire et stratégique en réponse à une commande d'un donneur d'ordre.

3- LES ZONES D'ACCUEIL DE « DELOCALISATION »

Facteurs prédéterminant le pays d'accueil



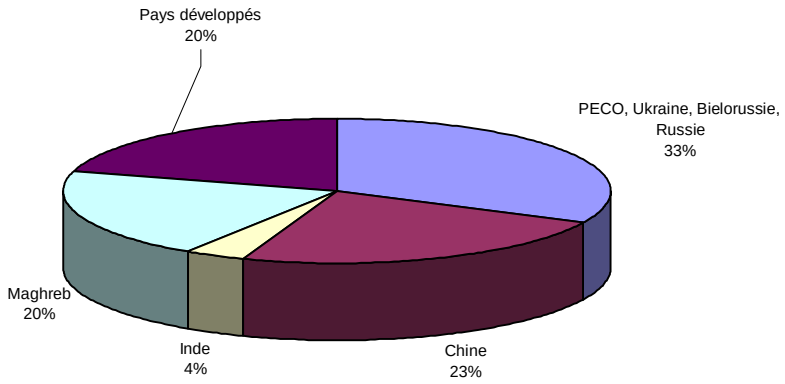
La proximité du pays d'implantation et la langue sont des facteurs déterminants pour les plus petites entreprises. Une connaissance locale, un partenaire commercial, un salarié dont la nationalité d'origine facilite l'implantation et le prédispose à diriger le site, …Autant de raisons qui influencent la prise de décision du chef d'entreprise. Elle réside avant tout dans la confiance que celui-ci va accorder à ses contacts directs dans le pays de destination.
Bien souvent, c'est le recours à un achat en sous-traitance qui a permis de nouer les premiers contacts locaux. La relation d'achat évolue vers une relation partenariale et le développement d'accords dans le domaine de la production, par exemple accompagné d'un investissement de la part du donneur d'ordre.

D'autres situations ont été relevées pour les PMI. C'est notamment la contrainte du donneur d'ordre qui va jusqu'à spécifier le pays de destination. La « délocalisation » répond alors à la stratégie de développement du donneur d'ordres pour «densifier» sa présence sur un marché donné en constituant un réseau de sous-traitance locale. Les sous-traitants français sont alors conviés à prendre contact avec les sous-traitants locaux, travailler à leur mise à niveau, assurer des transferts de savoir-faire et d'équipement, des formations de techniciens et de cadres.
Si le « risque pays » (risque économique, politique, social) est souvent mis en avant par les PMI, son évaluation préalable, qui réclame assistance et conseil de la part des services spécialisés et

notamment au Minefi, est rarement et faiblement analysée (étude ou diagnostic préalable au choix du pays d'implantation).

4- DONNEES BRUTES PAR PAYS (« DELOCALISATIONS » EFFECTIVES ET PROJETS EN COURS)

Certaines entreprises interrogées sont implantées ou sous-traitent dans plusieurs pays à bas coût.



Nombre d'implantations par pays, en pourcentage du total des implantations relevées (les projets ou intentions de « délocalisations » ne sont pas comptabilisés).

L'implantation des sociétés dans les pays cibles répond principalement à deux objectifs :

- la recherche d'un gain conséquent sur le prix de revient des productions « délocalisées ». Dans cette hypothèse, c'est avant tout le gain sur le coût de la main d'œuvre qui apparaît déterminant.
- l'opportunité d'un développement sur un marché en croissance. A cet égard, la Chine constitue le principal pôle d'attraction d'un projet de « délocalisation ».

L'attractivité de la Chine s'est manifestement renforcée au cours des deux dernières années. Elle cumule, en effet, les deux facteurs évoqués ci-dessus.

Les pays du Maghreb, du fait de la proximité et de la pratique de la langue française, couplées à une bonne connaissance « métier » sont également des destinations prisées pour « délocaliser » (34 implantations identifiées sur l'ensemble des témoignages). Le facteur déclenchant le projet est souvent une relation interpersonnelle ou partenariale du chef d'entreprise avec une personne locale.

Les pays d'Europe centrale et Orientale (PECO) continuent aussi à attirer les entreprises, avec toutefois une réserve exprimée par certains, estimant qu'il est presque trop tard pour s'y implanter, surtout dans les pays qui ont déjà intégré l'Union européenne. Les raisons mentionnées :

- une réduction du différentiel de coût de main d'œuvre, même dans les pays futurs membres de l'Union européenne,
- une moindre opportunité de gains indirects que dans les premières années (par exemple, diminution du potentiel de plus value foncière).

On constate un intérêt soutenu pour les pays de l'Est européen qui se situent à l'écart de l'Union européenne (Ukraine, Biélorussie, Croatie, Serbie) et pour la Russie.

Du point de vue des intentions d'implantation, la Chine est en forte progression pour les prochaines années, notamment auprès des entreprises de métallurgie (mécanique et fonderie).

L'Inde suscite un intérêt croissant, bien que la complexité des démarches administratives y pèse sur la mise en oeuvre des projets d'implantation.

Les entreprises du secteur textile semblent impliquées dans une seconde vague de « délocalisations », après les premières opérations des années 90 (1993/1996).

Le temps de traitement d'un projet de « délocalisation » (étude + exécution) est beaucoup plus rapide à partir de la seconde opération ; dans la plupart des cas recensés, il est divisé par deux.

Un second projet de « délocalisation » est mieux accepté et suscite moins de crainte chez les salariés. Après une première opération réussie, il est plus souvent perçu comme une opportunité d'investir des marchés d'exportation, nécessaire au développement de l'entreprise et au renforcement de sa compétitivité au plan national.

5- ANALYSE DES PROJETS DE « DELOCALISATION »

La perception du phénomène par les chefs d'entreprise associés à l'enquête nous permet de les répartir en 3 groupes :

- Les industriels de la confection et de l'habillement déclarent que seules subsistent les entreprises qui ont largement pratiqué la « délocalisation » d'activité. Il s'agit de survie.
- Les fournisseurs de l'automobile sont eux soucieux de répondre aux exigences des équipementiers et des constructeurs. Ils subissent, dans un premier temps du moins, plus qu'ils ne choisissent leurs nouvelles implantations.
- Dans les autres secteurs industriels, les motifs sont plus divers.

Certaines entreprises, financièrement et commercialement solides, choisissent de se placer sur des marchés émergents, mais la plupart s'y implantent d'abord pour retrouver de la compétitivité.

Il n'y a pas de corrélation entre la difficulté d'exécution des projets présentés et la taille des entreprises qui les portent. Ainsi, l'enquête fait ressortir un effectif moyen pondéré de 365 salariés par entreprise mais, apparemment, l'implantation d'une activité à l'étranger n'est pas plus complexe lorsqu'elle est gérée par une entreprise de moins de 50 salariés, que lorsqu'elle en compte plusieurs centaines, surtout lorsqu'il existe déjà une expérience en la matière.

L'enquête a mis en évidence le caractère multiforme d'une « délocalisation » et de ses conséquences. Elle permet, au gré des opportunités, de développer l'activité globale de l'entreprise. Ainsi, en parallèle à un achat de sous-traitance ou au démarrage d'une installation de production, nombre d'entreprises ont développé une activité de négoce, voire la fabrication localement de produits nouveaux (élargissement de gamme).

Les projets des grands groupes interrogés (ex. : secteur des télécoms, industrie chimique, verrerie) répondent à une stratégie globale définie au plan mondial.

Les projets des PMI sont, eux, essentiellement motivés par la recherche d'une baisse des prix de revient. Bien souvent, elles font leur premier pas à l'international à travers des achats «sur catalogue» de produits ou de travaux à façon. Elles limitent ainsi les risques, notamment financiers, et font l'apprentissage de la gestion de projet à l'international. A cet égard, c'est le pragmatisme du chef d'entreprise qui préside à l'évolution.

En revanche, l'approche au plan local et dans les phases de démarrage est très similaire entre groupes et PMI.

Les opérations portent essentiellement sur des unités de production pour la fabrication bas ou moyen de gamme.

Les produits haut de gamme sont en effet rarement « délocalisés ». D'abord parce que, même fabriqués en France, ils restent rentables. S'y ajoutent des raisons de protection du savoir-faire et de défaut des compétences nécessaires à garantir la qualité. Dans quelques cas au cours de l'enquête, les entreprises ont évoqué un début de fabrication de prototype ou de préséries haut de gamme dans un pays « low cost ».

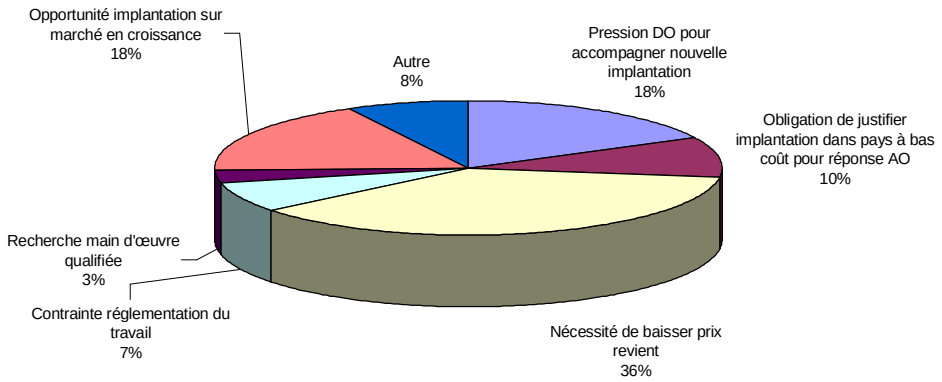
La première motivation du chef d'entreprise est de répondre à une demande d'un donneur d'ordre (à plus de 60% des cas recensés). Sans être perçues de prime abord, les conséquences à plus long terme de l'opération peuvent se révéler très positives en termes de conquête de nouveaux marchés.

Le porteur d'un projet de « délocalisation » commence toujours par mettre en avant le développement de l'activité et du chiffre d'affaires. Ce qui semble effectivement le cas mais n'est, bien souvent, pas immédiat. Le retour sur investissement est de l'ordre de 3 à 5 ans, notamment dans le secteur de la mécanique.

Les entreprises interrogées sont pour la plupart dans l'un des cas de figure suivants :

- L'entreprise a engagé ou a récemment mis en œuvre son projet de « délocalisation ». Ses préoccupations portent sur l'organisation, la croissance et l'optimisation globale de son activité.
- L'entreprise a, par le passé, « délocalisé », elle envisage un nouveau projet et tire un bilan de son ou ses expériences précédentes.

Motifs de « délocalisations »



Les entreprises ont été interrogées sur leurs motivations principales pour « délocaliser » (ordre décroissant de priorité de 5 à 1). Les principaux facteurs de « délocalisations » identifiés sont :

- en premier, la nécessité de baisser le prix de revient des fabrications,
- la pression du donneur d'ordres pour accompagner une nouvelle implantation dans un pays à faible coût de production,
- l'obligation de justifier une implantation dans un pays à bas coût afin de répondre aux appels d'offre d'entreprises nationales.

Ces trois justifications, rassemblant 60% des suffrages, répondent à un même objectif : baisser le prix de vente aux donneurs d'ordres ou aux clients. Il est atteint grâce à une présence des entreprises dans des pays à bas coût de main d'œuvre.

Même si elles sont rôdées à exporter des biens et des services, la « délocalisation » d'activité n'est pas dans la culture des entreprises de sous-traitance françaises. Elles « délocalisent » donc essentiellement sous la contrainte.

L'opportunité d'une implantation sur un marché en croissance apparaît en 4ème position, loin derrière la nécessité de baisser le prix de revient. Pourtant avec un peu de recul, la plupart des entreprises « délocalisées » perçoivent tout l'intérêt d'être sur un marché émergent. Passé un certain temps, elles s'attèlent à prospecter et à se développer sur le marché local, voire sur des marchés étrangers de proximité, indépendamment de leurs donneurs d'ordres.

Trois modes de « délocalisation » d'activité ont été identifiés :

- l'investissement « greenfield[2] » (majoritaire),
- le partenariat avec une entreprise locale pour lui sous-traiter des productions, nécessitant bien souvent un transfert de savoir-faire. Il peut également couvrir une activité de négoce,

[2] L'investissement « greenfield » consiste en la création et l'implantation « ex nihilo » d'un nouveau site de production sur un territoire

- la sous-traitance de produits basiques sur des séries non rentables en France (souvent en prélude à une plus large délocalisation de l'activité).

Quelle que soit la nature de la « délocalisation », les entreprises ont une approche et une gestion très individualisées des projets, liées à la personnalité du dirigeant, au caractère de l'opportunité, ou bien encore aux difficultés rencontrées avec les correspondants locaux (administrations, banques, etc).

La plupart des entreprises sont encore réticentes à un investissement partagé avec un concurrent. Une entente peut toutefois intervenir pour l'investissement foncier. Les difficultés de rapprochement tiennent aussi aux mentalités marquées par un fort individualisme des chefs d'entreprise et à une volonté de préserver leurs savoir-faire tout au long du processus de « délocalisation ».

6- CAS PARTICULIER DE L'ABANDON DU PROJET DE « DELOCALISATION » ET/OU RETOUR DE L'UNITE DE PRODUCTION SUR LE TERRITOIRE NATIONAL

L'enquête a permis de répertorier 3 ou 4 projets d'entreprise en ce sens. Ils concernent des entreprises ayant déjà mené des opérations de « délocalisation » et dotées d'une bonne expérience à l'international.

Dans ces cas, l'échec de l'implantation est à imputer au choix de la destination.

Les raisons invoquées sont :

- des difficultés pour gérer les démarches administratives d'implantation,
- une gestion délicate du personnel local (motivation, professionnalisme, productivité),
- des contraintes ou des risques non identifiés avant l'engagement du projet (mauvaise maîtrise des approvisionnements en matière première ou des expéditions de produits fabriqués, risque politique, etc).

L'abandon d'un projet de « délocalisation » pour des raisons liées à l'insuccès des objectifs recherchés (baisse du prix de revient en premier lieu) n'a jamais été évoqué.

Globalement, les entreprises ayant eu à faire face à des difficultés liées à une implantation n'abandonnent pas pour autant leur projet de « délocalisation ». Dans la plupart des cas, l'opération est reprise à plus ou moins brève échéance.

7- L'IMPACT SUR L'EMPLOI ET LES METIERS DE L'INDUSTRIE

a) Une profonde évolution des fonctions

Une opération de transfert d'activité s'avère toujours délicate et spécifique à l'entreprise concernée.

On retrouve systématiquement le dirigeant en première ligne. Il délègue peu cette mission de transfert de la production, y travaille avec une petite équipe rapprochée de trois personnes en moyenne.
Le temps moyen consacré à l'opération est de 12 mois environ, sachant que la proximité en réduit le temps de réalisation (6 à 11 mois) et que l'entreprise ayant déjà « délocalisé » va plus vite (temps d'exécution diminué de 50%), fruit de l'expérience issue de l'opération précédente.
Du côté des salariés, plusieurs éléments sont évoqués :

- Le processus de changement, notamment organisationnel, sur le ou les sites historiques est vécu diversement selon la situation de l'entreprise, mais, une fois la décision prise, la dynamique générée apparaît souvent positive.
- Dans la nouvelle unité de production, on relève un état d'esprit optimiste des salariés recrutés, une motivation, un réel dynamisme.
- Elle génère en France des remises en questions mais rassure également les employés sur les perspectives d'avenir de l'entreprise et donc sur la pérennité de leurs emplois.

En revanche, la qualité du travail apparaît parfois inégale dans les pays de « délocalisation ». Elle soulève des besoins importants en organisation, formation et contrôle qualité.
L'encadrement, les techniciens et les opérateurs de fabrication en France évoluent bien souvent vers le contrôle de qualité des productions externalisées, la logistique liée à ces nouveaux flux, le développement de nouveaux produits ou la formation pour les plus expérimentés.

La « délocalisation » génère aussi sur les sites nationaux un essor des fonctions tertiaires et commerciales. Dans la plupart des cas, la mutation professionnelle des personnels en place, assortie d'une réduction de la pénibilité du travail, est perçue favorablement, du moins par les personnes capables d'évoluer vers ces nouvelles fonctions.
Par ailleurs et dans l'immédiat, une opération de « délocalisation » si elle ne crée pas (ou peu) d'emplois en France, permet prioritairement le maintien de l'emploi existant. Elle entraîne de réelles créations d'emplois avant tout dans le pays de destination de la « délocalisation ». En effet, l'opération permet souvent la reprise de fabrications moyen/bas de gamme abandonnées sur le territoire national en raison de prix de revient trop élevés.
Le personnel employé sur le site d'implantation est exclusivement local, à l'exception d'un collaborateur français pour encadrer le démarrage de l'unité. Parfois la gestion du site est confiée à un expatrié implanté dans le pays ou bien encore un natif du pays de destination de la « délocalisation » vivant en France retourne dans son pays d'origine pour prendre la direction de la nouvelle entité.
La plupart des machines de production transférées dans les pays de « délocalisation » sont des machines d'ancienne génération. Les tâches à caractère manuel qui avaient été abandonnées pour les productions nationales retrouvent une justification économique dans les pays «low cost» (cas des découpes ou fraisages effectués par des machines à commande numérique en France ou encore la collecte manuelle des déchets). Ceci concerne essentiellement les zones dans lesquelles le différentiel de coût de main d'œuvre apparaît le plus élevé (Roumanie, Inde, Chine).
Au final, le bilan de l'emploi apparaît conforme aux constatations faites dans d'autres études relatives aux « délocalisations » :

- Disparition des fonctions de production à faible qualification (ouvriers-opérateurs) et développement progressif, sur le territoire national, de métiers à plus forte valeur ajoutée.
- Nécessité d'une adaptation rapide des salariés français à un nouveau contexte de production, de fonctionnement et d'organisation. Parfois, ces projets nécessitent de nouvelles technologies et la recherche de personnel spécialisé.
- Maîtrise de la langue locale et pédagogie sont des éléments de réussite d'une « délocalisation ».
- Renforcement de la compétition et de la concurrence entre les sous-traitants au niveau international. Le chef d'entreprise doit s'adapter à un management d'équipes multiculturelles évoluant dans des cadres de vie professionnelle et personnelle très différents.
- Réduction progressive de certains investissements productifs sur les sites historiques.

Subsistent les projets qui répondent à l'une des conditions suivantes :

- matériel hautement automatisé
- matériel de haute technologie, d'un maniement et/ou d'entretien sensibles
- matériel en test

b) Conséquences plutôt positives des « délocalisations » sur les effectifs français

81 chefs d'entreprises ont donné une orientation de l'évolution de leurs effectifs après une « délocalisation » d'activité.

Diminution de l'effectif français	Effectif constant	Renforcement de l'effectif
37%	44.5%	18,5%

Parmi ceux qui annoncent une diminution du nombre de leurs salariés, un tiers d'entre eux précisent ne pas avoir eu recours au licenciement ; ce sont avant tout les intérimaires et les CDD qui ont permis l'ajustement des effectifs.

Il faut cependant relativiser ces chiffres qui ne donnent qu'une tendance et les utiliser avec prudence. En effet, lorsque l'on comptabilise les emplois perdus et les emplois créés, sur la base des chiffres fournis par quelques entreprises, les pertes sont nettement supérieures aux créations. Toutefois, les entreprises ne manquent pas de préciser qu'avec ou sans « délocalisation », une conjoncture déprimée ou une crise sectorielle sont bien les premières causes de réduction de personnel.

Les entreprises cherchent, avant tout, à éviter une crise sociale et les principales mesures relevées en matière d'emplois sont :

- le recours aux départs naturels et aux retraites anticipées sans remplacement des personnes,
- l'évolution interne des personnels de production vers d'autres fonctions (contrôle qualité, logistique), et transferts intersites,
- le recours à un plan de licenciement (assez rare).

En rapport avec l'évolution des métiers sur les sites français, à noter qu'une dizaine de petites entreprises participant à l'enquête ayant diminué leur effectif en lien avec leur « délocalisation » ont par la suite embauché du personnel d'un autre profil (logistique, commercial) pour revenir au nombre de salariés d'avant l'opération.

8- LES ACTIVITES LES MOINS SENSIBLES AU PHENOMENE

Il ressort de l'étude effectuée auprès des PMI interrogées qu'aucune activité n'est réellement à l'abri d'un processus de transfert vers un pays tiers.
Les pays « low cost » réunissent encore rarement les conditions nécessaires pour initier des projets de recherche et développement, en termes de maîtrise du processus de production et des technologies, de relation avec des organismes de recherche, de connaissance du marché. L'innovation est donc maintenue, le plus souvent renforcée, sur le site historique. Cependant, les progrès rapides des personnels techniques dans les zones de « délocalisation » peuvent conduire les sous-traitants à effectuer les préséries et les prototypes dans les nouveaux sites de production, au plus près de leurs clients.
Ce n'est que dans un second temps que les chefs d'entreprise envisagent le transfert d'activités annexes à la production, notamment le développement de produits. L'opération nécessite d'avoir mené à bien la « délocalisation » d'activité et de disposer d'une main d'œuvre locale qualifiée. Le transfert des fonctions à plus forte valeur ajoutée concerne surtout les fonctions de bureau d'étude et prototypage.
Si les personnels techniques recrutés localement bénéficient souvent d'une bonne formation, du niveau ingénieur (notamment en Roumanie, Pologne), les facultés d'adaptation aux techniques peuvent s'avérer plus aléatoires dans certaines zones de production (difficultés rencontrées au Mexique et dans les pays du Maghreb).
L'incapacité à produire avec une qualité constante a, dans certains cas, provoqué une remise en cause de certaines implantations.

Les fonctions que les entreprises interrogées n'envisagent généralement pas de « délocaliser » sont les fonctions de gestion, considérées comme stratégiques (comptabilité/finance, planification, achats/ventes, logistique).

9- LES EFFETS RELEVES PAR LES CHEFS D'ENTREPRISES SONT POSITIFS

§ La première réaction des chefs d'entreprise est d'affirmer que la « délocalisation » a permis de maintenir tout ou partie des emplois sur les sites français.
§ Le gain sur prix de revient des productions est la première justification donnée à une opération de « délocalisation ». Le gain annoncé va de 10% à 60% avec une moyenne d'environ 30%.
§ Les gains les plus faibles relèvent d'entreprises d'abord motivées par la prise de parts d'un marché à fort potentiel de croissance.
§ Le donneur d'ordres marque sa reconnaissance au sous traitant qui a pris le risque de « délocaliser » sa fabrication. Cette décision participe au renforcement de sa confiance et à sa fidélisation. Elle se traduit, bien souvent, par une augmentation des ventes du sous-traitant, voire par son référencement auprès d'autres filiales du groupe auquel appartient son donneur d'ordres.
§ Certains chefs d'entreprise renouvellent leur vision de l'exportation et donc leurs pratiques, à l'occasion d'une expérience de « délocalisation » ou d'outsourcing. En effet, des contacts locaux (partenariats d'entreprise, réseaux d'acteurs publics) leur révèlent la perspective de nouveaux marchés, non seulement dans le pays dans lequel ils se sont implantés mais à l'échelle d'une zone géographique plus vaste. Ils prennent ainsi conscience de la dimension stratégique de l'international, indispensable au développement de leur entreprise et révisent leur vision à moyen/long terme.
§ Les « délocalisations » suscitent parfois des rapprochements de concurrents locaux ou bien d'entreprises de sous-traitance travaillant pour le même donneur d'ordres. Exemples : la

« délocalisation » de Salomon en Roumanie a permis des rapprochements d'entreprises sous-traitantes de la « Plastic Valley », qui ont suivi et investi collectivement, ou encore celle de Valéo qui annonce un objectif d'approvisionnement de 70% dans les pays « low cost » d'ici 2007.

§ Les « délocalisations » génèrent des gains de productivité au niveau des sites nationaux, en particulier sur le facteur capital : les équipements maintenus sont en général les plus récents et performants, la réorganisation des tâches conduit souvent à renforcer la maintenance et les travaux d'entretien.

§ Les chefs d'entreprise sont unanimes ; une fois terminée, l'opération de « délocalisation » génère une nouvelle dynamique, tant au niveau des équipes en place dans les pays d'accueil que des équipes françaises avec, notamment, une remise à plat des fonctions et des métiers. Ainsi, les tâches effectuées en France intègrent plus de technicité et d'initiative, améliorant la qualification des salariés et leur redonnant de l'intérêt pour le travail.

§ Les patrons eux-mêmes reprennent goût à leur métier.

§ Enfin, nombre de ces industriels disent avoir retrouvé à travers une opération à l'international l'esprit d'entreprise qu'ils avaient perdu du fait du contexte réglementaire et social français.

10- ELEMENTS QUANTITATIFS TIRES DE L'ENQUETE

Pour étayer ce qui précède, nous avons procédé à une analyse quantitative des informations données lors de l'entretien sur 2 points clés.

Evolution du C.A en France

74 réponses portant sur une comparaison du C.A. avant et après délocalisation ont pu être exploitées :

C.A en diminution	C.A maintenu	C.A en augmentation
17,6%	25,7%	56,7%

Les bénéfices de la « délocalisation » se précisent quand la production externalisée permet aux sous-traitants de retrouver leur meilleur niveau de vente aux donneurs d'ordre. La période de reconquête de la clientèle va de quelques mois lorsqu'il s'agit d'outsourcing sans transfert de technologie à plusieurs années dans le cas d'un démarrage d'unité de production.

A terme et pour l'unanimité des industriels, la « délocalisation » redynamise les ventes facturées en France.

Projets d'investissement en France

79 chefs d'entreprise ayant procédé à une « délocalisation » d'activité se sont exprimés sur leur projet d'investissements :

Diminution des investissements en France	Maintien des investissements	Renforcement des investissements
50,6%	30,4%	19%

Quasiment dans tous les cas, les équipements productifs sont affectés par une diminution des investissements dans des proportions très variables (budget en diminution de 25% à 100%).

Les investissements préservés ou renforcés concernent :

- les capacités de stockage
- les moyens logistiques
- la R & D ou la création
- la force de vente
- le contrôle qualité

- les matériels nouveaux, souvent de haute technologie.

Les investissements maintenus se justifient donc par une automatisation des productions restant en France ou par une réorientation de l'activité vers des produits haut de gamme ou des fabrications complémentaires.

De plus, une fois passée la première opération de « délocalisation », l'entrepreneur semble avoir vite fait d'envisager une suite. 40% des entreprises annoncent au moins 2 implantations à l'étranger.

Les chefs d'entreprises pensent en fin de compte que l'avenir de leur activité en France passe par une montée en gamme de leur fabrication avec des produits à plus forte valeur ajoutée (cas dans le secteur de la mécanique et de l'électronique). Vu la rapidité d'évolution des pays émergents dans le secteur industriel, ils ont conscience que cette quête de valeur ajoutée et de différenciation va devenir permanente.

Ils évoquent la difficulté pour certains salariés de s'adapter à des tâches nouvelles et plus complexes et la nécessité d'intégrer de nouvelles compétences afin d'élargir le champ de leur activité, en innovant.

Certains vont investir dans de nouvelles filières pensant ainsi assurer le développement de leur entreprise sur le territoire national.

CONCLUSION : PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS TIRES DE L'ETUDE

Au cours de l'enquête qui rapporte avant tout la perception du phénomène par les entreprises de sous-traitance industrielle, les témoignages des chefs d'entreprise ont permis de corroborer, et quelquefois de compléter, des points déjà abordés dans les nombreuses études parues sur le sujet durant les trois dernières années.
Nous avons relevé ce qui apparaissait le plus nettement dans les témoignages collectés soit parce qu'exprimé très majoritairement, soit parce qu'exprimé très fortement à l'occasion des entretiens.

- Première expression majoritaire de la part des dirigeants interrogés, plus de 60% des « délocalisations » sont liées à la recherche d'un meilleur prix de revient des productions. Ceci s'explique notamment par la pression constante des donneurs d'ordres et des distributeurs sur les prix d'achat des produits.

- Le phénomène apparaît inéluctable à tous les chefs d'entreprises interrogés pour s'adapter à une globalisation des marchés. Ils s'adaptent à des facteurs exogènes nationaux (sociaux, fiscaux) et internationaux (concurrence, développement des marchés). La perception d'un juste équilibre entre activités nationales et internationales est très variable selon le secteur professionnel de l'entreprise.

- Les industriels perçoivent une accélération du phénomène. Les chefs d'entreprise nationaux qui ont « délocalisé » de longue date (Roumanie, Maghreb) notent l'accroissement d'implantations d'industriels français.

Cette multiplication des cas est fondée sur plusieurs mécanismes :

- Les projets de nouvelles implantations des donneurs d'ordre et clients, qui feront pression pour être suivis par leurs fournisseurs.
- La concurrence des industriels des pays à bas coût, qui démarchent de plus en plus souvent et directement les donneurs d'ordre occidentaux, accentuant ainsi la pression sur les prix.
- Après une première expérience de délocalisation, les entreprises acquièrent une stratégie de développement international s'appuyant sur de nouvelles implantations. La réaction défensive fait place à un esprit de conquête.
- Le succès dans les médias spécialisés de certaines opérations particulièrement réussies a un effet d'entraînement.

- La contrainte de la réglementation du travail est évoquée avec vigueur, notamment l'impact des 35 heures sur la compétitivité nationale, ainsi que le coût des charges sociales. Enfin les procédures administratives excessives sont également mentionnées.

- La seconde opération de « délocalisation » est exécutée beaucoup plus rapidement que la première en un temps moyen divisé par deux.
- Si la première « délocalisation » s'effectue la plupart du temps sous la contrainte, une fois l'opération réussie, le chef d'entreprise prend conscience qu'elle constitue une opportunité de conquête de nouveaux marchés à l'export, à partir de la zone.
- Au même titre qu'un groupe industriel, la petite ou moyenne entreprise manifeste un intérêt grandissant. Au final, une taille modeste de l'entreprise n'empêche pas le transfert d'activité.
- Si la recherche de sous-traitants coûte du temps homme et des déplacements, l'investissement financier est toujours prudent et progressif et le coût de certains projets se révèle modique (exemple : une sous-traitance électronique en joint venture en Tunisie pour 4000 €, toutes subventions déduites). La majorité des projets d'implantation ont cependant couté entre 120K€ et 450 K€. Seules des implantations de groupes internationaux dépassent le million d'euros.
- L'impact est important sur l'évolution des métiers dans l'industrie : contrôle qualité, logistique, formation des équipes sont des compétences professionnelles maintenues et recherchées par les industriels tant pour des postes techniques que dans les fonctions d'encadrement.
- Le bon état d'esprit des équipes mises en place dans les nouvelles implantations est une constante. Il influe positivement sur la motivation des équipes nationales dans le cadre de la réorganisation de l'activité.

Certains chefs d'entreprise déclarent spontanément avoir retrouvé, dans le contexte d'une implantation dans un pays émergent, le goût d'entreprendre.

- La fiscalité est pointée du doigt : celle des investissements (en France), mais aussi la fiscalité des bénéfices.

La fiscalité des investissements est visée en ce qu'elle pénalise l'investissement dans l'outil de production industrielle national. Elle pèse sur le prix de revient des produits fabriqués et nuit à la compétitivité des entreprises françaises, tant vis-à-vis de leurs concurrents européens que hors Europe.
La fiscalité pénalise également le rapatriement des bénéfices avec des niveaux de taxation bien supérieurs à ceux des pays émergents. Le régime des sociétés holding est notamment visé, en ce qu'il apparaît moins favorable que le régime fiscal d'autres pays membres de l'Union européenne ou bien des Etats-Unis.

- Par ailleurs, une fois amorti le coût de leur opération de « délocalisation », nombre de ces entrepreneurs envisagent de réinvestir les bénéfices à venir pour s'implanter encore davantage dans les pays « low cost ». Ils ont en effet pris conscience que la réduction du prix de revient devient une quête incessante et qu'elle nécessite de renouveler les implantations dans les zones émergentes en devenir.

Les mesures prises par les pouvoirs publics ne semblent pas en relation avec l'ampleur du phénomène qui est en accélération notable, notamment vers la Chine et les PECO[3].
Toutefois, ceci ne signifie pas que les implantations dans des pays développés soient complètement oubliées, notamment lorsqu'il s'agit de se faire une place sur des marchés de haute technologie ou lorsqu'il faut consolider des marchés de proximité.

[3] Pays d'Europe centrale et orientale

II- Les pratiques de « délocalisation » : exemples par filières

Les pratiques des « délocalisations » : exemples par filières

1- L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

En 2004, le marché automobile fut relativement porteur avec une production mondiale de 64,1 millions de véhicules (+5,7% après +2,8% en 2003) dont 19,9 millions de véhicules utilitaires (VU) (+6,6%) et 44,2M de voitures particulières (VP) (+5,4%). La production européenne, avec 20,8M de véhicules au total était en progression (+4,2%) et représentait environ le tiers du total mondial. La France se situait en léger progrès de production, avec 3,66M de véhicules et 5,7% du total mondial.

Les PECO ont une capacité non négligeable de 3,1M de véhicules produits (+4% en 2003 et +9% en 2004).

Les équipementiers (2/3 de la valeur des véhicules) tendent, après les constructeurs, à développer à leur tour des sites de production nouveaux dans les pays émergents (dont les PECO pour l'Europe). Ainsi Faurecia a créé cinq sites en Pologne qui alimentent les unités de groupes français et allemands en Europe centrale.

Les marchés sont très stables et même en léger repli, en Europe Occidentale, en Amérique du Nord et dans la zone Japon Corée. Le marché européen, par exemple, en 2004 était de 14,5 M de VP (+2,1%) et de 15,3 M avec les PECO. Les parts de marché par constructeur sont également assez stables, avec WV puis PSA, Ford, Renault et GM, constructeurs totalisant 63% de l'ensemble européen.

La Chine produit depuis 2003 plus de véhicules que la France (4,44M en 2003 et 4,74M en 2004) mais surtout du fait d'une forte production de VU (2,42M en 2004). Sa production fut en croissance de +35% en 2003 et de +7% en 2004, l'objectif de production de véhicules étant de 9,4M en 2009 (source d'Etat). Les groupes les plus présents (GM et VW) produisent 500 000 véhicules environ et un groupe national (Sanghai AIC) vient de les dépasser (600 000) tandis qu'un autre (Nanjing Automotive) vient de racheter l'anglais Rover en 2005.

En tendance longue, les marchés occidentaux sont matures (rythme de croissance de +2% même en tenant compte d'une progression des multi-équipements de ménages ; ainsi par exemple, un quart des ménages américains ont 3 voitures) alors que ceux des pays émergents se situent sur le rythme qui fut en Europe celui des années soixante (+ 8 à 10% par an). Trois quarts du marché occidental est de renouvellement, sur lequel du reste, le déclassement (obsolescence) dû par exemple aux règles environnementales, joue plus rapidement que la défaillance technique (usure) elle-même. Les derniers chiffres de constructeurs français sont éloquents sur cette dynamique :

Tableau des ventes d'automobiles 1er semestre 2005/2004 :

	Europe occidentale	**Reste du monde**
Renault	941 000 (-0,8%)	384 000 (+ 16,8%)
PSA	1 244 000 (-2,5%)	510 000 (+8,9%)

Sources : Renault et PSA

Le sont tout autant ces quelques données extra-européennes :

Tableau des immatriculations de VP en 2004 en pays émergents :

	Nombre en millions	Variation sur 2003
Chine	2,32	+ 18%
Turquie	0,45	+ 98%
Russie	0,34	+ 78%
Brésil	1,25	+ 8%
Mexique	0,74	+7%

Source : Comité français des constructeurs automobiles (CFCA)

A ces données qui tendent à souligner les changements, on opposera les suivantes concernant :

- Les ventes à l'exportation de véhicules particuliers : la part de l'Allemagne et de la France n'a pas changé de 1997 à 2003 (un tiers du total mondial) ni celle du Japon et de la Corée réunis (26 à 28%), qui restent les quatre principaux exportateurs de produits automobiles (véhicules et pièces) :

Balance commerciale automobile (en milliards de dollars) :

	1990	2000	2003
Allemagne	39	50	73
France	5	9	13
Japon	59	78	92
Corée du Sud	1	13	14
Etats-Unis	- 46	-103	-112

Source : OMC

- La dimension des parcs de VP à alimenter : seuls sept pays au monde disposent d'un parc de plus de 20M de VP, soit les EU (136), le Japon (54,5), l'Allemagne (44,6), l'Italie (33,7), la France et le Royaume-Uni (29,2) et la Russie (21,1). La Chine et l'Inde se bornent en 2002 à respectivement 7,5 et 5 millions de VP disponibles, soit de l'ordre de la moitié des parcs brésilien ou mexicain par exemple.

- La hiérarchie des constructeurs : pour la production environ 55% du total des VP chez les six premiers (GM, Toyota, Ford, VW, Daimler Chrysler et PSA) et deux tiers de la production chez les dix premiers, lorsqu'on ajoute Nissan, Honda, Hyundai et Renault. Elle est plus fluctuante pour les capacités financières (Toyota et Nissan dépassent à elles deux celles de tous les constructeurs européens, les difficultés récurrentes de GM, Ford, Daimler Chrysler, Fiat, VW sont connues). Aucun n'appartient aux pays émergents.

Toutes ces données, issues notamment du CFCA, illustrent bien quelques aspects de nos propos généraux, à savoir que :

- Coexistent des changements réels et de solides positions structurelles, garanties par des progrès continus de process (ex. : les plates formes alimentant une série de divers modèles, parfois sur des éléments communs à plusieurs marques ou groupes) et de produits (ex. : la durée des gammes, qui tend vers trois ans, la multiplication des modèles (45 chez VW, 30 chez PSA), les solutions en économie et propreté des carburants dont les moteurs hybrides, le temps désormais très réduit de l'assemblage final (une trentaine d'heures), la mode des Sport Utility Vehicules (du pick up au 4x4).

- Les industries émergentes sont en partie vouées à la croissance interne des marchés des pays de niveau comparable (ex. : la Logan de Renault fabriquée en Roumanie) mais les entreprises des pays les plus avancés y trouvent ainsi l'essentiel de leurs marges de développement par des installations sur place de nouvelles usines : en 2004, 17% des volumes assemblés en Europe proviennent des PECO contre 12% en 2003 avec une production stagnante en Europe de l'Ouest (1.1%) mais dynamique dans les PECO (+6.2%).

- Les mêmes sociétés sécurisent néanmoins leurs marchés traditionnels qui ne faiblissent guère et reposent majoritairement (mais plus uniquement il est vrai) sur des unités implantées dans les pays d'origine.

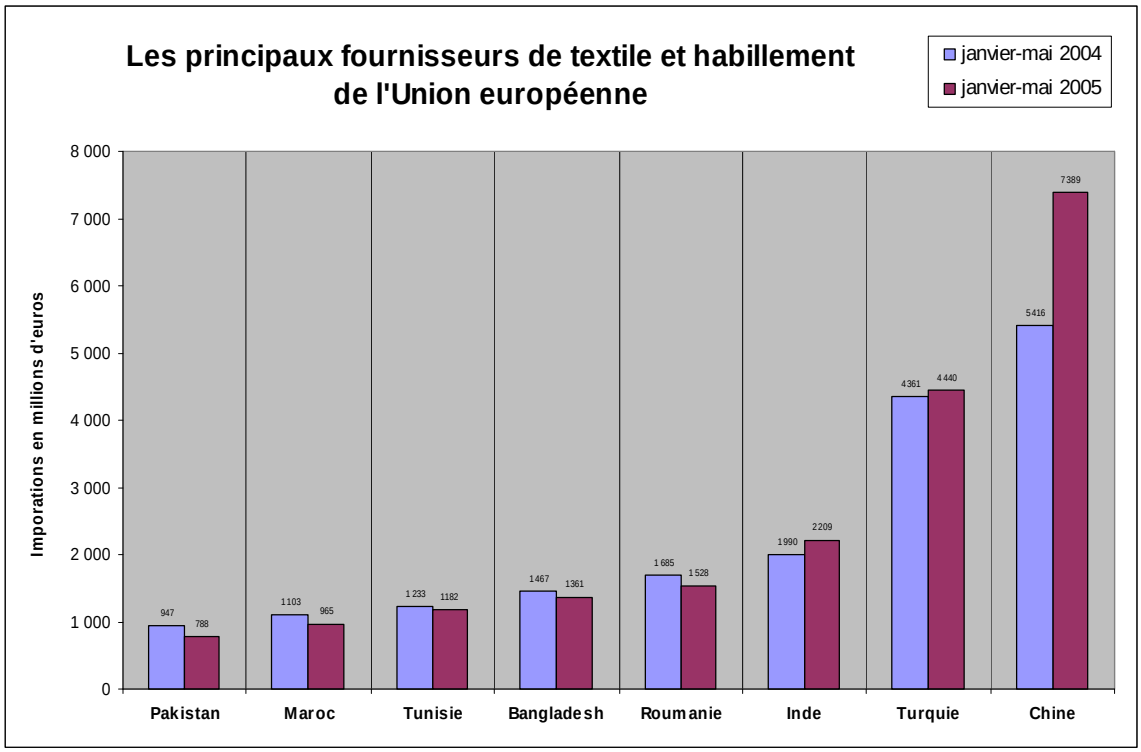
- Une fraction non négligeable de la sous-traitance est désormais issue de fournisseurs situés ou implantés dans les pays émergents.

Cette industrie connaît donc principalement une mutation par extension géographique, de ses marchés et de ses implantations, mais sans véritable remise en cause de ses bases historiques et de ses localisations traditionnelles qui s'en trouvent même plutôt consolidées.

2- LES INDUSTRIES TEXTILES ET DE L'HABILLEMENT

Ces activités très implantées dans notre tradition industrielle conservent des positions remarquables mais subissent aussi des mutations fortes. Elles sont confrontées à une concurrence internationale féroce. Le thème des « délocalisations » y prend donc une acuité particulière du fait du recul patent de l'emploi : 2,5 millions de salariés dans l'UE à 15 en 1995 et 1,75 million en 2004, avec une chute de 6,6% et de 5,1% respectivement en 2004 dans l'habillement et le textile (source : Euratex).

Le démantèlement de l'accord de Marrakech sur les textiles et les vêtements de 1994, qui a suivi l'accord dit "multifibres" de 1974 (avec la réduction des droits de douane entre 4 et 12% selon les produits à l'entrée de l'UE et la suppression des quotas à l'importation des pays du Sud membres de l'OMC) à compter du 1er janvier 2005, a augmenté encore ces tensions, en particulier du fait de l'adhésion encore récente de la Chine à l'OMC (décembre 2001). Les exportations chinoises au premier semestre 2005 se sont fortement accrues vers l'Europe, ce qui a entraîné des mesures de sauvegarde.



Source : Commission européenne

L'ensemble textile-habillement représente en France environ 177 000 emplois industriels, dont un peu plus de 90 000 dans le textile et 26MM d'euros de CA, dont 14,5MM dans le textile. Textile et habillement sont des secteurs très exportateurs (à 60% l'un et l'autre) dont la production n'a diminué que modérément (-15% de 1993 à 2003).

A l'échelle mondiale, 34% de la production textile est exportée et 65% de celle de l'habillement. La Chine est le premier exportateur mondial de textiles (16% des exportations mondiales) et d'habillement (26%), le premier fournisseur d'habillement tant de l'UE (18% des importations) que des Etats-Unis (16%). Pour nombre de pays du Sud, ces industries sont vitales : elles représentent par exemple la moitié des exportations tunisiennes ou marocaines, trois quarts de celles du Bangladesh ou du Pakistan et encore 20% de celles de l'Inde, 15% de celles de la Chine. Les mutations sont parfois brutales, avec par exemple la perte de 400 000 emplois dans l'industrie du textile habillement aux Etats-Unis de 2001 à 2005.

Le textile, sur les quinze années de 1985 à 2000, a maintenu en France son volume d'affaires mais a connu un effet ciseau important entre la modernisation de l'outil (doublement du volume des investissements sur la période) et la réduction des emplois (diminution de moitié).

C'est ainsi que notre recul global sur l'amont (filature et tissage), mises à part des niches techniques, ainsi que sur la maille laisse subsister des développements concentrés sur l'ennoblissement (teinture, apprêts) et la fabrication d'articles textiles spécialisés (professionnels, sportifs, loisirs…).
Quant à l'habillement, il bénéficie de la créativité de la mode française, toujours avérée, d'où des exportations soutenues, mais il doit s'accommoder d'une division internationale du travail dans la filière avec les pays ateliers partenaires de la Méditerranée qui sont à la fois de gros clients et les principaux fournisseurs de la France (ex. : Maroc, Tunisie, Turquie). En effet, les pays du Nord exportent leurs tissus vers les pays en développement les plus proches et réimportent des vêtements fabriqués à partir de ces tissus dans le cadre d'une préférence tarifaire Euromed entre pays proches avec forte intégration régionale" (Etude Cepii n°2002/08 *Mondialisation et régionalisation : le cas des industries textiles et de l'habillement*). Les pays méditerranéens hors UE représentent une production de 60MM d'euros de CA en textile et 63MM en habillement. Quant à la production de l'UE à 15, elle représente 197MM d'euros de chiffre d'affaires en 2004.

La réalité de la chute de la production de vêtements sur le territoire français frappe à coup sûr les esprits : "les costumes masculins ne sont quasiment plus fabriqués en France alors qu'on en produisait 2,5M en 1988 ; la production de pantalons a chuté de 27 à 4 millions en dix ans, celle de robes a été divisée par trois en huit ans, celle de chemises et chemisiers par deux, celle de cravates de 60% et celle de survêtements de 70% en six ans" (*L'industrie de la mode* étude Digitip 2002). Les effets des importations sur les prix au détail sont également frappants, même si les achats à l'industrie n'entrent que pour environ 40% dans le prix à la consommation : les prix des chaussettes, anoraks, blousons, gants, survêtements ont baissé de 40 à 60% en trois ans pour les particuliers.

Les taux de couverture du commerce extérieur de l'habillement, qui sont faibles, évoluent encore à la baisse (ex. : confection de dessous féminins : de 66% en 1995 à 44% en 2001).

Sur l'ensemble de l'habillement, les trois plus grands pays importateurs nous ont vendu en 2001 pour 3 271 M d'euros de produits dont :

- Chine 1270 M d'euros
- Tunisie 1061 M
- Maroc 940 M

Ils étaient suivis de l'Italie et de la Turquie sur des produits généralement plus élaborés.

Proche de l'habillement, le cas de la chaussure est peut-être encore plus éloquent. Cette industrie n'employait plus que 13 000 personnes en France en 2004 (pour 21 000 en 2000) et sa production avait diminué presque de moitié dans la même période (de 100 à 53 millions de paires). La Chine produit 8,5 fois plus de chaussures que l'Union européenne à 25. Plus de 90% des chaussures vendues en France sont importées et, à elles seules, les importations en provenance de Chine (127 millions de paires en 2004) sont de l'ordre du double de la production française.

Ces données ne confirment-elles pas d'une part la réalité des « délocalisations », d'autre part leur nocivité ?

Pour certains observateurs, c'est évident puisque l'emploi de l'ouvrier qui fabriquait des pantalons ou des chemisiers, de la layette ou des costumes a bel et bien disparu et a été recréé hors du territoire, parfois par la même entreprise. Le produit est réimporté, à bas prix, chez nous. L'affaire est donc entendue et la "catastrophe" est là.

Tout cela serait convaincant, car le fait de la « délocalisation » semble ici patent et même perceptible par le consommateur. Pourtant la nocivité n'est pas démontrée car sommes-nous destinés pour l'éternité à fabriquer nos pantalons et nos culottes ? Est-ce un impératif national ? Y perdons-nous vraiment, de façon globale, des emplois ?

C'est bien cette distinction qu'opère l'étude du CEPII précitée. Elle convient de la réalité du phénomène de transfert de certaines industries entre pays, donc des « délocalisations », mais les analyse positivement.

Dans le cas du textile et la mode, ces transferts offrent en effet le double avantage :

- de l'accessibilité technique du secteur sur le plan technologique et financier à des pays moyennement développés (industries de main d'œuvre) qui y trouvent la base de leur décollage économique. L'ambassadeur turc exprimait cela lors du colloque de l'année 2000 à l'Assemblée nationale sur la stratégie du textile et de l'habillement, rappelant que l'industrie du textile et de la confection représente 20% de l'emploi industriel turc, la Turquie étant le premier fournisseur de l'UE en tissus et le deuxième pour la confection.
- de la baisse des prix pour le consommateur occidental qui dégage ainsi du pouvoir d'achat pour l'acquisition d'autres produits à plus forte valeur ajoutée. Il profite aussi de l'essor quantitatif des productions d'habillement qui génère des emplois tertiaires supplémentaires (conception, commerce et distribution).

Dans l'industrie elle-même, les activités évoluent vers des produits ciblés (tissus élaborés, vêtements à exigences particulières, dont la production par exemple a augmenté de 30% en France de 1995 à 2001, actions collectives type R2ITH, Réseau Industriel d'Innovation du Textile et de l'Habillement). Ainsi voit-on des entreprises de ce secteur répartir leurs implantations entre des pays à très bas salaires pour les articles destinés par exemple à la vente discount en grande surface, les pays intermédiaires pour les productions courantes et les assemblages ou matières haut de gamme en France.

3- LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION (TIC)

Ce secteur est caractéristique à un autre titre, car il est au cœur de la nouvelle économie, même s'il comporte des éléments ayant déjà une longue histoire (électronique grand public -EGP-, téléphonie). On le subdivise en général en trois groupes de produits (télécommunications, EGP, ordinateurs) et trois de services (logiciels, systèmes, maintenance).

Après le boom de la fin des années 1990, ces activités ont connu une croissance assez modeste en 2003 (+1,4% à l'échelle mondiale) mais qui a repris nettement en 2004 (+4,3% selon l'observatoire européen des technologies de l'information, EITO). La répartition géographique de ces marchés privilégie comme débouchés les Etats-Unis (un tiers du total mondial des ventes), l'Europe (30%, dont 4% pour la France) et le Japon (12%). Si trois quarts des produits et services sont destinés à la Triade (Amérique du Nord, Europe, Japon) on remarquera néanmoins que les marchés en croissance se situent dans les PECO et surtout en Asie et Amérique Latine (+5% en 2003, +8% attendus en 2004).

Dans l'industrie des composants (semi conducteurs), dix fabricants représentent 53% de la production mondiale, trois américains (dont le premier Intel), trois japonais, trois européens (STMicroelectronics, Infinéon et Philips) et un sud coréen (le second mondial : Samsung). Si les marchés de cette industrie se situent toujours de 50 à 60% environ dans la Triade (ex. : Intel 58% ST Ms 50%), la fabrication est de plus en plus implantée dans les pays émergents. Cependant les produits nouveaux et les centres de R & D se situent toujours pour l'essentiel au Nord. A noter que pour les mémoires de micro ordinateurs (DRAM), marché très dynamique (+51% en 2004), la Corée du Sud domine, avec deux sociétés (Samsung et Hynix) qui se partagent à elles seules 45% du marché mondial.
Pour les ordinateurs personnels (PC), la situation est assez semblable à celles des semi conducteurs. La croissance du marché est forte (+100% de 1997 à 2004, avec 180 millions d'unités vendues en 2004 et un peu plus de 200 M escomptés en 2005) mais le chiffre d'affaires stagne car les prix unitaires baissent en moyenne de 10 % par an pour les Pc fixes comme pour les portables. Les grandes marques restent américaines (un tiers du total par les deux leaders Dell et Hewlett Packard). Cependant, le troisième fabricant à marque est désormais chinois (Lenovo), avec 7% du marché.

Par types d'activités, on notera surtout que les matériels informatiques et EGP ne représentent plus que 15% du total du chiffre d'affaires des TIC alors que le secteur des télécoms en représente 42% (il est composé plus de services que d'installations, dont les services internet, les réseaux de mobiles). Pour autant sur les 700 millions de portables en service dans la Triade, la plupart sont encore fabriqués dans celle-ci. Enfin, le secteur des services informatiques (logiciels et maintenance) pèse 29% de l'ensemble des TIC (*source : EITO*).

Cette différenciation en faveur des services de TIC se retrouve dans les perspectives de croissance annuelle par secteur en Europe :

Services de TIC	**Perspectives de croissance annuelle par secteur en Europe**
Matériel informatique	+ 1,1%
Equipements télécoms	+ 2%
Logiciels et services informatiques	+ 3%
Services de télécoms	+ 4,3%

Source : EITO (European Information Technology Observatory)

Comme on le voit, les TIC ne sont guère menacées quand bien même la plus grande partie des produits seraient fabriqués hors des pays du Nord. En effet, l'essentiel de l'activité est ici peu matérielle. Elle intéresse beaucoup plus le contenu que le contenant, l'accès aux services et leur entretien que l'objet qui n'est plus qu'un support, souvent cédé du reste quasi gratuitement au client final, les abonnements générant une grande partie de la valeur.

Ainsi, les fabricants du Sud émergent voire dominent dans les produits et composants "matures" : TCL (société chinoise) est désormais par exemple le premier fabricant mondial de téléviseurs (elle a absorbé RCA et Thomson). Le groupe chinois Lenovo a, de même, racheté l'activité de production d'ordinateurs personnels d'IBM. Les ambitions de l'équipementier chinois de téléphonie Huawei, originaire de Shenzen, sont grandes en particulier en Europe où il compte déjà 1 300 salariés (sur 30 000) et vise son premier milliard de CA en 2006. De plus, l'annonce du lancement en Chine du mobile de troisième génération donne lieu à une surenchère d'investissements étrangers et va peut-être conduire au lancement d'une norme propre à la Chine, rivale de celles du Japon et des Etats-Unis. Il y a aussi, bien entendu des cas mixtes : Nokia, qui fournit un tiers des téléphones portables du monde, est à l'origine de 30% de la RD finlandaise et de 33% des exports du pays ; pourtant 60% des emplois de cette entreprise sont situés hors de Finlande.

Les grandes sociétés d'informatique et de télécoms vendent surtout des programmes, des systèmes, des "solutions" ou conçoivent des technologies. IBM ne voit plus dans la fabrication des ordinateurs (sauf très sophistiqués) qu'une activité secondaire. Tiscali, née en Sardaigne, ne vend pas de produits physiques, seulement de l'accès, téléphone et Internet. Les leaders des logiciels de base de données et de gestion sont tous occidentaux et ne sont nullement enclins pour l'heure à se relocaliser massivement au Sud : Microsoft, Oracle People Soft, IBM et SAP.

L'autre grande force des pays anciens est de porter le développement des marchés, soit sur des services et produits encore nouveaux aux Etats-Unis, en Europe et au Japon (e-gouvernement, e-commerce, e-business, réseaux à large bande, lecteurs numériques divers puis les convergences attendues), soit d'étendre à de nouveaux pays des produits et services matures (ex. : on escompte d'ici 2006 950M de clients de portables au Sud contre 650 actuellement, alors que les Etats-Unis, le Japon et l'Europe ne dégageraient que 150M de nouveaux abonnés, soit deux fois moins, dans la même période). C'est donc tout naturellement par exemple que Nokia a adjoint à ses quatre usines en Europe (dont trois hors de Finlande) et à celles de Corée du Sud et des Etats-Unis, de nouvelles unités de productions au Brésil, au Mexique et deux en Chine. Cela ne précède en rien un dépôt de bilan ! Le cas japonais est aussi frappant : les grands groupes (Matshuhita, Fujitsu, Sharp) ont quasiment abandonné la fabrication sur place des téléviseurs à tubes entre 1995 et 2000 mais développé parallèlement une avance sur les écrans LCD et plasma qu'ils commencent désormais à délocaliser à leur tour (un quart produit hors Japon en 2004), en renouvelant leur produits locaux (cette fois centrés sur les systèmes GPS et agendas électroniques).

On ne saurait oublier de mentionner, sur l'aval, la partie services (SSII). On peut y distinguer le transfert de la conception de programmes (business project outsourcing, BPO) et celui de la gestion comptable, financière ou de relation clients, CRM (offshore). Ces opérations concernent en particulier

l'Inde, réduite souvent à l'appréhension du seul bassin d'activité de Bangalore, alors que le phénomène est plus massif et diffus dans un pays qui compte 570.000 informaticiens, au coût environ sept fois moindre qu'aux Etats-Unis.

A titre d'exemple, Accenture dispose de 12 000 informaticiens rien qu'à Bangalore et Cap Gemini vise 10 000 salariés en Inde en 2007 (pour 3 000 actuellement). Les entreprises locales deviennent à leur tour technologiquement performantes et exportatrices de services informatiques vers les pays occidentaux : Wipro (40 000 salariés) d'Azim Premji «le Bill Gates indien», réalise 3/4 de son chiffre d'affaires (1,5MM d'euros) à l'export, ce qui est aussi le cas de l'autre «grand» indien, Satyam (1,1MM d'euros). Les PECO sont aussi offensifs sur ces marchés, en particulier la Pologne (ex récents : gestion comptable de Lufthansa à Cracovie, de Volvo à Wroclaw) et la République tchèque.

Pourtant la peur serait là aussi malvenue pour trois raisons :

- La taille relative des volumes d'activités entre pays neufs et anciens (effet de stock) : même l'étude de l'université de Berkeley sur la crise de l'emploi dans la Silicon Valley, pourtant alarmiste, reconnaît que seuls 18% des emplois actuels, sans même tenir compte de leur renouvellement, sont « délocalisables ».
- La répartition et la multiplication des tâches : non seulement les services clé et les grands projets restent le plus souvent au Nord, mais l'irruption des pays émergents rentabilise quantité de projets dans les pays commanditaires qui, si tel n'avait été le cas, n'auraient tout simplement pas vu le jour.
- Enfin, le marché intérieur des TIC dans les pays neufs se trouve à son tour en pleine croissance y compris pour se procurer des solutions occidentales et leurs sociétés souhaitent à leur tour investir au Nord (intentions claires des Indiens en France par ex.).

4- LA PHARMACIE ET LES BIOTECHNOLOGIES

Autre secteur de pointe, la pharmacie et les biotechnologies présentent des caractères qui font que les enjeux de la globalisation y sont quelque peu différents.

Là encore, les principaux marchés se situent, de façon d'ailleurs écrasante, dans la Triade avec, pour la pharmacie, près de la moitié du CA en Amérique du Nord (en 2002, contre 34% en 1992), 25% en Europe et 12% au Japon. L'Amérique Latine ne représente que 4% des marchés et le reste du monde 8%. Autrement dit, le milliard d'habitants de la Triade consomme 50 fois plus de médicaments que le reste du monde. Les classes de spécialités les plus commercialisées correspondent naturellement aux pathologies du Nord (maladies circulatoires, digestives, dépressions) alors que le paludisme par exemple est peu traité et ne représente qu'un CA dérisoire. Les 20 plus grands groupes correspondent à 60% de la production mondiale dont Pfizer (10%), GlaxoSK (7%) puis Sanofi Aventis, Merck, Johnson and Johnson, Astra Zeneca, Novartis, et Bristol M Squibb. Il est vrai que le développement d'une nouvelle spécialité peut dépasser 500 millions de dollars.

Le marché mondial des médicaments (550 milliards de dollars) est en croissance rapide (doublement en dix ans) mais équivaut à peu près au seul marché européen des TIC. Il s'agit aussi d'une industrie peu diffuse, tant par sa concentration économique (y compris autour de produits clé, les blockbusters, générant chacun plus d'un milliard de dollars de CA mondial) que géographique.
En France 20 entreprises y représentent trois quarts de l'activité et 7 bassins d'emploi concentrent 80% des effectifs. C'est aussi une industrie fortement tributaire des lois nationales, notamment sanitaires ou de protection sociale (d'où un lobbying obligé), mais aussi des usages culturels divers (par exemple : les génériques représentent plus de la moitié de la consommation américaine ou allemande, mais de l'ordre de 10% en Europe latine ou au Japon).

Cependant, il y a beaucoup d'échanges entre pays riches dans cette industrie : environ la moitié de la production pharmaceutique est vendue à l'exportation, celle-ci s'étant considérablement accrue dans la plupart des cas dans les années 1990. Bien entendu en relations "Nord-Nord".

Tableau des échanges mondiaux en produits pharmaceutiques :

	Production 2001	Exports 2001 (en milliards d'€)
Allemagne	20.4	16.6
France	28.1	13.5 (imports 8.1)
Royaume-Uni	22.2	13.2
Suisse	19.8	12.1
Italie	16.5	7

Source : LEEM (Les Entreprises du médicament)

Quant à l'emploi dans la branche, il progresse bien (96.000 en France en 2001 contre 71.000 en 1985). Exception dans l'industrie, il est très féminisé (57%), bien pourvu en R & D (14% des effectifs, contre 9% dix ans plus tôt, les investissements en R & D correspondant à 8% du CA) et plus encore en marketing (un tiers d'effectifs commerciaux et 11% du CA en budget publicitaire). On remarquera, là aussi, comme dans les TIC, que la production pure ne mobilise qu'une part restreinte du personnel (un tiers environ).

On parle peu de « délocalisations » dans la pharmacie (hormis pour les essais thérapeutiques). Les marchés hors Triade (Amérique du Nord, Europe, Japon) y sont modestes (10% du total) mais comportent un potentiel énorme avec d'une part la montée des couches sociales moyennes et un début de vieillissement de la population, d'autre part le défi de l'éradication des principales maladies tropicales trop souvent invaincues. Les obstacles à une ouverture réelle de ces marchés sont surtout juridiques (propriété des brevets, forme et durée de leur exploitation, avec le débat sur l'acceptation de la fabrication locale de génériques anticipés) et sociaux (absence d'assurance maladie et de système hospitalier performant dans beaucoup de pays du Sud).

Tableau sur le commerce extérieur français du médicament (chiffres 2003) :

	Exportations	Importations
Total (Mds d'euros)	14,5	8,6
dont (en %) :		
Belgique-Luxembourg	13	7
Etats-Unis	9	19,5
Allemagne	9	11,5
Royaume-Uni	8	19
Italie	7,5	7
Espagne	6	4
Suisse	6	7,5

Source : LEEM

Si l'on passe aux biotechnologies, les caractéristiques de la pharmacie s'y retrouvent encore accentuées, mais aussi les caractères spécifiques d'une industrie émergente (+17% de croissance monde en 2004, dont +19% aux EU et +1% en Europe, contre +7% pour les médicaments classiques) promise à un grand avenir (la moitié des nouveaux médicaments autorisés sont issus des biotechnologies contre à peine 20% il y a seulement trois ans, cela alors que 80% du CA de l'industrie pharmaceutique est concentré sur des produits qui sont ou vont tomber dans le domaine public).

On distingue souvent les biotechs vertes (autour du monde végétal et néo matériaux), blanches (pharmacie, chimie) et rouges (thérapie génique).

La source la plus récente et la plus complète sur ce secteur est le rapport de l'association France Biotech (décembre 2003), d'où sont issues les informations qui suivent. Le domaine est de taille modeste : 4 500 salariés en France, 13 500 en Allemagne. La R & D y représente 90% du chiffre d'affaires, ce qui renvoie à plusieurs années la rentabilité escomptée. Seules cinq sociétés en France atteignent ou dépassent à la fois 100 salariés et un million d'euros de R & D (Transgene, Ethypharm, Flamel, Idm et Cerep).

Les Etats-Unis dominent ce secteur avec près de trois fois les effectifs employés en Europe, six fois le CA européen et neuf fois la capitalisation. Le ratio R & D / CA y est plus proche de conditions

industrielles matures avec 30%. Les Etats-Unis concentrent 82% des investissements en biotechnologies quand la part européenne n'est que de 16% du total. Enfin la dynamique y est plus forte, que ce soit vis-à-vis du financement (+60% de capitalisation pour la seule année 2003 et fort soutien public des National Institutes of Health) ou de la concentration des talents (25% des ingénieurs et chercheurs mondiaux en biotech vivent dans la seule Californie). De 200 000 personnes, ce secteur devrait passer à 800 000 emplois en 2008 aux Etats-Unis.

Les entreprises de biotechnologies en 2003 :

	Etats-Unis	**Canada**	**Allemagne**	**Royaume-Uni**	**France**
CA total (MM$)	35.9	1.7	0.5	2.5	0.2
CA / entreprise (M$)	24.4	42.5	1.4	7.5	0.8

Source : France Biotech

Les pays du Sud sont absents de ces industries émergentes, même si l'Inde notamment compte s'y investir. Elles ne débouchent encore que lentement, du moins en Europe, sur des produits commercialisables. Elles pourraient avoir sur les années 2010 à 2030 un impact industriel équivalent voire supérieur aux TIC dans les années 1960 à 80. Elles représentent donc sans doute un enjeu de puissance majeur.

III- Le poids économique réel des « délocalisations »

Le poids économique réel des « délocalisations »

Le point de vue des organismes institutionnels et des think tanks sur le phénomène des « délocalisations » :

⇒ **LA DREE**

Au plan financier, la DREE qualifierait de « délocalisations » 4% au plus des investissements directs internationaux (IDE) de la France soit, sur la période de 1997 à 2001, 19 milliards d'euros.
Selon elle, 5% au plus des investissements dans les PECO et au Maghreb auraient ce caractère, estimation portée à 10% pour 2002 par une autre étude du ministère de l'Industrie.

⇒ **LA COMMISSION EUROPEENNE**

Selon la Commission européenne, 20% des investissements dans les PECO concerneraient des « délocalisations » pour l'ensemble des pays de l'Union européenne (à 15) en 2002. Malgré une certaine approximation, il existe une quasi certitude : entre quatre fois sur cinq et neuf fois sur dix, un investissement français à l'étranger ne « délocalise » pas d'activités mais développe un marché local par apport de fonds ou construction de nouvelles unités (IDE dit «green field»).

⇒ **CABINET DE CONSEIL BAIN & COMPANY**

Des estimations portant sur des pays plus lointains ont tenté de mesurer les impacts en termes d'emploi : 2 licenciements économiques pour 1 000 seulement seraient liés aux « délocalisations » à partir des Etats-Unis de 1998 à 2003 (mission économique de l'ambassade de France aux Etats-Unis). Toujours aux Etats-Unis une étude du cabinet Bain and Cy chiffre à 40.000 les pertes d'emplois bruts par mois liés aux « délocalisations » soit 1% de ces suppressions brutes (La Cnuced rejoint du reste cette estimation avec 25 à 30 000 par mois). Le Japon aurait, pour sa part, perdu 62 000 emplois bruts (en net on ne sait pas) du fait de « délocalisations » au cours de l'année 2001, cela alors qu'il s'agit d'un cas, en principe aigu d'économie exposée aux portes de la Chine et du Sud-Est asiatique (mission économique française à Tokyo).

⇒ **L'EUROPEAN MONITORING CENTRE ON CHANGE (EMCC) DE DUBLIN**

Au niveau européen, l'European monitoring centre on change (EMCC) de Dublin a recensé pour les années 2002, 2003 et le premier semestre 2004, 1500 cas de restructurations significatives dans l'Union européenne correspondant à 780 000 emplois supprimés. Or les cas de « délocalisation » n'y figurent que pour 7% des opérations et 5% des emplois perdus.

Pour la France, nous disposons aussi de quelques sources factuelles :

⇒ **L'INSEE ET LE BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)**

L'Insee (avec le Boston consulting group) constate que les sociétés françaises du CAC 40 ont créé 900 000 emplois nets hors des frontières de 1997 à 2002 (elles comptent désormais 2,2M de salariés à l'étranger) mais n'en ont pas perdu en France (maintien à 1,5M) (voir compte rendu dans *Economie et statistique* N° 363 -2003).

⇒ **L'EUROGROUP INSTITUTE ET L'EMCC**

Selon l'Eurogroup Institute et l'EMCC, sur neuf mois connus de 2004, les emplois « délocalisés » à partir de la France s'élèvent à 6 000 pour l'un (avec une définition assez large) et 1 700 pour l'autre (définition plus stricte) (cité par *Le Figaro* du 2 novembre 2004). *L'Expansion*, dans sa propre enquête, a trouvé 11 100 emplois « délocalisés » la dernière année (novembre 2004).

⇒ **L'AGENCE FRANÇAISE POUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX (AFII)**

Or, de son côté, l'AFII chiffre les emplois créés en France par les investisseurs étrangers à 22 800 en 2002, 27 300 en 2003 et 30 000 en 2004, soit nettement plus que les emplois « délocalisés » dénombrés ci-dessus. Autrement dit, lorsque l'on regarde en masse et non plus au cas par cas, les emplois gagnés en France du fait de mouvements de capitaux seraient de 2 à 3 fois plus nombreux que ceux perdus.

⇒ **INSEE, ETUDE MICROECONOMIQUE DE PATRICK AUBERT ET PATRICK SILLARD**

Plus strictement rapportée à l'observation des « délocalisations », on dispose aussi pour la France de l'étude microéconomique de Patrick Aubert et Patrick Sillard (Insee mai 2005). Elle qualifie ainsi les opérations répondant en substance aux critères précités et celles correspondant à de la sous-traitance internationalisée. Elle est assortie d'une panoplie de précautions de méthode mais est probablement la plus crédible et la plus précise des études disponibles (hélas sur une période déjà un peu ancienne). Les résultats sont les suivants :

- 95 000 emplois industriels présumés « délocalisés » de 1995 à 2001 soit 2,4 % de l'emploi industriel et un cinquième des suppressions brutes d'emplois industriels ;
- 41 000 de ces emplois concernent des pays émergents, surtout la Chine et 54 000 des pays avancés (en premier lieu Espagne, Italie, Allemagne, Etats-Unis) ;
- Presque tous les secteurs et régions sont touchés mais il n'y a pas de corrélation simple, positive ou négative, avec la situation globale de l'emploi dans l'activité en France ;
- Les « délocalisations » vers les autres pays avancés concernent surtout l'automobile, la pharmacie, l'aéronautique et l'électronique, vers les pays émergents, plutôt le textile, l'habillement, les composants et l'équipement du foyer.

⇒ **CEPII**

Une contribution chiffrée récente du CEPII analyse la corrélation globale entre les investissements directs français à l'étranger (IDE) et le commerce extérieur français pour conclure qu'un euro investi dans une production à l'étranger génère en moyenne 0,59 euros d'export et 0,24 d'import pour la France. L'investissement en cause dégage donc un solde positif dès l'année 2. Il augmenterait l'emploi, essentiellement qualifié, en France.

Autrement dit, dans le cas moyen, un investissement direct à l'étranger effectué par une entreprise française non seulement ne diminue pas l'activité en France mais génère une activité supplémentaire.

Il serait ainsi, contrairement aux lieux communs, bénéfique pour la nation économiquement comme socialement puisqu'il contribuerait in fine à "relocaliser" des commandes supplémentaires et donc des emplois. Ce calcul global du CEPII vient souligner le caractère le plus souvent favorable de nos placements et de nos implantations à l'étranger.

Il est confirmé, au niveau microéconomique, par des témoignages nombreux et concordants d'industriels de tous secteurs et de toutes tailles ayant "réussi" une implantation française à l'étranger.

Il est aussi rejoint par l'étude du Boston consulting group qui, à propos de 16 grandes entreprises industrielles, a calculé ce qu'aurait été l'évolution naturelle de l'emploi entre 1995 et 2002 en l'absence d'implantations nouvelles à l'étranger : soit –157*.000* pour + 66.000 observés.

⇒ **CABINET MC KINSEY**

C'est également la thèse développée par le cabinet Mc Kinsey qui cependant l'affine en soulignant que le «retour sur délocalisation», a priori positif, varie selon les pays et les secteurs. Les études de ce groupe menées en 2004 et 2005 portent sur les Etats-Unis, l'Allemagne et la France à propos des emplois de back-office et les emplois financiers, de centres d'appel et de conception-gestion de logiciels.

Une « délocalisation » d'origine américaine dans ces secteurs génère un gain qui se chiffre dès la première année à 17%. Une « délocalisation » à partir de la France génère la première année, en moyenne, une perte immédiate de -14% et de -26% à partir de l'Allemagne. Les écarts sont liés, certes, au choix des pays d'implantation (plutôt Inde pour les Américains, PECO pour les Allemands et Maghreb pour la France), mais aussi à :

- la réactivité différente du pays d'origine pour le reclassement des salariés ayant perdu les emplois transférés (en moins d'un an : Etats-Unis 70%, France 55% et Allemagne 40 %),
- la vitesse de l'adaptation au nouveau périmètre de la firme et de sa sous-traitance,
- la capacité à créer des emplois de type nouveau dans le pays d'accueil et dans celui d'origine,
- la capacité à saisir les opportunités d'achats complémentaires du pays d'accueil et à répercuter les baisses de prix dans le pays d'origine.

A plus long terme, les nombreux exemples chiffrés fournis montrent que les opérations sont généralement bénéficiaires mais que ce sont les pays avancés les plus «réactifs» et, chez eux les entreprises les plus mobiles qui gagnent le plus aux « délocalisations ».

IV- La place de la France

Annexe 1

Grille d'indicateurs d'attractivité et de déterminants de développement

L'Agence française des investissements internationaux (AFII) a tenté, dans le cadre d'un premier rapport sur l'attractivité de notre pays pour les investisseurs, de lister les indicateurs clé de celle-ci. On y trouve à la fois des indicateurs de performance des entreprises, de l'administration et des résultats "mixtes".

Les tableaux ci-dessous isolent aussi les indicateurs clé, explicites ou sous jacents, de la puissance économique potentielle.

Mixtes	**Potentiel économique**
Croissance du PIB	dont différence sur résultat zone
Croissance de la population	dont part des jeunes
DIRD	dont efficacité liens public / privé
Prix de l'électricité	
Internet HD	
Efficacité du droit des affaires	Equilibre sécurité / liberté
Prélèvements sociaux, avantages sociaux	dont équilibre coût / externalités positives

Source : AFII

Public	
Education supérieure	dont part professionnalisante
Niveau en langues	dont variété des langues
Transport aérien	
Trains rapides	
Efficacité du droit du travail	dont équilibre sécurité / flexibilité.
Efficacité du droit fiscal (personnes physiques, sociétés, impatriés)	dont différentiel sur capital d'amorçage et de développement
Efficacité de l'organisation des pouvoirs publics	Maîtrise coûts / avantages

Source : AFII

Entreprises	
Investissements	y compris immatériels
Productivité	y compris volume (n de personnes et n d'heures ouvrées) et productivité globale des facteurs
Capital risque et capital investissement	
Coûts unitaires (salaires de l'industrie, coût global de production)	Comparaison avec les autres pays matures (pays du G 20) et en fonction des monnaies

Source : AFII

On peut adjoindre à cette grille celle du cabinet Ernst & Young (enquête *Attractivité du site France et de l'Europe*, édition 2005), à propos de laquelle on situe ci-dessous la France par critères en fonction des réponses des dirigeants économiques mondiaux panelistes :

1- Perception de la France selon le critère du champ opérationnel :

Marché intérieur du pays	France citée par les dirigeants (sur 5 pays retenus)
Infrastructures de transport	France citée en 1er ou 2nd par les dirigeants
Droit social souple et / ou stable	France non citée par les dirigeants
Main d'œuvre qualifiée	France citée par les dirigeants (sur 5 pays retenus)
Densité R & D	France citée par les dirigeants (sur 5 pays retenus)
Accessibilité du foncier	France non citée par les dirigeants

Source : Baromètre 2005 de Ernst & Young «Attractivité du site France et de l'Europe»

2- Perception de la France selon un critère financier :

Coût du travail	France non citée par les dirigeants
Productivité potentielle	France non citée par les dirigeants
Fiscalité	France non citée par les dirigeants
Accessibilité aux investisseurs locaux	France citée par les dirigeants (sur 5 pays retenus)
Régimes favorables aux ex(imp)atriés	France non citée par les dirigeants
Aides publiques	France citée en 1er ou 2nd par les dirigeants

Source : Baromètre 2005 de Ernst & Young Attractivité du site France et de l'Europe

3- Perception de la France selon le critère de l'environnement humain :

Transparence et stabilité juridique	France citée par les dirigeants (sur 5 pays retenus)
Climat social	France citée par les dirigeants (sur 5 pays retenus)
Langue et culture	France citée en 1er ou 2nd par les dirigeants
Qualité de vie	France citée en 1er ou 2nd par les dirigeants

Source : Baromètre 2005 de Ernst & Young « Attractivité du site France et de l'Europe »

On ajoutera les classements du World Economic Forum de Davos pour 2004, soit :

1- Indice global de capacité de croissance (Growth competitiveness index) et composants (méthodologie des professeurs Jeffrey Sachs et David McArthur) :

	5 premiers pays	**Rang de la France**	**Rang de l'Allemagne**	**Rang Royaume-Uni**
Global	Finlande / Etats-Unis / Suède / Taïwan / Danemark	27	13	11
Technologies	Etats-Unis / Taïwan / Finlande / Suède / Japon	30	12	18
Pouvoirs publics	Danemark / Islande / Finlande / Nouvelle-Zélande / Norvège	25	11	7
Macro économie	Singapour / Norvège / Finlande / Danemark / Suisse	25	26	8

Source : World Economic Forum de Davos

2- Indice de compétitivité propre des entreprises (Business competitiveness index)- Méthodologie du Professeur Michael E. Porter) :

Les 6 premiers : Etats-Unis, Finlande, Allemagne, Suède, Suisse, Royaume-Uni
La France est au 12ème rang dans ce classement.

Annexe 2

Dispositif français de soutien à l'exportation

1. QUI FAIT QUOI ?

a) L'Etat

ð **UbiFrance** (*cf. décret du 30 janvier 2003*) :
Fusion du Centre français du commerce extérieur (CFCE), du Comité français des manifestations économiques et de l'Agence pour la coopération technique, industrielle et économique (ACTIM).
"Guichet unique" d'accompagnement et d'information sur les marchés extérieurs (loi du 01/08/03).

ð **Missions économiques françaises :**
160 représentations dans 117 pays. Leurs prestations sont diffusées par UbiFrance. La création de la DGTPE (Trésor + DREE) est venue marquer en 2004 le rapprochement des postes d'expansion économique et des agences financières à l'étranger, entamé en 2002.

ð **Agence française pour les investissements internationaux (AFII), créée en 2001 :**
Assurer la promotion, la prospection et l'accueil des investissements internationaux.

ð **Coface :**
La Coface gère pour le compte de l'Etat une large gamme de garanties destinées à favoriser et soutenir les exportations françaises.

b) Le réseau consulaire

§ 80 Chambres de commerce françaises à l'étranger (CCIFE) présentes dans 75 pays, des services export dans les Chambres de commerce et d'industrie, locales et régionales (CCI et CRCI) et des actions collectives dont les CAP (clubs appui pays).
§ Plus de 600 conseillers en développement à l'international dans les à double compétence :
- généraliste pour détecter, informer, conseiller les entreprises ;
- spécialisée par pays et par secteur d'activités.
§ Des C®CI qui travaillent en réseau en particulier sur le plan régional.
§ L'ACFCI, tête de réseau des CCI, qui a pour mission de renforcer la coordination des politiques nationales et régionales des Chambres en faveur de l'internationalisation des entreprises.

c) Les régions
Elles engagent des aides économiques à l'export sur les contrats de plan Etat-régions.

2. LES DISPOSITIFS D'AIDES D'ETAT

a) Crédit d'impôt de 50% des dépenses hors EU (limite 40.000 €) pour les PME et crédit d'impôt pour frais de consortium à l'export.
b) Contrat de mission (CDD spécifique) pour l'exportation.
c) VIE (volontariat international en entreprise) : 2 700 jeunes sur 560 emplois à l'étranger en entreprise. Système assoupli en 2004 avec possibilité de partager sa mission entre la France et plusieurs pays.

3. LES PAYS CIBLES
En mai 2003, le gouvernement français a listé 25 « pays cibles » c'est à dire nécessitant des plans d'action commerciale spécifiques : **9 pays «matures»** (Etats-Unis, Allemagne, Japon, Royaume-Uni, Italie, Canada, Pays-Bas, Corée, Taiwan) **+ 16 pays «émergents»** (Chine, Brésil, Malaisie, Thaïlande, Turquie, Pologne, Inde, Russie, Israël, République Tchèque, Hongrie, Afrique du Sud, Mexique, Algérie, Maroc, Tunisie).

Par la suite, cette liste a été limitée par Christine Lagarde, ministre déléguée au Commerce extérieur, à **5 pays prioritaires** : Chine, Etats-Unis, Japon, Inde, Russie.

4. RAPPEL DE LA STRUCTURE DES EXPORTATIONS FRANÇAISES (1er semestre 2005) :

a) Par type de produits :

Type de produit	Part du total des exportations *(en valeur)*
Biens intermédiaires	30,2%
Biens équipements professionnels	21,9%
Industrie automobile	15,1%
Biens de consommation	14,8%
Industries agro-alimentaires	11,4%
Produits énergétiques	3,9%
Produits divers industriels	2,7%

Source : Douanes

b) Par destination :

§ Répartition globale des exportations françaises en 2004 (en MM d'euros) :

Destination	Montant
Vers les pays cibles	206,6
Vers les autres pays	133,9
TOTAL	334,4

Source : Douanes

§ Répartition détaillée des exportations françaises dans chacun des 25 pays cibles *(résultats 2004 et tendance semestre 1 2005 / semestre 2 2004, précisée uniquement pour les croissances à 2 chiffres) :*

Pays cible	Résultats 2004 (en MM €)	Tendance en % (S1 05 / S 1 04)
Allemagne	50,3	
Royaume-Uni	31,3	
Italie	31,3	
Etats-Unis	23,1	
Pays-Bas	13,2	
Japon	5,3	
Chine	**5,3**	**+15,9%**
Pologne	4,3	
Turquie	4,2	
Algérie	**4,2**	**+ 29 ,3%**
Russie	3,1	
Maroc	2,8	
Tunisie	2,6	
Canada	2,4	
Tchéquie	2,3	
Corée du Sud	2,1	
Hongrie	2,1	
Brésil	**1,8**	**+ 25%**
Afrique du Sud	**1,7**	**+ 29,3%**
Taïwan	1,6	
Mexique	**1,5**	**+ 17,2**
Inde	**1,3**	**+ 28,9%**
Israël	1	
Thaïlande	**0,8**	**+ 89%**
Malaisie	**0,8**	**+ 40,4%**

Source : Douanes

N.B. : Quelques uns de nos principaux clients ne figurent pas dans les pays cibles du ministère : Espagne (36 MM), Belgique-Luxembourg (28 MM) et Suisse (10 MM).

V- Autres données sur le monde économique et social au début du XXème siècle

Annexe 1

Population du monde : grands pays et grandes agglomérations

Ø Les 11 pays de plus de 100 millions d'habitants en 2003 (en M d'habitants) :
(61% de la population mondiale)

Pays	Population en 1973	Population en 2003	Evolution 1973/2003
Chine	826 M	1 289 M	+ 463 M
Inde	540 M	1 068 M	+ 528 M
Etats-Unis	205 M	291 M	+ 86 M
Indonésie	120 M	220 M	+ 100 M
Brésil	93 M	176 M	+ 83 M
Pakistan	61M	149 M	+ 88 M
Bangladesh	68 M	147 M	+ 79 M
Russie	Nd	143 M	-
Nigéria	56 M	134 M	+ 78 M
Japon	104 M	127 M	+ 23 M
Mexique	51 M	105 M	+ 54 M

Source : Nations Unies

Aucun de ces pays n'est européen. La seule croissance en trente ans de la population chinoise est supérieure à la totalité de la population actuelle de l'Europe. La croissance de la population américaine, au cours de cette période, est supérieure à la population totale de l'Allemagne.

Ø Les 25 agglomérations mondiales de plus de 7 millions d'habitants :
(valeurs approximatives)

27 M : Tokyo
19 M : Sao Paulo, Mexico
18 M : Mumbai (ex Bombay)
17 M : New York
15 M : Dacca, Delhi
14 M : Calcutta, Los Angeles
13 M : Djakarta, Shanghai
12 M : Buenos Aires, Karachi
11 M : Rio de Janeiro, Osaka, Beijing (Pékin), Lagos
10 M : Manille, Le Caire, Séoul, Istanbul, Paris
9 M :Tianjin (Tien Tsin)
8 M : Moscou, Lima, Bangkok, Londres
7 M : Bogota, Téhéran, Hong Kong

Deux seulement de ces 25 agglomérations se situent en Europe (Londres et Paris).

Rappel : en 1930, Londres était encore la plus grande ville du monde, suivie de New-York et de Paris. En 1970, seules les agglomérations de New-York et de Tokyo dépassaient 10M d'habitants, ce qui est le cas de 17 métropoles aujourd'hui.

Source : Nations-Unies

Annexe 2

Pays matures et pays émergents, quelques indicateurs*

	Autos pour 1 000 hab.	Ordinateurs (Pc) pour 1 000 hab.	Mortalité infantile pour 1 000 hab.	Part population urbaine (en %)
Etats-Unis	481	659	8	78
Japon	413	382	5	79
Allemagne	516	430	5	88
France	477	347	6	76
Royaume-Uni	384	405	7	90
Chine *	7	27	38	38
Mexique *	107	82	29	75
Inde *	6	7	90	28
Brésil *	137	75	37	82
Russie *	132	89	21	73

Source : Banque mondiale

* : pays émergents

Si pour la Russie, le Mexique et le Brésil des indicateurs d'équipement des ménages et de qualité des soins se situent de l'ordre de 1 à 4 par rapport aux pays les plus riches, on constate que cette proportion n'est pas transposable à la Chine et l'Inde qui restent des pays encore majoritairement ruraux et globalement beaucoup plus pauvres.

Annexe 3

Les vingt premières puissances économiques du monde en 2004

	PIB (en Mds de dollars)	PIB par h 2003 (en PPA dollars par h)	Croissance (S1 2005 sur S1 2004) Production industrielle
Etats-Unis	11 750	36 520	3 %
Japon	4 621	27 574	0.2 %
Allemagne	2 672	27 351	2,8 %
Royaume-Uni	2 128	26 929	-1,9 %
France	1 986	26 345	- 0,4 %
Italie	1649	26 751	- 2,4%
Chine *	1601	4 900	16,1%
Canada	970	30 936	2,2 %
Espagne	964	22 403	- 0,2 %
Mexique *	663	9 070	0,8 %
Inde *	654	2 704	11,7 %
Corée du Sud	667	17 280	5,3 %
Australie	602	27 818	1,2 %
Pays-Bas	568	28 072	- 1 %
Brésil *	558	8 015	6 %
Russie *	571	9 001	7,1 %
Suisse	351	28 695	- 0,3 %
Belgique	338	28.282	-1,2 %
Suède	336	27.576	2. %
Taiwan	307	25 558	-1,1 %

Source : OCDE et FMI

Cette présentation prend naturellement en compte, au travers de la totalité de la richesse créée dans l'année, un effet de stock très important. Il est plus pertinent pour saisir la dynamique d'isoler le surplus de richesse créé par rapport à l'année précédente. Selon cet indicateur, les chiffres seraient alors les suivants (en milliards de dollars) pour 2004 :

PIB additionnel en 2004 :

Par pays (15 premiers)		**Par zone**	
Etats-Unis	468	Amérique du nord	493
Japon	173	Amérique latine	86
Chine	142	Europe de l'ouest	229
Royaume-Uni	55	Europe de l'est et CEI	70
France	37	Asie du sud	43
Inde	35	Asie de l'est	400
Allemagne	31	Océanie	22
Russie	30	Afrique du nord et Proche-Orient	59
Corée	28	Afrique noire	15
Mexique	27		
Canada	25		
Espagne	21		
Brésil	20.5		
Turquie	20		
Italie	19		

Source : FMI

Autrement dit, **trois pays (Etats-Unis, Japon et Chine) ont représenté 55% de la croissance mondiale additionnelle à eux seuls en 2004. L'Union européenne en a représenté de l'ordre de 20%, PECO inclus**. Les cinq principaux pays émergents (Chine, Inde, Russie, Brésil et Turquie) ont, ainsi isolés, représenté 17% du total.

Annexe 4

Les 15 grands pays exportateurs en 2003 (en Mds de dollars)

	Exportations (en Mds de dollars)	Part exportations mondiales (en %)	Exportations / PIB national (en %)
Allemagne	748	10	31
Etats-Unis	723	9.7	6.5
Chine	662	8.9	47
Japon	471	6.3	11
France	365	4.9	21
Royaume-Uni	304	4.1	17
Italie	293	3.9	20
Canada	272	3.7	32
Pays-Bas	258	3.5	50
Belgique	255	3.5	85
Corée	193	2.6	32
Mexique	166	2.2	26.5
Espagne	156	2.1	18.5
Singapour	145	1.9	-
Taiwan	144	1.9	49

Source : OMC

Les dix premiers pays exportateurs mondiaux représentent 59% de l'ensemble.

En une seule année, les exportations chinoises se sont accrues (Hong-Kong inclus) de 137Mds de dollars, soit +26%. La performance allemande est du même ordre : +136Mds et +22%. Les progressions sont plus modestes en France (+16,9%), au Japon (+13,2%), au Royaume-Uni (+10%) et aux Etats-Unis (+4,3%). Ces variations sont bien entendu tributaires à la fois des effets volume et des variations monétaires (flux libellés en dollars).

Le degré d'ouverture de l'économie française, de l'ordre d'un cinquième du PIB, s'il correspond à une proportion courante en Europe, reste assez nettement inférieur au degré des pays très exportateurs (Royaume-Uni, Corée, Canada) qui se situent vers un tiers et des pays hyper exportateurs qui atteignent la moitié de leur PIB à l'export (Benelux, Chine, Taiwan).

Annexe 5

Investissements directs internationaux dans les principaux pays d'accueil en 2000-2004 (en Mds de dollars)

	2004 (en Mds de dollars)	rappel moyenne 2000 / 2002 (en Mds de dollars)	en % du PIB national de 2000 à 2002
Luxembourg	57	125.6	610%
Etats-Unis	106.8	162.7	1.6%
Chine (dont Hong-Kong)	88.9	79.9	4%
Irlande	14 .1	20.4	19.6%
France	24.3	50	3.7%
Allemagne	-39	91.7	4.9%
Pays-Bas	-4.6	46.9	10.5%
Royaume-Uni	78	72.4	5%
Canada	6 .3	38.7	4.2%
Espagne	9.9	28.9	3.4%
Belgique	34.4	18.3	6.7%
Mexique	16.6	18.1	2.9%
Brésil	18.2	23.9	4.5%
Singapour	16.1	10.4	11.4%
Italie	16.8	14.2	0.9%
Australie	42.2	23.7	4.8%

Source : CNUCED, AFII et Banque de Royaume-Uni pour certains chiffres retraités et OCDE

IDE : Flux financiers correspondant à des placements en investissements productifs, préexistants ou nouveaux, dès lors que l'investisseur contrôle au moins 10% des droits de vote.

La source OCDE donne (en IDE entrants) des chiffres un peu différents de la source CNUCED :

(en milliards de dollars)	**2003**	**2004**
Etats-Unis	67	106
Luxembourg	92	57
Japon	6	8
Allemagne	27	-38
France	42	24
Royaume-Uni	20	78
Chine (dont Hong Kong)	66	99

Source : OCDE

Entrées et sorties cumulées (2001-2004) des IDE dans les principales puissances économiques (en Mds de dollars) :

	Entrées	**Sorties**
Etats-Unis	422	688
Japon	29	130
Allemagne	66	64
France	165	239
Royaume-Uni	175	240
Chine	195	11

Source : OCDE

Selon l'OCDE, les IDE en provenance de ses membres alimenteraient désormais davantage les pays «hors zone», autrement dit en voie de développement :

(Mds de dollars)	**2003**	**2004**
IDE intra OCDE	459	407
IDE vers hors zone	593	668

Source : OCDE

Principales acquisitions à l'étranger initiées par des groupes français (industrie, commerce, services) au 1er semestre 2005 :

Groupe français	**Entreprise étrangère rachetée**	**Montant de l'acquisition**
Suez	Electrabel (Belgique)	33,7 milliards d'€
Pernod Ricard	Allied Domecq (Royaume-Uni)	10, 7 milliards d'€
EDF	Edison (Italie)	7 milliards d'€
France Telecom	Armena (Espagne)	6,4 milliards d'€
Total	Deer Creek (Canada)	0,7 milliards d'€
Casino	CDB (Brésil	0,4 milliards d'€

Source : Les Echos

Annexe 6

La Chine

Ø Prendre la mesure de la Chine

La fascination de l'Occident et en particulier des Français pour la Chine est une constante. Elle entretient la curiosité, mais pas toujours la connaissance. Le récent essor économique de ce pays (PIB +40% depuis l'an 2000, + 9,1% de croissance 2004 et + 34% d'exportations en 2004) est donc une nouvelle énigme.

Ø La parenthèse de «l'empire sous le ciel»

Il est d'abord utile de comprendre quelles sont les ambitions de la Chine, en fonction de la représentation du monde qui est la sienne.
Les Chinois considèrent la domination occidentale du monde depuis deux cent ans comme un accident et un (long) incident de parcours. En fonction du poids de leur population et de l'ancienneté de leur civilisation (environ huit mille ans, pendant lesquels ils furent en tête à la seule exception de l'ère contemporaine), la place centrale (notion plus familière aux Chinois que celle de rang) leur semble due naturellement selon l'harmonie entre nations (notion là encore plus parlante pour eux que celle de domination).

Autrement dit, les «fils du ciel» (l'humanité) sont d'abord les Chinois, puis les autres peuples, parfaitement assimilables du reste s'ils s'intègrent dans l'harmonie qui va de bonnes relations familiales jusqu'à celles entre Etats.
Dans cette représentation mentale, que la première place soit tenue par la Chine est tout simplement un retour à la normale, au temps des Ming (XVIème siècle) ou de l'avènement de la dynastie mandchoue (XVIIème).

Ø Un humain sur cinq

La Chine compte 1,3 milliard d'habitants soit un être humain sur cinq. Certes, la majorité est encore rurale (63%), mais on compte quand même 500 à 600 millions de Chinois vivant en ville. Ces villes sont elles-mêmes considérables : dix d'entre elles comptent plus de 4 millions d'habitants (dont la fulgurante Shanghai, avec sa forêt de gratte-ciel du quartier de Pudong) et 23 autres de 2 à 4 millions d'habitants. Au total plus de 100 villes de plus d'un million d'habitants et de nombreux projets de villes nouvelles de ce gabarit.

Pour donner une autre idée des proportions, on peut remarquer que la population urbaine chinoise est à peu près égale, à elle seule, à la population urbaine de l'Europe et de l'Amérique du Nord réunies.

Cette population est-elle encore pauvre et sous-développée ? Oui et non. Ces 500 millions de Chinois ont tous le confort moderne domestique (réfrigérateur, Tv, téléphone, machine à laver). Ils disposent par exemple de 221 millions de téléphones portables, soit plus qu'aux Etats-Unis. En revanche, la voiture reste peu répandue, avec moins de 5 millions de véhicules (on mesure plutôt le taux d'équipement en moto et mobylette, soit 22% des urbains). Les TIC se diffusent encore moyennement (21% des ménages urbains) soit, quand même, par exemple, une centaine de millions d'internautes (second rang mondial) dont 33 millions à haut débit (mi 2005). Quatre des dix sites web les plus visités du monde sont chinois (dont Sina et Baidu, 5ème et 6ème rang), en dépit de fortes restrictions d'utilisation (verrouillage des sites, police des cybercafés, code commercial censurant les usages «nuisibles à la sécurité nationale et à la stabilité sociale» etc). Globalement, les sociologues locaux évaluent les "couches moyennes", présentes surtout dans les provinces côtières, de Pékin à Canton, entre 40 et 80 millions de personnes.

Si on considère l'ensemble de la population, avec les masses rurales, la Chine reste un pays pauvre, classé autour du 110ème rang des nations pour le niveau de vie et le niveau de développement humain, plus proche même de l'Afrique subsaharienne que des PECO. Cependant, les écarts sociaux et culturels y atteignent une ampleur extrême. On y a licencié 27 millions de salariés de l'industrie (publique) en cinq ans (1998 2003) et on évalue à 50 millions les personnes très pauvres en ville, dont les déclassés des entreprises publiques (xiagang zhigong), mais aussi des migrants récents et des employés de l'économie informelle (fei zhenggui). Le niveau de vie urbain est pourtant 3,5 fois supérieur à celui des campagnes, parfois garanti par un RMI local (le dibao) et la sécurité sociale est en voie de s'imposer dans l'économie formelle (zhenggui).

Ø Une industrie en hyper croissance

Le PIB industriel de la Chine atteint 720 milliards de dollars, celui de la France un peu moins de 400. Dans quatre à cinq ans (avant les JO de Pékin ?) les mille milliards de dollars de PIB industriel seront sans doute dépassés.

D'ores et déjà, la Chine est le premier producteur du monde de charbon, d'acier, d'électricité, de ciment, de composants électroniques, de cotonnades, de chaussures, de jouets, d'électroménager et de véhicules utilitaires. Elle consomme aussi le tiers du charbon mondial et le quart de l'acier.

On ne sera donc pas surpris de noter que la Chine absorbe aussi le plus important trafic maritime mondial, près du double de celui des Etats-Unis. Peut-on ignorer que 7 des 22 premiers ports du monde sont chinois, dont le deuxième (Shanghai) qui devrait bientôt dépasser le premier (Singapour), pour 2 en Europe (dont le troisième mondial, Rotterdam) ?

Cependant, l'image de "l'atelier du monde" est excessive. Tout d'abord parce qu'une part significative de ces productions est à usage interne (même si le taux d'ouverture de l'économie -export/PIB- tend vers 50%). Ensuite parce que la production chinoise exportée est bien plus modeste et moins menaçante en valeur qu'en volume. Avec 438 Mds de dollars en 2003, elle restait encore un peu inférieure aux exportations françaises.

Mais il ne faudrait pas non plus croire, a contrario, que l'industrie va en rester là et se cantonner au "bas de gamme". Les Chinois ont une redoutable tradition commerciale, doublée d'une diaspora mondiale d'une densité à nulle autre pareille. Leur potentiel scientifique et technique, encore en développement, se situe déjà, en publications répertoriées, avant la France et près de la RFA, avec 4% du total mondial contre 2% en 1996, avec une place encore confidentielle en nombre de dépôts de brevets. Le pays compte environ 800.000 chercheurs, soit un peu plus que le Japon, et un demi-million d'étudiants chinois suivant aussi des études à l'étranger.

Ø Des capacités financières importantes, en voie de modernisation

On sera peut-être davantage étonné des capacités de financement des ménages qui épargnent comme nulle part ailleurs au monde (taux de plus de 40% des revenus), avec une propension à cette mesure pour l'investissement (35 à 40% du PIB), des réserves en devises considérables (2ème rang mondial derrière le Japon avec 480 Mds de dollars), sans préjudice des apports en capitaux flottants de la diaspora et de placements durables des investisseurs internationaux. La Chine commence à son tour à investir à l'étranger (3,6 milliards de dollars en 2004, dont 38% en Asie et 46% en Amérique latine). Le système financier chinois reste dominé par quatre banques publiques, percluses de créances douteuses auprès d'entreprises publiques elles-mêmes en surchauffe d'investissement quand elles se sont modernisées ou reprises, en ruine, via des structures de défaisance. Le tout couronné par l'arrimage, plutôt inflationniste, du yuan au dollar US (légèrement infléchi par la réévaluation du yuan de 2,1% en juillet 2005 et la référence à un panier de monnaies pour l'évolution future) et le financement d'une part notable des déficits jumeaux américains. L'ouverture des capitalisations boursières, souvent "bloquées" (actions non négociables) sur les places de Shanghai et de Shenzhen, est encore timide puisque leur somme ne représente encore que 55% de la capitalisation de la Bourse de Hong-Kong.

Il importe d'ajouter que la « normalisation » financière ne saurait pour autant tarder dans la mesure où la libéralisation du secteur bancaire est prévue, dans le cadre de l'OMC, pour fin 2006. D'ores et déjà, les banques étrangères ont été autorisées à entrer au capital des banques chinoises jusqu'à 20 (ou 25% en pool), avec quelques effets (participations acquises récemment par HSBC, City Group, Bank of America, Royal Bank of Scotland dans de grandes banques chinoises). De même, la réforme des marchés de capitaux a été lancée en août 2005.

Ø Et la France là bas ?

Les Chinois reconnaissent à la France toute la valeur de sa culture et de son art de vivre. Ils sont déjà 400 000 à avoir visité Paris en 2005, premier millésime à voyages (un peu plus) libres. Les "années" culturelles réciproques sont remarquées et le nouvel Opéra de Pékin, conçu par Paul Andreu, sera de conception française.

Pour autant, notre place commerciale y est très mince. Nous ne sommes en effet que le 13ème fournisseur de la Chine *(1,5% de ses achats),* elle n'est que la 25ème destination de nos exportations. Nous ne sommes aussi que son 9ème client (soit 1,7% de nos importations) ; on est donc très loin d'un raz de marée.

Officiellement, seuls 12.000 Français résident en Chine selon nos consulats et nos investissements ne représentent que 1,2% des placements étrangers en Chine. Les entreprises françaises en Chine sont au nombre de 695 et y emploient 150 000 personnes environ.

L'écart est donc, en fin de compte, surprenant entre la couverture médiatique de ce marché (y compris notre tradition littéraire de Voltaire à Peyrefitte) et la réalité, à vrai dire assez modeste, de notre présence.

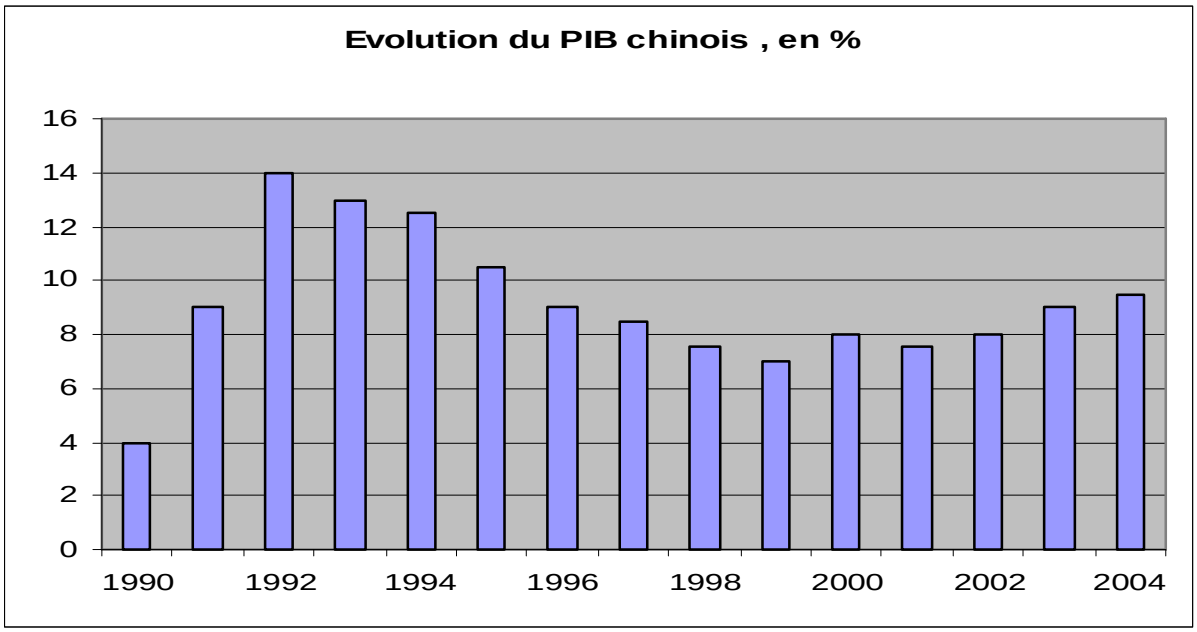
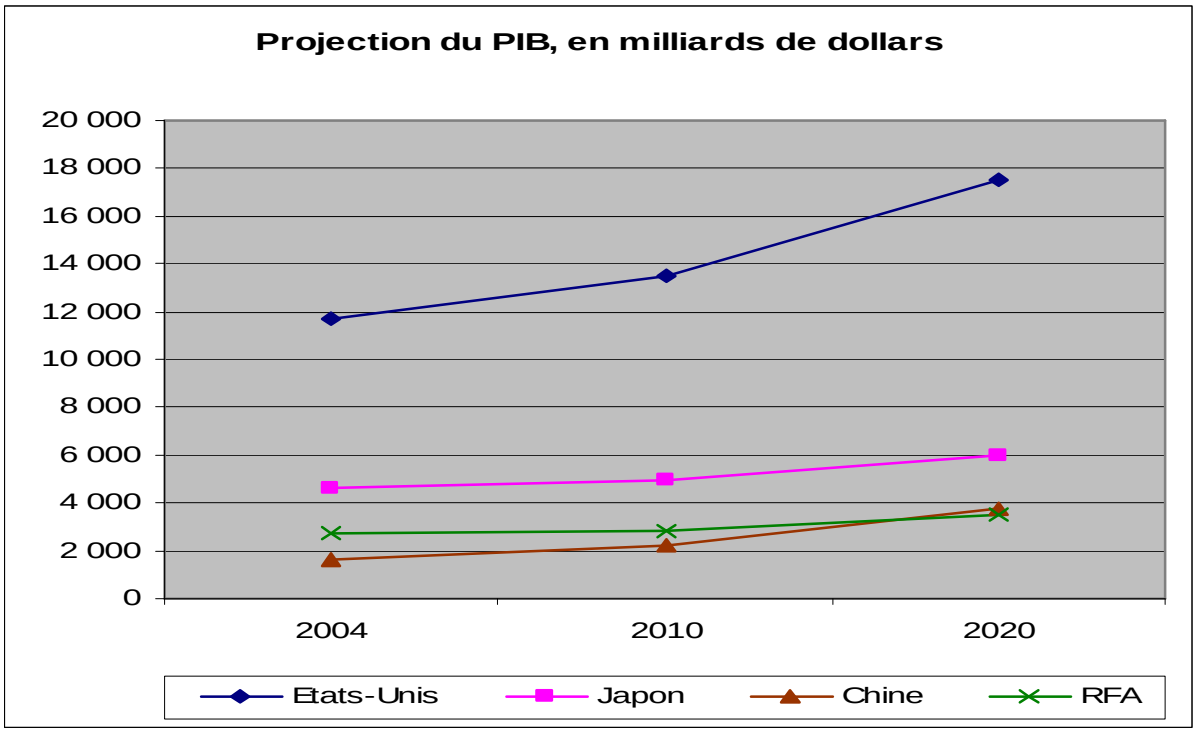


Figure 1
Figure 2

Source : Statistique nationale chinoise



Source : Goldman Sachs

Annexe 7

Le recul de la pauvreté dans les pays en voie de développement

Les statistiques des Nations Unies montrent de façon évidente un certain recul de la pauvreté dans les pays du «Sud» depuis les années 1980, c'est-à-dire précisément depuis leur ouverture au commerce international et à la globalisation économique. Les « objectifs du millénaire » adoptés en 2000 pour 2005 par les Nations Unies semblent, au moins pour partie, atteignables. En effet, le nombre de pays très pauvres (PMA) diminue et celui des pays et des populations entrant dans la modernité (émergents) augmente sensiblement, même si 18 pays (12 en Afrique et 6 en ex URSS) ont diminué de niveau de vie par habitant entre 1990 et 2002.

§ **Pays dont le PIB / habitant en parité de pouvoir d'achat est inférieur à la moitié du PIB mondial / habitant :**

1990	75, soit 64% de la population de la planète
2002	69, soit 30% de la population de la planète

Source : PNUD

§ **Population vivant avec moins d'un dollar par jour** : 28% en 1990, 21% en 2002 (objectif 15% en 2005).

§ **Approche par l'indice de développement humain du PNUD :**

	1990	**2002**
Pays à IDH très faible	62 pour 1,9MM d'h	36 pour 760M d'h
Pays à IDH élevé	-	48 pour un milliard d'h

Source : PNUD

§ **Accès à l'eau potable** : 71% en 1990, 79% en 2002.

§ **Approche par l'indice de pauvreté humaine du PNUD (pauvreté économique, espérance de vie faible et analphabétisme cumulés) en % de la population :**

	1995	**2002**
Chine	17.1	13.1
Inde	39.5	31.4
Indonésie	20.2	17.8
Nigéria	40.5	35.1

Source : PNUD

§ **La croissance économique récente de certains de ces pays est remarquablement rapide :**

Croissance moyenne annuelle du PIB de 1992 à 2003 :

Chine	8%
Vietnam	6.6%
Inde	6%
Malaisie	5.6%
Sri Lanka	4.7%
Tunisie	4.3%
Philippines	3.8%
Thaïlande	3.7%

Sources : Nations Unies (CNUCED et PNUD) et Globeco